

1646 (2022-2023) – Nr. 1
ingediend op 27 maart 2023 (2022-2023)

Verslag van de hoorzitting

namens de Commissie Vlaams Energie- en Klimaatplan
uitgebracht door Staf Aerts

over de dienstverlening aan de burger
in het kader van het energie- en klimaatbeleid

Samenstelling van de Commissie Vlaams Energie- en Klimaatplan:

Voorzitter: Andries Gryffroy.

Vaste leden:

Allessia Claes, Arnout Coel, Andries Gryffroy, Rita Moors, Philippe Muyters;
Leo Pieters, Sam Van Rooy, Wim Verheyden;
Robrecht Bothuyne, Peter Van Rompuy;
Steven Coenegrachts, Willem-Frederik Schiltz;
Staf Aerts, Chris Steenwegen;
Bruno Tobback.

Plaatsvervangers:

Inez De Coninck, Annick De Ridder, Sofie Joosen, Freya Perdaens, Kris Van Dijck;
Adeline Blancquaert, Bart Claes, Carmen Ryheul;
Stijn De Roo, Koen Van den Heuvel;
Tom Ongena, Mercedes Van Volcem;
Björn Rzoska, Mieke Schauvliege;
Els Robeyns.

Toegevoegde leden:

Jos D'Haese.

INHOUD

I.	Toelichting door de sprekers.....	4
1.	Isabel Haest (VEKA)	4
2.	Erwin De bruyn en Ina Metalidis (Energiehuis Limburg)	6
3.	Stefan Goemaere en Leen Smets (SAAMO)	10
II.	Bespreking	14
1.	Vragen van de leden	14
2.	Antwoorden van de sprekers	16
3.	Replieken en aanvullende antwoorden	21
	Gebruikte afkortingen	25

Bijlagen: zie de [dossierpagina](#) van dit document op www.vlaamsparlement.be

Het Vlaams Energie- en Klimaatplan (VEKP) 2021-2030 vormt de basis voor het Vlaamse energie- en klimaatbeleid. In maart 2022 richtte het Vlaams Parlement een Commissie Vlaams Energie- en Klimaatplan op, die zich buigt over de door de Vlaamse Regering goedgekeurde visienota's over het energie- en klimaatbeleid en over de opvolging van het VEKP.

Op 6 maart 2023 hield de commissie een hoorzitting over de dienstverlening aan de burger in het kader van het energie- en klimaatbeleid. Die hoorzitting vond plaats in aanwezigheid van:

- Isabel Haest (adviseur Vlaams Energie- en Klimaatagentschap);
- Erwin De bruyn (directeur Stebo) en Ina Metalidis (coördinator Energie Stebo), namens het Energiehuis Limburg;
- Stefan Goemaere (opbouwwerker SAAMO West-Vlaanderen) en Leen Smets (opbouwwerker SAAMO provincie Antwerpen).

De presentaties van de sprekers zijn te vinden op de [dossierpagina](#) van dit document op www.vlaamsparlement.be.

(Deze vergadering werd als hybride vergadering georganiseerd.)

I. Toelichting door de sprekers

1. Isabel Haest (VEKA)

1.1. Algemene informatie en historiek

Vlaanderen telt momenteel negentien energiehuizen, vertelt *Isabel Haest*. Een overzicht is terug te vinden op www.mijnenergiehuis.be. De energiehuizen kennen een enorme verscheidenheid in grootte, organisatie en aanpak. Er zijn energiehuizen die voor één stad werken en energiehuizen die tot 42 gemeenten overkoepelen. Ook de rechtspersoonlijkheid waarover de energiehuizen beschikken, varieert. Het kunnen vzw's zijn, maar ook autonome gemeentebedrijven, intercommunales of extern verzelfstandigde agentschappen. Tot slot verschilt ook de aanpak. Sommige energiehuizen trachten zoveel mogelijk 'in house' te organiseren, andere gaan heel gericht samenwerken met partners op het terrein, met het oog op het aanbieden van een volledig geïntegreerd aanbod.

Het Energiedecreet en het Energiebesluit vormen het juridisch kader van de energiehuizen. Ze moeten aan verschillende voorwaarden voldoen om erkend te kunnen worden. Ten eerste beslist de gemeenteraad welke organisatie voor hun gemeente het energiehuis wordt. Omdat er met een preciaire doelgroep wordt gewerkt, moet ook het OCMW akkoord gaan met deze beslissing of er op zijn minst bij betrokken worden. Het energiehuis moet daarnaast over de nodige expertise op technisch, juridisch, financieel en boekhoudkundig vlak, en over voldoende kritische capaciteit beschikken. Ten derde moet er een erkenning van de bevoegde instanties zijn om als kredietgever te kunnen optreden.

De historiek van de energiehuizen gaat vrij ver terug. In 2008 werd op federaal niveau het Fonds ter Reductie van de Globale Energiekost opgericht. Dat fonds zocht samenwerkingen met gemeenten en lokale rechtspersoonlijkheden met het oog op kredietverstrekking, en was vooral gericht op heel lage inkomens. In 2015 werd het fonds geregionaliseerd. Het Vlaamse deel is onder beheer gekomen van het toenmalige Vlaams Energieagentschap.

De eerste jaren werd de werking, zoals die bij de federale overheid bestond, voortgezet en ingebed in de Vlaamse regelgeving. Daarna begon men te optimaliseren. Er werd gestart met leningen van 10.000 euro die op vijf jaar afbetaald moesten

worden. Geleidelijk werden de bedragen verhoogd en de looptijden verlengd. In 2019 is beslist om de doelgroep te beperken tot de meest hulpbehoevenden en hen een nulprocentlening te verstrekken. De energiehuizen werden op lokaal vlak het unieke aanspreekpunt voor alle vragen van burgers over energie. Daarop is in de regelgeving een basistakenpakket uitgeschreven. Alle energiehuizen kregen de opdracht om dat pakket in elke gemeente van hun grondgebied te organiseren, ofwel alleen, ofwel samen met partners.

In 2022 werd de energielening omgevormd tot de Mijn VerbouwLening. Die wordt maximaal afgestemd op de Mijn VerbouwPremie, om ervoor te zorgen dat de kunstmatige opsplitsing tussen woningkwaliteit en energiezuinigheid weggewerkt wordt en er met een instrument op beide kan worden ingegrepen. Momenteel loopt er een proces om het begeleidingsaanbod van de energiehuizen en de woonloketten verder te integreren en te versterken.

1.2. Het energiehuis als kredietverstrekker

Van zodra een energiehuis erkend is door de FSMA en er een samenwerkingsovereenkomst is met de minister van Energie, krijgt het van het VEKA, in samenwerking met PMV/z-leningen, een kapitaalsmachtiging. De energiehuizen hebben momenteel een kapitaalsmachtiging van 172 miljoen euro. Daarmee worden aan de energiehuizen renteloze kredietlijnen toegekend, waarna zij er op hun beurt Mijn VerbouwLeningen mee verstrekken. De energiehuizen beschikken dus over een vrij omvattend instrument waarmee op een relatief breed publiek ingespeeld kan worden.

De spreker gaat dieper in op de Mijn VerbouwLening. Dat zijn leningen tot 60.000 euro die op 25 jaar afbetaald moeten worden, voor grotendeels dezelfde groepen en dezelfde werken als de Mijn VerbouwPremie. De Mijn VerbouwLening was tot 2022 renteloos, maar momenteel bedraagt de rentevoet 2,25 procent. Dat komt doordat de regelgeving voorziet dat 3 procent korting wordt geboden op de lange-termijnrentevoet, die nu 5,25 procent bedraagt. Ondanks de gestegen rentevoet blijft dit, ten opzichte van marktproducten, een aantrekkelijker aanbod, vooral ook omdat het ontlenen van 60.000 euro op 25 jaar door middel van een consumentenkrediet bij banken niet mogelijk is. Dat kan enkel via een hypothecair krediet, waarmee dan weer andere kosten gemoeid zijn.

Energiehuizen zijn daarnaast een verplichte partner van de OCMW's in het kader van het noodkoopfonds. De energiehuizen worden ingeschakeld voor het beheer van de leningen en op die manier kan ook voor het noodkoopfonds het kredietbeheersysteem via PMV/z-leningen aangewend worden.

1.3. Het energiehuis als laagdrempelig loket

De energiehuizen fungeren sinds 2019 ook als uniek, laagdrempelig loket. Dat houdt het begeleiden, informeren, sensibiliseren en adviseren van burgers in, gekoppeld aan een aantrekkelijk financieel aanbod. Die taken staan opgesomd in het Energiebesluit. Isabel Haest stipt aan dat, hoewel het besluit daaromtrent nooit gewijzigd of uitgebreid is, de taken impliciet wel veranderd en veel tijdrovender geworden zijn. Zo staat in het Energiebesluit dat men de burger moet helpen bij het aanvragen van een premie, maar omdat de Mijn VerbouwPremie ingewikkelder is geworden, vergt dat meer werk van de energiehuizen.

Het succes van de Mijn VerbouwPremie en -Lening, de energiecrisis, de toenemende naambekendheid van de energiehuizen en de stijgende marktrente hebben ervoor gezorgd dat de energiehuizen de voorbije maanden heel zwaar bevroegd werden. Enerzijds juicht het VEKA dat toe, anderzijds is het natuurlijk ook wel belangrijk dat men dat kan blijven bolwerken. Het VEKA stuurt dan ook aan op een

significante versterking van de loketwerking, in lijn met de noden van de burgers en de ambities van het renovatiepact.

De meeste energiehuizen hebben een samenwerking met partners zoals een woonloket van een IGS Wonen, dat ook een loketfunctie en de eerstelijnsrol heeft. Gemeentelijke loketten worden hiervoor ook ingezet. Vragen die gespecialiseerder zijn, worden dan geëscaleerd naar de energiehuizen zelf. Het VEKA zet via financiële stimulansen ook in op een nauwere samenwerking tussen woon- en energieloketten. Die fusie komt ook deels organisch tot stand, omdat het instrumentarium steeds meer op elkaar wordt afgestemd.

1.4. De energiehuizen als renovatiebegeleider

Het renovatiebegeleidingsaanbod zit momenteel versnipperd tussen Fluvius en de energiehuizen. Er zijn tal van begrippen en werkmethoden; renovatiecoaches en -begeleiders, energiescans enzovoort. Het VEKA wil het bestaande aanbod van begeleiding van en toeleiding naar renovatie doelgroep- en resultaatgericht integreren. Dat proces is in ontwikkeling en er is overleg met de energiehuizen en andere stakeholders. Een eerste voorstel hier rond met de energiehuizen als coördinator – via de Mijn VerbouwBegeleiding – is op 3 februari 2023 principieel goedgekeurd door de Vlaamse Regering, als onderdeel van het Verzamelbesluit Energie IX.

1.5. Financiering

Energiehuizen worden op verschillende manieren gefinancierd. Allereerst is er de prestatiefinanciering: per verstrekte lening ontvangen ze een dossierkost. Daarnaast krijgen ze voor het basistakenpakket, in functie van het aantal private huishoudens in hun werkingsgebied en het aantal gemeenten waarmee ze samenwerken, een bepaalde vergoeding toegekend. De voorbije jaren is dat ook nog aangevuld met enkele projectoproepen rond bijvoorbeeld PV-panelen en renovatiecoaches. Tussen 2019 en 2022 werd daarvoor in de begroting een bedrag van zowat 4,9 miljoen euro ingeschreven. Vanaf 2022 was er een budgetverhoging: 1,6 miljoen euro meer in 2022, 3,2 miljoen euro meer in 2023 en 2024. Door het grote succes van de Mijn Verbouwenlening, is dat budget echter ontoereikend, stelt Isabel Haest.

Daarom werd een pad uitgestippeld tot 2026, met de bedoeling de energiehuizen een langeretermijnhorizon en meer duidelijkheid over een langeretermijnfinanciering te geven. In dat voorstel wordt 16 miljoen euro voorzien voor de basistaken en het vergoeden van Mijn Verbouwenlening, en nog eens 13 miljoen euro voor Mijn VerbouwBegeleiding. De spreker toont een tabel (slide 12) met de financiering van de energiehuizen door de jaren heen. De uitgebreide toelichting daarbij staat in de nota die op 3 februari 2023 door de Vlaamse Regering werd goedgekeurd.

2. Erwin De bruyn en Ina Metalidis (Energiehuis Limburg)

2.1. Voorstelling Energiehuis Limburg

Energiehuis Limburg werd in 2009 opgericht door Stebo en Onesto, een sociale kredietmaatschappij, als cvba-so Duwolim, en fungeerde toen als lokale entiteit voor het FRGE, licht *Erwin De bruyn* toe. Stebo had op dat moment ervaring met energiescans en collectieve wijkrenovaties, en was uitvoerder van verschillende intergemeentelijke samenwerkingsverbanden rond lokaal woonbeleid. Op het vlak van woon- en energieloketten en de dienstverlening aan de burger ontstonden toen verschillende samenwerkingen.

In 2018 trad het nieuwe Energiebesluit in werking, met daarin de basistaken die door de vorige spreker werden toegelicht. Op dat moment veranderde de naam in

Energiehuis Limburg. Uniek aan dat energiehuis is dat alle taken worden uitgevoerd door de onderliggende vennoten. Energiehuis Limburg is het grootste energiehuis van Vlaanderen, met 42 deelnemende gemeenten met 375.000 huishoudens. Toch slaagt het energiehuis erin om zowel een aanbod op maat van de burger te voorzien, als de lokale besturen te ondersteunen. Ook die besturen nemen zelf heel wat rollen op. Dat lukt alleen als het energiehuis een sterk coördinerende rol opneemt.

Binnen het VEKP ziet Erwin De bruyn twee uitdagingen waarbij de energiehuizen een grote rol kunnen spelen. Een eerste is de financiering van de klimaattransitie: hoe kunnen burgers aan de hand van leningen en premies in die transitie ondersteund worden? Ten tweede is het van groot belang om de burger bij te staan in dat traject. Er is evenveel behoefte aan informatie, kennis en ontzorging als aan financiële ondersteuning. Energiehuis Limburg zet in op beide sporen. De focus ligt enerzijds op het traject van sensibiliseren, informeren, adviseren, ontzorgen en begeleiden tot eventueel financieren – altijd gericht op de maximale zelfredzaamheid van de burger – en anderzijds op coördinatie, databeheer en innovatie.

2.2. Taakstelling

De taakstelling uit het Energiebesluit van 2018 werd onderverdeeld in een nulde lijn, een eerste lijn, een tweede lijn en coördinatietaken. Op de nulde lijn wordt met digitale en andere tools gestructureerde basisinformatie aangeboden, onder andere over alle bestaande steunmaatregelen. Voor veel mensen is dat voldoende. Diegenen die nog verdere vragen hebben, kunnen terecht op de eerste lijn, waar er meer geïnformeerd en specifieker geadviseerd wordt. Dat gebeurt enerzijds via een digitaal loket, en anderzijds via fysieke en liefst zo geïntegreerd mogelijke woonenergieloketten, waar burgers zowel met vragen over energie als over wonen terechtkunnen. De tweede lijn focust op ontzorging: renovatiebegeleiding, financiering met Mijn VerbouwLening enzovoort.

Ina Metalidis licht toe hoe de vermelde taakstelling bij Energiehuis Limburg werd omgezet naar een dienstverlening die de burger ondersteunt in de energietransitie.

2.2.1. Sensibiliseren en informeren

Het eerste kanaal waarmee burgers gesensibiliseerd en geïnformeerd worden, is de website <https://energiehuislimburg.be>. Die is op een slimme manier opgebouwd, waarbij onmiddellijk twee concepten worden meegegeven: eerst worden bezoekers meegenomen in het principe van de Trias Energetica; daarnaast toont de website dat Energiehuis Limburg de centrale plaats is waar men terecht kan voor alle energievragen.

De website heeft een landingspagina per product of per gemeente. In 2022 werd de website door meer dan dertigduizend mensen bezocht. Dat gebeurt rechtstreeks of via de socialemediakanalen van Energiehuis Limburg, waarmee regelmatig bericht wordt over de vele veranderingen in het huidige energielandschap. Het bezoekersaantal steeg daarmee 60 procent ten opzichte van 2021, wat volgens de spreker aantoont dat het bewustzijn rond de energietransitie en het engagement dat de burger daarrond wil opnemen, groeien.

De website is ook de plaats waar de eerste digitale interactie met de burger gebeurt. Die kan zich via onlineformulieren aanmelden en informatie vragen. Daarnaast kan er ook gemaild en gebeld worden. Energiehuis Limburg zet dus verschillende kanalen in om de burger te bereiken. Langs het digitale contactpunt kwamen in 2022 meer dan 4000 vragen binnen, wat een stijging is van 45 procent ten opzichte van 2021. De meeste vragen gingen over de Mijn VerbouwLening en premies, maar ook over renovatieadvies. *Ina Metalidis* merkt op dat de burger

bereid is om actie te ondernemen en vindt het de taak van een energiehuis om de weg tot die actie zo kort mogelijk te maken. Het digitaal contactpunt is in die zin een doorgeefluik. Men verwijst burgers door naar de juiste partner om bijvoorbeeld een renovatie op te starten, maar toont hen evenzeer de plekken waar ze zich verder kunnen informeren.

Woonenergieloketten zijn dergelijke informatieplekken. Energiehuis Limburg heeft ook daarvoor een ondersteunend kader ontwikkeld. Achttien gemeenten kozen voor een geïntegreerd woonenergieloket. Mensen kunnen daar dus terecht met woon- en energievragen. 24 gemeenten opteerden voor het eigen woonloket met een omkaderend energieloket. Energiehuis Limburg ondersteunt de gemeenten daarin, onder andere door kennisopbouw aan de hand van een expertisecel, die ingeschakeld wordt wanneer er een energievraag gesteld wordt aan het loket die niet onmiddellijk beantwoord kan worden. Voor de burger worden ook thematische spreekuren voorzien: specifieke infosessies of zitdagen waarin een bepaald energithema verder behandeld wordt. Daarnaast is er een opleidingsaanbod voor het gemeentepersoneel, met in 2022 325 deelnemers, verspreid over vier opleidingen.

Energiehuis Limburg verspreidt ook een nieuwsbrief aan zijn professioneel netwerk in Limburg. In 2023 wil het energiehuis een kennisplatform rond energithema's ontwikkelen. Het energiehuis biedt ook standaardartikels aan die gepubliceerd kunnen worden in de gemeentelijke infobladen. Het energiehuis voorziet in al deze ondersteuning omdat het belangrijk is dat de loketfuncties op elkaar afgestemd worden, en dat elke burger in Limburg dezelfde informatie krijgt en correct doorverwezen wordt naar de juiste partners.

Ook via de woonenergieloketten kwamen in 2022 heel wat vragen binnen: 5940 om precies te zijn. Dat aantal is gebaseerd op cijfers die afkomstig zijn van de helft van de gemeenten en mag dus gerust verdubbeld worden, aldus de spreker. Ook via de loketten werden vooral vragen rond premies gesteld. Het aantal infosessies steeg in 2022 met maar liefst 600 procent in vergelijking met 2021: 59 sessies met in totaal 610 deelnemers. Zowel de loketten als de infosessies zijn dus belangrijk, omdat niet alle burgers digitaal even vaardig zijn.

2.2.2. *Financiering*

De grotere interesse in energierenovaties vertaalt zich ook in de cijfers van Mijn VerbouwLening. In de eerste helft van 2022 bemiddelde Energiehuis Limburg enkel de Vlaamse Energielening en de Limburgse renovatielening. Op 1 september 2022 kwam daar de Mijn VerbouwLening bij. Tot nu toe kwamen 1853 aanmeldingen binnen. Stebo heeft daarvoor 800 dossiers voorbereid, die dan werden doorverwezen naar de collega's bij Onesto, waar intussen al 513 dossiers ondertekend zijn. 79 procent van de dossiers betreft mensen die behoren tot de laagste inkomenscategorie of doelgroep 3. Dat grote aandeel was enigszins verrassend, maar stemt ook hoopvol.

Er wordt gemiddeld ongeveer 28.000 euro ontleend, wat een sterke stijging is. Deze stijging is deels te verklaren door duurdere materialen, vertelt Ina Metalidis, maar er is ook de ambitie om meerdere werken in een keer uit te voeren. Het aantal leningen steeg met 400 procent ten opzichte van 2021. De Mijn VerbouwLening heeft mensen dus zeker gestimuleerd om te gaan renoveren. De instrumenten die in het VEKP worden aangeraakt – zoals de woningpas en het vernieuwde EPC – zijn een goede basis om dossiers op te maken, maar ondersteuning blijft nodig. Ook hier geldt dat niet iedereen digitaal even vaardig is.

2.2.3. *Ontzorging en begeleiding*

Tegelijkertijd zijn mensen ook geregeld op zoek naar concreet renovatieadvies. Energiehuis Limburg voorziet in renovatieadvies en -begeleiding en leverde in 2022 1155 adviesrapporten af, in combinatie met een huisbezoek. Ook werden 639 begeleidingen opgestart. Dat houdt in dat de burger ontzorgd wordt door het contact met de aannemers te onderhouden, door offertes te vergelijken enzovoort. Ina Metalidis benadrukt dat de adviesrapporten een belangrijk instrument zijn om de burger te laten nadenken met de blik op 2050. Bij resultaatmeting ligt de klemtoon meestal op het aantal uitgevoerde werken, terwijl de adviesrapporten blijkbaar een heel belangrijke tool zijn waarmee mensen later zelf aan de slag gaan. Ook in het kader van begeleiding wordt dankbaar gebruikgemaakt van de woningpas, het vernieuwde EPC en de zonnekaart.

Een aandachtspunt zijn volgens Ina Metalidis de campagnes rond individuele maatregelen. Dergelijke campagnes slaan zeker aan, maar moeten beter gekaderd worden. Zo wil iedereen tegenwoordig een warmtepomp, terwijl vele huizen daar gewoon nog niet klaar voor zijn.

In 2022 kreeg Energiehuis Limburg zeer veel vragen van burgers en niet elke burger kon geadviseerd of begeleid worden. De gemeenten stuurden dan ook aan op de ontwikkeling van een generiek aanbod renovatieadvies en -begeleiding. Energiehuis Limburg ging daarop in, deels ter voorbereiding op de Mijn VerbouwBegeleiding. Zo'n aanbod impliceert dat elke inwoner van een gemeente die erop intekent, zich kan aanmelden, waarop het energiehuis een huisbezoek uitvoert en een adviesrapport opstelt. Het mooie hieraan is dat het volledige traject van informatievraag tot financiering en nazorg erin wordt opgenomen. Het generieke aanbod moet wel gecombineerd blijven met doelgroepcampagnes, meent Ina Metalidis. Mensen vinden het energiehuis meestal wel, maar er moet aandacht blijven gaan naar kwetsbare groepen. Vandaag heeft al 50 procent van de Limburgse gemeenten ingetekend op dit aanbod.

2.2.4. *Coördinatie*

Binnen het energiehuis werken immers partners samen, legt *Erwin De bruyn* uit: naast Onesto en Stebo maken ook Dubolimburch vzw, LIMCOOP, de klimaatdienst van de provincie Limburg en Fluvius deel uit van het brede partnerschap. Efficiënte coördinatie vereist structureel overleg en eenduidige communicatie, zodat de verschillende campagnes en manieren van aanpak goed op elkaar afgestemd kunnen worden.

De engagementen tussen de verschillende partners werden omgezet in zeer concrete samenwerkingsovereenkomsten met duidelijke doelstellingen. Rekening houdend met de hoeveelheden te verwerken gegevens, is een sterk databeheer met crm en performante rapportering – uiteraard GDPR-proof – onontbeerlijk. Een groot deel van de coördinatietaken en -kost gaan dan ook naar databeheer.

Energiehuis Limburg heeft ook een netwerkfunctie. Daarom willen ze het hele ecosysteem rond de energietransitie regelmatig samenbrengen. Dat gebeurt aan de hand van verschillende acties, waarover vaak wordt gecommuniceerd en gerapporteerd naar de belangrijkste stakeholders, waaronder de 42 gemeentebesturen en OCMW's. Zo krijgen de gemeentebesturen jaarlijks een rapport met daarin de data van hun inwoners. Steeds meer wordt het energiehuis ook aangesproken voor innovatiepartnerships. Erwin De bruyn geeft aan dat de energietransitie daar duidelijk om vraagt.

2.2.5. Aanbevelingen

In het Verzamelbesluit Energie IX, dat in februari 2023 werd goedgekeurd, staan enkele belangrijke hervormingen. Naar aanleiding daarvan geeft Erwin De bruyn drie op de praktijk gestoelde aanbevelingen mee.

Ten eerste is er nood aan een goede mix van continuïteit en vernieuwing. De laatste tijd zijn vooral heel wat hervormingen geabsorbeerd. Volgens de spreker kan men ook enige continuïteit gebruiken, zeker wat betreft de projecten die via calls succesvol worden ingezet op het terrein: die mogen gerust voortgezet worden.

Ten tweede is Energiehuis Limburg ervan overtuigd dat de energiehuizen in het algemeen een sterke speler zijn met toenemende impact, die een generiek aanbod kunnen combineren met een doelgroepfocus. De doelgroepen worden ook effectief bereikt, wat wil zeggen dat de structurering aan de hand van een nulde, eerste en tweede lijn goed werkt. Op het vlak van de eerste lijn mag de integratie van de woonenergieloketten evenwel nog toenemen, vindt de spreker. Dat vergt echter ook meer integratie met het beleidslandschap. Vandaag worden de energiehuizen aangestuurd vanuit twee agentschappen – Wonen-Vlaanderen en het VEKA – terwijl een woning voor de eigenaar een en ondeelbaar is. Op dat vlak is dus zeker nog verbetering mogelijk. De Mijn VerbouwBegeleiding heeft een logische opbouw en er wordt voorzien in verregaande ondersteuning en dito financiering. Tegelijkertijd waarschuwt de spreker voor overconditionering: het opleggen van te veel voorwaarden waardoor het te moeilijk wordt om te operationaliseren. Met de renovatieplicht die eraan komt, schakelt men daarnaast over van een eerder voluntaristische naar een verplichte aanpak. Zo duikt het renteloos renovatiekrediet op in het leningslandschap, versus de Mijn VerbouwLening, die meer soepele voorwaarden kent. Het renovatiekrediet moet afgesloten worden op het moment van de hypothecaire akte, wat voor heel wat mensen problematisch zal zijn, denkt Erwin De bruyn.

Tot slot vindt de spreker de substantiële verhoging van de basisfinanciering terecht, gelet op alles wat tijdens deze hoorzitting al verteld werd en wat er nog allemaal moet gebeuren.

3. Stefan Goemaere en Leen Smets (SAAMO)

3.1. Uitgangspunten

SAAMO werkt voornamelijk met maatschappelijk kwetsbare gezinnen, legt *Stefan Goemaere* uit. Hoe kan men ervoor zorgen dat die gezinnen in betaalbare energiezuinige woningen terechtkunnen en kunnen participeren aan de energie- en klimaattransitie? Maatschappelijk kwetsbare gezinnen zijn voor SAAMO gezinnen met de 20 procent laagste inkomens. Dat komt min of meer overeen met de burgers die recht hebben op een verhoogde tegemoetkoming. Maar de spreker stelt dat de groep die met projecten bereikt wordt, ruimer is en ook mensen telt die tot de 40 procent laagste inkomens behoren, zoals alleenstaande ouders.

SAAMO vertrekt heel vaak vanuit energiearmoede. Die armoede kent drie klassieke oorzaken, die elkaar kunnen versterken: een laag inkomen, de hoge energieprijzen en de slechte woonkwaliteit. De twee laatste hebben een directe link met het klimaat. Daarnaast is er ook een nieuwe kijk op energiearmoede, die ook gelinkt kan worden aan het klimaat: wie bezit en wie heeft toegang tot hernieuwbare energie? Is dat een multinational of burgercoöperatie of zijn het de kwetsbare groepen zelf?

Bij het aanpakken van de oorzaken van energiearmoede kan worden gefocust op de armoede of betalingsproblemen, wat vanuit de verschillende overheden ook gebeurt: hogere lonen en uitkeringen of compensaties voor de energierekening

zoals het sociaal tarief en beschermingsmaatregelen wanneer het misloopt. Daarmee wordt het structurele probleem echter niet opgelost, namelijk de slechte woningkwaliteit. De oplossing is nochtans al jaren gekend: het isoleren van de woning en het beperken van de energievraag.

Het verduurzamen van woningen vereist natuurlijk kapitaal, zowel op financieel als op menselijk vlak. Het vraagt ook om een gedragsverandering. De spreker merkt op dat de energietransitie de al bestaande kloof tussen mensen vergroot. Hij spreekt over een mattheuseffect in het kwadraat: gezinnen die over financiële middelen beschikken of die een lening kunnen aangaan, investeren meer en vaker in de verduurzaming van hun woning dan armere gezinnen. Gezinnen met een laag inkomen geven daardoor relatief meer uit aan hun energierekening. Dat verschil wordt dan nog eens versterkt door premies of subsidies voor diegenen die wel kunnen investeren. Op de huurmarkt is er dan weer sprake van een 'split incentive': huurders kunnen niet investeren, eigenaars willen het niet doen.

3.2. Voornaamste boodschap

De belangrijkste boodschap die SAAMO wil meegeven, is dat de huurmarkt essentieel is. Sociale huisvesting heeft de allerhoogste prioriteit, maar tot het grote extra aanbod op de sociale huismarkt er is, is het noodzakelijk dat er ook inspanningen gebeuren op de private huurmarkt. Daarbij zijn doortastende maatregelen op lange termijn nodig, aldus Stefan Goemaere. De kwetsbare doelgroep waar SAAMO mee werkt, is hoofdzakelijk huurder en op dat vlak verwacht de organisatie meer inspanningen van het beleid, mede omdat goed wonen maatschappelijke winst oplevert. De spreker toont een slide met de maatschappelijke winst op het vlak van fysieke en mentale gezondheid, maatschappelijke betrokkenheid enzovoort.

3.3. Maatregelen

Het werken aan de dienstverlening voor kwetsbare doelgroepen gaat voor SAAMO verder dan de dienstverlening van de energiehuizen, vertelt *Leen Smets*. SAAMO vertrekt vanuit de bestaande maatregelen op Vlaams niveau en wil die ruimer invullen.

3.3.1. Sociaal wonen

Sociaal wonen is voor SAAMO de belangrijkste klimaatmaatregel. Het zorgt ervoor dat mensen die daar niet zelf voor kunnen zorgen, gehuisvest worden in energiezuinige en betaalbare woningen.

Sociaal wonen is een zuiver Vlaamse materie. Het is volgens Leen Smets dan ook heel belangrijk dat de Vlaamse overheid daarop inzet. Als overheid en maatschappij ervoor kunnen zorgen dat ook kwetsbare groepen in energiezuinige huizen kunnen wonen, heeft dat niet alleen een enorme impact op hun armoedesituatie, maar ook op het klimaat, wat belangrijk is voor de doelstelling die in 2050 gehaald moet worden. SAAMO spreekt in dat verband over '100 procent': investeren in sociaal wonen vanuit de Vlaamse overheid gebeurt voor 100 procent met eigen budget, is voor 100 procent een eigen keuze en heeft ook 100 procent impact. Professioneel gezien is er voldoende capaciteit om dat aan te kunnen. Het is bovendien makkelijker om grote professionele verhuurders te overtuigen om te investeren in energiezuinigheid in plaats van veel verschillende kleine particuliere verhuurders.

SAAMO beveelt dan ook aan om massaal sociale huurwoningen bij te bouwen en de bestaande te renoveren. De organisatie vindt het belangrijk dat sociaal wonen deel gaat uitmaken van het VEKP en ook opgenomen wordt in de lokale klimaatplannen.

Het bindend sociaal objectief is voor SAAMO geen maximum, maar een absoluut minimum, zeker voor de gemeenten waar heel weinig sociale huisvesting bestaat. Tot slot wil SAAMO dat de sociale last opnieuw ingevoerd wordt en dat binnen grote bouwprojecten steevast een deel voorzien wordt voor sociale huisvesting. Ook op die manier kan het aantal sociale woningen verhoogd worden.

3.3.2. *Private huurmarkt*

Leen Smets vervolgt dat er ook gewerkt moet worden aan de private huurmarkt. Op dit moment staan hierover relatief weinig maatregelen in het VEKP. Wat er wel in staat en heel belangrijk is, is het EPC-traject op lange termijn in het kader van minimale energieprestaties. Verhuurders kunnen immers wel aangemoedigd worden om energiezuinige investeringen te doen, maar de grootste impact zal worden bereikt als er een regelgeving is waar naartoe gewerkt moet worden. Het EPC-traject zet de bakens uit. Dat het er momenteel in de praktijk nog niet is, wordt ervaren als een gebrek om op de private huurmarkt aan de slag te gaan. Verhuurders hebben nood aan visie en duidelijkheid op lange termijn.

SAAMO is zeer tevreden dat de Mijn VerbouwLening voor het eerst gekoppeld werd aan geconventioneerd verhuur en ziet daarin een poging om het verbeteren van de kwaliteit en de energieprestatie gereguleerd te laten gebeuren. De doelgroep waarop geconventioneerd verhuur gericht is, is voor SAAMO echter nog te groot. Er staan immers 182.000 gezinnen op de wachtlijst voor een sociale woning, wat duidelijk wijst op een grote woonnood.

Verder stuurt SAAMO al jaren aan op het, onder voorwaarden, openstellen van de Mijn VerbouwPremie voor verhuurders. Momenteel zijn er voor hen relatief weinig mogelijkheden en premies. SAAMO vindt het belangrijk dat ze onder een gereguleerde prijsbepaling vallen, dat er een minimum aan kwaliteit is en er minimum een bepaald EPC-label gehaald moet worden, en dat de zittende huurder beschermd wordt. De private huurmarkt is volgens Leen Smets de moeilijkste woonmarkt: enerzijds vindt men er de woningen met de slechtste kwaliteit, anderzijds krijgt men er te maken met verschillende partijen die verschillende belangen hebben. Het openstellen van Mijn VerbouwPremie voor verhuurders zou voor verbetering kunnen zorgen.

Ook ontzorging en begeleiding blijven nodig. Energiehuis Limburg gaf al aan hoe belangrijk begeleiding van A tot Z is. Ook verhuurders hebben daar volgens SAAMO nood aan: er zijn heel wat drempels voor tot verbeteringswerken kan worden overgegaan. Daarnaast blijft het aanpakken van meergezinswoningen en appartementen een uitdaging op zich.

SAAMO wil ook dat er een verplicht conformiteitsattest wordt ingevoerd. Zo wordt de verantwoordelijkheid ook bij overheid en verhuurder gelegd, en niet bij de kwetsbare huurder.

3.3.3. *Mijn VerbouwLening*

De Mijn VerbouwLening is een heel goede maatregel in het kader van voorfinanciering. Op dat vlak zijn de voorbije jaren stappen vooruitgezet. SAAMO betreurt echter dat de lening niet langer renteloos is. Dat is een bijzonder grote drempel voor de doelgroep met de laagste inkomens. Men moet zich er bovendien van bewust zijn dat de mensen met de laagste inkomens vaak huurders zijn of sowieso geen lening meer kunnen aangaan, omdat ze over onvoldoende capaciteit beschikken of geen extra schulden meer mogen maken. SAAMO beveelt aan om van de Mijn VerbouwLening minstens voor inkomenscategorie 4, maar liefst ook voor categorie 3, opnieuw een nulprocentlening te maken.

Voor de energiehuisen ziet SAAMO zeker nog verbetermogelijkheden in de dienstverlening. Hun doelgroep zijn mensen die geen marge hebben voor financiële verrassingen, wat vaak voor stress zorgt. Een energiehuis zou die stress gedeeltelijk kunnen wegnemen door in periodes van de jaarafrekening complexe energiesituaties te analyseren en facturen te duiden. Op die manier weten ook OCMW-medewerkers bijvoorbeeld waarom het zinvol is om bepaalde mensen financiële steun te verlenen. Daarnaast kan een energiehuis de burger leren hoe hij zijn verbruik kan monitoren, bijvoorbeeld via de onlineklantenzones bij de energieleveranciers, zodat zijn factuur voorspelbaarder wordt en hij zijn eigen situatie meer in handen kan nemen. Energiehuisen moeten zich, vindt Leen Smets, lokaal zo organiseren dat ook de kwetsbare burger er terecht kan met zijn vragen.

Het noodkoopfonds is een van de weinige maatregelen die echt gericht zijn op huiseigenaars binnen de kwetsbare doelgroep van SAAMO. De organisatie vindt het dan ook positief dat er een nieuwe call is gekomen. Dat impliceert immers dat de maatregel meer matuur en structureler wordt. Leen Smets merkt wel op dat de coördinerende rol hierrond weggelegd is voor het energiehuis en niet voor het OCMW. Dat is met name het geval in kleine gemeenten die met elkaar moeten gaan samenwerken om zo'n noodkoopfonds te kunnen oprichten. Wat begeleiding betreft, zou SAAMO graag hebben dat de Mijn VerbouwBegeleiding in de toekomst met het noodkoopfonds gecombineerd wordt, zeker voor inkomenscategorie 4, omdat deze maatregel de eigenaars met de laagste inkomens echt vooruit kan helpen. Het zorgt er ook voor dat er meer ruimte kan komen voor noodzakelijke sociale begeleiding en coördinatie.

Stefan Goemaere werpt zijn licht op de energietransitie zelf, meer bepaald op het bestaan van energiegemeenschappen en energiedelen. SAAMO is eerder voorstander van energiegemeenschappen, omdat ze collectief en solidariserend zijn, dan van het meer individualistische energiedelen. SAAMO zal echter beide initiatieven verkennen, zo geeft hij mee. SAAMO roept op om te bewaken dat kwetsbare groepen bij de energietransitie niet opnieuw uit de boot vallen en ervoor te zorgen dat er in nieuwe regelgeving ook plaats is voor kwetsbare gezinnen. De sector van energiegemeenschappen en -coöperatieven is alvast geïnteresseerd en bereid om voor hen een aanbod te ontwikkelen. Een mooi bestaand voorbeeld is 'Power Up' in Eeklo, een project waarbinnen Fluvius bereid is om ook mensen met een digitale meter met prepaidfunctie te laten participeren, terwijl dat vroeger door regelgeving niet kon. Ook SAAMO zelf zal trouwens enkele experimenten rond energiegemeenschappen opzetten.

Stefan Goemaere sluit af met het energiearmoedeplan, dat deel uitmaakt van het VEKP. Vanwege de invoer van de digitale meter zijn de sociale openbardienstverplichtingen volledig herwerkt. Het uitgangspunt daar is dat vermeden moet worden dat mensen schulden maken. Tegelijkertijd mogen een menswaardig leven en de basisbehoefte aan energie niet in het gedrang komen.

Wat de minimale levering van aardgas en elektriciteit betreft, blijft SAAMO vragende partij voor een automatisering van het systeem.

In verband met de kortingsbon voor huishoudtoestellen, wil SAAMO dat de verhouding tussen prijs en kwaliteit en de betaalbaarheid bewaakt worden. Daarnaast vraagt de organisatie zich af of er niet met een retroactief systeem gewerkt zou kunnen worden, waarbij mensen ook na de aankoop van een nieuw toestel nog in aanmerking kunnen komen voor een kortingsbon.

II. Bespreking

1. Vragen van de leden

1.1. Allessia Claes

Allessia Claes waardeert dat de aanwezige organisaties mee nadenken over het beleid. Ze vraagt zich af of de doelgroep volledig bereikt wordt. Er wordt door de energiehuizen via verschillende kanalen gecommuniceerd en geïnformeerd, en met diverse partners samengewerkt om informatie te kunnen delen. Volstaat dat? Zijn immokantoren bijvoorbeeld voldoende op de hoogte? Informeren zij kopers en huurders ook over renovaties en leningen? Het lid wil daarnaast weten of er onderzoek wordt gedaan naar de doelgroep die eventueel niet wordt bereikt en zo ja, welke lessen daaruit worden getrokken. Wat wordt er gedaan om die groep dan toch te bereiken?

Is er een verschil tussen digitaal consulteren en fysiek consulteren? Wordt de website vaker bezocht dan dat er fysiek wordt langsgekomen? *Allessia Claes* kan zich best voorstellen dat de drempel om een bezoek te brengen aan een energiehuis voor sommige mensen te hoog is.

Welke voorstellen worden er aan verhuurders gedaan om hen ervan te overtuigen toch te investeren in renovaties, zodat de huurder daar voordeel uit haalt?

Tot slot wijst ze erop dat de Vlaamse Regering deze legislatuur heel wat budget heeft vrijgemaakt om te investeren in het bijbouwen en renoveren van sociale woningen. Op dat vlak worden dus zeker stappen vooruitgezet. Het vraagt natuurlijk tijd en budget, maar men is daarmee bezig.

1.2. Leo Pieters

Het VEKA sprak over laagdrempeligheid en de samenwerking met de OCMW's. *Leo Pieters* vraagt zich af hoe dat concreet in zijn werk gaat bij de energiehuizen. De lokale besturen moeten daar oog voor hebben. Gaan de energiehuizen naar die besturen om dat te stimuleren? Hoe gaan de energiehuizen om met laagdrempeligheid?

De doelgroep van mensen met de 20 procent laagste inkomens is volgens hem het moeilijkst om te bereiken, maar er kan ook het meest resultaat mee geboekt worden. Zij wonen immers in de meest erbarmelijke huizen. Hoe gaan de verschillende energiehuizen daarmee om? Omdat ze divers georganiseerd zijn, gaat *Leo Pieters* ervan uit dat ze niet allemaal hetzelfde kunnen en/of doen.

Van Energiehuis Limburg wil het lid weten hoe de samenwerking met de OCMW's verloopt. Het energiehuis verenigt 42 gemeenten, maar de ene gemeente levert wellicht minder rendement op dan de andere. Is er in dat verband een verschil tussen steden en het platteland? In beide omgevingen vindt men namelijk huizen die dringend aan renovatie toe zijn.

Vanuit het beleid wordt gezegd dat de energiehuizen alle informatie en ondersteuning bundelen. Vandaag hoorde het lid dat energiehuizen ook met partners werken en burgers doorverwijzen. Is dat niet verwarrend voor die burgers? Ze weten immers niet allemaal hoe een renovatie uitgevoerd moet worden en vele nieuwe toepassingen zijn vaak te nieuw voor hen. Vertellen alle partners waarmee wordt samengewerkt hetzelfde verhaal aan die burgers? De energiehuizen zeggen alles van A tot Z te regelen, maar wat gebeurt er als daar eens een letter tussenuit valt?

Raadt men soms aan om een ander – lager – EPC-label te halen, al naargelang de cliënt? Niet iedereen is immers even technisch onderlegd. Tegen 2030 moeten alle huizen minstens een D-label hebben, maar wie daar maar nipt geraakt, moet tegen 2050 toch nog een beter label halen. Hoe zal dat – voor en door iedereen – worden bereikt?

Worden burgers met het oog op het behalen van een EPC-label ook geadviseerd wat betreft de bouwschil van de woning?

Hoe gaan de energiehuizen om met de berekening van het EPC-label? Het hele beleid is erop gebaseerd, maar volgens Leo Pieters is die berekening geen exacte wetenschap. Hij vraagt zich af hoe efficiënt het is voor de energiehuizen om ermee te werken en is ervan overtuigd dat er meer nodig zal zijn dan dit label om de doelstellingen voor 2050 te kunnen halen.

Van SAAMO wil het lid weten hoe kan worden verholpen dat zoveel mensen uit de boot vallen en nergens een krediet vastkrijgen. Is een derdebetalersregeling misschien een mogelijkheid om in de ergste gevallen voor verbetering te zorgen?

Leo Pieters meent dat aan de hand van een energiescan tot 80 procent minder energie verbruikt kan worden in de bestaande huizen van kwetsbare mensen. Met de kosten die daarmee bespaard kunnen worden, valt volgens hem zeker iets te doen.

Hoe denkt SAAMO de huiseigenaars uit de laagste inkomensgroep mee te krijgen met de energietransitie, zowel mentaal als qua opleiding en het gebruik van toestellen? Hij ziet die mensen niet meteen zonnepanelen op hun daken leggen.

Tot slot wil het lid zowel van Energiehuis Limburg als van SAAMO horen hoe de coördinatie waarover werd gesproken, verbeterd kan worden.

1.3. Staf Aerts

Staf Aerts is van mening dat er een belangrijke uitdaging zit in het waarmaken van de renovatiegolf, met daarbij de nodige aandacht voor Vlamingen die het moeilijk hebben. De energiehuizen en SAAMO zijn hierin een belangrijke speler, hoewel de renovatiegolf voor Staf Aerts nog veel sneller mag vooruitgaan, maakt hun werk op het terrein alvast mee het verschil. Dat kan niet genoeg benadrukt worden, meent de spreker.

Isabel Haest gaf aan dat de energiehuizen de laatste jaren overrompeld werden met vragen en dat de versterking van het personeelsbestand zeer welkom is. Tegelijkertijd leidt hij uit de verschillende uiteenzettingen af dat het merendeel van die vragen over de Mijn VerbouwLening en -Premie gaat, terwijl er eerder weinig vraag is naar renovatiebegeleiding. Dat verontrust hem enigszins. Wil dat zeggen dat de voorziene versterking voldoende is om van energiehuizen meer te maken dan toekenner van leningen en premies of zit daar nog een knoop? Kruipt er momenteel niet te veel tijd in het zorgen voor de aanvraag van de Mijn VerbouwLening en -Premie? Digitalisering kan hier wellicht een oplossing zijn, maar Staf Aerts kan zich voorstellen dat dat voor veel mensen in armoede dan weer een te grote drempel is. Hoe kan die driehoek van moeilijkheden aangepakt worden? Heeft SAAMO daar nog ideeën rond?

Staf Aerts was blij verrast te horen dat 79 procent van mensen die een Mijn VerbouwLening aanvragen tot de meest kwetsbare doelgroep behoort. Hij vreesde dat alleen wie makkelijk toegang vindt tot leningen, ze ook het vaakst aanvroeg. Geldt dat ook voor de premies, wil hij weten. Vindt de meest kwetsbare doelgroep de

weg ernaartoe? Zo ja, waaraan is dat dan te danken? Intensieve samenwerking met de OCMW's?

Het noodkoopfonds is voor Staf Aerts een belangrijke maatregel. Hij snapt de aanbeveling om dat te laten coördineren door de energiehuisen en niet door de OCMW's, maar vindt het ook een boeiende suggestie om er Mijn VerbouwBegeleiding aan te koppelen. Zitten daarrond bepaalde zaken in de pijplijn? Hij heeft met eigen ogen gezien dat aan noodkoopwoningen vaak gigantisch veel werk is. Het gaat bij dergelijke woonsten immers over veel meer dan enkel het energiezuinig maken van de woning.

Dat brengt Staf Aerts bij zijn laatste vraag. Het gemiddelde geleende bedrag is 28.000 euro, terwijl er volgens studies tussen de 80.000 à 90.000 euro nodig is om een woning voldoende energiezuinig te maken. Betekent dat dat men momenteel enkel de relatief goede woningen aan het verbeteren is of dat de stappen die men zet eerder klein zijn? Hoe kan men die stappen in dat geval groter maken?

1.4. Bruno Tobback

Bruno Tobback vraagt Energiehuis Limburg naar de betekenis van de 79 procent aan Mijn VerbouwLeningdossiers die naar de laagste inkomenscategorie gaan. Gaat het om 79 procent van de ondertekende dossiers of om 79 procent van de aanvragen? Heeft het energiehuis daarnaast zicht op hoe zich dat verhoudt tot het totale aantal goedgekeurde Mijn VerbouwLeningdossiers in Limburg? Wordt er specifiek geselecteerd wie bij Energiehuis Limburg langsgaat en wie andere pistes kan volgen?

Bruno Tobback wil ook weten of Energiehuis Limburg de gemiddelde leeftijd van de aanvragers kent, want ook dat speelt een niet onbelangrijke rol, zeker als het gaat over kredieten op lange termijn. De Mijn VerbouwLening is een krediet op 25 jaar. Huiseigenaars van 60 jaar en ouder – en zo zijn er veel – gaan een dergelijke lening niet meer aangaan, wat een grote impact heeft op de globale renovatiegraad van het Vlaamse woningbestand.

In de presentatie van het Energiehuis Limburg werd melding gemaakt van vijftien collectieve wijkrenovatieprojecten, maar de sprekers hebben dat niet toegelicht. Kunnen ze dat alsnog doen, vraagt Bruno Tobback.

Weet SAAMO hoe de gemiddelde energiezuinigheid van sociale woningen zich verhoudt tot de gemiddelde energiezuinigheid of -prestaties van andere woningen? Niet alle sociale woningen doen het op dat vlak immers even goed. Dat impliceert dat meer mensen een sociale woning bezorgen er niet automatisch voor zorgt dat er ook meer mensen in een energiezuinige woning leven.

2. Antwoorden van de sprekers

2.1. Isabel Haest

De structurele samenwerking van de energiehuisen met de OCMW's vangt aan zodra een energiehuis erkend wordt, zegt *Isabel Haest*. Het OCMW in kwestie moet immers akkoord gaan met die erkenning. Mensen uit categorie 3 kunnen ook pas een lening krijgen na een positief advies van een OCMW. In de kredietovereenkomst die met burgers uit de preciaire doelgroep wordt afgesloten, staat ook vermeld dat ze bij wanbetaling het OCMW moeten contacteren om budgetbegeleiding aan te vragen. Het OCMW wordt dus van in het begin betrokken, verduidelijkt Isabel Haest, omdat er bij wanbetaling ook opnieuw met de OCMW's wordt gewerkt. Dat resulteert in zeer weinig wanbetaling bij Mijn VerbouwLening: minder dan 1 procent.

Wat de 20 procent laagste inkomens betreft, verwijst Isabel Haest naar het noodkoopfonds. Dat fonds is gericht op eigenaars, op mensen die een woning kopen van slechte kwaliteit, vanwege het gebrek aan betaalbare en kwaliteitsvolle huurwoningen. Men schat dat er in Vlaanderen zo'n 120.000 noodkopers zijn. Isabel Haest licht toe dat een lening bij het noodkoopfonds twintig jaar lang niet afbetaald hoeft te worden. Tenzij de woning intussen verkocht is, start de afbetaling na twintig jaar en dit gespreid over een periode van 25 jaar. Dat betekent dat men te maken heeft met een termijn van 45 jaar. Voor die noodkoopwoningen hebben de OCMW's de lead gekregen, omdat de aanpak ervan een kennis van de eigenaars vergt. De afbakening van noodkopers gebeurt trouwens niet op basis van hun inkomen, maar op basis van een sociaal onderzoek: een individuele analyse waarin wordt nagegaan of de persoon in kwestie iemand is die een andere aanpak nodig heeft.

De energiehuizen nemen steeds vaker de coördinatie op zich van het noodkoopfonds, zowel op bouwtechnisch als op sociaal vlak, en niet de OCMW's. Het VEKA houdt echter aan de positie van het OCMW als leidende partner, vanwege de stabiliteit en het langdurig engagement dat moet worden opgenomen. Er zijn bijvoorbeeld energiehuizen die intercommunales zijn, en de stabiliteit daarvan is minder sterk.

Daarnaast zijn er nog altijd veel mensen met een laag inkomen die geen eigen woning hebben en het best naar een kwaliteitsvolle huurwoning toegeleid worden. Het VEKA verzorgt dan ook een aanbod gericht op particuliere verhuurders die via een SVK of, in de toekomst, via geconventioneerd, verhuren.

Wat betreft de verdeling van het budget voor energiehuizen tussen leningen en begeleiding, antwoordt Isabel Haest dat 16 miljoen euro naar de basistaken gaat: informeren en leningen toekennen. Dat is een verviervoudiging van wat tot voor kort in de begroting stond. 13 miljoen euro gaat richting 2026 naar de Mijn VerbouwBegeleiding. Tegen 2026 gaat er dus 29 miljoen euro naar de energiehuizen, die dan ook nog een bijkomende stimulans krijgen om de woon- en energieloketten dichter bij elkaar te krijgen. Dat is dus een aanzienlijke verhoging van de budgetten.

Het gemiddelde geleende bedrag van 28.000 euro is eerder laag omdat dat de Mijn VerbouwLening in zes schijven opgenomen kan worden. Momenteel worden de eerste schijven toegekend, vandaar het lage gemiddelde. Dat gemiddelde zal op termijn wellicht omhooggaan.

2.2. Erwin De bruyn en Ina Metalidis

Erwin De bruyn bevestigt dat immokantoren in de verkoop de belangrijkste eerste bemiddelaars geworden zijn. De immosector onderneemt heel wat acties die gericht zijn op de woonmarkt. Energiehuis Limburg biedt hun ondersteuning aan in de vorm van infosessies. Dit wordt bepaald aan de hand van intergemeentelijke samenwerkingsverbanden. Ook notarissen worden door het energiehuis soms geïnformeerd, onder andere over het hele ecosysteem van renoveren en verbouwen.

Het is tijdens de toelichting wat minder aan bod gekomen, maar Erwin De bruyn haalt nog een belangrijk instrument in het flankerend energiebeleid aan: de energiescans. Die zitten niet bij de energiehuizen, maar worden uitgevoerd door energiescanbedrijven. Die bereiken elk jaar 15.000 tot 20.000 huishoudens, vooral binnen de meest preciaire doelgroepen. 70 procent van de woningen waar energiescans worden uitgevoerd, zijn huurwoningen. In Limburg voert ook Stebo energiescans uit. Energiehuis Limburg vindt de scans een zeer waardevol instrument, omdat niet iedereen gaat renoveren, maar wel op een andere manier impact wil hebben op zijn energiehuishouden. Er kan een opvolgenergiescan uit volgen of

men gaat aan de slag met de huur- en isolatiepremie, eens via de huurder het contact met de verhuurder is gelegd. Via het instrumentarium waarover die laatste beschikt, kan dan getracht worden om de split incentive waarover eerder al werd gesproken, te overstijgen.

Er is niet noodzakelijk een verschil tussen steden en het platteland. De aanpak hangt vooral af van hoe dynamisch het beleid van een stad of gemeente is en of Energiehuis Limburg en het lokale bestuur elkaar daarin kunnen vinden. Er bestaan ook lokale energie- en klimaatplannen, wat impliceert dat ook lokale besturen zelf meer actief op zoek zijn naar partnerships om hun beleid te concretiseren.

Energiehuis Limburg brengt de verschillende aanbieders van renovatietrajecten samen, zodat naar één generiek aanbod kan worden gegaan. Centraal daarin staat het adviesrapport, dat deels wordt gefinancierd met de burenpremie. Die premie was initieel sterk gericht op begeleiding: het was een resultaatspremie die pas werd toegekend eens de maatregel was uitgevoerd. Op zeker moment werd er een tussenstap toegevoegd: het financieren van het adviesrapport. Dat heeft het bereik van de premie vergroot, aldus Erwin De bruyn. In zo'n rapport wordt een lange-termijnvisie met stappenplan opgenomen: hoe kan een woning een A-labelwoning worden? Er zijn weinig woningen die in één stap naar een A-label gaan. Er zijn vaak verschillende stappen nodig, wat maakt dat men op zijn hoede moet zijn voor het lock-ineffect. Het adviesrapport vermeldt ook een indicatieve kost en de mogelijke tegemoetkomingen die er zijn om alles gefinancierd te krijgen.

Erwin De bruyn herhaalt het belang van goed GDPR-proof databeheer in de samenwerkingsverbanden met partners: hoe kunnen dossiers op een ordentelijke manier doorverwezen worden? Hij geeft toe dat de energiehuizen op dat vlak soms botsen op de grenzen van wat toelaatbaar is.

Het EPC-label is datagedreven, merkt de spreker op. Hoe meer data er in de EPC-databank zitten, hoe beter het label wordt. Het EPC+ is een stap vooruit; het eerste EPC was eerder sensibiliserend en informatief, terwijl EPC+ al adviserend wordt. Wat men nu ziet, is dat het ook normerend werkt voor het behalen van bepaalde financiering. Erwin De bruyn stipt aan dat dan wel bekeken moet worden of het label daarvoor voldoende uitgerust is en of iedereen die het label aflevert, zich bewust is van de impact ervan. Energiehuis Limburg wil zelf alvast niet voor EPC-labels gaan zorgen. Zeker met de huidige energiecrisis is het EPC-label trouwens een van de belangrijkste criteria geworden waarop vandaag gezocht wordt in het aankoop-verkoopproces. Het kan de koper helpen om te weten te komen wat een woning, in het licht van de aankomende renovatieverplichting, waard is.

De 79 procent aan Mijn VerbouwLeningdossiers die naar de laagste inkomenscategorie gaan, slaat op de toegekende kredieten. Erwin De bruyn benadrukt dat Energiehuis Limburg altijd heel sterk heeft ingezet op doelgroepbereik. Zo kende het energiehuis vroeger, naast Vlaamse energieleningen, ook al Limburgse renovatieleningen toe. Die renovatielening leek op de Mijn VerbouwLening, omdat de doelgroep ruimer, het kredietbedrag hoger en de doorlooptijd langer was. Daarmee werden de 55-plussers zeer goed bereikt, aldus de spreker. 40 procent van de leningen ging toen naar een ouder publiek, een derde ging naar alleenstaanden met of zonder kinderen en meer dan een derde ging naar mensen met een zeer laag inkomen uit categorie 4. Energiehuis Limburg was dan ook niet bang voor de doelgroepen van de Mijn VerbouwLening, omdat ze vroeger al vooral mensen uit categorie 2 en 3 bereikten.

Het is niet zo dat iedereen 25 jaar lang moet lenen. Mensen op leeftijd lenen vaak korter of laten, op aanraden van het energiehuis, hun kinderen meetekenen.

Het beleid tekent graag lineaire trajecten uit, maar niet iedereen volgt een volledig traject. Sommige mensen komen pas bij het energiehuis aankloppen als ze al gerenoveerd hebben. Ook dan worden ze geholpen met hun premieaanvraag, maar het advies van het energiehuis is wellicht anders dan wanneer ze al bij aanvang waren langsgeslagen. Het is een zeer dynamisch gegeven. Met de middelen en capaciteiten waarover de energiehuizen beschikken, kunnen ze ook niet iedereen een volledig uitgewerkt traject aanbieden. Iemand die genoeg heeft aan geïnformeerd worden, vindt bij Energiehuis Limburg voldoende informatie. Iemand die met een specifieke combinatie van factoren te maken krijgt, wordt goed geholpen door het energieloket. Het energieloket in Limburg beschikt daarnaast over een expertisecel voor de heel complexe gevallen. De extra begeleiding aan huis probeert het energiehuis te reserveren voor mensen die zonder begeleiding geen stappen zouden zetten.

De collectieve wijkrenovaties worden al een tiental jaar uitgevoerd en Stebo vervulde daarin een pioniersrol, stelt *Ina Metalidis*. Er wordt bij dergelijke renovaties nauw samengewerkt met de gemeenten en vooral gefocust op latente verbouwers: mensen die niet onmiddellijk aan renoveren denken. Bij gemeenten die vragende partij zijn, wordt op zoek gegaan naar enkele wijken die een gelijkaardige typologie van woningen kennen. Vooral in wijken met veel oudere woningen kent wijkrenovatie een hoge succesgraad. In samenspraak met de gemeente in kwestie wordt een wijk uitgekozen waar Stebo vervolgens enkele maanden heel intensief aanwezig is. Omdat het om latente verbouwers gaat, wordt extra ingezet op campagne voeren en sensibilisering. Dat gebeurt onder andere via infosessies en een wijkdag, die op voorhand worden aangekondigd via de gemeentelijke infokanalen. Mensen die beslissen om in te stappen, worden van A tot Z begeleid. In het midden van het traject, wanneer mensen hun adviesrapport hebben gekregen, wordt een zitdag in de wijk georganiseerd, tijdens dewelke mensen zich nog verder kunnen informeren.

Ina Metalidis geeft ook nog enkele cijfers mee. Gemiddeld worden per jaar twaalf à vijftien wijken van maximaal 250 woningen aangepakt. In de praktijk gaat het meestal om wijken van zo'n 150 woningen. Uiteindelijk vraagt gemiddeld 15 procent van de wijkbewoners een huisbezoek aan. Het afgelopen jaar voerde elke aangemelde bewoner gemiddeld 2,4 maatregelen uit, wat een enorme stijging is.

Ook in het lokale energie- en klimaatplan zal collectieve renovatie belangrijk zijn, weet *Ina Metalidis*. Vanuit Stebo wordt dan ook bekeken hoe men gemeenten daarin verder kan ondersteunen.

2.3. Stefan Goemaere en Leen Smets

Op de vraag of alle doelgroepen bereikt worden en hoe ze eventueel beter bereikt kunnen worden, antwoordt *Stefan Goemaere* dat geprobeerd wordt om alle betrokken spelers rond de tafel te krijgen. Binnen het project Papillon wordt bijvoorbeeld samengewerkt met twintig Vlaamse OCMW's. Die OCMW's moeten verplicht huisbezoeken afleggen om de energiesituatie van de gezinnen te bekijken.

Het probleem bij verhuurders die niet investeren, is dat ze bijna allemaal apart benaderd moeten worden. Voor hen vindt *Stefan Goemaere* vooral een langetermijnvisie belangrijk, zodat ze weten wanneer ze welk label moeten behalen en dus inspanningen moeten leveren. Het doel mag niet 2050 zijn, want dan gaat zo'n verhuurder pas in 2045 aan de slag. SAAMO probeert via infoavonden voor verhuurders te weten te komen wat verhuurders stimuleert om te renoveren en wat hen tegenhoudt. Op basis van de resultaten die daaruit naar boven komen zal worden bekeken welke instrumenten of acties ontwikkeld kunnen worden.

Ook SAAMO werkt heel vaak samen met OCMW's. Vanwege de huidige en voorbije crisissen zijn die overbevraagd. OCMW-medewerkers zijn vaak ook niet technisch onderlegd, wat voor bepaalde energievragen wel nodig is. De OCMW's moeten daarin zeker ondersteund worden. Daarnaast zijn er ook veel maatschappelijk werkers te weinig, zeker in landelijke gemeenten. Ze moeten ten slotte van alle markten thuis zijn, wat zekere in technische materies zoals energie niet altijd het geval is.

SAAMO gelooft heel sterk in collectieve oplossingen. Het was ooit de droom van Stefan Goemaere om alle kerkdaken in de Westhoek vol te leggen met zonnepanelen om de energieopbrengst vervolgens voor de moeilijkere doelgroepen te gebruiken. Hij denkt ook aan een virtuele zonnepanelenbank, waaraan mensen met zonnepanelen een deel van hun opbrengst kunnen schenken, die dan gebruikt kan worden door mensen die geen middelen hebben om zonnepanelen te installeren.

Stefan Goemaere relateert het goede nieuws dat 79 procent van de kwetsbare doelgroep met Mijn VerbouwLening bereikt wordt. De inkomensgrens van categorie 3 ligt bij een alleenstaande op een belastbaar inkomen van 46.000 euro. Dat is niet de allerlaagste inkomenscategorie. Ten tijde van de Vlaamse energielening was het verplicht om 12 procent van de moeilijkere doelgroep te bereiken. In de laagste inkomenscategorie zullen die cijfers volgens de spreker dan ook veel lager liggen dan 79 procent.

Stefan Goemaere heeft geen cijfers over de verhouding in energiezuinigheid tussen de private en de sociale huurmarkt, maar weet uit ervaring dat er de voorbije jaren al heel veel gerenoveerd en geïnvesteerd werd in sociale woningen. Nieuwe sociale woningen moeten bovendien aan zeer strenge normen voldoen en zijn dus, per definitie, betaalbaar en energiezuinig. Dat neemt niet weg dat er op dat vlak nog heel veel gerealiseerd kan en moet worden.

Leen Smets gaat verder in op de private huurmarkt. Volgens haar is het woonbeleid cruciaal om verhuurders ervan te overtuigen energiebesparende investeringen te doen, zowel zij die willen investeren als zij die nog een duwtje in de rug nodig hebben. Met name twee maatregelen zijn daarbij heel belangrijk: de langetermijnplanning over de minimale energielabels en het verplichte conformiteitsattest. Tegelijkertijd moeten beide maatregelen natuurlijk wel haalbaar blijven. Bij privaat verhuren moet er immers nog altijd rendement worden gehaald. Voor SAAMO betekent dat dat daar maatregelen tegenover moeten staan, zodat het voor verhuurders op de private markt interessant wordt om te investeren. Vandaar ook dat de organisatie vraagt om de Mijn VerbouwPremie open te stellen voor verhuurders en hen bij een eventuele renovatie te begeleiden. Een verhuurder renovatieadvies geven, kan volgens Leen Smets echt het verschil maken. Door hem duidelijk te maken wat haalbaar is, kan men hem ook overtuigen. Leen Smets waarschuwt dat de private huurmarkt zeker niet verder mag inkrimpen en dat er dus naar een evenwicht gezocht moet worden tussen wat nodig is om te reguleren en wat nodig is om te stimuleren.

Het Steunpunt Wonen heeft in een studie al mogelijke pistes onderzocht om de minimale energetische kwaliteit van een woning op te trekken. Die studie stuurt ook aan op een regelgevend kader. Dat staat ook wel vermeld in het VEKP, maar mag, wat SAAMO betreft, gewoon uitgevoerd worden.

Antwoordend op de vraag hoe omgegaan wordt met mensen die niet kredietwaardig zijn, verwijst Leen Smets naar het noodkoopfonds. Er zijn intussen al een aantal projecten gestart en er is al ervaring opgebouwd. Vooral grotere steden zijn aan de slag gegaan met de subsidieretentie. Zolang het principe van een bulletlening gehandhaafd wordt en er pas na ontvreemding of lange tijd terugbetaald moet worden, biedt dit niet-kredietwaardige mensen een kans. Ook mensen die in

collectieve schuldbemiddeling zitten, kunnen bijvoorbeeld in aanmerking komen voor het noodkoopfonds. SAAMO zou het fonds dan ook graag verder zien reiken dan de grote steden.

Het digitale is sowieso een drempel voor mensen uit kwetsbare doelgroepen, stipt Leen Smets aan, zeker voor mensen van wie het Nederlands niet de moedertaal is. Ook het feit dat alles tegenwoordig op afspraak verloopt, maakt precare doelgroepen moeilijker bereikbaar. Voor SAAMO is het heel belangrijk dat er, ook op lokaal niveau, snel geschakeld kan worden met sleutelfiguren. De praktijk wijst uit dat telefonisch bereikbaar zijn alvast een begin is. Leen Smets werkt zelf heel vaak met spraak-, video- en fotoberichten via WhatsApp. De app is in die zin een heel laagdrempelig communicatiemiddel. Op lokaal niveau is het cruciaal dat sleutelfiguren, van welke instantie of organisatie ze ook zijn, snel in contact kunnen komen met mensen die met precare doelgroepen werken, zodat er snel een huisbezoek kan worden geregeld.

(Alessia Claes treedt op als voorzitter.)

3. Replieken en aanvullende antwoorden

Leo Pieters vraagt hoeveel tijd er zit tussen een eerste gesprek met een energiehuus en het overgaan tot renovatie.

Daarnaast vraagt hij zich af hoe de woningkwaliteit van een woning beoordeeld wordt. Om een woning onbewoonbaar te kunnen verklaren, moet ze aan een aantal voorwaarden voldoen. Volgens hem hangt zo'n oordeel vaak af van wie de aanvrager is of voor wie de verklaring moet dienen. Hoe gaan de energiehuizen om met die wisselvalligheid? Wat gebeurt er als een sociale woning onbewoonbaar verklaard zou moeten worden, maar de personen die daartoe gemachtigd zijn door de woonmaatschappijen zelf aangesteld worden en dus niet tot die verklaring overgaan?

Eens woningen onbewoonbaar zijn verklaard, gaan energiehuizen daar dan nog mee aan de slag? Kunnen energieverblindende woningen, die vanwege de aankomende renovatieplicht binnen de vijf jaar grondig gerenoveerd moeten worden, aangekocht worden door de private markt of zijn het toch veeleer woonmaatschappijen die ze opkopen om ze te vervangen door dure appartementen?

Staf Aerts beaamt dat het noodkoopfonds nu inderdaad beperkt is tot enkele gemeenten. Die groep groeit wel, wat goed is. De reden waarom hij eerder aangaf dat het interessant zou zijn mochten de energiehuizen daarin wat meer het voortouw nemen, is omdat hij dat in zijn eigen gemeente ook heeft aangekaart. Hij woont in een gemeente met een gegoede bevolking, zonder veel armoede. Toch zijn ook daar enkele noodkoopwoningen, maar het OCMW, dat overstelpt wordt met allerlei andere vragen, gaat voor die paar woningen geen hele constructie op poten zetten. De mensen die in die woningen wonen, zijn daar dan natuurlijk de dupe van. En dat is bij veel kleinere gemeenten zo. Staf Aerts wil weten of er geen andere oplossingen zijn om garant te staan voor die veertigjarige leningen, bijvoorbeeld via begeleiding door de energiehuizen, die meer geclusterd werken dan de verschillende OCMW's.

Erwin De bruyn geeft aan dat doorlooptijden wisselen van geval tot geval. Renoveren is een proces van vele afwegingen en er vallen daarin twee bewegingen op te merken. Zo zijn er gevallen waar gewerkt kan worden met een generiek aanbod, en ook een adviesrapport, wat soms onmiddellijk aanleiding geeft tot actie of aanzet tot reflectie. Er moet natuurlijk ook financiering gevonden worden. In het geval van een generiek aanbod komen mensen soms pas na maanden of jaren opnieuw aankloppen voor renovatiebegeleiding. In campagnemodellen waarmee latente

verbouwers worden aangesproken, wordt, door aanklampend te werken, getracht om de beslissingsfase mee vast te houden.

Erwin De bruyn geeft toe dat woningkwaliteit geen gemakkelijk thema is. Hoewel er gestreefd wordt naar een nauwere samenwerking tussen woon- en energieloketten, kent de rol van de energiehuizen een bepaalde afbakening. De werknemers die instaan voor de renovatiebegeleiding mogen dan wel architecten of ingenieurs met de nodige knowhow en beroepseer zijn, de energiehuizen doen geen woningcontroles. Het gebeurt wel dat een woningcontrole activerend werkt en de eigenaar vervolgens bij een energiehuis aanklopt voor begeleiding. Soms is de woningkwaliteit van een huis heel pover, terwijl er geen procedures rond woningcontrole lopen. De energiehuizen proberen dan wel te adviseren en kunnen, dankzij de Mijn VerbouwLening en -Premie, meer basiskwaliteit aanbieden. De energiehuizen worden gefinancierd vanuit het beleidsdomein Energie, niet vanuit het beleidsdomein Wonen. Bij totaalrenovaties kan het aspect van aansprakelijkheid meespelen en raden de energiehuizen mensen aan om toch ook een ontwerpend architect onder de arm te nemen.

Wat de effecten van de renovatieverplichting zullen zijn, valt af te wachten, aldus Erwin De bruyn. Het gaat heel veel doen veranderen, maar Energiehuis Limburg verwacht alvast heel wat frustratiemanagement.

Wat het noodkoopfonds betreft, is er wel degelijk gekeken naar de energiehuizen om dat te coördineren. De drie calls die er tot nu toe geweest zijn, zijn volgens Erwin De bruyn echter niet altijd in de beste omstandigheden tot stand gekomen. Ten eerste zijn het slechts calls, ten tweede moesten dossiers op zes tot acht weken worden ingediend en ten derde werd de tweede call midden in de tweede coronalockdown gelanceerd en was er enkel online overleg. De derde call kwam er ook in de rush van de Mijn VerbouwLening. De structurering van het noodkoopfonds met een soort permanent trekkingsrecht in plaats van calls, zoals voorzien in het verzamelbesluit, wordt door Energiehuis Limburg zeker toegejuicht. Dan zullen OCMW's immers veel meer op hun maat kunnen ondersteunen.

Daarnaast is er ook het financiële plaatje. Wat momenteel voorzien wordt, is onvoldoende, merkt Erwin De bruyn op. Dat betekent dat het lokale bestuur zich ertoe moet engageren om een deel van de kosten te dragen. Ten slotte wordt bij het noodkoopfonds ook gekeken naar aansprakelijkheden, omdat het ook daar soms over totaalrenovaties gaat. Er moeten dus heel wat afwegingen worden gemaakt met betrekking tot het vinden van partners die de hele renovatiebegeleiding, inclusief de ontwerpaansprakelijkheid, op zich willen nemen. Per regio kan dat bovendien verschillen: het gemeentebestuur en OCMW kunnen heel welwillend zijn, terwijl het energiehuis of de renovatiepartners eerder voorzichtig zijn.

Leo Pieters komt nog even terug op de renovatieplicht voor nieuwe eigenaars van energievervlindende woningen. Is het mogelijk om bepaalde groepen daarvoor meer dan vijf jaar te geven, vraagt hij zich af.

Erwin De bruyn antwoordt dat dat een politieke en beleidsmatige kwestie is.

Leo Pieters gaat daarmee akkoord, maar geeft aan dat het ook financieel gewoonweg niet altijd mogelijk is om een renovatie uit te voeren, laat staan binnen een periode van vijf jaar.

Erwin De bruyn repliceert daarop dat het beleid hoopt dat de renovatieplicht ervoor zal zorgen dat de verkoopprijs van woningen zal dalen. Momenteel worden veel slechte woningen immers veel te duur verkocht. Of de woningmarkt inderdaad beïnvloed zal worden door de renovatieplicht, zal nog moeten blijken. Erwin De bruyn heeft al verschillende dossiers gezien waarbij een totaalrenovatie vereist is, om

bijvoorbeeld van F naar B te gaan, die niet binnen de vijf jaar gerealiseerd zal kunnen worden. Als men alle eigen middelen heeft aangewend om de woning te verwerven en voor de renovatie enkel het renovatiekrediet of Mijn VerbouwLening kan aanspreken, is vijf jaar te kort.

Leo Pieters vult aan dat de meeste banken daar al rekening mee houden: als het geld al op is na aankoop en er dus geen geld meer over is om binnen de vijf jaar te renoveren, verstrekken ze geen krediet meer.

Isabel Haest reageert op de opmerking van Staf Aerts in verband met het noodkoopfonds. Ze treedt Erwin De Bruyn bij dat de drie afgelopen calls niet op ideale momenten gelanceerd werden. Ze denkt dat men intussen in een situatie terechtgekomen is, waarbinnen een stabiele regelgeving mogelijk is en er naar een periode van consolidatie kan worden gegaan. Het FRGE kende volgens haar een vergelijkbare start. Ze verwijst naar de bevoegde schepen van Mechelen die over het noodkoopfonds zegt dat het de beste maatregel is die ooit genomen is om preventief met die preciaire doelgroep te werken. Zelf vindt ze het een goede zaak dat er na drie jaar experimenteren overgegaan kan worden naar een permanent systeem. De bekendheid ervan zal groeien, waardoor kleinere gemeenten en OCMW's op termijn ook wel zullen volgen. Het VEKA heeft voor wie eraan wil beginnen, alvast draaiboeken en ondersteuningsmateriaal voorzien, ontworpen in samenwerking met het Netwerk Klimaat van de VVSG. Ongeacht wie de trekker is, moet er evenwel nog altijd een project opgestart worden en naar partners gezocht worden. Bij een project in de Rupelstreek heeft het betreffende energiehuis de leiding genomen, alle partners bij elkaar gebracht en de verschillende betrokken OCMW's gevraagd om te tekenen. Isabel Haest herhaalt dat het OCMW puur formeel de schuldenaar is, maar dat de praktijk er anders kan uitzien.

Leen Smets gaat nog even in op de vraag naar de duurtijd van renovatieprojecten. Die zit volgens haar al snel boven een jaar, omdat het hele beslissingsproces uit heel veel facetten en drempels bestaat, waarvoor ook veel mentale ruimte nodig is. Daarnaast hangt het ook af van de complexiteit van een dossier. Zeker bij verhuurders op de verhuurmarkt loopt de doorlooptijd snel op.

Ook SAAMO komt huizen tegen die de minimale woningkwaliteit niet halen. Leen Smets wil daaromtrent wel het onderscheid tussen ongeschikt en onbewoonbaar aanhalen. De meeste woningen die onderzocht moeten worden, zijn niet geschikt om te verhuren, maar zijn dat na enkele aanpassingen dan weer wel. Het aantal onbewoonbare woningen ligt in elk geval lager dan het aantal ongeschikte. Bovendien is het ook mogelijk om een onbewoonbaar verklaard huis met relatief eenvoudige ingrepen bewoonbaar te maken, zo merkt Leen Smets op.

Huurders zijn meestal bang om de verhuurder te wijzen op de ongeschiktheid of onbewoonbaarheid van een woning. Vandaar dat SAAMO ook grote voorstander is van het lokaal verder uitrollen van een verplicht conformiteitsattest. Dat kan op verschillende manieren. Sommige gemeenten werken per straat. Andere gemeenten vragen conformiteitsattesten zodra er nieuwe huurcontracten komen van woningen ouder dan 50 jaar. Dat is voor Leen Smets een goede manier om meer en meer in te zetten op woningkwaliteit. In de praktijk ziet men immers dat verhuurders vaker proactief een conformiteitsattest aanvragen, net omdat meer en meer gemeenten het attest verplichten.

Leen Smets geeft nog een voorbeeld mee uit de praktijk. SAAMO start, in samenwerking met IOK en gefinancierd door de provincie Antwerpen, in Balen, Dessel, Retie en Mol met 'de verhuurpromotor'. De bedoeling is om leegstaande huizen op de huurmarkt te krijgen, met een minimum aan woonkwaliteit en zo energiezuinig mogelijk. Met IOK is afgesproken dat er op kosten van het project ook een

vooronderzoek kan gebeuren, zodat iemand ter plaatse kan gaan en de verhuurder proactief kan begeleiden om de nodige acties te ondernemen.

Leo Pieters komt terug op zijn vraag over de beoordeling van de woningkwaliteit van een woning. Hij stelt vast dat wie in opdracht van een verhuurder oordeelt, dat op een andere manier doet dan wie in opdracht van een huurder werkt.

Stefan Goemaere ziet dat gemeenten in de praktijk vaak zelf het vooronderzoek doen, tenzij het gaat om het ongeschikt of onbewoonbaar verklaren van een woning. In dat geval zijn het ambtenaren van de Vlaamse overheid die dat uitvoeren. Hij gaat ervan uit dat dat op een neutrale manier gebeurt. Wat hij niet weet, is of in het uiteindelijke rapport vermeld staat dat een huiseigenaar contact kan opnemen met een energiehuis. Dat zou volgens hem een goede suggestie zijn, omdat de eigenaar dan ondersteuning kan zoeken. Hij vraagt zich ten slotte af of het VEKA weet of de energieleningen naar mensen gaan die gedomicilieerd zijn op het adres van de te renoveren woning of niet.

Isabel Haest antwoordt dat het VEKA dat registreert. De verhuurders zijn voorlopig nog niet met veel, maar hun aantal groeit.

De voorzitter dankt de sprekers voor het delen van hun expertise en ervaringen, en de commissieleden voor hun vragen.

Andries GRYFFROY,
voorzitter

Staf AERTS,
verslaggever

Gebruikte afkortingen

crm	customer relationship management
EPC	energieprestatiecertificaat
FRGE	Fonds ter Reductie van de Globale Energiekost
FSMA	Financial Services and Market Authority
GDPR	General Data Protection Regulation
IGS	intergemeentelijk samenwerkingsverband
IOK	Intercommunale Ontwikkelingsmaatschappij voor de Kempen
OCMW	Openbaar Centrum voor Maatschappelijk Welzijn
PMV	Participatiemaatschappij Vlaanderen
PV	photovoltaic
SVK	sociaal verhuurkantoor
VEKA	Vlaams Energie- en Klimaatagentschap
VEKP	Vlaams Energie- en Klimaatplan
VVSG	Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten