



C·REAL



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and Innovation Programme under Grant Agreement No 890537.

Even voorstellen

Hans Vermeulen

- Onesto Kredietmaatschappij (anno 1894)
 - Sociale hypothecaire kredietgever (koop, bouw & verbouwen van bescheiden woningen)
 - Hoofdzetel in Beringen – actief in Vlaanderen
 - Privaat-publiek aandeelhouderschap
 - Stichter/partner/(krediet)beheerder van ...
- Energiehuis Limburg (AKA Duwolim)
 - Sociale kredietgever consumentenkrediet (energierenovatie)
 - Brede dienstverlening rond energiezuinig renoveren/wonen



Het C-REAL project in een notendop

- 4 jaar durend project (2020-2024) van VZW Dubolimburg, Onesto en Provincie Limburg
- Funding in kader van H2020 van de Europese Commissie
(Integrated Home Renovation Services)
- Meer/beter/sneller renoveren dankzij een permanente en structurele samenwerking kredietverlener - renovatieadviseur



Drie doelgroepen

- 1. Kopers van een te renoveren woning**
2. Eigenaars van een te renoveren woning die een hypotheeklening lopen hebben bij Onesto
3. Verenigingen van mede-eigenaars (syndici)

Geïntegreerde diensten? Dus ook samenwerking met bouwsector voor de uitvoering van de werken.



Vandaag: focus op doelgroep “kopers”

“Mensen met een bescheiden budget kopen vaak woningen van mindere kwaliteit”

... maar wat na de aankoop?!



Veel voorkomende problemen

- Geen idee
“Nog perfect bewoonbaar”
- Geen plan
“Een paar dringende werken en dan zien we wel”
- Geen geld
“Eerst wat sparen”



Cruciale rol van de kredietgever

Woning zoeken



Kopen



Renoveren



Bewonen



Kredietgever



Kredietgever: betrokken én belanghebbende

- Risico's beperken
 - Waardevastheid van de woning in hypotheek
 - Projectrisico's bij de renovatie
 - Lage energiekosten zorgen voor terugbetalingscapaciteit
- Duurzaamheidsdoelstellingen van “de bank”
 - Toegang tot financiering
 - Voorwaarden toezichthouder (NBB)



Wat willen we realiseren?

- “Foute” aankopen verhinderen
- Grondige/snelle renovatie aanmoedigen & mogelijk maken
- Doordacht renovatieplan opstellen, financieel onderbouwd
- Aangepaste financiering aanbieden
- Optimaal uitgevoerde renovatie faciliteren

Resultaat: betaalbaar, kwaliteitsvol/comfortabel en energiezuinig wonen voor starters



Aanpak

- Full service doorheen de klantenreis
- Optimale samenwerking: kredietgever – adviseur - uitvoerder
- Maximaal gebruik van bestaande tools & informatie
(EPC, attestaten, schattingsverslagen, online info, gedeelde data in partnerships, ...)

Onderzoeksproject: Uitdenken – testen – optimaliseren – opschalen





Fase 1 : Woning zoeken

Kandidaat koper informeert bij Onesto naar leencapaciteit en beschikbaar budget

- Belang van woningkwaliteit benadrukken
- Boodschap: renoveren is noodzakelijk (verplicht)
- Budget bepalen, inclusief ev. renovatiekost
- Begeleidingsaanbod voorstellen (méér dan aanbevolen)





Fase 2 : Gekocht – compromis

Kandidaat koper vraagt bij Onesto een aankoopplanning

- Check Onesto doelgroep: bescheiden, enige en eigen woning
- Bij renovatienood > verplichting om te renoveren
 - EPC > 300 (appartement > 250)
 - Woningkwaliteitsnormen
- Akkoordverklaring advies/begeleiding & delen van informatie
- Afspraak voor huisbezoek energieadviseur Dubolimburg





Fase 2 : Gekocht (onder voorwaarde)

Kandidaat koper vraagt zekerheid over aankoopplanning

- Eerste ruime raming van de renovatiekosten
 - Globaal kredietonderzoek: totale kosten vs budget
 - Fase 1: minstens naar EPC C (pad > label A) = kredietvoorwaarde
- Kredietbeslissing
 - Goedkeuring: aankoopfinanciering + hogere hypotheekvestiging
 - Weigering: koper kan opschortende voorwaarde invoeren





Fase 2 : Gekocht – in afwachting van akte

Dubolimburg (of eigen architect) stelt renovatieplan op

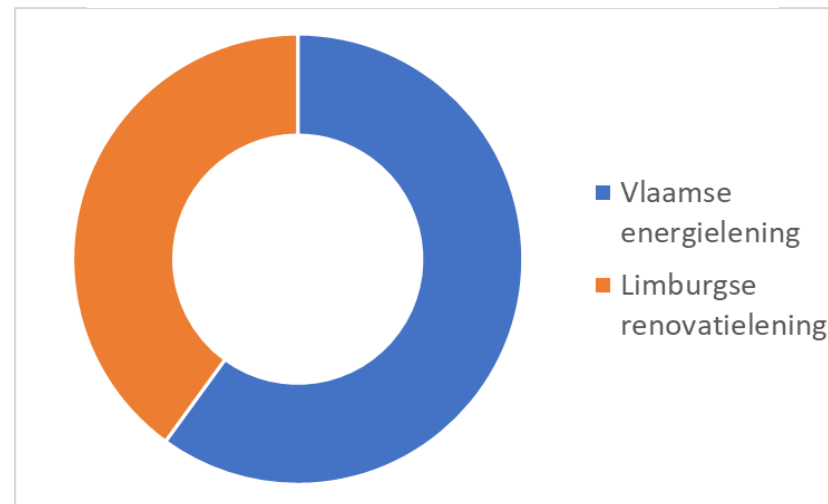
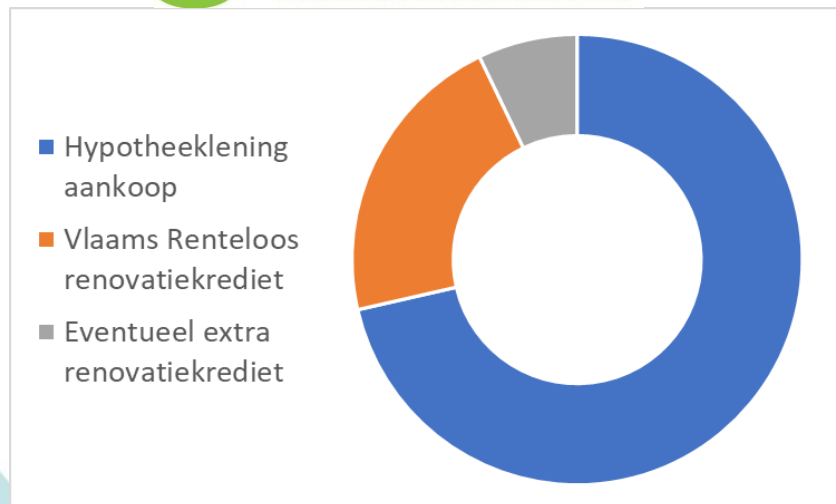
- Prioriteit/volgorde van de werken
 - Fasering: naar label C, B en A
 - Zonder lock-in effecten!
- Kostenraming op basis van standaardprijzen
 - Later verfijnen door gestructureerd offertes aan te vragen
- Kopers motiveren voor grondige renovatie: energie én comfort





Fase 2 : Gekocht – in afwachting van akte

Onesto werkt optimale mix van financiering uit



Vlaams Renteloos renovatiekrediet

Maximaal bedrag i.f.v. “label-engagement”

Renteloos renovatiekrediet	Woning (E/F)	Appartement (D/E/F)
naar label C	30.000 euro	nvt
naar label B	45.000 euro	30.000 euro
naar label A	60.000 euro	45.000 euro





Fase 2 : Gekocht – bij akte

- Hypotheeklening in 2 (3) schijven
 1. Aankoopfinanciering
 2. Vlaams renteloos renovatiekrediet (indien mogelijk)
 3. Aanvullend renovatiekrediet (indien nodig)
- Indien nog onzekerheid over benodigde renovatiebudget:
 - Vestiging van hogere hypotheek
 - Laat toe om later nog bijkomende hyp. renovatielening toe te kennen, zonder notariskosten





Fase 3 : Renoveren

Samenwerking energieadviseur en bouwondernemer

- Efficiënt van offerte naar bestelling
... en van bestelling naar uitvoering ... & betaling!
- Formule van samenwerking wordt uitgewerkt in volgende fase in project C-REAL





Fase 3 : Renoveren

Samenwerking energieadviseur en kredietgever (Onesto)

- Opvolgen van de werken
- Eventueel facturen checken vooraleer vrijgave fondsen

Indien nodig: kredietaanvragen bij Energiehuis Limburg

- Voor onverwachte kosten/prefinanciering premies





Fase 3 : Renoveren

Begeleiding van bouwheer door energieadviseur/kredietgever

- Algemene bijstand (# rol van de architect)
- Aanvragen van premies (Vlaams / Fluvius)
 - In samenwerking met energiehuis
- Laten opstellen EPC na werken
 - Voorwaarde voor Vlaams renteloos renovatiekrediet
 - Aanvraag labelpremie
 - Kredietgever beschikt over EPC na werken – belang van “data”



Stand van het project na 9/48 maanden

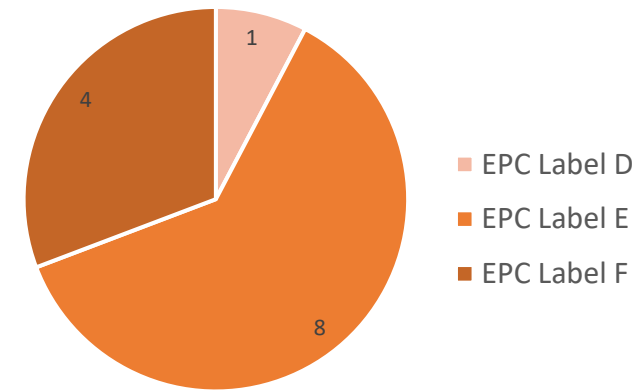
- Input van expertengroepen
- 1^{ste} ontwerpen van service design gemaakt
- Datamanagementsysteem actief (delen info/samenwerken)
- 13 pilots lopen al
- Samenwerking met bouwsector in voorbereiding
- Klaar om op te schalen vanaf najaar 2021 (+100 cases)



Profiel van de pilots

- Koppels (7/13)
 - Jonge starters: 4
 - Alleenverdieners, interim en/of met uitkeringen: 2
 - Recente migratieachtergrond: 1
- Alleenstaanden: 6/13
 - Jonge starters: 4 ... en 2 “herstarters” na relatiebreuk
- 100% woningen (nog geen appartementen)

EPC bij aankoop



Eerste bevindingen

- Snelheid is cruciaal
- Weigeringen van krediet: alleen tijdens 1^{ste} screening
- Delicaat evenwicht: motivatie – verplichting
 - Gratis advies en begeleiding is niet noodzakelijk wervend
 - 100% naar renovatie ... maar (nog) niet altijd “van harte”
- Veel ruimte voor optimalisatie
 - Complex proces voor de kopers en betrokken stakeholders
 - Integratie van flankerende beleidsmaatregelen
- Relevante meerwaarde voor alle banken en kredietgevers



Conclusie:

“Een goed geïntegreerd aanbod van financiering en renovatiebegeleiding is een krachtig instrument om mensen met bescheiden budget toch aan een betaalbare, comfortabele en energiezuinige woning te helpen.”





Vragen? Meer info?

www.c-real.be

www.onesto.vlaanderen

www.dubolimburg.be

www.energiesparen.be/renteloos-renovatiekrediet

www.energiehuislimburg.be

[Mail to: hans.vermeulen@onesto.vlaanderen](mailto:hans.vermeulen@onesto.vlaanderen)

Dank!



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and Innovation Programme under Grant Agreement No 890537.