

# De markt van de toekomst?

Welke kansen biedt totaalrenovatie? Waar liggen de boobytraps? In hoeverre geeft het overheidsbeleid deze markt impulsen? Hoe ondersteunt het WTCB aannemers die zich hierop toelagen? Al deze en veel andere vragen kwamen aan bod tijdens een panelgesprek dat Bouwunie organiseerde met een aantal leden die totaalrenovaties aanbieden. Een verslag.

## Is er een markt voor totaalrenovatie?

**Bart Baeten** van de onderneming Baeten-Van Es in Rumst ziet de vraag naar totaalrenovatie daadwerkelijk groeien. "Wij moeten continu potentiële klanten teleurstellen. Om de echt geïnteresseerden te detecteren, bouwen we daarom drempels in. We vragen mensen om naar onze showroom te komen, foto's mee te brengen van de bestaande toestand, en op voorhand na te denken over hun programma en budget."

Het is inderdaad een interessante markt, stemt **Kurt Goetgebuere** in. Zijn firma *Koekewonen* in Drongen richtte zich tot nog toe vooral tot investeerders die behoefte

hebben aan een snelle en robuuste renovatie van hun huurvastgoed conform de Vlaamse Wooncode. In de toekomst wil hij, onder de slagzin 'geborgd renoveren', het aandeel particulieren in het klantenbestand opdrijven. Vandaar dat het team onlangs werd versterkt met binnenhuisarchitecte **Severine Jaspas** die de invulling van een ruimer interieuradvies verzorgt.

## Hoe verkoop je coördinatie?

Een belangrijke motor is de behoefte aan coördinatie. **Tom Segers** (Segers en Zoon, Bornem): "Ons initiatief om een team (zie *kaderstuk*, n.v.d.r.) samen te stellen en totaalrenovaties aan te bieden, kwam er op

aanstichten van de markt. Bij een badkamerrenovatie krijgen we geregeld de vraag om ook elders in de woning herinrichtingswerken uit te voeren. Klanten willen dat alles in één hand geven."

Een dergelijke coördinatie kost natuurlijk geld. Hoe gaan de aannemers daarmee om?

**Tom Segers:** "Ik treed op als hoofdaannemer, volg de werfvergaderingen op en factureer alles aan de klant. Afspraak is dat ik daarvoor een commissie krijg waarvan de klant gevrijwaard blijft. Als hij rechtstreeks een offerte vraagt aan Kenny of Wim, geven die exact dezelfde prijs op als wanneer de klant bij mij een offerte vraagt voor hun activiteiten."



TOM SEGERS

"Wij komen met zeven bedrijven gezamenlijk naar buiten met ons aanbod van totaalrenovatie."



DIRK HELLEMANS

"Een vast team zoekt naar oplossingen, wat er ook gebeurt. Met nevenaannemers erbij lukt dat niet langer."



KENNY VAN KERCHOVE

"Ons samenwerkingsverband is gebaseerd op wederzijdse kennis van elkaars kwaliteit. Ikzelf heb de stiel geleerd van mijn vader."



BART BAETEN

**“Heel wat mensen zullen nooit in staat zijn om maar enigszins in de buurt te komen van de toekomstige energienormen.”**



KURT GOETGEBUEER

**“Dikwijls zijn wij de boodschapper die de bouwheer moet wijzen op de schamele energetische toestand van de woningt.”**



SÉVERINE JASPAR

**“Bestaande woningen een kwaliteitsvol tweede leven geven en daarbij de mens centraal stellen, dat boeit mij.”**

**Guy Dejongh** (Dever, Westmalle): “Klanten voelen het prijsverschil nagenoeg niet omdat ik met een vaste kern van onderaannemers werk die mijn commissie grotendeels in hun prijzen opvangen. Maar die fee schrikt potentiële klanten natuurlijk af. In gesprekken schuif ik als tegenargument de uitvoeringstermijn naar voor, die met een factor twee of meer verkleint in geval van een algemene coördinatie.”

**Dirk Hellemans** (Hadibouw, Herentals): “Onze projectleiders nemen de coördinatie grotendeels over van de architecten. Een architect die met ons in zee gaat, verdient beter zijn brood. Om renderend te zijn, moeten wij afklokken op een coördinatiefee van minstens 7%. Die wordt grotendeels ingevuld door lagere prijzen bij onze onderaannemers.”

**Bart Baeten:** “Vooral jonge architecten kiezen aanvankelijk voor een gesplitste aanneming, omdat die in theorie goedkoper is. Tot ze merken dat de tijd die ze dan zelf aan de werforganisatie moeten besteden, niet correct wordt vergoed. Bovendien worden die slecht betaalde inspanningen niet geapprecieerd, integendeel. Omdat het altijd wel ergens fout loopt in een gesplitste aanneming, krijgen ze het verwijt dat ze de coördinatie

niet goed hebben verzorgd.”

#### **Echt alles in één team?**

**Kurt Goetgebuuer** snijdt een pijnpunt aan: “Totaalrenovatie heeft zeer veel toekomst, maar mensen moeten worden gesensibiliseerd dat een goede en duurzame renovatie geld kost. Mensen schrappen steeds vaker bepaalde posten omdat ze die apart goedkoper kunnen laten uitvoeren of onvoldoende budget hebben. Wij krijgen dan vooral het fiat voor de technieken, zaken waarvoor het risico groter is of waarvoor er attesten of diploma's vereist zijn. Dat betekent hogere personeelskosten, extra verzekeringen en meer aansprakelijkheid. Dat maakt het moeilijk om rendement te realiseren op een renovatiewerk. Voor je het weet, schrijf je met een rode balpen. Daarom haken we sinds kort af als er posten worden geschrapt.”

**Bart Baeten:** “Zonder het uitdrukkelijk zo te stellen, weigeren ook wij in de praktijk opdrachten als de bouwheer aandringt op nevenaannemers”.

**Guy Dejongh:** “Een pion weghalen uit een totaalpakket helpt heel de planning om zeep. Het enige voordeel voor een hoofdaannemer is dat hij dan bij problemen de bal naar de bouwheer kan terugkaatsen: uw pion heeft

het verbrod.”

**Dirk Hellemans:** “Wij moeten minstens 80% van de opdracht toegewezen krijgen, anders haken we af. Als de bouwheer ons nevenaannemers oplegt, leidt dat al snel tot meer werk en miserie, en verliezen we geld aan het project. Het gaat daarbij niet per se om slechte wil. Als een nevenaannemer met recht en reden de planning in het gedrang brengt, stekt de keten gegarandeerd. Als alles daarentegen in een team zit, wordt in dergelijke situaties wél een oplossing gezocht.”

#### **Faseren: een haalbare kaart?**

Om de noodzakelijke investeringen in een doorgedreven energetische renovatie haalbaar te maken, wordt fasering van de werken als mogelijke oplossing naar voor geschoven. **Dirk Hellemans:** “Een bestaand gebouw tegen een minimale kost verbouwen conform de hedendaagse energetische normen, kan alleen via een totaalrenovatie. Je kan geen vloer vernieuwen zonder de leidingen van de cv mee te nemen, of ramen vervangen en pas jaren nadien een buitenbepleistering aanbrengen. Ook praktisch zijn er tal van drempels. Elke nieuwe opstart van de werf kost geld. Mensen willen blijven wonen tijdens de werken. Je moet alles telkens



## PANELGESPREK: TOTAALRENOVATIE

### Total Renovation Team

Ook voor de aparte bouwberoepen kan totaalrenovatie een markt vormen. Dat bewijst het *Total Renovation Team*, een samenwerkingsverband van zeven kleine, familiale bedrijven met geen tot twee werknemers. Als hoofdaannemer fungeert **Tom Segers** van *Segers en Zoon* in Bornem, gespecialiseerd in binnendeuren, branddeuren en badkamerrenovaties. Hij wordt geflankeerd door **Kenny Van Kerchove** van *Van Kerchove* in Schelle, een bedrijf van vader en zoon dat valse wanden en plafonds in gipskarton plaatst; **Wim Merckx** van *Merckx Parket Interieur* uit Ruisbroek, specialist in parketvloeren; **Bob Guinée**



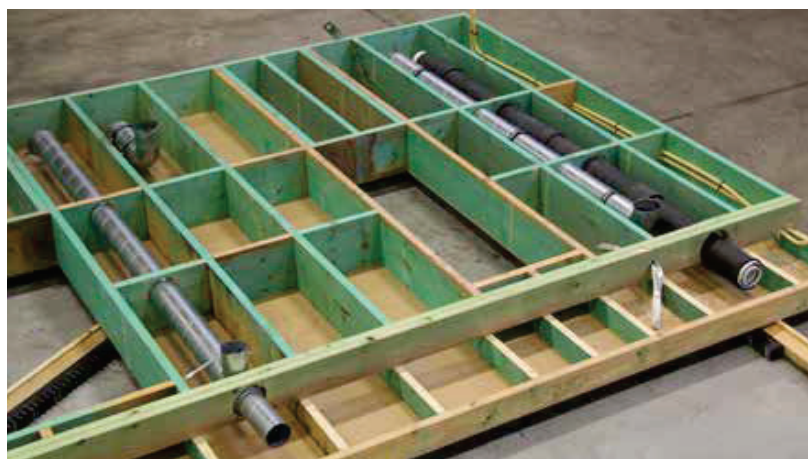
van *Luxadrape*, raamgarnering en zonwering voor binnen en buiten. Ook lid van het team maar niet aanwezig tijdens het panelgesprek zijn *Van Poeck & Zonen* (dakwerken), *Schilders* (decoratie

en schilderwerken) en *Louwerse* (energietechnieken). Los van hun eigen activiteiten komen zij voor totaalrenovaties als team naar buiten onder één naam en met één website en Facebookpagina.

### Prefab renovatieoplossingen?

Momenteel steunt de Vlaamse overheid een aantal innovatieve projecten onder de noemer 'Proeftuinen woningrenovatie'. Daarbij lopen er ook projecten met prefab oplossingen. Daarover rijzen rond de tafel vragen. Hoe stop je zaken als metselwerk, chape en stukadoorwerk in prefab? Hoe zit het met de toegankelijkheid van de werf en het gebruik van kranen? Wat met de stedelijke achterbouw waar elke constructie anders is? Hoe krijg je een perfect beeld van de bestaande toestand?

**Johan Van Dessel:** "Een project draait om prefabgevels die, al dan niet met integratie van technieken, op voorhand in het atelier worden vervaardigd. Een ander project heeft betrekking op een kant-en-klaar containersysteem als sanitaire unit, dat in het gebouw wordt geplaatst. Het grote voordeel is de snelle uitvoering. Waar een goed gecoördineerde totaalrenovatie toch al snel



Geprefabriceerde houtskelet gevelpanelen met geïntegreerde technieken (Bron: Mutatie+, WTCB)

zes tot acht maanden in beslag neemt, praten wij over een uitvoeringstermijn die kan krimpen tot amper twee weken.

**Bart Baeten:** "Ik denk dat de dagelijkse praktijk nog mijlenver af staat van der-

gelijke oplossingen. Ik geloof eerder in tussenoplossingen. Een roostering voor een achterbouw kan je bijvoorbeeld perfect op maat maken, een eenvoudige toepassing van prefab die een fikse tijdswinst oplevert."



## PANELGESPREK: TOTAALRENOVATIE

weer schoonmaken. Om voor grote werken een torenkraan te plaatsen, moet je een toestemming aanvragen waar je al snel twee maanden op moet wachten. De enige mogelijke vorm van fasering is volgens mij een nieuwe achterbouw plaatsen en los daarvan het bestaande gebouw van fundering tot dak onder handen nemen.”

**Johan Van Dessel** (WTCB, afdeling duurzame ontwikkeling en renovatie): “Faseren is voor een deel mogelijk, maar het vraagt wel een duidelijke planning, een soort van masterplanning voor de werken van je woning. Ook is er een grotere kans op technische fouten met aansluitingen en dimensionering als de verschillende beroepen niet goed op elkaar zijn afgestemd.”

**Bart Baeten:** “Je kan verdieping per verdieping volledig aanpakken. Vooral jongere mensen hebben nu eenmaal niet het budget om alles tegelijkertijd te verbouwen. Alleen nemen zij dikwijls foute beslissingen. Ze kopen een woning met een badkamer achteraan die in slechte staat verkeert, en laten die eerst vernieuwen omdat dit budgettair haalbaar is. Als ze dan achteraf de rest onder handen nemen, blijkt die nieuwe badkamer in de weg te zitten.”

De vastgoedmarkt dirigeert mensen naar



GUY DEJONGH

“Een pion weghalen uit een totaalpakket helpt heel de planning om zeep. Het enige voordeel voor een hoofdaannemer is dat hij dan bij problemen de bal naar de bouwheer kan terugkaatsen: uw pion heeft het verbrod.”

dergelijke scenario's, vindt **Dirk Hellemans**. “Het gros van de bouwheren kan gewoon het vereiste budget niet vrijmaken voor een totaalrenovatie. Nieuwbouw is de laatste jaren flink duurder geworden, terwijl het geld ongeveer zijn waarde heeft behouden. Mensen kunnen vlot 220.000 tot 250.000 euro le-



JOHAN VAN DESSEL, WTCB

“Tegen eind dit jaar bieden wij de aannemer een tool aan voor de prijsberekening van diverse energetische oplossingen en voor de afweging tussen slopen of rooveren.”

nen, maar in nieuwbouw vinden ze daarvoor hoogstens een appartement. Op de koopmarkt daarentegen koop je daarvoor een mooi huis met drie verdiepingen en een kelder. Alleen is dat pand energetisch een ramp en hebben ze na aankoop geen budget meer voor een energetische renovatie.”



**OCKIER  
& PARTNERS**  
advocaten



**ADVOCATEN OM  
OP TE BOUWEN.**

De pijlers van het kantoor zijn:

- **Bouwrecht**
- **Vastgoedrecht**
- **Milieu, ruimtelijke ordening en stedenbouw**
- **Juridische aspecten van de projectontwikkeling**

**Ockier & Partners Advocaten** | Beneluxpark 3,  
B-8500 Kortrijk | T +32 56 25 60 60 | F +32 56 25 60 33  
E [info@ockier-advocaten.be](mailto:info@ockier-advocaten.be) | [www.ockier-advocaten.be](http://www.ockier-advocaten.be)

design: adfun.be

### Hebben de premies impact?

**Dirk Hellemans:** "Wat sensibilisatie betreft, vormden de vroegere premies en belastingvermindering voor basisingrepen, te weten dakisolatie, isolerende beglazing en een hoogrendementsketel, een veel grotere incentive voor de bouwheer. Door de nadruk te leggen op totaalrenovatie en door daaraan een belachelijk lage premie te verbinden, zet de overheid een grote stap achteruit."

**Bart Baeten:** "Ik vrees dat heel wat mensen nooit in staat zullen zijn om maar enigszins in de buurt te komen van de toekomstige energienormen. Een groot deel van de bevolking is al blij dat ze een oud huis kunnen kopen en moeten dan noodgedwongen verder met woonkwaliteit uit de jaren 1950."

**Kurt Goetgebuer:** "Jonge mensen kijken naar de keuken en de badkamer, maar hebben geen oog voor koudebruggen, een niet-geïsoleerd dak of een stokoude cv-ketel. Wij moeten hen daarop opmerkzaam maken en zoeken naar een gulden middenweg tussen de energetische prestaties en hun comfortwensen. Wij zeggen mensen geregeld dat een woning alleen nog rijp is voor de sloop, maar ze luisteren zelden."

Alle gesprekspartners zijn het erover eens dat de btw een belangrijke factor blijft om te kiezen voor renovatie in plaats van voor slopen en herbouwen. **Guy Dejongh** merkt op dat het verschil van 15% meestal wel niet volstaat als extra renovatiebudget. Hij ziet ook meer administratieve controles in zijn regio om na te gaan of de werf wel onder de toepassing van het verlaagd btw-tarief valt.



BOB GUINÉE

**"De samenwerking loopt uitstekend. We werken hard, maar maken ook veel plezier."**

### Tools om uw klant te adviseren

**Johan Van Dessel:** "In het project Renofase, een Vis-traject met WTCB en ook Bouwunie, hebben we een beslissingskader opgesteld om al in een vroeg stadium een gefundeerde afweging tussen slopen of renoveren te maken. Daarin kijken we naar een aantal randvoorwaarden: erfgoed, stedenbouwkundige beperkingen zoals rooilijnaanpassingen of architectuurwaarde, energie en comfort, waardecreatie. Met die kwalitatieve analyse weet je al snel welke beslissing de juiste is. Maar afbreken blijft natuurlijk een moeilijke boodschap."

"Renofase stelt weldra ook een tool voor kostprijsberekening ter beschikking voor energetische ingrepen, dus zonder nieuwe keuken of badkamer. Je geeft ruwweg de geometrie van het gebouw in en je kunt dan per groep van schildelen en voor de



WIM MERCKX

**"Normaal voert Tom de gesprekken met de klant. Maar als de vragen te technisch worden, ga ik of een van de andere partners mee om de wensen te peilen en een offerte te maken."**

technieken kiezen tussen een aantal voor-geprogrammeerde alternatieven. Desgewenst kan je de prijzen aanpassen volgens je eigen aannemerskennis. Zo krijg je een overzicht van mogelijke alternatieven en hun prijskaartje, waarmee je naar de klant kan stappen." ●

**Gastlocatie:** toonzaal totaalrenovatiebedrijf Baeten – Van Es, Rumst

**Moderatie:** Mieke Bonnarens en Anja Larik, Bouwunie

**Verslag:** Staf Bellens, CD Media Productions

**Foto's:** Studio Dann

**VENTILATIE, VERWARMING, KOELING EN WARM WATER.  
VIER FUNCTIES. ÉÉN TOESTEL.**

[www.stiebel-eltron.be/LWZ](http://www.stiebel-eltron.be/LWZ)

**STIEBEL ELTRON**