

TECHNUM

SMART & SUSTAINABLE INFRASTRUCTURE

FINANCIERING LOKALE KLIMAATPLANNEN

DRAAIBOEK



Opdrachtgever: Departement LNE

Datum: 30-09-2015

Titel	Draaiboek Financiering Lokale Klimaatplannen
Opdrachtgever	Departement LNE
Contactpersoon opdrachtgever	Arne Daneels
Opdrachtnemer	Technum (Tractebel Engineering n.v.) Coveliersstraat 15 - 2600 Antwerpen T +32 3 270 92 92 - info@technum-tractebel.be
Contactpersoon opdrachtnemer	Annick Gommers
Datum	30/09/2014
Versienummer	1
Projectnummer	P.007113

KWALITEIT



DOCUMENTGESCHIEDENIS

Versie	Datum	Opmerkingen
01	30 09 2015	

DOCUMENTVERANTWOORDELIJKHEID

Auteur(s)	Annick Gommers, Luc Wittebolle, Sarah Bogaert, Pieter Dresselaers	Datum 30 09 2015
Document screener(s)	Pascale Tricot, Annick Gommers	Datum 30 09 2015

BESTANDSINFORMATIE

Bestandsnaam	P007113-51-072-06 Draaiboek Financiering Lokale Klimaatplannen - finaal
Laatst opgeslagen	15/10/2015

INHOUD

DEEL I: MIJLPALEN VOOR HET OPSTELLEN VAN EEN FINANCIERINGSLUIK BIJ HET LOKALE KLIMAATPLAN

1.	Inleiding	7
1.1	Financiering lokale klimaatplannen: een complexe materie	7
1.2	Finaliteit financieringsluik	8
1.3	Twee essentiële uitdagingen	10
2.	Overzicht Proces: mijlpalen en praktijken	12
2.1	Mijlpaal 1: De doelstelling, randvoorwaarden en de strategische uitgangspunten werden vastgesteld	13
2.2	Mijlpaal 2: De belangrijkste maatregelen(clusters) werden geïdentificeerd	17
2.3	Mijlpaal 3: De financieringsbehoeften werden scherp gesteld	20
2.4	Mijlpaal 4: Ontwikkeling optimaal financieringsstrategie/model	25
2.5	Mijlpaal 5: Het Financieringsluik lokaal klimaatplan werd goedgekeurd	30
3.	Bijlage bij deel I	33
3.1	Koolstofwaardecreatie en -captatie	33
3.2	Governance lokaal klimaatplan	34

DEEL II: UITWERKING VAN SPECIFIEKE ASPECTEN UIT HET MIJLPALENPLAN VAN DEEL I

1.	Leerpunten uit de werkgroep Financiering op korte termijn (collectieve renovaties)	5
1.1	Wat verstaan we onder collectieve renovatie?	6
1.2	Buitenlandse initiatieven m.b.t. financiering collectieve renovatie	6
1.3	Financiering van collectieve renovatie in Vlaanderen	9
2.	Leerpunten uit de werkgroep Verhogen rendement	18
2.1	Welke mogelijkheden zijn er om kosten van energiebesparende investeringen te verlagen?	20
2.2	Welk proces moet doorlopen worden om een groepsaankoop te organiseren?	20
2.3	Wat is de beste schaalgrootte voor een initiatief rond groepsaankopen?	22
2.4	Wie neemt best het initiatief? Organiseren we dit zelf of besteden we dit uit aan een dienstverlenende overheid?	23
2.5	Hoe kunnen we de burgers overtuigen om mee te stappen in een initiatief van groepsaankopen?	23
2.6	Hoe kunnen we de noden van burgers identificeren vooraleer we starten met een initiatief rond groepsaankopen?	24
2.7	Welke zijn belangrijke aandachtspunten om mijn initiatief succesrijk te maken?	24
2.8	Welke knelpunten werden ondervonden tijdens de groepsaankoop?	25

3.	Leerpunten uit de werkgroep Flankerende maatregelen _____	26
3.1	Methodologisch kader _____	26
3.2	Renovatiecasus _____	38
3.3	Casus: parkeergarages & P&R aan de rand van een stad _____	54
3.4	Samenwerking in het kader van het MKFM _____	65
4.	Leerpunten uit de werkgroep participatie van Burgers _____	68
4.1	Focus werkthema _____	68
4.2	Mijlpalen _____	68
4.3	Welke doelstellingen kan je nastreven door burgers te laten participeren in financiering? _____	69
4.4	Welke vormen van participatie van burgers in financiering kunnen we onderscheiden? _____	70
4.5	Wat is er specifiek aan een coöperatieve vennootschap? _____	71
4.6	Hoe groot kan een participatieve financiering zijn? _____	73
4.7	Hoe kan een overheid bijdragen tot participatief gefinancierde projecten? _____	73

VOORWOORD

In opdracht van de steden Gent en Antwerpen, werkte Technum / SuMa Consulting het financieel luik bij hun lokale klimaatplannen uit. Het departement LNE wil deze ervaringen verspreiden naar meerdere steden en gemeenten, en heeft daarom aan Technum / SuMa consulting gevraagd de ervaringen neer te schrijven in een *aanzet tot draaiboek*. Naar aanleiding van deze aanzet werd een Lerend Netwerk geïnitieerd, waarin - via werkgroepen rond specifieke vragen - deze aanzet werd verfijnd op basis van leerervaringen met de behandelde aspecten vanuit de lokale overheden of met inbreng van expertkennis door experts. De werkgroepen van het Lerend Netwerk hebben gewerkt rond volgende thema's:

- Participatie in financiering;
- Financiering van collectieve renovaties - korte termijn;
- Groepsaankopen en andere methoden om kosten van klimaatmaatregelen te verminderen;
- Flankerende maatregelen voor financiering van lokale klimaatplannen.

Voorliggend document is het aangevulde draaiboek rond Financiering Lokale Klimaatplannen.

Het is een *draaiboek* omdat er praktische tips in staan voor een lokale overheid die geconfronteerd wordt met de vraag hoe ze de acties uit haar klimaatplan gefinancierd krijgt. Het blijft echter een *levend document* omdat het nog niet volledig is of kan zijn. Al doende leert men.

Deel I van het draaiboek bevat het stappenplan voor het opstellen van een financieringsluik bij het lokale klimaatplan; deel II van het draaiboek geeft de resultaten weer van de uitwerking van specifieke punten uit dit mijlpalenplan gedurende de looptijd van het lerend netwerk (januari - september 2015).

We willen de steden Gent en Antwerpen hartelijk danken voor de boeiende discussies die we gevoerd hebben tijdens de opdrachten die we voor hen hebben uitgevoerd. Ook andere partijen die we gesproken hebben (o.a. intercommunales, banken, provincies, ...), hebben mee input gegeven voor het voorliggende resultaat.

Daarnaast willen we de partijen danken die actief deelgenomen hebben aan het Lerend Netwerk (CAPLO, lokale overheden, experts, ...). Door de input die verkregen is vanuit de verschillende werkgroepen binnen het lerend netwerk, is het draaiboek een stukje concreter geworden.

Veel leesgenot,

Het projectteam Technum / SuMa Consulting / VITO

SAMENVATTING

Veel lokale overheden hebben het burgemeestersconvenant ondertekend en engageren zich hierdoor om minstens 20 % van de emissies op hun grondgebied te reduceren tegen het jaar 2020. Sommige gemeenten beschouwen deze reductie als een eerste stap in het proces naar verregaande emissiereducties tegen 2050 (klimaatneutraliteit). Het financieringsvraagstuk is erg belangrijk om de acties die opgenomen zijn in de klimaatplannen uit te voeren. Het financieringsluik van elk lokaal klimaatplan moet antwoord bieden op volgende vragen:

- Hoeveel middelen dienen we te voorzien?
- Waar gaan we die middelen halen en blijven halen tot de ambities gerealiseerd zijn?
- Hoe zorgen we ervoor dat de beschikbare middelen ook effectief gebruikt worden voor het realiseren van de klimaatdoelstellingen?

Om de ambities uit de lokale klimaatplannen te behalen, moet ervoor gezorgd worden dat maatregelen die essentieel zijn voor het behalen van de klimaatdoelstelling, worden uitgevoerd. Dit is vandaag de dag niet altijd het geval. Er staan nog te veel belemmeringen in de weg waardoor de betrokken actoren de noodzakelijke (en rendabele) klimaatmaatregelen niet uitvoeren. Daarnaast zal het ook nodig zijn om enkele minder of niet-rendabele maatregelen uit te voeren. Ook daar moet het financieringsluik antwoord op bieden.

Het uitdenken van een financieringsstrategie moet heel doordacht gebeuren. In voorliggend draaiboek worden de stappen weergegeven die doorlopen moeten worden om een gedragen financieringsstrategie uit te werken. In het draaiboek staan de *mijlpalen* beschreven die bereikt moeten worden. We formuleren de mijlpalen als tussentijdse resultaten die nodig zijn om tot een goedgekeurde financieringsstrategie te komen. Om deze tussentijdse resultaten te bereiken zijn meerdere activiteiten nodig. Voorbeelden van activiteiten die doorlopen moeten worden, worden weergegeven in de *goede praktijken*. Tot slot worden *tips en aandachtspunten* gegeven bij elk van de mijlpalen.

In de volgende paragrafen geven we een overzicht van de mijlpalen die moeten worden doorlopen. Meer informatie hierover wordt in de volgende hoofdstukken gegeven.

Mijlpaal 1: de doelstelling, randvoorwaarden en strategische uitgangspunten voor het opstellen van de financieringsstrategie werden vastgesteld

Het is belangrijk om te beginnen met het bepalen van de doelstellingen (waartoe moet het financieringsluik bij het lokale klimaatplan leiden?), maar ook van de randvoorwaarden (vb. rond het inzetten van publieke middelen) en de uitgangspunten (vb. over de rol die de lokale overheid wil spelen in het financieringsvraagstuk, visie over samenwerking en optimalisatiemogelijkheden met anderen, ...). Het benoemen van de doelstellingen, randvoorwaarden en uitgangspunten is belangrijk om keuzen te kunnen onderbouwen.

Mijlpaal 2: de prioritaire maatregelen(clusters) werden geïdentificeerd

We maken een selectie van een 10-tal maatregelen of maatregelenclusters die de kern vormen van het klimaatplan (vb. ca. 80 % van de beoogde reducties). Voor deze kernset moeten de belangrijkste gegevens beschikbaar zijn om de financieringsbehoeften te kunnen berekenen. Het gaat onder meer over: aantal eenheden waarop de maatregel betrekking

heeft (vb. aantal woningen in de gemeente die gerenoveerd moeten worden om de doelstelling te bereiken), grootteorde van de benodigde investering, inzicht in belemmeringen waardoor de doelgroep de maatregel momenteel niet uitvoert.

Mijlpaal 3: de financieringsbehoefte werd vastgesteld op basis van de kernset van prioritaire maatregelen

Het is belangrijk om een zicht te krijgen op de hoeveelheid middelen die nodig zijn om ervoor te zorgen dat de maatregelen worden uitgevoerd. We leggen in dit deel stap voor stap uit hoe de financieringsbehoefte kan worden begroot: van 1) het bepalen van de investeringsbehoefte, over 2) het inschatten van de belemmeringen (aard en aandeel) die het implementeren van de maatregel in de weg staan en 3) het identificeren en begroten van de ondersteuningsstrategie die deze belemmeringen opheft tot 4) het berekenen van de totale kost voor financiering van de ondersteuningsstrategieën voor elk van de maatregelenclusters.

Gezien de financieringsbehoefte in ruime mate afhankelijk is van de kosten verbonden aan het opheffen van de investeringsbelemmeringen, is het van belang de investeringsbelemmeringen goed in kaart te brengen. In het draaiboek onderscheiden we volgende grote categorieën investeringsbelemmeringen :

- *Rendementsprobleem.* Bepaalde maatregelen betalen zichzelf niet terug. Deze maatregelen zijn niet rendabel. Een ondersteuningsstrategie kan bestaan in het verstrekken van subsidies om de onrendabele top weg te werken.
- *Financieringsprobleem.* Bepaalde maatregelen worden niet uitgevoerd omdat men geen financiering vindt (= persoonsgebonden probleem). Oorzaken die aan de basis liggen van dit probleem kunnen verschillend zijn: *cashflowprobleem, kredietprobleem, een opportuniteitsprobleem*) of een *probleem als gevolg van interne afspraken.* Voor deze groep van knelpunten moet een financiële ondersteuningsstrategie worden voorzien (vb. de prefinanciering van de klimaatmaatregelen of het verschaffen van waarborgen).
- *Niet-financiële knelpunten.* Bepaalde maatregelen worden niet uitgevoerd omwille van knelpunten die niet-financieel van aard zijn: vb. tekort aan technische kennis, onvoldoende op de hoogte van de voordelen van de investering, ... De ondersteuning kan bestaan in het begeleiden, adviseren, sensibiliseren, informeren en het coördineren.

Bij het begroten van de financieringsbehoeften, en meer in het algemeen om de kosten voor de klimaatmaatregelen te drukken is het van belang aandacht te besteden aan manieren om het rendement van de maatregelen te verhogen. In het kader van het lerend netwerk werd een werkgroep gewijd aan het leren uit ervaringen met groepsaankopen / raamcontracten / ledenkortingen om de kosten van klimaatmaatregelen te doen dalen. De resultaten hiervan zijn opgenomen [deel II bij dit draaiboek](#).

Mijlpaal 4: een optimale financieringsstrategie / -model werd ontwikkeld

Eens voldoende zicht op de financieringsbehoefte, kan de financieringsstrategie ontworpen worden. De financieringsstrategie geeft aan hoe de middelen bijeengebracht kunnen worden, hoe hieruit inkomsten kunnen gehaald worden om alles te kunnen blijven financieren en hoe het geld bij de kandidaat-investeerders terecht kan komen. Omdat de financieringsbehoefte voor lokale klimaatplannen zeer omvangrijk zullen zijn, is het van belang om een mix van financieringsbronnen en -instrumenten te gebruiken. Zo kan men

best beginnen met het uittekenen van een financieringsdynamiek (hoe zorg je permanent voor inkomsten) om dan op zoek te gaan naar concrete financieringsbronnen en -instrumenten.

We bespreken in deze mijlpaal dat crowdfunding als financieringsbron niet als ruggengraat van de financieringsstrategie kan beschouwd worden. Dit neemt niet weg dat crowdfunding en andere vormen van participatie in financiering projectmatig kunnen worden ingezet in en dat dit ook andere rollen kan hebben dan louter het bijeenbrengen van financiële middelen. In het kader van het lerend netwerk werd een werkgroep gewijd aan het leren uit ervaringen met participatie in financiering. De resultaten hiervan zijn opgenomen [in deel II van dit draaiboek](#).

Een andere werkgroep werd gewijd aan het zoeken naar financieringsoplossingen specifiek voor collectieve renovaties. De leerpunten uit deze werkgroep kan je vinden [in deel II van dit draaiboek](#).

Tot slot wordt stilgestaan bij flankerende maatregelen om de financieringsdynamiek te optimaliseren. Flankerende maatregelen kunnen verschillende vormen aannemen: normerende, contractuele of vrijwillige instrumenten, economische instrumenten en sociale instrumenten (vb. sensibilisering). In het kader van het lerend netwerk is een werkgroep hierrond aan de slag gegaan. Er werd een methodologisch kader voor het ontwikkelen van flankerende maatregelen opgesteld en toegepast op 2 cases (nl. renovatie en mobiliteit). De resultaten van deze werkgroep kan je vinden [in deel II van dit draaiboek](#).

Mijlpaal 5: het financieringsluik bij het lokale klimaatplan werd goedgekeurd

Finaal moet het financieringsluik bij het lokale klimaatplan worden goedgekeurd. We beschrijven dat de opmaak van een blauwdruk die voorgelegd kan worden aan de relevante stakeholder een goede werkpraktijk is. In die blauwdruk staan alle voorgaande beslissingen en resultaten uitgeschreven evenals de belangrijkste risico's en risicobeheermaatregelen. Er wordt ook een voorstel van implementatieplan gegeven en een aantal aandachtspunten voor het implementatietraject.

DEEL I: MIJLPALENPLAN VOOR HET OPSTELLEN VAN EEN FINANCIERINGSLUIK BIJ HET LOKALE KLIMAATPLAN

In dit eerste deel van het draaiboek geven we weer welke stappen doorlopen moeten worden voor het opstellen van een financieringsluik bij het lokale klimaatplan.

In Hoofdstuk 1 geven we weer waarom het onderwerp van dit draaiboek – nl. financiering lokale klimaatplannen – een complexe materie is, beschrijven we wat de finaliteit moet zijn van het financieringsluik bij de lokale klimaatplannen en geven we weer wat de twee essentiële uitdagingen zijn.

Hoofdstuk 2 geeft het mijlpalenplan zelf weer.

Hoofdstuk Error! Reference source not found. betreft een bijlage bij dit mijlpalen plan en geeft weer wat er onder koolstofwaardecreatie en –captatie moet worden verstaan en hoe de governance van het lokaal klimaatplan kan worden gezien.

1. INLEIDING

Alvorens een overzicht te geven van de processtappen die genomen moeten worden bij het opstellen van een financieel luik bij de lokale klimaatplannen, geven we in deze inleiding mee waarom financiering van lokale klimaatplannen zo complex is en wat de finaliteit is van het financieringsluik.

1.1 Financiering lokale klimaatplannen: een complexe materie

Een klimaatplan zonder financiering zal nooit veel meer zijn dan 'een plan'. Om de voorziene acties in het plan te beginnen uitvoeren, is ook een financieringsluik nodig. Het ontwikkelen van een optimale financiering is evenwel niet eenvoudig gezien veel factoren een rol spelen. We beschrijven hieronder elementen die de complexiteit duidelijk maken van het opmaken van een financieringsluik en maken een link naar het financieringsaspect:

- Lokale klimaatplannen zijn ambitieus: lokale klimaatplannen omvatten minstens de ambitie om de uitstoot van broeikasgassen op het grondgebied van de gemeente met 20 % te verminderen tegen het jaar 2020. Maar sommige lokale overheden beschouwen deze vermindering slechts als een eerste stap op weg naar klimaatneutraliteit (vb. tegen 2050).
- Verschillende bestuursniveaus zijn nodig om alle acties uit de lokale klimaatplannen uit te voeren (multi-level): voor bepaalde acties of investeringen die voorzien zijn in de klimaatplannen is het lokale niveau niet het meest relevante niveau en kan een bundeling op een hoger niveau (bv. een groep van gemeenten, de provincie, het Vlaamse gewest of België) tot een hogere efficiëntie leiden. Denk bijvoorbeeld aan infrastructuurwerken waarvan het rendement een samenwerking van verschillende overheidsniveaus vergt (bv. groen gas of laadinfrastructuur elektrische voertuigen). Als door een bundeling het rendement stijgt, stijgt ook de terugbetalingscapaciteit van de ontleners. Een toegenomen terugbetalingscapaciteit leidt ertoe dat het project gemakkelijker gefinancierd zal worden.
- De acties voorzien in de lokale klimaatplannen moeten door verschillende partijen in de gemeente worden uitgevoerd (multi-actor): om ambitieuze emissiereducties tot stand te brengen, volstaat het niet dat het lokale klimaatplan zich enkel op de emissies van de gemeentelijke overheid zelf concentreert. Zelfs indien de gemeentelijke overheid erin slaagt haar eigen handelen klimaatneutraal te maken, dan nog schuilt de toegevoegde waarde hiervan vaak eerder in de voorbeeldfunctie, dan in de impact op de totale uitstoot van broeikasgassen in deze gemeente. De plannen voorzien bijgevolg ook acties/maatregelen die door private (burgers / bedrijven) actoren zullen moeten worden genomen. Het is echter budgettair niet mogelijk en vanuit efficiëntieoogpunt ook niet wenselijk dat de overheid al deze investeringen die volgens het klimaatplan tot de private sector behoren zou financieren of subsidiëren. Hiervoor moet naar maatregelen en instrumenten worden gezocht die ervoor zorgen dat de private sector de volgens het plan benodigde investeringen daadwerkelijk uitvoert.
- Het lokale klimaatplan is een plan voor de (middel)lange termijn (multi-periode): het tijdstip waarop de acties / investeringen worden uitgevoerd, waarop deze beginnen op te brengen, en de periode waarop een opbrengst mag verwacht worden bepalen de cashflow en hebben daarom een belangrijke impact op de financiële planning. De financiële planning kan een hele uitdaging zijn maar kan de nood aan (nieuwe) financiering beperken, doordat de middelen of opbrengsten van

het ene project te herinvesteren in een ander project. De planningshorizon van het plan loopt niet noodzakelijk gelijk met de financieringshorizon. Zo kunnen bepaalde activiteiten/investeringen al volledig operationeel zijn, terwijl de financiering ervan nog ettelijke jaren kan blijven doorlopen.

- Maatregelen in de lokale klimaatplannen zijn heel heterogeen: een klimaatplan omvat maatregelen die heel verschillend van aard kunnen zijn. Ook vanuit financieringsoogpunt kunnen de acties sterk verschillen: sommige acties genereren een (economisch) rendement bij de investeerder of bij een derde die in staat is om de financieringskost te dragen; andere acties laten dit niet toe.
- Een directe opbrengst van de klimaatplannen is de reductie van de energiefactuur: in tegenstelling tot heel wat (milieu)investeringen waarvan de baten van de vermeden milieu-impact niet automatisch toekomen aan diegene die de maatregel neemt, heeft de investeerder van klimaatmaatregelen doorgaans een rechtstreekse economische baat bij de reductie van broeikasgasemissies. Immers, broeikasgassen komen grotendeels voort uit de verbranding van fossiele brandstoffen om in ons energieverbruik te voorzien. Emissiereductieprojecten zijn dan ook vaak energie-efficiëntieprojecten zodat een investeerder een economische baat geniet in de vorm van een vermindering van zijn energiefactuur. Daarnaast heeft elke vermeden ton broeikasgasemissies een economische waarde (de 'koolstofwaarde'). Deze komt echter niet noodzakelijk rechtstreeks toe aan de investeerder. Er bestaan evenwel een aantal strategieën om de 'koolstofwaarde' (gedeeltelijk) naar de investeerder te laten terugvloeien. Zo bijvoorbeeld het ontwikkelen van een kader voor domestic offset projects (zie optie 12 bij renovatiecasus). Deze moeten beter benut kunnen worden.
- Lokale klimaatplannen hebben nood aan project-, programma- en transitiefinanciering: de financiering van lokale klimaatplannen nodigt uit om van de klassieke projectbenadering door te groeien naar een meer programmatorische aanpak. Hierbij wordt de financiering van acties en investeringsprojecten van verschillende aard die (thematisch, technisch of organisatorisch) met elkaar verbonden zijn, ook vanuit financieringsoogpunt samen bekeken. Een belangrijke uitdaging bij de financiering van de (lokale) klimaatplannen bestaat erin om geleidelijk aan los te komen van een project-per-project aanpak, en via een programmatorische aanpak uiteindelijk naar een echte transitiefinanciering te evolueren.

Van cherry picking naar piggybacking

Vandaag vinden doorgaans enkel de projecten met het hoogste risicocorrigeerde rendement de benodigde financiering. Zo vinden enkel de meest rendabele projecten financiering en worden enkel deze projecten uitgevoerd. We spreken hier van *'cherry picking'*. Op deze manier blijven op termijn enkel nog de minst rendabele en zeker ook de onrendabele projecten over. Door projecten met een hoog rendement te koppelen aan projecten met een laag/negatief rendement kan een aanvaardbaar rendement op het niveau van de 'projectportefeuille' worden geboden. De sterke projecten 'dragen' de zwakkere projecten. Dit wordt verstaan onder *'piggybacking'*. Dit is wat we moeten realiseren wens we de ambities in de lokale klimaatplannen bereiken. Er bestaan heel wat verschillende manieren om deze koppeling tot stand te brengen (koppeling van projecten, organisatorische koppeling, commerciële koppeling, financiële koppeling of een combinatie van deze methoden).

1.2 Finaliteit financieringsluik

De start van de zoektocht naar een optimaal financieringsluik bij een lokaal klimaatplan begint bij het scherpstellen van wat we willen bereiken met het financieringsluik.

Een financieringsluik dient in essentie een antwoord te geven op volgende vragen:

- *Hoeveel middelen dienen we te voorzien?*

Een deel van de nodige investeringen zal 'spontaan' gerealiseerd worden, dit is zonder bijkomende externe ondersteuning of aanmoediging. In het kader van de financiering van lokale klimaatplannen moeten we voor dit deel van de investeringen dan ook geen financieringsoplossing te voorzien. Voor het overige deel, dat niet spontaan gerealiseerd wordt, moet wel op zoek gegaan worden naar financiering. De financiële middelen die nodig zijn om de investeringen die niet 'spontaan' uitgevoerd worden, vormen de 'financieringsbehoefte'.

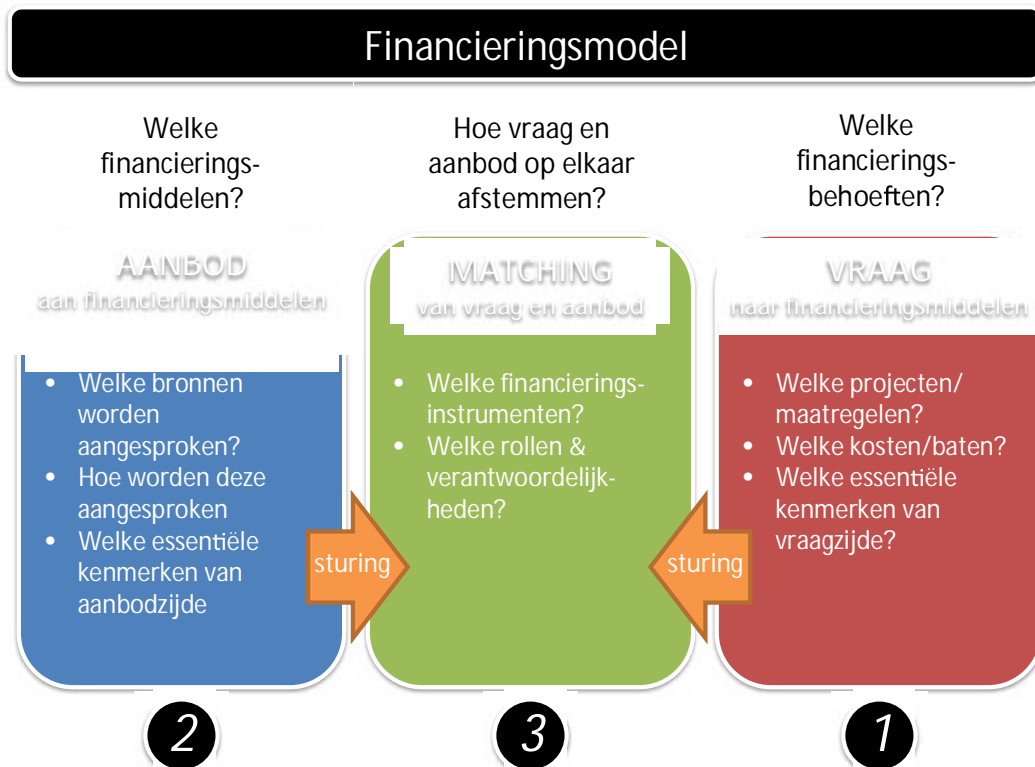
- *Waar gaan we die middelen (blijven) halen?*

Bij het uitwerken van het financiële luik wordt de vraag gesteld waar we de middelen zullen halen om aan de financieringsbehoefte te voldoen. Kunnen we een financieringsdynamiek op gang brengen die zich op termijn zelf kan bedruipen zodat er ook op lange termijn (acties uit te voeren na 2040) middelen voorhanden zijn.

- *Hoe zorgen we ervoor dat de beschikbare middelen ook effectief gebruikt worden?*

Het is niet omdat er middelen beschikbaar zijn dat deze ook effectief gebruikt worden. Naast de financieringscomponent die voor een ondersteuning op het vlak van de financiering zorgt, is het van belang om na te gaan welke flankerende maatregelen nodig zijn om de private partijen die acties zouden moeten ondernemen om de ambities uit het lokale klimaatplan te behalen te overtuigen tot implementatie over te gaan en gebruik te maken van de beschikbare financieringsmiddelen.

Deze drie vragen kunnen vertaald worden naar de drie essentiële bouwstenen voor een financieringsmodel (zie Figuur 1 hieronder): een concrete financieringsbehoefte (vraag) gekoppeld (matching) aan de beschikbare financieringsmiddelen (aanbod).



Figuur 1: Bouwstenen financieringsmodel

1.3 Twee essentiële uitdagingen

Het realiseren van ambitieuze klimaatdoelstellingen veronderstelt een antwoord op twee essentiële uitdagingen.

1 - Hoe ervoor zorgen dat *rendabele maatregelen* worden uitgevoerd?

Rendabele maatregelen zijn maatregelen die zichzelf terugbetalen, vb. door een besparing op de energiefactuur. Het is echter niet omdat projecten rendabel zijn dat ze ook uitgevoerd worden. Immers, los van het investeringsproject zelf, kunnen er zich persoonsgebonden problemen voordoen die investeringen in rendabele projecten in de weg staan. Persoonsgebonden problemen kunnen van financiële (cashflow-, krediet- en opportunitetskostprobleem) of niet-financiële (informatie- & kenniskloof, tijdsgebrek) aard zijn. Later in dit draaiboek komen we terug op deze problemen en leggen uit hoe en waarom ze een belemmering vormen om te investeren. Een effectieve financieringsstrategie zorgt ervoor dat ook de persoonsgebonden problemen worden aangepakt.

2 - Hoe ervoor zorgen dat de *niet rendabele*, maar essentiële, *maatregelen* ook worden uitgevoerd?

Om de ambitieuze doelstellingen in de lokale klimaatplannen te bereiken, moeten er ook een aantal minder of niet-rendabele projecten worden uitgevoerd. Bij gebrek aan een aangepaste financieringsoplossing zullen deze minder of niet-rendabele maatregelen vaak niet worden uitgevoerd.

Tot op heden wordt voor niet rendabele projecten verwacht dat de overheid met subsidies over de brug komt. Voor een beperkt aantal projecten of voor een beperkte tijd *kan* dit een relevante optie zijn. Echter, gezien de omvang van de middelen die nodig zijn om de transitie naar een koolstofarme wereld te behalen, is het praktisch ondenkbaar dat de lokale of regionale overheden deze middelen zouden aanleveren. In de context van de ontwikkeling van een financieringsstrategie vertaalt deze vaststelling zich in volgende strikte voorwaarden:

1. De middelen voor de financiering van lokale klimaatplannen dienen in hoofdzaak vanuit de private sector te worden aangeleverd;
2. Voor (het merendeel) van de niet-rendabele maatregelen zal een oplossing moeten gevonden worden die geen beslag legt op de overheidsbegroting (begrotingsneutrale oplossing).

Een financieringsstrategie en -plan is optimaal in de mate waarin het (1) de financiële middelen weet te voorzien om de vooropgestelde emissiereductiedoelstellingen te realiseren (effectiviteitscriterium), (2) dit aan de laagste kost kan realiseren (efficiëntiecriterium), en (3) rekening houdend met essentiële randvoorwaarden en uitgangspunten.

2. OVERZICHT PROCES: MIJLPALEN EN PRAKTIJKEN

In dit hoofdstuk bespreken we de verschillende mijlpalen op de weg naar de ontwikkeling van een optimaal financieringsluik voor lokale klimaatplannen en een aantal mogelijke activiteiten om die mijlpalen te bereiken.

Wat is een mijlpaal?

Een mijlpaal wordt gedefinieerd als een tussentijds resultaat dat gerealiseerd moet worden als tussenstap in het bereiken van de uiteindelijke doelstelling. Dit betekent in deze context een optimaal financieringsluik van lokale klimaatplannen. Goede mijlpalen worden resultaatgericht (wat moeten we bereiken?) en oplossingsneutraal (zonder op te dringen hoe we dit moeten bereiken) gedefinieerd. Een mijlpaal verschilt van een activiteit in die zin dat een activiteit zegt wat je moet doen en een mijlpaal wat je moet bereiken.

We geven in dit hoofdstuk een proces mee met de mijlpalen en activiteiten om tot een financieringsluik te komen en dus geen uitgewerkte financieringsoplossing. Er bestaat nog geen uitgeteste financieringsstrategie voor lokale klimaatplannen die door iedere lokale overheid kan worden overgenomen. Het proces om tot een financieringsstrategie te komen kan leiden tot verschillende oplossingen afhankelijk van de keuzen die onderweg worden gemaakt.

Met een groep van lokale overheden wordt momenteel wel een financieringsoplossing (nl. FLK-piloot vehikel) voorbereid¹ met het oog op het bieden van een totaal-oplossing voor het financieringsvraagstuk. In de tekst hieronder komen een aantal principes terug die ook de basis vormen van dit financieringsvehikel.

Volgende mijlpalen moeten doorlopen worden in de opmaak van een optimale financieringsstrategie:

- Mijlpaal 1: de doelstelling, randvoorwaarden en strategische uitgangspunten voor het opstellen van de financieringsstrategie worden vastgesteld;
- Mijlpaal 2: de prioritaire maatregelen(clusters) worden geïdentificeerd;
- Mijlpaal 3: de financieringsbehoefte wordt vastgesteld op basis van de kernset van prioritaire maatregelen;
- Mijlpaal 4: een optimale financieringsstrategie / -model wordt ontwikkeld; en
- Mijlpaal 5: het financieringsluik bij het lokale klimaatplan wordt goedgekeurd.

¹ 'FLK-piloot' – zie voor informatie onder meer op: <http://www.technum.be/index.php/nl/referenties/strategie-beleid/beleidsadvies-en-strategische-studies/ref/639-piloot-vehikel-flk>



Figuur 2: Overzicht mijlpalen in het proces van ontwikkeling van het financieringsluik bij lokale klimaatplannen

Voor elke mijlpaal geven we volgende informatie weer:

- In de titel van de paragraaf staat de naam van de mijlpaal. Hieruit kan reeds afgeleid worden welk resultaat bereikt moet zijn. We nummeren de mijlpalen als volgt: mijlpaal 1 = MP1.
- We beschrijven de mijlpaal. In de toelichting van de mijlpaal situeren we de mijlpaal in het proces, en welke resultaten precies bereikt moeten worden.
- We geven enkele goede praktijken mee. De mijlpaal zelf wordt oplossingsneutraal geformuleerd. Dit wil zeggen dat een mijlpaal op verschillende manieren kan bereikt worden. De mogelijke oplossingen zijn vaak contextgevoelig. Dit belet niet dat we een aantal goede praktijken kunnen definiëren. We geven voorbeelden van activiteiten die in vele gevallen helpen om de mijlpalen te bereiken. Deze goede praktijken dienen als voorbeeld of inspiratiebron. Dit draaiboek is een levend document, het is dus goed mogelijk dat er door voortschrijdend inzicht betere oplossingen worden gevonden. De goede praktijken worden per mijlpaal genummerd. Een eerste goede praktijk bij mijlpaal 1 krijgt volgnummer MP1P1.
- We formuleren een aantal tips en aandachtspunten. Tot slot geven we de lezer nog een aantal aanknopingspunten voor het in praktijk brengen van de activiteiten die moeten leiden tot het bereiken van de betreffende mijlpaal.

Opmerking: Wanneer beschouwen we een mijlpaal als bereikt?

De mijlpalen hieronder dienen waar nodig verder geconcretiseerd te worden, zodat we op voorhand duidelijk vaststellen wanneer we de mijlpaal als 'bereikt' zullen beschouwen. Zo bijvoorbeeld: indien we het bereiken van de mijlpaal afhankelijk maken van een goedkeuring, dan moeten we aanduiden wie de goedkeuring moet geven (e.g. het College van Burgemeester en Schepenen of de raad van bestuur van de organisatie die als planeigenaar optreedt, of)

2.1 Mijlpaal 1: De doelstelling, randvoorwaarden en de strategische uitgangspunten werden vastgesteld

2.1.1 Toelichting mijlpaal

Het proces om tot een financieringsluik te komen, begint met het identificeren en expliciteren van doelstellingen, essentiële randvoorwaarden en belangrijke uitgangspunten.

- Doelstellingen moeten weergeven waartoe het financieringsluik bij het lokale klimaatplan moet leiden. Wat wordt met het financieringsluik beoogt?
- Essentiële randvoorwaarden geven aan waar rekening mee gehouden moet worden bij het definiëren van het financieringsluik. Het legt het aantal vrijheidsgraden vast en sluit bepaalde opties uit.

- Belangrijke uitgangspunten. De uitgangspunten kunnen de effectiviteit en efficiëntie van de financieringsoplossing in belangrijke mate beïnvloeden. Zo bijvoorbeeld, vinden we vandaag in bepaalde klimaatplannen nogal sterk een scheiding tussen financiering van private en publieke acties en maatregelen, terwijl het best mogelijk is om kosten te besparen of de financiering te vergemakkelijken door bepaalde investeringen van de publieke en van private sector gebundeld te financieren.

De doelstellingen, randvoorwaarden en uitgangspunten bepalen in grote mate de richting waarin we oplossingen zullen moeten zoeken. Indien deze niet eenduidig werden vastgesteld en/of hiermee geen rekening wordt gehouden, bestaat het risico dat men uiteindelijk een financieringsstrategie ontwikkelt waarvoor er onvoldoende draagvlak bestaat en bijgevolg niet kan worden goedgekeurd (MP5).

We beschouwen deze mijlpaal als bereikt als (1) de doelstellingen, randvoorwaarden en strategische uitgangspunten werden scherp werden gesteld en de hierbij gehanteerde logica werd gedocumenteerd, en als (2) alle voor de uitvoering van het plan essentiële partijen hiermee akkoord gaan (draagvlakcreatie).

2.1.2 Goede praktijken

MP1P1 - Benoem de belangrijkste keuzen en hun implicaties

Vaak worden er bij het opstellen van het klimaatplan een aantal keuzen gemaakt of liggen een aantal uitgangspunten aan de basis van het plan. Bij het opstellen van een financieringsluik is het belangrijk om deze te verduidelijken en de gevolgen voor het financieringsluik in kaart te brengen. De gemaakte keuzen en uitgangspunten kunnen indien nodig worden aangepast. In voorkomend geval, is het van belang om ook de motivatie van de wijziging te documenteren. De beheersingsstructuur rond het klimaatplan, waaronder beslissingsprocessen, kunnen in bepaalde gevallen een rem betekenen op de financiële participatie van derden. Als we deze middelen willen aantrekken, dan dienen we mogelijk deze structuur aan te passen.

De keuzen of uitgangspunten kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben op:

- De rol die de lokale overheid opneemt;
- De wijze waarop de overheid zeker wil zijn van de medewerking van sleutel actoren uit de private sector;
- De visie over de samenwerking en optimalisatiemogelijkheden met anderen (bekijken we project per project of kunnen we een ruimere blik hanteren en een programmatorische aanpak opzetten?);
- De wisselwerking met andere niet-klimaatdoelstellingen;
- De vraag of er beroep kan gedaan worden op compensatiemechanismen. Het betreft hier de compensatie van emissies op het grondgebied van de gemeente door emissiereducties buiten het grondgebied van de gemeente.

MP1P2 - Selecteer en documenteer doelstellingen, randvoorwaarden en uitgangspunten

Gezien het belang van de doelstellingen, randvoorwaarden en uitgangspunten voor financiering, wordt de motivatie voor iedere keuze en ieder uitgangspunt bondig

gedocumenteerd. Zo onthouden we de redenering die achter onze keuzes schuil gaat en kunnen we indien nodig met kennis van zaken onze keuzes herzien.

2.1.3 Tips en aandachtspunten

Hieronder geven we een aantal aanknopingspunten voor het definiëren van doelstellingen, randvoorwaarden en uitgangspunten:

- *Randvoorwaarde: financiering in functie van doelstellingen, niet omgekeerd*

Het financieringsvraagstuk is geen doorslaggevend element - en mag dit ook niet zijn - voor het definiëren van de emissiereductiedoelstelling. Het is niet aangewezen om de klimaatdoelstellingen bij te stellen in functie van (gemakkelijk vindbare) financieringsoplossingen. De doelstellingen en maatregelen in de klimaatplannen staan centraal en de te ontwikkelen financieringsstrategie moet erop gericht zijn om deze doelstellingen te bereiken.

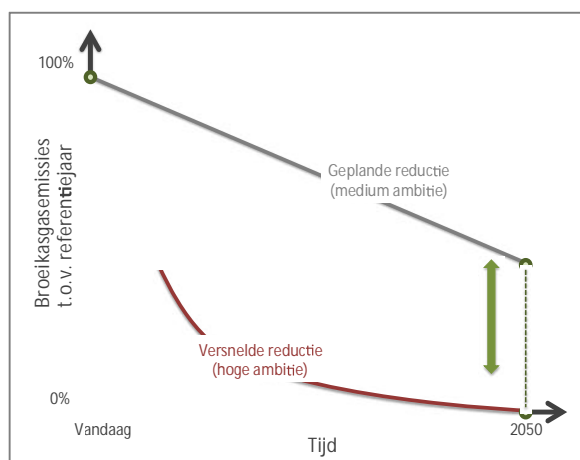
- *Uitgangspunt: Het ambitieniveau als hefboom voor deelname aan de financiering*

Ambitieuze klimaatplannen zorgen voor een snellere of meer ambitieuze reductie in de uitstoot van broeikasgassen. We gaan op zoek naar wie baat heeft bij het (versneld) uitvoeren van de acties en maatregelen, vb. een groot aantal ondernemingen², de Vlaamse overheid³, ... Omdat deze partijen baat hebben bij het versneld uitvoeren van deze plannen, hebben ze eveneens baat bij het vinden van een goede financieringsoplossing.

Voor de lokale klimaatplanbeheerders vormt de omvang van de reductie en de snelheid waarmee deze bereikt zal worden één van de hefboomen bij de onderhandeling.

De financieringsstrategie moet dit oneigenlijke 'kip-en-ei'-probleem doorbreken en een win-win-win situatie creëren: voor de maatschappij, voor de betrokken bedrijfssectoren en voor de partijen die klimaatmaatregelen willen uitvoeren.

- *Randvoorwaarde: we blijven aandacht houden voor het realiseren van secundaire doelstellingen*



² Zo zal een doelstelling om het tempo van de huidige energierenovatie voor een bepaalde gemeente of regio van 1.000 naar 3.000 wooneenheden per jaar te brengen, de woningrenovatiemarkt aanzienlijk doen uitbreiden. Bedrijfssectoren die diensten en producten aanleveren die verband houden met de woningrenovatie zullen dan ook een omzetting kennen.

³ De Vlaamse overheid heeft een emissiereductieverplichting, die er op neer komt dat Vlaanderen - voor het gedeelte dat niet onder het EU emissiehandelsysteem valt - slechts een bepaalde hoeveelheid broeikasgasemissies mag uitstoten. Indien er meer wordt uitgestoten dan toegelaten, dan dient de Vlaamse overheid emissierechten aan te kopen ter dekking van deze overtollige emissies. Bijgevolg, hoe sneller de lokale klimaatplannen worden uitgevoerd en des te hoger de ambitie in deze lokale klimaatplannen, des te gemakkelijker de klimaatdoelstellingen behaald zullen worden en des te minder emissierechten er door de Vlaamse overheid dienen te worden aangekocht.

Het financieringsmodel reikt bij voorkeur een oplossing aan voor de financiering van projecten die, naast het reduceren van broeikasgasemissies, eveneens bijdragen tot andere doelstellingen en dit naast (en tegelijkertijd) met emissiereductieprojecten die meer rendabel zijn. Bij de financiering moet niet enkel ingezet worden op maatregelen die het meest en het snelst bijdragen tot de beoogde broeikasgasemissiereductie. Er moet ook oog zijn voor secundaire doelstellingen zoals vb. de sociale dimensie van de maatregelen. Dit betekent bijvoorbeeld dat een lage of zelfs negatieve rendabiliteit van energierenovaties van kleinere woningen, die vaak door sociaal zwakkeren worden bewoond, niet dat deze groep automatisch van de financiering voor de woningrenovatie wordt uitgesloten.

– *Uitgangspunt: subsidiariteit van overheidsmiddelen*

Subsidiariteit betekent dat het geschikte niveau wordt gekozen om de beslissingen te nemen of om projecten te financieren. We gaan er van uit dat overheidsmiddelen uitsluitend worden ingezet voor het vergroenen van het eigen patrimonium. Enkel indien de private sector zich in gebreke blijft om de emissiereductieprojecten te financieren, kunnen onder welbepaalde voorwaarden⁴ overheidsmiddelen ingezet worden. Het inzetten van overheidsmiddelen wordt in dergelijk geval bij voorkeur als hefboom gebruikt om private middelen aan te trekken.

– *Randvoorwaarde: nood aan financiële ontzorging*

Heel wat emissiereductie-investeringen verdienen zichzelf terug. Zij genereren voldoende inkomsten om het kapitaal en de kost van dit kapitaal te vergoeden, soms al in een (zeer) korte tijd. Voor dit soort investeringen kunnen instrumenten zoals een derde partij financiering die een financiële ontzorging mogelijk maken de investeringsdrempel substantieel verlagen. Immers, de doelgroep moet de financiering van de investering niet meer zelf regelen aangezien een derde partij in hun plaats investeert, en betaalt via de energiefactuur of een abonnementsformule de investeerder terug.

– *Randvoorwaarde: additionaliteit als vereiste om een effectieve financiering op te zetten*

Bij het opmaken van een financieringsstrategie wensen we een financieringsoplossing te voorzien voor projecten die anders niet worden gerealiseerd: zogenaamde additionele projecten.

Voor de financieringsstrategie betekent dit dat er uitsluitend subsidiëring wordt voorzien voor economisch niet-rendabele investeringen (en dit enkel ter hoogte van de onrendabele top). Economisch rendabele projecten of investeringen in uitvoering van een wettelijke verplichtingen komen niet in aanmerking voor subsidiëring. Indien er voor de rendabele investeringen persoonsgebonden financiële drempels de investering verhinderen, dan kan in een prefinanciering (zie hierboven) of andere ondersteunende maatregelen (vb. ontzorging, ...) voorzien worden.

– *Uitgangspunt: van projectfinanciering naar planfinanciering: loskoppeling ophaling van middelen vs. besteding van middelen*

Vandaag gebeurt de financiering van investeringen vaak op projectniveau waarbij voor een bepaalde investering financiering wordt gezocht. Financiering moet

⁴ Een van de voorwaarden zou kunnen zijn dat ook 'flankerende maatregelen' die werden genomen, niet voor de nodige private financiering hebben kunnen zorgen.

evenwel niet noodzakelijk maatregel- of projectgebonden zijn. Het is mogelijk om de financiering los te koppelen van concrete investeringsprojecten en maatregelen. Een meer globale financiering (op programma- of clusterniveau) kan effectiever en efficiënter zijn (voordelen op vlak van zekerheid, transactiekosten). Dit laat tevens toe om bepaalde projecten die individueel niet of aan minder interessante voorwaarden gefinancierd kunnen worden, wel of goedkoper te financieren.

Dit houdt in dat we kunnen werken met een financieringsvehikel. Hier worden middelen opgehaald waarbij deze volgens een vooraf bepaalde investeringsstrategie kunnen worden ingezet. Een belangrijk aandachtspunt hierbij is dat er minstens voldoende rendement wordt gegenereerd om het kapitaal te vergoeden.

2.2 Mijlpaal 2: De belangrijkste maatregelen(clusters) werden geïdentificeerd

2.2.1 Toelichting mijlpaal

Een klimaatplan omvat een groot aantal maatregelen. De maatregelen dragen in verschillende mate bij tot de realisatie van de klimaatdoelstellingen en hebben ook andere implicaties op het vlak van hun implementatie (kosten, draagvlak, enzovoort). Een effectieve en efficiënte financiering veronderstelt dan ook dat de maatregelen die de ruggengraat van het lokale klimaatplan vormen, door de financieringsstrategie worden afgedekt. Daarom is het zinvol om zich toe te spitsen op de belangrijkste maatregelen(clusters).

Met deze mijlpaal willen we de belangrijkste maatregelen(clusters) in kaart brengen. Voor deze maatregelen(clusters) worden de vanuit financieringsoogpunt relevante gegevens verzameld en een financieringsstrategie opgemaakt. Deze strategie voorziet ook in een 'restcluster' zodat ook andere maatregelen gefinancierd kunnen worden. Het aanduiden van de belangrijkste maatregelenclusters heeft als doel zicht te krijgen op de omvang van de financieringsbehoefte (zie MP3) en de haalbaarheid na te gaan van de financieringsdynamiek aan de hand van deze maatregelenclusters.

Deze mijlpaal is bereikt indien (i) een lijst beschikbaar is van de belangrijkste maatregelen(clusters), (ii) hier akkoord over is bij de planbeheerder en (iii) de vanuit financieringsoogpunt belangrijkste gegevens beschikbaar zijn.

2.2.2 Goede praktijken

MP2P1 – Selectie prioritaire maatregelenclusters

Welke maatregelen(cluster) als prioritair kan beschouwd worden hangt af van hun bijdrage tot emissiereductie, draagvlak, zichtbaarheid, voorbeeld- of hefboomfunctie, enzovoort.

Een zinvolle manier om maatregelen te clusteren is op basis van doelgroep en/of (emissiereductie)sector, bijvoorbeeld "Energie-efficiëntie bij KMO's", "vergroening openbaar vervoer" of "energierenovatie sociale woningen". Op deze manier kunnen we de clusters los van een bepaalde specifieke technologie of unieke maatregel zien. Of een woning nu klimaatneutraal wordt door de buitenschil aan te pakken of op een andere manier, is dan niet van belang voor de clusterdefinitie.

De specifieke technologische of andere oplossingen om de emissiereductie binnen een bepaalde doelgroep te bereiken, zijn natuurlijk wel van belang om de investeringsbehoeften te bepalen, en hiervan afgeleid de financieringsbehoeften (zie verder). Zij helpen om de investeringsbehoefte per eenheid te bepalen voor de betreffende cluster, maar dit betekent daarom nog niet dat de betreffende technologie ook daadwerkelijk zal geïmplementeerd worden. Indien na verloop van tijd een alternatieve en meer performante oplossing emissiereducties goedkoper kan realiseren, kan uiteraard deze alternatieve oplossing worden toegepast.

Voorbeeld: de 10 belangrijkste maatregelenclusters van de stad Gent:

- M1 – Renovatie woningen voor huishouden in de hogere inkomensklasse;
- M2 – Renovatie van woningen voor huishouden in de lagere inkomensklasse;
- M3 – Renovatie van huurwoningen;
- M4 – Renovatie van sociale woningen;
- M5 – Renovatie van scholen;
- M6 – Productie van hernieuwbare energie;
- M7 – Investerings in energie-efficiëntiemaatregelen door KMO's;
- M8 - Investerings in energie-efficiëntiemaatregelen door kleine zelfstandigen;
- M9 - Sneller en meer openbaar vervoer (vertramming);
- M10 - Vergroenen van het wagenpark.

MP2P2 – Opmaak fiches per maatregelencluster

Voor deze kernset van prioritaire maatregelenclusters willen we een zicht krijgen op de essentiële kenmerken voor de financiering. Hierbij moeten minstens volgend vragen beantwoord worden:

- Wat houdt de maatregel in? Tot wie richt de maatregel zich?
- Welke emissiereductie verwacht men? Over welke periode? Wat zijn de (specifiek lokale) beperkingen? Welke risico's zijn er en wat zijn de mogelijke risicobeheersmaatregelen?
- Inschatting van de kostprijs (incl. factoren die de kostprijs beïnvloeden terugverdientijden, enzovoort).
- Financieringsopties (had men bij aanvang van het project ideeën om de betreffende maatregel te financieren en zo ja, hoe dan?).
- Neveneffecten van de maatregel op sociaal, milieu, economisch of ander vlak.

In de praktijk kan dit in de vorm een van fiche per maatregel(cluster): we spreken dan van Maatregelen/Clusterfiches, afgekort M/CF.

2.2.3 Tips & aandachtspunten

Generieke versus specifieke informatie: standaardisatie opportuniteit

Een deel van de benodigde gegevens is generiek van aard, en kan dus door alle gemeenten gebruikt worden. Zo heeft de locatie van de woning waar een energierenovatie

wordt uitgevoerd een verwaarloosbare invloed op de kostprijs. De E-peildoelstelling, de aard (appartement/woonhuis) en het bouwjaar van de woning zijn van groter belang.

Andere gegevens uit de M/CF zijn dan weer gemeentespecifiek. Het gaat bijvoorbeeld om het aantal woningen dat men wil renoveren en het E-peil dat de gemeente hierbij nastreeft, de economische draagkracht van de inwoners, enzovoort. Deze gegevens zullen steeds (grotendeels) door de gemeenten moeten worden aangeleverd.

TIP: Organiseer samenwerking met andere gemeenten bij voorkeur op Vlaams niveau om een aantal financieringsaspecten met betrekking tot de lokale klimaatplannen te standaardiseren. Bijvoorbeeld:

- Een typologie/nomenclatuur van Maatregelen en/of Maatregelencluster: dit betekent o.a. dat zelfde typologie, eenheden, gebruikt worden. Dit heeft het voordeel van de eenduidigheid en laat ook toe om het leerproces te vereenvoudigen (benchmark).
- Verzamelen van generieke informatie m.b.t. maatregelen: o.a. informatie over de gemiddelde investeringskost, levensduur informatie, rendabiliteitsinformatie, enzovoort.

Een deel van de informatie is reeds beschikbaar via de tool die ontwikkeld werd om lokale overheden te ondersteunen bij het uitvoeren van de nulmeting ter voorbereiding op de opmaak van het klimaatplan⁵.

Het standaardiseren (en structureren) van bepaalde gegevens:

- Laat toe om tijd en middelen te besparen bij de opmaak en het beheer van het financieringsluik bij de lokale klimaatplannen: de individuele gemeenten dienen het wiel niet keer op keer uit te vinden, er kunnen gemeenschappelijk formats worden opgemaakt, data kunnen samen worden ge-updated, enzovoort.
- Zorgt voor een toegenomen leereffect: gemeenten kunnen gemakkelijker van elkaar leren doordat eenzelfde terminologie wordt gehanteerd (benchmarkingopportuniteit).
- Ondersteunt het (boven-) gemeentelijke beleid: door binnen een gestandaardiseerd kader te werken voor de lokale overheden, intercommunales / samenwerkingsverbanden en de Vlaamse overheid, kunnen zinvolle tijdsreeksen of aggregaties op bovengemeentelijk niveau opgemaakt worden.
- Kan een katalysator vormen voor samenwerking tussen (lokale) overheden: een gestandaardiseerde aanpak laat toe om het financieringsluik en/of de flankerende maatregelen bij de lokale klimaatplannen op elkaar af te stemmen of zelfs gezamenlijk aan te pakken.
- Het vereenvoudigt ook de samenwerking met derden (e.g. potentiële investeerders/financiers) door het aanreiken van een eenduidig coherent kader (met onder meer gestandaardiseerde cijfers) en het begrip van de financieringsbehoeften te verbeteren.

TIP: Protocol m.b.t. datakwaliteit

⁵ De tool is te vinden via: <http://aps.vlaanderen.be/lokaal/burgemeestersconvenant/burgemeestersconvenant.htm>

Om de kwaliteit van de gebruikte gegevens te verzekeren, is het zowel voor de generieke als voor de specifieke gegevens aangewezen om de gebruikte bronnen, berekeningen en assumpties te documenteren, zodat de cijfers periodiek kunnen worden geactualiseerd. Ter ondersteuning van een kwaliteitsvolle gegevensvergaring, -documentatie en periodieke evaluatie/actualisering wordt bij voorkeur een protocol (procedure) opgesteld en aan de gemeenten ter beschikking gesteld. In dit protocol wordt aangegeven hoe de gegevens kunnen worden verzameld, en aan welke minimale kwaliteitscriteria de gegevens dienen te beantwoorden.

2.3 Mijlpaal 3: De financieringsbehoeften werden scherp gesteld

2.3.1 Toelichting mijlpaal

Nadat in MP2 de voornaamste maatregelen of maatregelenclusters werden geïdentificeerd en opgelijst, moeten in MP3 de financieringsbehoeften van deze prioritaire maatregelen(clusters) worden begroot.

De 'investeringsbehoefte' verwijst naar het totaal aan financiële middelen die moet geïnvesteerd worden. Met de term 'financieringsbehoefte' verwijzen we naar de financiële middelen die nodig zijn om ervoor te zorgen dat investeringen die niet spontaan uitgevoerd worden, toch worden gerealiseerd. De financieringsbehoefte is dus slechts een fractie van de investeringsbehoefte. Een deel van de benodigde investeringen zal immers zonder bijkomende externe (financiële) ondersteuning gerealiseerd worden. Voor de investeringen die spontaan gerealiseerd worden, moeten we dus geen financieringsoplossing voorzien en is er dus ook geen financieringsbehoefte. Voor de overige investeringen bestaat er wel een financieringsbehoefte.

De omvang van deze financieringsbehoefte is afhankelijk van de kosten van de gekozen ondersteuningsstrategie. De ondersteuningsstrategie geeft aan op welke wijze we de categorie 1, 2 en 3-projecten⁶ willen ondersteunen: een subsidie, een lening/prefinanciering, een waarborg, administratieve of technische ondersteuning,

Deze mijlpaal is bereikt op het moment de financieringsbehoeften werden scherp gesteld.

Voorbeeld: investeringsbehoefte vs. financieringsbehoefte

Indien we 3.000 woonhuizen per jaar willen renoveren tot 70kWh/m² en we hiervoor 20.000 EUR per renovatie nodig hebben, dan bedraagt de jaarlijkse investeringsbehoefte 60.000.000 EUR. Indien het normaal renovatieritme 1.000 woonhuizen per jaar bedraagt (renovaties die zonder bijkomende ondersteuning gerealiseerd worden) dan dienen we vanuit het klimaatplan slechts middelen te voorzien ter ondersteuning van 2.000 woonhuizen. Gesteld dat we voor elk van die 2.000 woonhuizen (optie 1) een subsidie van 5.000 EUR nodig achten om de kandidaat investeerder tot de benodigde investering over te halen of (optie 2) de prefinanciering van het volledige bedrag van de energierenovatie, dan komen we tot twee verschillende financieringsbehoeften. In de eerste optie 10.000.000 EUR per jaar en in de tweede optie 40.000.000 EUR per jaar. In de eerste optie zijn middelen definitief verworven door de begunstigde terwijl in de tweede optie de middelen terugvloeien en dus hergebruikt kunnen worden.

⁶ Voor meer uitleg over categorie 1, 2 en 3-projecten verwijzen we naar MP3P2 – waarin een indeling wordt gemaakt op basis van knelpunten die potentiële investeerders tegenhouden om de investering te doen.

2.3.2 Goede praktijken

MP3P1 - Algemeen overzicht aanpak definitie financieringsbehoefte

Het stappenplan hieronder kan gevolgd worden om de financieringsbehoefte van de maatregelen(clusters) te begroten.

- Stap 1 - Voor het bepalen van de financieringsbehoefte voor een bepaalde maatregelen(cluster) vertrekken we van vanuit de investeringsbehoefte. Voor de investeringsbehoefte wordt de referentie investeringskost per eenheid vermenigvuldigd met het aantal eenheden.

Bijvoorbeeld: Indien de eenheidskost van de energierenovatie per woning 20.000 EUR bedraagt en er 10.000 woningen gerenoveerd moeten worden, dan bedraagt de investeringskost 200.000.000 EUR.

- Stap 2 - Vervolgens gaan we na welke (in hoofdzaak financiële) hindernissen de investeringen in de weg staan, en schatten we in welk aandeel van de investeringen niet wordt uitgevoerd omwille van deze hindernissen (knelpuntenanalyse – zie hiervoor verder onder MP3P2). Dit vereist uiteraard een bijkomende analyse naar de mogelijke oorzaken, bv. de financiële draagkracht van een deel van doelgroep.

Bijvoorbeeld: Stel dat in het voorbeeld 70 % van de investeringen niet worden uitgevoerd als gevolg van bepaalde (financiële of niet-financiële) knelpunten, dan zullen we voor 7.000 woningen een aangepaste ondersteuning dienen te voorzien.

- Stap 3 - Vervolgens dienen we een ondersteuningsstrategie vast te stellen die de hindernissen wegwerkt. Het bepalen van de aard van de ondersteuning bouwt verder op de knelpuntenanalyse en de oorzaken van deze knelpunten. Zo zal een probleem van rendabiliteit van de investering een andere ondersteuning vragen dan een cashflowprobleem van een potentiële investeerder. In het eerste geval kan een subsidie soelaas bieden terwijl in het tweede geval een oplossing kan gevonden in een vorm van een derde partij financiering (zie ook MP3P2).

- Stap 4 – Voor elke cluster brengen we de financieringsimplicaties van de gekozen ondersteuningsstrategie in kaart (per eenheid).

Bijvoorbeeld: Stel dat in bovenstaand voorbeeld verschillende knelpunten worden geïdentificeerd: enerzijds de onmogelijkheid van de woningeigenaars een bijkomend krediet te verkrijgen bij de bank voor de renovatie van de woning, en anderzijds de nood aan ontzorging / coördinatie van de renovatie-aanpak. Voor elk van deze knelpunten dienen specifieke ondersteuningsstrategieën te worden ontwikkeld. Het financiële knelpunt m.b.t. de ontleningscapaciteit kan bijvoorbeeld worden opgelost door middel van een prefinancieringsoplossing (eenheidskost = 20.000 EUR). Het knelpunt m.b.t. ontzorging dient op een heel andere manier te worden aangepakt, bijvoorbeeld via de organisatie van collectieve renovaties wat bijvoorbeeld 5.000 EUR per woning kost.

- Stap 5 – Om tot de financieringsbehoefte van een bepaalde cluster te komen, moeten we tenslotte inschatten voor hoeveel eenheden we een bepaalde ondersteuningsvorm moeten voorzien, en deze vermenigvuldigen met de financieringsbehoefte per eenheid (uit stap 4).

Bijvoorbeeld: een prefinanciering van 20.000 EUR voor 6.000 eenheden en een ontzorgingstraject van 5.000 EUR voor 1.000 eenheden, of in totaal 17.000.000 EUR (12.000.000 + 5.000.000).

- Stap 6 – Om de totale financieringsbehoefte op klimaatplanniveau te kunnen inschatten, moeten we tenslotte de financieringsbehoefte voor de verschillende maatregelen(clusters) optellen, en er de financieringsbehoefte van een ‘restcluster’ aan toevoegen. Deze ‘restcluster’ betreft de maatregelen die niet in de prioritaire maatregelen(clusters) werden meegenomen, maar die wel nodig zijn om de klimaatplandoelstellingen te realiseren. Voor de inschatting van de financieringsbehoefte van de restcluster kan bijvoorbeeld gekeken worden naar het aandeel van deze restcluster in de gehele emissiereductie-inspanning.

Bijvoorbeeld: als de prioritaire maatregelenclusters volgens het klimaatplan samen ongeveer 80 % van de emissiereductiedoelstelling kunnen realiseren, dan moeten we voor de restcluster nog een financiering voorzien ter dekking van de resterende 20 %. Voor de berekening van de financieringsbehoefte van de restcluster kunnen we vertrekken van de gemiddelde financieringsbehoefte per ton CO₂ reductie⁷ en deze toepassen op het aandeel van de restcluster in de totale emissiereductie van het klimaatplan.

MP3P2 – Knelpunten analyse

De aard van de ondersteuning is afhankelijk van het type knelpunten dat de potentiële investeerder ervan weerhoudt een investering te maken, en de strategie die wordt gehanteerd om deze op te lossen.

We kunnen investeringsprojecten in drie categorieën onderverdelen aan de hand van project- en persoonsgebonden factoren (zie Figuur 3).

Categorie 1 - Rendabele investeringen (netto contante waarde > 0) die niet worden uitgevoerd omwille van niet-financiële hindernissen, vb.: gebrekkige technische kennis, onzekerheid omtrent het

rendement, te veel administratie, geen kennis van subsidies, enzovoort.

Categorie 2 - Rendabele investeringen (netto contante waarde > 0) die niet worden uitgevoerd omwille van een persoonsgebonden financieringsprobleem, vb.:

- *Een cashflowprobleem:* Indien de inkomsten of de besparingen lager zijn dan de maandelijkse afbetalingslast van de lening⁸, dan heeft de investering een invloed op



⁷ = totale financieringsbehoefte van alle clusters, excl. restcluster, gedeeld door de emissiereductie van alle clusters

⁸ Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer de terugverdienperiode langer is dan periode van de lening.

de beschikbare middelen van de investeerder. Hij gaat dus een deel van zijn beschikbaar vermogen moeten aanwenden voor de afbetaling van zijn schulden. Dit heeft tot gevolg dat deze middelen niet meer voor andere projecten kan gebruikt worden.

- *Een kredietprobleem (ontleningscapaciteit)*: Een rendabel project via een lening financieren, is doorgaans enkel mogelijk indien de ontlener voldoende kredietwaardig wordt geacht om een (bijkomende) lening te dragen. Indien de bankier de impact van de investering op de kredietwaardigheid verkeerd inschat (en bijvoorbeeld de besparing op de energiefactuur niet in beschouwing neemt, dan kan een lening om de foute redenen geweigerd worden.
- *Een opportuniteitskostprobleem*: Gezien er doorgaans meer investeringsprojecten dan middelen zijn, is een investeringsbeslissing een keuze tussen meerdere alternatieven. Hierdoor is niet (enkel) het rendement van het betreffende project van belang, maar is vooral de vergelijking met het rendement van de alternatieve investeringsopties doorslaggevend. Vanuit economisch oogpunt, worden de investeringsprojecten gekozen die de hoogste rendement bieden. Kiezen voor een project met een lager rendement brengt dan een opportuniteitskost met zich mee.

Categorie 3 - Niet rendabele investeringen hebben een negatieve netto contante waarde en worden daarom ook niet uitgevoerd.

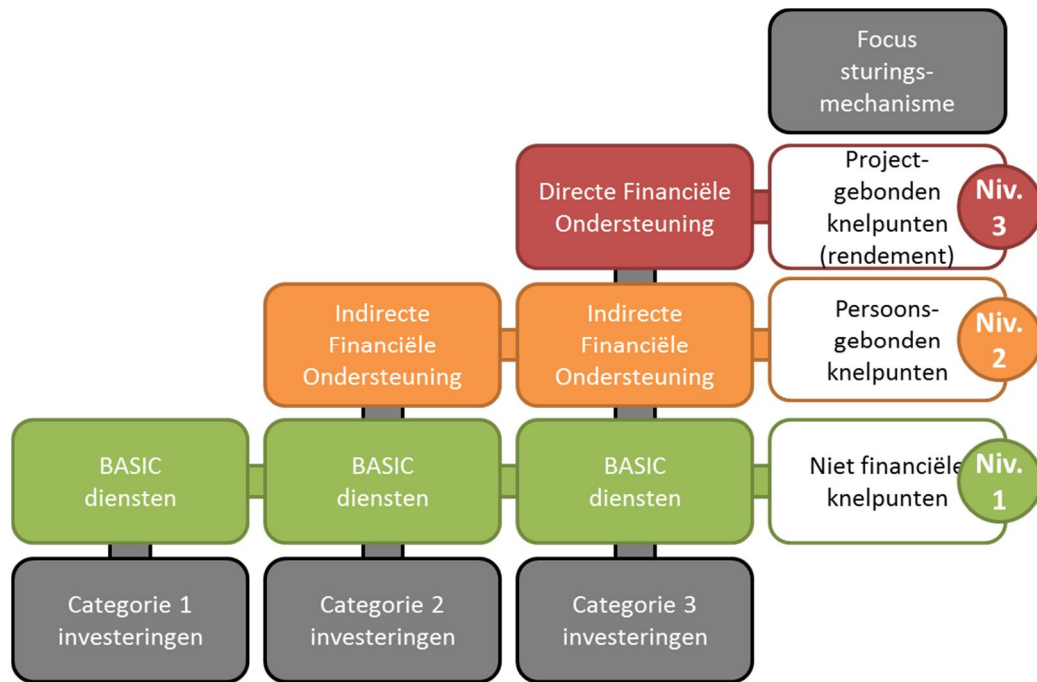
MP3P3 - Aangepaste ondersteuningsstrategie

Voor elk van de hindernissen kunnen ondersteuningsmaatregelen worden geformuleerd die oplossingen bieden zodat de potentiële investeerder toch zijn project kan realiseren. Dit is mogelijk door een aantal generieke ondersteuningsmechanismen te definiëren die per situatie aangepast kunnen worden.

We onderscheiden hieronder een drietal niveaus van ondersteuning:

- Niveau 1: ondersteuning om niet-financiële hindernissen op te lossen. Het betreft hier een BASIC ondersteuning (Begeleiden, Adviseren, Sensibiliseren, Informeren en Coördineren).
Bijvoorbeeld: hulp bij het vinden van een aannemer of het evalueren van offertes, hulp bij het aanvragen van premies, het geven van professioneel technisch advies ter plaatse, het organiseren van groepsaankopen of groepsrenovaties, het aanbieden van wijkcontracten,
- Niveau 2: ondersteuning om de persoonsgebonden financieringsknelpunten te verhelpen. Typische ondersteuningsmaatregelen betreffen vb. prefinanciering- en waarborgregeling.
- Niveau 3: ondersteuning om de projectgebonden rentabiliteitsproblemen aan te pakken. Het betreft hier dus middelen voor de financiering van de onrendabele top van categorie 3 investeringen (subsiëring).

Het schema hieronder geeft weer welke ondersteuningsmaatregelen typisch ingezet worden voor de drie categorieën aan investeringsprojecten uit de in MP3P2 voorgestelde investeringstypologie.



Figuur 4 - Drie ondersteuningsniveaus afgestemd op de drie investeringscategorieën

Voor categorie 1-investeringen volstaan aangepaste ondersteuningsmechanismen van het eerste niveau (niet-financiële ondersteuning – BASIC-diensten), terwijl voor categorie 2- en categorie 3-investeringen ook financiële ondersteuning nodig is, ofwel indirect bijvoorbeeld door middel van prefinanciering waarbij de middelen terugvloeien ofwel direct via subsidiëring.

MP3P4 – Beperken financieringsbehoefte door optimalisatie rendement

Alvorens een investering te ondersteunen, is het belangrijk na te gaan of en hoe we de kosten-batenverhouding van investeringen kunnen verbeteren. Dit is belangrijk omdat de beschikbare middelen zo efficiënt mogelijk moeten worden ingezet. Dit vooral van belang voor categorie 2 en 3 investeringen. Door het rendement te verhogen, kunnen we investeringen verschuiven van een lagere naar een hogere categorie (zie figuur 4). Zo bijvoorbeeld kunnen we bepaalde investeringen die zonder rendementsoptimalisatie in categorie 3 zouden belanden, naar categorie 2 of zelfs categorie 1 doen opschuiven.

Het rendement verhogen kan door het verhogen van de baten van de investering (inkomsten verhogen) of door het verlagen van de kosten van de investering.

Er bestaan verschillende mogelijkheden om de *baten van een investering te verhogen*:

- Baten bij de investeerder verhogen - We kunnen de baten voor de investeerder verhogen door energiebesparende maatregelen optimaal te *combineren* (bijvoorbeeld verwarmingsinstallatie gecombineerd met isolatie), de periode waarin de baten gegenereerd worden te *verlengen* (het openstellen van schoolgebouwen na de schooluren, zodat de energiebesparende maatregelen ook dan renderen), *door bepaalde investeringen op wijkniveau te organiseren e.g. (schaalvoordelen), ...*

- Baten bij derden capteren. Sommige baten die met een investering gepaard gaan, komen niet automatisch toe aan de investeerder⁹. In bepaalde gevallen genieten ook derden van een investering. Zo bijvoorbeeld dragen de klimaatinspanningen die de lokale overheden doen, bij tot de klimaatdoelstellingen van de Vlaamse en Federale overheid. In dergelijk geval kan met de begunstigde derden afspraken gemaakt worden maken over het (gedeeltelijk) terugsluizen van deze baten naar de investeerder.

Er bestaan verschillende mogelijkheden om de *kosten van een investering te verlagen*:

- Schaalvoordelen: Indien de koopkracht gebundeld wordt, kan men vaak over een betere prijs onderhandelen. In de werkgroep 'rendement verhogen' werden leerpunten rond het organiseren van groepsaankopen en ook andere manieren om de kosten van maatregelen te verlagen, in kaart gebracht. De leerervaringen van deze werkgroep zijn opgenomen in bijlage B. Er zijn de laatste jaren tal van initiatieven genomen rond de aankoop van isolatiematerialen, de aankoop van zonnepanelen, de aankoop van milieuvriendelijkere voertuigen, enzovoort.
- Adviseren / informeren: een goede kennis over de bestaande technologieën, de kostprijs en het gebruik hiervan, bestaande financieringskanalen (bv. subsidies), juridische procedures, enzovoort help om de kosten van de investering zo laag mogelijk te houden.
- Risico's verlagen: De hoogte van de vergoeding van het kapitaal (kapitaalkost) is ondermeer afhankelijk van het risico dat de kapitaalverschaffer loopt. Naar mate het risico toeneemt zal de kapitaalverschaffer een hogere vergoeding eisen. Het verlagen van het risico, bijvoorbeeld door het bieden van garanties kan daarom de kapitaalkost van de investering drukken.
- Het verhalen van bepaalde kosten op derden die aanleiding geven tot een deel van de kosten (negatieve externaliteiten).

Uiteraard kunnen ook een aantal flankerende maatregelen een impact hebben op het rendement (zie verder MP4P2).

2.3.3 Tips & aandachtspunten

Aandachtspunt: Vanuit financieringsoogpunt dienen we ook in de kosten van BASIC-ondersteuningsdiensten te voorzien. Indien we dit niet doen behalen we één van onze kritieke succesfactoren niet, namelijk ervoor zorgen dat de rendabele projecten worden uitgevoerd.

2.4 Mijlpaal 4: Ontwikkeling optimaal financieringsstrategie/model

2.4.1 Toelichting mijlpaal

Met deze vierde mijlpaal willen we komen tot een financieringsmodel dat optimaal aansluit bij de financieringsbehoeften en dat rekening houdt met de uitgangspunten en

⁹ Dit worden ook wel positieve externaliteiten genoemd.

randvoorwaarden van de gemeente. Het resultaat van MP1 en MP3 vormt samen input om een zo optimaal mogelijke financieringsstrategie te ontwikkelen.

Zoals aangegeven in Figuur 1, geeft een financieringsmodel in essentie aan hoe een concrete financieringsbehoefte (vraag) kan worden gekoppeld (matching) aan de beschikbare financieringsmiddelen (aanbod). In mijlpaal 3 werd de financieringsbehoefte gedefinieerd vertrekkende van uit de ondersteuningsstrategie. Dit betekent dat de vraag al in ruime mate gekend is. In deze mijlpaal ligt de focus op het definiëren van een passend aanbod (2) en op de koppeling van de vraag aan het aanbod (punt 3). Uiteraard is er een wisselwerking tussen deze drie elementen: indien we het aanbod onvoldoende aansluit op de vraag zullen we de financieringsbehoeften (lees: de ondersteuningsstrategie), en mogelijks het ambitieniveau, de klimaatdoelstellingen of randvoorwaarden moeten herzien.

Deze mijlpaal wordt beschouwd als gehaald indien een financieringsstrategie werd opgesteld dat voldoet aan de doelstellingen, randvoorwaarden en uitgangspunten zoals in MP1 geformuleerd en dat kan garanderen dat voldoende financieringsmiddelen beschikbaar komen om aan de financieringsbehoefte zoals begroot in MP2 te voldoen.

2.4.2 Goede praktijken

MP4P1 – Vertrek vanuit de financieringsdynamiek niet vanuit de concrete financieringsbronnen of -instrumenten

Er zijn heel wat financieringsbronnen en -instrumenten die in aanmerking komen voor de financiering van lokale klimaatplannen. Bijvoorbeeld:

- Financieringsbronnen: de overheid (gemeente, provincie, gewestelijk, federaal of EU) of de private sector waar middelen bij institutionele beleggers, grote bedrijven, kleine beleggers/spaarders via financiële instellingen of rechtstreeks kunnen opgehaald worden.
- Instrumenten voor de ophaling van middelen: ook hier zijn er weer heel wat mogelijkheden van de 'klassieke' instrumenten zoals uitgifte van aandelen/winstbewijzen, uitschrijven van obligaties of bancaire leningen. Daarnaast zijn er 'nieuwe' instrumenten zoals crowd funding en Community Land Trust of 'klimaatspecifieke' instrumenten zoals (vrijwillige) compensatiemechanismen gekoppeld aan binnenlandse emissiereductieprojecten (domestic offset projects), Elk van deze instrumenten kent tal van varianten.

Vaak zal een financieringsoplossing uit een combinatie van voormelde bronnen en instrumenten bestaan.

De financieringsbronnen en -instrumenten hebben allemaal verschillende kenmerken waarvan de relevantie sterk varieert in functie van het project dat we willen financieren, de uitgangspunten en de randvoorwaarden, de kenmerken van de ontleners, Daarnaast is het belang van deze instrumenten sterk afhankelijk van een aantal omgevingsfactoren: de economische conjunctuur, inflatie of deflatie, belastingregime, het 'beleid', Deze factoren kunnen bepaalde financieringsbronnen doen opdrogen of net heel beschikbaar maken, de voorwaarden van bepaalde instrumenten aantrekkelijk maken of net niet.

Voor de ontwikkeling van een robuuste financieringsstrategie en -model is het daarom beter om te vertrekken van de financieringsdynamiek die we tot stand willen brengen. De financieringsdynamiek vormt de kern van een financieringsstrategie. Dit geeft aan hoe we er voor zorgen dat de benodigde middelen beschikbaar zullen zijn en blijven, (ook op lange

termijn). Daarnaast geeft het weer hoe de belangrijkste geldstromen verlopen en wat deze stromen op gang brengt en aan de gang houdt.

Voorbeeld

Bij wijze van voorbeeld kan verwezen worden naar de financieringsdynamiek die voor Antwerpen en Gent werd gedefinieerd. Deze kan als volgt worden samengevat:

- Stap 1: het ophalen van goedkope publieke/private financiële middelen;
- Stap 2: het aan marktconforme voorwaarden ter beschikking stellen van deze middelen aan rendabele projecten die momenteel omwille van financiële hindernissen niet worden uitgevoerd (categorie 2 projecten);

Vanuit de besparingen op de energiefactuur die het gevolg zijn van de investeringen wordt het kapitaal vergoed en worden financiële inkomsten verworven.

- Stap 3: het verwerven van financiële en resultaatgebonden inkomsten en herinvesteren van de middelen die terugvloeien;
- Stap 4 het aanwenden van een deel van de verworven inkomsten voor het subsidiëren van onrendabele projecten (categorie 3 projecten) die essentieel zijn voor het behalen van de lokale klimaatdoelstellingen.

Voor de ontwikkeling van een financieringsstrategie of -model zijn de concrete financieringsbronnen en -instrumenten die invulling geven aan de financieringsdynamiek doorgaans van een secundaire, meer operationele orde. Immers, eenzelfde financieringsdynamiek kan vaak door verschillende financieringsbronnen en -instrumenten ingevuld worden. Daarenboven kunnen de concrete financieringsbronnen en -instrumenten die aan de financieringsdynamiek invulling geven, wijzigen om rekening te houden met de gewijzigde context. Meer nog, naarmate de financieringsdynamiek door meerdere alternatieve financieringsbronnen en -instrumenten kan ingevuld worden, wordt ook de financieringsstrategie sterker. De financieringsdynamiek zal dan zelfs standhouden indien de initiële financieringsbronnen of -instrumenten door omstandigheden wegvallen.

Eens het financieringsmodel op hoofdlijnen werd gedefinieerd, kan gezocht worden naar concrete financieringsbronnen en -instrumenten. Door vanuit de financieringsdynamiek te vertrekken, beperken we onze zoektocht tot de meest relevante financieringsbronnen en -instrumenten. Zo is bijvoorbeeld crowdfunding, gezien de eerdere beperkte mogelijkheid tot ophalen van middelen, niet geschikt om als ruggengraat van een klimaatplan te dienen.

Crowdfunding en andere vormen van participatie in financiering van klimaatacties werden onderzocht in de 'Werkgroep Participatie'. Tijdens deze werkgroep werden inzichten opgedaan rond de doelen die nagestreefd kunnen worden door financiering participatief aan te pakken, welke vormen van participatieve financiering er bestaan, hoe participatie in zijn werk gaat en welke additionele waarde participatie van burgers heeft. Leerervaringen worden samengevat in 4.

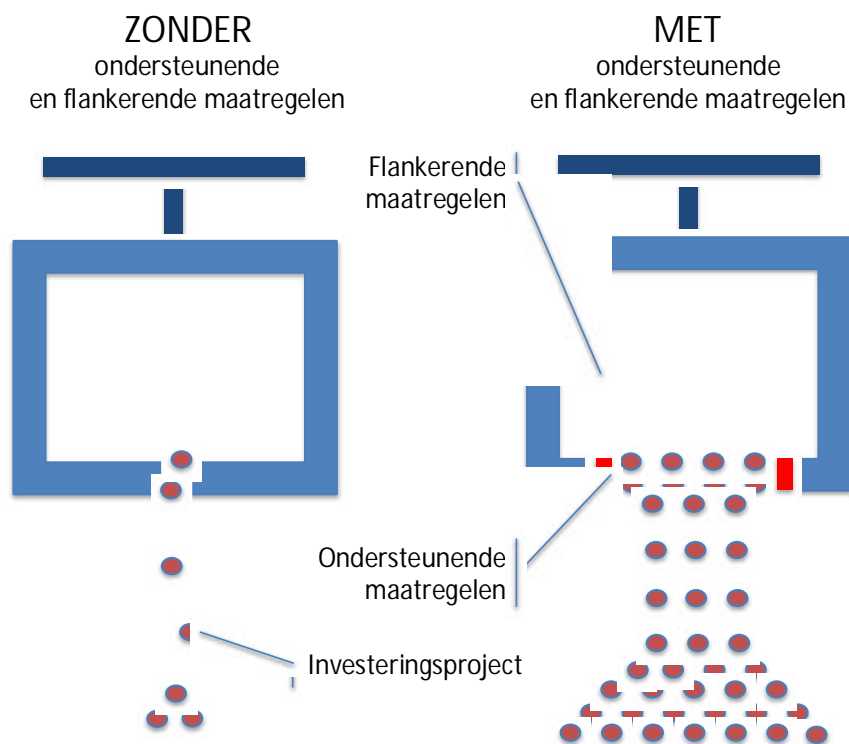
MP4P2 – Optimalisatie financieringsdynamiek door middel van flankerende maatregelen

Ondersteuningsmechanismen (zie MP3P3) zorgen ervoor dat hindernissen bij de potentiële investeerders opgelost kunnen worden. Het is evenwel niet omdat deze ondersteuningsmechanismen beschikbaar zijn dat er ook daadwerkelijk van gebruik gemaakt zal worden. Zo bijvoorbeeld gaat niet iedere KMO over tot rendabele energie-efficiëntie investeringen zelfs als de KMO dankzij de beschikbare ondersteuningsmechanismen niet zelf dient te investeren en deze investering zijn kosten structureel doet dalen.

Daarom is het relevant om ook in *flankerende maatregelen* te voorzien. Het gaat hier over bijkomende mechanismen, maatregelen en initiatieven van derden die de effectiviteit en/of de efficiëntie van de ondersteuningsmaatregelen kunnen versterken. Deze 'derden' zijn vaak de lokale, regionale of federale overheid, maar het kan ook een actor uit de private sector zijn. Bijvoorbeeld een lokale NGO die burgers sensibiliseert voor het klimaatvraagstuk en daartoe bijdraagt tot een aangepast investeringskader.

Deze flankerende maatregelen kunnen zeer verschillende vormen aannemen: (1) normerende (e.g. parkeerbeleid), contractuele (o.a. het toekennen van concessies in ruil voor investeringen) of vrijwillige (ecolabel) instrumenten, (2) economische instrumenten (kapitaal-, rente-, rendementssubsidies, waarborgen, verhandelbare rechten, enz.), en (3) sociale instrumenten (sensibilisatie/informatie, gamification¹⁰, enz.). Sommige flankerende maatregelen kunnen gecombineerd worden om elkaar te versterken.

Schematisch kan het effect van de een combinatie van ondersteunende en flankerende maatregelen als volgt worden voorgesteld.



¹⁰ Gamification betreft het gebruik van spelelementen en -technieken buiten een spelcontext om de doelgroep tot het gewenste gedrag aan te zetten.

De ondersteunende maatregelen verbreden de nauwe doorgang, verhelpen de hindernissen tot het uitvoeren van de investeringen. De flankerende maatregelen zorgen er voor dat een grote groep investeringen waarvoor de belangrijkste hindernissen zijn weggewerkt, daadwerkelijk worden uitgevoerd (in de grafische voorstelling: 'de uitgang vinden').

Heel wat flankerende maatregelen die de (lokale) overheid kan nemen, kosten weinig of niets terwijl ze toch een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan de effectiviteit/efficiëntie van de financiering. Welke van deze instrumenten best ingezet wordt in combinatie met de ondersteuningsmechanismen, is sterk afhankelijk van de beschouwde cluster van maatregelen. Hieronder geven we enkele voorbeelden van flankerende maatregelen:

- *Koppeling ruimtelijke ordening met de energierenovatie (energierenovatie gebouwen)* – Bij de vraag voor een extra bouwlaag zou bijvoorbeeld gedacht kunnen worden om de goedkeuring hiervan te koppelen aan de verplichting om in het gehele gebouw een bepaald energiepeil te realiseren. De meerwaarde die door de extra bouwlaag gecreëerd wordt, wordt zo gedeeltelijk afgeroomd om (een deel van) de onrendabele top van de energie-investeringen te compenseren.
- *Concessie voor laadpalen (groene mobiliteit)* - Voor wat betreft de elektrische voertuigen kan onderzocht worden of één of meerdere private actoren een (boven)stedelijke concessie voor laadpalen op het openbaar domein kan gegund worden voor een bepaalde periode.

Dergelijke concessie:

- kan een investering in laadpalen interessanter maken voor een potentiële investeerder aangezien deze gedurende de looptijd van de concessie een alleenrecht krijgt voor de uitbating van de laadpalen en dus voor een bepaalde tijd beschermd is.
- kan (op termijn) een bron van inkomsten betekenen voor de concessiegever, ofwel door een deel van de opbrengst van de laadpalen af te romen¹¹, ofwel bij de periodieke hernieuwing/toekenning van de concessie aan de hoogst biedende partij.

Eén van de werkgroepen heeft gewerkt rond flankerende maatregelen. In deze werkgroep werd een methodologisch kader opgesteld (incl. stappenplan) dat gebruikt kan worden om flankerend beleid op te maken. Dit kader werd toegepast op 2 cases: mobiliteit en renovatie. Zowel het methodologisch kader als de uitgewerkte voorbeelden worden gegeven in 3.

2.4.3 Tips en aandachtspunten

Aandachtspunt: Financiering van een klimaatplan is meer dan een financieringsoplossing voor individuele maatregelen

Financieringsoplossingen die vandaag voorliggen, worden vaak op individueel maatregelenniveau en of clusterniveau gedefinieerd (vb. een financieringsoplossing voor de energierenovatie van scholen of sociale woningen). Deze benadering heeft zijn beperkingen. Daarom is het relevant om na te gaan of een meer holistische benadering op planniveau de effectiviteit of efficiëntie van de financiering kan bevorderen.

¹¹ Bijvb. de concessie kan als inbreng in natura gestructureerd worden in ruil voor participatie als aandeelhouder in nieuwe organisatie.

Bij het definiëren van financieringsoplossingen kan gekeken worden naar optimalisatiemogelijkheden op vlak van:

- bundeling van maatregelen/acties met verschillende financieringskenmerken;
- bundeling op bovengemeentelijk vlak;
- alternatieve tussenpersonen;
- timing van de investeringen en multi-periode perspectief, waarbij over de grenzen van de huidige planperiode wordt gekeken;
- synergiën met andere domeinen;
- link met financiering van de maatregelen/acties die niet tot de prioritaire maatregelen behoren;
- De opvolging en het beheer, inclusief bijstellingen van het financieringsmodel;

Aandachtspunt: timing

In afwachting van het ontwikkelen van een financieringsdynamiek kunnen projectmatig reeds verschillende acties gefinancierd worden. Deze financiering op korte termijn kan helpen een zekere dynamiek op gang te trekken. In het kader van het lerend netwerk werd een werkgroep opgestart die uit wilde zoeken welke financieringsopties beschikbaar waren voor het financieren van collectieve renovaties op de korte termijn. Dit wordt verder besproken in deel II van dit draaiboek.

Aandachtspunt : periodieke evaluatie en bijsturing financieringsmodel

Een financieringsmodel, in het bijzonder de financieringsdynamiek en de operationalisering ervan, zijn geen statisch gegeven. Zij dienen periodiek geëvalueerd te worden, en waar nodig aangepast aan de veranderde context.

2.5 Mijlpaal 5: Het Financieringsluik lokaal klimaatplan werd goedgekeurd

2.5.1 Toelichting mijlpaal

De laatste mijlpaal die de ontwikkeling van een financieringsluik voor een lokaalklimaatplan afsluit, is de goedkeuring van dit financieringsluik, door de relevante stakeholders. De mijlpaal wordt als bereikt beschouwd op het moment dat het financieringsluik werd goedgekeurd.

2.5.2 Goede praktijken

MP5P1 – Opmaak blauwdruk FLK

Het financieel luik van het lokale klimaatplan wordt gedocumenteerd, zodat het financieringsmodel in de praktijk kan worden gezet. Opdat de relevante stakeholders op een geïnformeerde wijze kunnen beslissen over het financieringsluik, worden de resultaten van de vorige mijlpalen bondig weergegeven en gedocumenteerd. Dit kan de vorm van een blauwdruk aannemen. Dergelijke blauwdruk van het financieringsluik omvat volgende elementen:

- De belangrijkste uitgangspunten, randvoorwaarden en assumpties;

- De kernset van prioritaire maatregelen met relevante financieringskenmerken;
- De generieke aspecten van het financieringsmodel (o.a. governance aspecten en maatregel/actie overschrijdende aspecten, financiering van de maatregelen die niet tot de kernset behoren);
- De maatregel of specifieke aspecten van het financieringsmodel voor wat betreft de kernset aan maatregelen/acties (i.e. voor iedere maatregel actie de weerhouden financieringsbron(nen) en –instrumenten en het steunmechanisme);
- De planning in de tijd;
- *De belangrijkste risico's en risicobeheermaatregelen;*
- *Voorstel van implementatieplan op hoofdlijnen (mijlpalen);*
- *Aandachtspunten voor de implementatie.*

Heel wat elementen uit de blauwdruk zijn het resultaat van de vorige mijlpalen en dienen hier enkel op logische en gestructureerde wijze in de blauwdruk opgenomen te worden. Het zijn vooral de schuingedrukte elementen uit de lijst hiervoor die hier verder dienen te worden aangevuld en zijn per definitie afhankelijk van het weerhouden financieringsmodel.

2.5.3 Tips en aandachtspunten

TIP - Documenteer geleerde lessen

Op het einde van dit traject is het relevant om de knelpunten en meevallers tijdens het proces van de opmaak kort in kaart te brengen. Daarnaast kunnen ook beste praktijken gedocumenteerd worden zodat bij een update van het financieringsluik uit de eigen ervaring kan geput worden, en de effectiviteit of efficiëntie van het proces kan verbeteren. Eventueel kunnen aanbevelingen worden geformuleerd naar nieuwe trajecten.

3. BIJLAGE BIJ DEEL I

In deze bijlage bij het mijlpalenplan verduidelijken we de begrippen koolstofwaardecreatie en -captatie en geven we een voorbeeld van governance structuur voor het financieringsluit bij het lokale klimaatplan.

3.1 Koolstofwaardecreatie en –captatie

We definiëren de koolstofwaarde als *de economische waarde die uitsluitend verband houdt met het vermijden of reduceren van broeikasgassen*.

De economische waarde van een emissiereductie houdt verband met de vraag naar en het aanbod aan broeikasgasemissiereducties (of emissierechten). Er bestaan, grosso modo, twee soorten koolstofmarkten die vraag en aanbod inzake broeikasgasemissiereducties op elkaar afstemmen.

- Gereguleerde markten: het betreft hier koolstofmarkten die door specifieke reglementaire instrumenten werden tot stand gebracht, zo bijvoorbeeld het United Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) en het Kyoto Protocol (KP), alsook het EU emissiehandelssysteem hebben dergelijke koolstofmarkten gecreëerd.
- Vrijwillige markten: zelfs bij gebrek aan gereguleerde markt kunnen emissiereducties een economische waarde hebben op de markten van vrijwillige compensatie. Op deze markt wordt de vraag van actoren die vrijwillige hun emissies willen compenseren in relatie gebracht met het aanbod aan geverifieerde emissiereducties door andere actoren.

In tegenstelling tot de gereguleerde markten die er op gericht zijn emissiereductieverplichtingen na te komen (compliance driven), zijn de kopers op de vrijwillige markt geïnteresseerd in de reputatiewaarde die aan de emissiereductie gekoppeld is.

We creëren koolstofwaarde door een emissiereductie. En we capteren deze koolstofwaarde indien we ons de economische waarde kunnen toe-eigenen. In de mate dat de koolstofwaarde niet automatisch toekomt aan diegene die de emissiereductie tot stand brengt, kan men trachten die economische waarde te capteren. Zo bespaart de Vlaamse overheid voor elke additionele ton CO_{2eq} die ik reduceer de marktwaarde van een emissierecht; deze marktwaarde zou geheel of gedeeltelijk kunnen terugvloeien naar diegene die de reductie heeft gerealiseerd. Een bijkomende piste bestaat er in om ondernemingen die hun emissies wensen te compenseren te laten bijdragen in interne (i.e. binnenlandse) emissiereductieprojecten (domestic offset projects). In ruil hiervoor ontvangen de ondernemingen een certificaat met vermelding dat zij x ton CO_{2eq} hebben gecompenseerd (vrijwillige compensatie) of een overeenstemmend aantal emissierechten (van de Vlaamse overheid) die zij binnen het EU ETS kunnen gebruiken om aan hun verplichtingen te voldoen (cf. art. 24 EU ETS richtlijn¹²).

¹² De mogelijkheid vervat in art. 24 EU ETS richtlijn vergt nog een aantal uitvoeringsmaatregelen en een aangepast Vlaams juridisch kader.

3.2 Governance lokaal klimaatplan

De organisatie of governance van het financieringsluik van de lokale klimaatplannen kan niet los gezien worden van het beheer van het lokale klimaatplan. Indien zowel voor de uitvoering van de emissiereductiemaatregelen als voor de financiering hiervan in ruime mate beroep wordt gedaan op private derden (dus niet de gemeentelijke overheid), lijkt het ook logisch dat (vertegenwoordigers van) deze private sector actoren in het besluitvormingsproces inzake de totstandkoming en de uitvoering (incl. het beheer) van het klimaatplan worden betrokken. Het betrekken van deze stakeholders kan uiteraard op verschillende manieren.

Zonder een voorafname te doen op alternatieve opties, kunnen we bij wijze van voorbeeld een volgende (eerder klassieke) structuur overwegen (bijvoorbeeld een vzw structuur):

- Algemene vergadering: hierin zetelen de verschillende stakeholders: zij bepalen de doelstellingen en de randvoorwaarden en de richting van het lokale klimaatplan.
- Raad van bestuur: die de strategische richting uitzet en de uitvoering hiervan door het dagelijks bestuur laat opvolgen. Het is hier dat de strategische beslissingen met betrekking tot de investeringen worden genomen.
- Dagelijks bestuur: het dagelijks bestuur vertaalt de strategische beslissingen van de Raad van bestuur op het terrein (operationalisering). Het dagelijks bestuur kan door de gemeente worden waargenomen (vb. d.m.v. een vorm van detachering) en/of door een shared services center waarbij één organisatie (e.g. een intercommunale) tegelijk voor de uitvoering van verschillende lokale klimaatplannen instaat.

Dat de gemeentelijke overheid geen exclusieve zeggingskracht heeft over het lokale klimaatplan, belet niet dat zij een belangrijke sturende kracht kan zijn. De gemeentelijke overheid heeft een aantal hefboomen die haar, ondanks een beperkte financieringsbijdrage, quasi incontournable maken. Deze hefboomen situeren zich o.a. op het vlak van het flankerend beleid. Hoewel deze maatregelen vaak slechts een beperkte budgettaire impact hebben, dragen zij in belangrijke mate bij tot het succes van de sturingsmechanismen die vanuit het FLK vehikel worden gefinancierd.

FINANCIEREN LOKALE KLIMAATPLANNEN

Leerpunten uit de werkgroepen van het lerend netwerk



Opdrachtgever: Departement LNE, dienst milieu-, natuur- en energiebeleid
Opdrachtnemer: Technum i.s.m. SuMa Consulting en VITO

Besteknummer: LNE/AMNE/BVE/KR/OL201300045
Datum: 28/07/2014

INHOUD

1. Voorwoord _____ Error! Bookmark not defined.
2. Leerpunten uit de werkgroep Financiering op korte termijn (collectieve renovaties) _____ 5
 - 2.1 Wat verstaan we onder collectieve renovatie? _____ Error! Bookmark not defined.
 - 2.2 Buitenlandse initiatieven m.b.t. financiering collectieve renovatie Error! Bookmark not defined.
 - 2.3 Financiering van collectieve renovatie in Vlaanderen ____ Error! Bookmark not defined.
3. Leerpunten uit de werkgroep participatie in financiering __ Error! Bookmark not defined.
4. Leerpunten uit de werkgroep Verhogen rendement _____ 5
 - 4.1 Welke mogelijkheden zijn er om kosten van energiebesparende investeringen te verlagen? _____ Error! Bookmark not defined.
 - 4.2 Welk proces moet doorlopen worden om een groepsaankoop te organiseren? Error! Bookmark not defined.
 - 4.3 Wat is de beste schaalgrootte voor een initiatief rond groepsaankopen? Error! Bookmark not defined.
 - 4.4 Wie neemt best het initiatief? Organiseren we dit zelf of besteden we dit uit aan een dienstverlenende overheid? _____ Error! Bookmark not defined.
 - 4.5 Hoe kunnen we de burgers overtuigen om mee te stappen in een initiatief van groepsaankopen? _____ Error! Bookmark not defined.
 - 4.6 Hoe kunnen we de noden van burgers identificeren vooraleer we starten met een initiatief rond groepsaankopen? _____ Error! Bookmark not defined.
 - 4.7 Welke zijn belangrijke aandachtspunten om mijn initiatief succesrijk te maken? Error! Bookmark not defined.
 - 4.8 Error! Bookmark not defined.
5. Leerpunten uit de werkgroep Flankerende maatregelen _____ 18
 - 5.1 Scherpstellen definitie 'flankerende maatregelen' _____ 26
1. Samenvatting krachtlijnen MKFM _____ Error! Bookmark not defined.
2. Nader toelichting bij MKFM _____ Error! Bookmark not defined.
 - 2.1. STAP 1: Probleemstelling _____ Error! Bookmark not defined.
 - 2.2. STAP 2: Probleemanalyse _____ Error! Bookmark not defined.
 - 2.3. STAP 3: Definitie & evaluatie FM Opties _____ Error! Bookmark not defined.
 - 2.4. STAP 4: Definitie & evaluatie FM strategie _____ Error! Bookmark not defined.
 - 2.5. STAP 5: Operationalisering FM strategie (FM Blauwdruk) Error! Bookmark not defined.
3. Renovatiecasus _____ Error! Bookmark not defined.
 - 3.1. STAP 1: Probleemstelling _____ Error! Bookmark not defined.
 - 3.2. STAP 2: Probleemanalyse _____ Error! Bookmark not defined.
 - 3.3. STAP 3: Definitie & evaluatie FM Opties _____ Error! Bookmark not defined.
 - 3.4. STAP 4: Definitie & evaluatie FM strategie _____ Error! Bookmark not defined.
 - 3.5. STAP 5: Operationalisering FM strategie (FM Blauwdruk) Error! Bookmark not defined.

4. Casus: parkeergarages & P&R aan de rand van een stad ___ Error! Bookmark not defined.
 - 4.1. STAP 1: Probleemstelling _____ Error! Bookmark not defined.
 - 4.2. STAP 2: Probleemanalyse _____ Error! Bookmark not defined.
 - 4.3. STAP 3: Definitie & evaluatie FM Opties _____ Error! Bookmark not defined.
 - 4.4. STAP 4: Definitie en evaluatie FM strategie _____ Error! Bookmark not defined.
 - 4.5. STAP 5: Operationalisering FM strategie (FM Blauwdruk) Error! Bookmark not defined.
5. Samenwerking in het kader van het MKFM _____ Error! Bookmark not defined.
 - 5.1. Samenwerkingsproces _____ Error! Bookmark not defined.
 - 5.2. Rollen en verantwoordelijkheden _____ Error! Bookmark not defined.
 - 5.3. Vlaamse overheid _____ Error! Bookmark not defined.
 - 5.4. Facilitator (MKFM database) _____ Error! Bookmark not defined.
- Bijlagen _____ Error! Bookmark not defined.
6. BIJLAG 1: Voorzet plan van aanpak voor de ontwikkeling van EPC voor particuliere woningen (EPC-PW) _____ Error! Bookmark not defined.
 - 6.1. WERKPAKKET 1: Referentiekader voor de ontwikkeling van een EPC-PW Error! Bookmark not defined.
 - 6.2. WERKPAKKET 2: Drempels tot EPC-PW _____ Error! Bookmark not defined.
 - 6.3. WERKPAKKET 3: Denkpistes voor EPC-PW oplossingen_ Error! Bookmark not defined.
 - 6.4. WERKPAKKET 4: Operationaliseren oplossingen a.d.h.v. concrete cases Error! Bookmark not defined.
 - 6.5. Wat willen we bereiken? _____ Error! Bookmark not defined.
 - 6.6. Hoe pakken we dit aan? _____ Error! Bookmark not defined.
 - 6.7. Wat is het resultaat? _____ Error! Bookmark not defined.
7. Budget en timing _____ Error! Bookmark not defined.
 - 7.1. Budget _____ Error! Bookmark not defined.
 - 7.2. Doorlooptijd _____ Error! Bookmark not defined.
8. Error! Bookmark not defined.
9. BIJLAGE 2: Park & Ride gebouwen (real life toepassing) ___ Error! Bookmark not defined.
 - 9.1. Omschrijving _____ Error! Bookmark not defined.
 - 9.2. Doelgroep _____ Error! Bookmark not defined.
 - 9.3. Probleemstelling _____ Error! Bookmark not defined.
 - 9.4. Kengetallen _____ Error! Bookmark not defined.
 - 9.5. Factoren _____ Error! Bookmark not defined.
 - 9.6. FM-opties _____ Error! Bookmark not defined.
10. BIJLAGE 3: Namiddagsessie Flankerende Maatregelen ___ Error! Bookmark not defined.
 - 10.1. Inleiding _____ Error! Bookmark not defined.
 - 10.2. Transversale Flankerende Maatregelen (TFM) _____ Error! Bookmark not defined.
 - 10.3. Samenwerking rond flankerende maatregelen _____ Error! Bookmark not defined.
6. Leerpunten uit de werkgroep participatie van Burgers _____ 68
 - 6.1. Welke doelstellingen zijn kan je nastreven door burgers te laten participeren? _____ 68
 - 6.2. Welke vormen van participatie van burgers zijn er? _____ 70

6.3	Wat is er specifiek aan een coöperatieve vennootschap? _____	71
6.4	Hoe groot kan een participatieve financiering zijn? _____	73
6.5	Hoe kan een overheid bijdragen tot participatief gefinancierde projecten? _____	73
7.	Algemeen: samenwerken om @@@ _____	Error! Bookmark not defined.

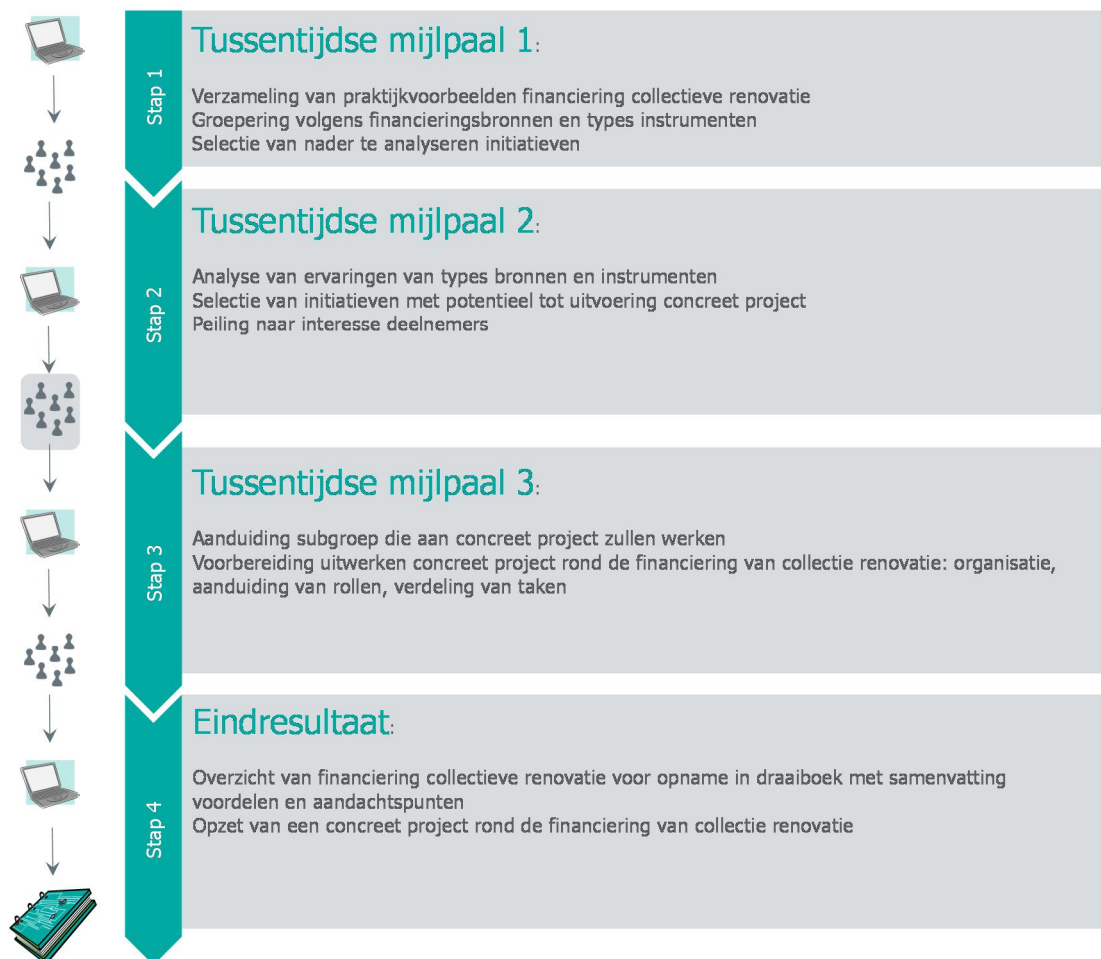
DEEL II: UITWERKING VAN SPECIFIEKE ASPECTEN UIT HET MIJLPALENPLAN VAN DEEL I

In onderstaande hoofdstukken geven we de resultaten weer van de verschillende werkgroepen van het Lerend Netwerk Financiering Lokale Klimaatplannen. Het betreft veelal leerervaringen vanuit concrete ervaringen die aan bod zijn gekomen in de werkgroepen. Onderstaande mag dus niet beschouwd worden als een definitief en volledig overzicht van wat gezegd en geschreven kan worden over de verschillende onderwerpen; in tegendeel: het beschrevene is vaak exemplarisch en kan beschouwd worden als een eerste inventaris van wat leeft en bestaat rond de betreffende onderwerpen die eigenlijk voortdurend kan worden aangevuld met nieuwe ervaringen.

1. LEERPUNTEN UIT DE WERKGROEP FINANCIERING OP KORTE TERMIJN (COLLECTIEVE RENOVATIES)

Binnen een financieringsstrategie is het cruciaal om op zoek te gaan naar een financieringsdynamiek m.a.w. hoe kan ervoor gezorgd worden dat de benodigde middelen beschikbaar zijn en blijven op de langere termijn. Dit neemt echter niet weg dat het ook zinvol is om op de hoogte te zijn van mogelijkheden waarmee financiering op kortere termijn mogelijk gemaakt wordt, waarbij specifiek gekozen werd voor een focus op collectieve renovatie. Praktijkvoorbeelden uit binnen- en buitenland kunnen hierbij helpen.

De aanpak die bij de start werd vastgelegd, wordt schematisch weergegeven in Figuur 5. Anders dan oorspronkelijk voorzien, is er geen concreet project uitgewerkt met de deelnemers van de WG. Pogingen werden gedaan om te vertrekken van reële collectieve renovatieprojecten die gepland zijn door de WG-leden om hier financieringsmodellen aan te toetsen, maar die reële initiatieven bleken zich nog te veel te bevinden op het theoretisch/conceptueel niveau. Per bijeenkomst is daarom in samenspraak met de leden een onderwerp aan bod gekomen dat werd voorgesteld door relevante experts.



Figuur 5: Schematische weergave vooropgesteld proces met de werkgroep 'korte termijn' binnen het lerend netwerk financiering lokale klimaatplannen

Het resultaat dat behaald werd doorheen deze werkgroep wordt weergegeven in de presentaties en gedetailleerde verslagen van de bijeenkomsten alsook dit verslag met een samenvatting van de leerpunten uit de geanalyseerde initiatieven. Er zijn tevens

werkdocumenten beschikbaar in de vorm van fiches m.b.t. geplande projecten collectieve renovatie en fictieve rekenvoorbeelden met deze cases. Omdat de cases nog te theoretisch/conceptueel waren, zijn de rekenvoorbeelden echter beperkt gebleven qua opzet.

1.1 Wat verstaan we onder collectieve renovatie?

Het begrip 'collectieve renovatie' is een containerbegrip, het dekt vele verschillende ladingen. Het kan vanuit verschillende oogpunten ingevuld worden, waarbij de hieronder beschreven invullingen in verschillende combinaties voorkomen¹³.

Een eerste mogelijkheid is om te kijken naar het voorwerp van de renovatie: hier ligt de focus op de gelijktijdigheid/het gezamenlijk renoveren van een groep gebouwen. Maar ook hierbinnen is heel wat variatie mogelijk in functie van:

- de homogeniteit of heterogeniteit van de te renoveren gebouwen (enkel publieke of private woningen van een bepaald type of ook in combinatie met andere types private of publieke gebouwen)
- de aard van de renovatie: van oppervlakkige tot diepe renovatie
- de standaardisatie van de renovatie: van standaard tot grote keuzevrijheid
- de locatie van de gebouwen: locatiegebonden (straat, aaneensluitende gebouwen of in zelfde wijk) of niet locatiegebonden

Een andere mogelijkheid is om de financiering van de renovatie als uitgangspunt te nemen: hier ligt de focus op de samenwerking op het vlak van financiering. Hier wordt de financiering samen georganiseerd (bundeling van financiering), waarna de individuele renovatie gelijktijdig of op een verschillend tempo kan plaatsvinden.

Tot slot kan men ook kijken naar de organisatie van de aanbodzijde van de renovatie (aannemers / leveranciers): hier ligt de focus op het gelijktijdig/gemeenschappelijk aanbieden van op elkaar afgestemde of zelfs geïntegreerde diensten.

1.2 Buitenlandse initiatieven m.b.t. financiering collectieve renovatie

In Nederland bestaan er veel wooncorporaties en is er minder individueel eigenaarschap, wat meer mogelijkheden biedt voor collectieve renovatie in vergelijking met Vlaanderen. Aan de aanbodzijde ontstaan er bedrijven die zich richten op regie en gecoördineerde vraagcreatie van energiebesparende maatregelen. Dit is op dit moment wel nog niet winstgevend en deze bedrijven worden dan vaak gefinancierd door overheden of moederbedrijven (netbeheerders, energiebedrijven). Bouw- en installatiebedrijven richten zich op het uitvoeren van maatregelen. Ze komen pas in beweging als er echt omzet te halen valt en zijn niet actief op gebied van regie. We zien wel dat er nieuwe samenwerkingsverbanden (consortia) ontstaan, maar de opbouw van deze samenwerking vraagt veel tijd. Bij bijna alle projecten zijn gemeenten betrokken als (mede)financier van projecten, of door op te treden als verbinder tussen partijen en initiatieven. Zij stellen ook data ter beschikking. De meeste projecten richten zich op wooncorporaties. Het aantal

¹³ Presentatie van Dieter Cuyper (VITO) 'Collectieve Renovatie – Qué?' tijdens de werkgroep op 9/02/2015 i.k.v. lerend netwerk

koopwoningen die worden opgenomen in een collectief renovatieproject zijn beperkt. Ieder heeft zijn eigen levensstijl en wensen, wat een collectieve benadering moeilijk maakt. Mensen willen wel graag het kostenvoordeel, maar geen standaard aanpak¹⁴.

Om succes te boeken, bleek een persoonlijke aanpak in Nederland zeer belangrijk. *"Je moet de bewoners enthousiast maken om energie te gaan besparen, geen preek komen geven over wat ze moeten doen. Je moet ze persoonlijk aanspreken, erachter zien te komen wat zij belangrijk vinden en dat vervolgens proberen te realiseren. Gras groeit niet harder door eraan te trekken. Hou je boodschap eenvoudig, neem je tijd, geef de bewoners het gevoel dat ze alles zelf beslissen maar dat jij wel alles zult regelen. Als je een paar belangrijke mensen uit de buurt kunt overtuigen, dan volgt de rest meestal vanzelf. Het is moeilijker om als eerste de stap te zetten, dan om gewoon je buurman te kopiëren¹⁵."* Op basis van ervaringen in Nederland blijkt een mix is van push en pull goed te werken, met veel aandacht voor klantgerichtheid en emotionele communicatie. Er werd ook een stappenplan uitgewerkt met triggers en acties die bewoners kunnen overtuigen. Dat zijn meestal niet de harde cijfers of onheilspellende klimaatberichten, maar eerder sociale argumenten: de kinderen die in een warme kamer kunnen studeren, de buurman die het ook heeft gedaan, de unieke kans om met een groepsaankoop mee te doen. Of de campagne voor collectieve renovatie werd gekoppeld aan 'natuurlijke' momenten bij mensen zoals gezinsuitbreiding – en inkrimping, het moment waarop de energie-afrekening op de mat valt, een verhuis,... Mensen vergelijken hun gedrag ook graag met dan van hun naasten. Maak het doelgroepen daarom zo gemakkelijk mogelijk om hun energieverbruik te toetsen aan *peer groups*. Dit kunnen buurtgenoten zijn maar evengoed mensen met een vergelijkbaar profiel of huis- of gezinstype verderop in de gemeente¹⁴.

In Nederland is het project Blok voor Blok afgerond, dat bestond uit 13 proefprojecten rond grootschalige energiebesparing in de bestaande woningbouw. Bij elk project engageerden minstens 3 partijen zich om minimum 1.500 woningen energiezuinig te maken tot energielabel B of met verbetering van minimaal 2 labelstappen. De projecten kregen tussen de 350.000 euro en 500.000 euro subsidie voor projectbegeleiding. Het resultaat mag gezien worden: er werden 20.000 woningen energiezuinig gemaakt, waarvan 87% sociale huurwoningen en 11% koopwoningen. De 3^{de} partijfinanciering is evenwel niet gelukt. Tilburg ontwikkelde bijvoorbeeld de Tilburgse Energie Garantie waarbij de gemeente eigenaars-bewoners een garantie biedt dat een vooraf berekende energiebesparing op basis van een Energie Adviesrapport wordt gehaald. De garantie geldt voor 5 jaar nadat de energiebesparende maatregelen werden uitgevoerd door een ketengeïntegreerd samenwerkingsverband. Deze garantie is in de praktijk echter nauwelijks gebruikt. De gemeente Utrecht biedt woningeigenaren en huurders dan weer de mogelijkheid om een duurzaamheidslening af te sluiten waarbij ze tegen gunstige voorwaarden geld lenen om energiebesparende maatregelen te nemen.

Andere initiatieven in Nederland zijn o.a.:

- Kerkrade West: hier werden 153 woningen gerenoveerd tot passiefwoningen door voor de buitengevels en daken gebruik te maken van houtskeletelementen. Tegelijk werden er nieuwe verwarmings- en ventilatiesystemen geïnstalleerd. Het bijzondere

¹⁴ Presentatie van Annemarie Huibers-Kessen (Rijksdienst voor Ondernemend Vlaanderen) 'blok voor blok, grootschalige energiebesparing in bestaande woningbouw' tijdens de transitiearena DuWoBo van 26/11/2014.

¹⁵ <http://do.vlaanderen.be/in-nederland-renoveren-ze-blok-voor-blok>

hierbij is dat de ganse verbouwing op een recordtijd van 10 dagen werd gerealiseerd en dat de bewoners tijdens de verbouwing in hun huis konden blijven wonen.

- De Stroomversnelling: 4 bouwers en 6 woningcorporaties nemen het initiatief om 11.000 'seriewoningen' uit de jaren '50-'70 te renoveren tot energieneutrale woningen. Voor de huurders blijven de woonkosten hetzelfde, op voorwaarde dat er geen afwijkingen zijn t.o.v. het gemiddeld gebruik. Wat verandert, is dat de huur én de energiekosten aan de corporatie worden betaald. De corporaties gebruiken de nieuwe geldstroom om leningen te kunnen afsluiten. Van dat geld wordt de bouwer betaald om de woning energieneutraal te maken. Uiteindelijk moeten de corporaties weer een gezond rendement (5,25%) behalen op de verhuur van woningen. Aansluitend aan deze deal sloten zich nog eens 17 corporaties aan om nog eens 100.000 huizen aan te pakken.
- Waifer: het gaat hier om 3^e partijfinanciering gericht op particuliere woningen. Nadat de eigenaar of bewoner een vijftienjarig contract is aangegaan, renoveert WAIFER de woning, en dit op 48u. WAIFER staat gedurende de contractperiode ook in voor de onderhoudskosten. De terugbetaling aan WAIFER gebeurt via de energierekening. De vergoeding zal gelijk zijn aan de besparing in gas. Dit wordt bepaald op basis van het historisch gecorrigeerde energiegebruik van de laatste 3 jaren, gecombineerd met de effecten van de uitgevoerde maatregelen.
- Nul op de meter: hierbij garandeert de ontwikkelaar/bouwer dat het gebouwgebonden energiegebruik over een jaar nul is. Deze garantie wordt vastgelegd in een prestatiecontract, inclusief bonus-malusafpraak. Vaak maken monitoring en langdurig onderhoud deel uit van het contract. De looptijd van dergelijke prestatiecontracten varieert van 10 tot zelfs 40 jaar. Voor nieuwbouw komt het principe van nul op de meter echter niet zo goed van de grond. De grootste hindernis is dat particulieren hun woning in eerste instantie selecteren op basis van de aanschafprijs, die bij dit type woningen hoger ligt dan voor een 'gewone' woning. Een groot struikelblok was dat de hypotheekverstrekkers zeer terughoudend waren. Tot 1 januari 2015 was het wettelijk geregeld dat zij 13.500 € extra mochten lenen voor energiemaatregelen die zichzelf terugverdienen. Vanaf 1 januari is dit opgetrokken tot 25.000 € extra.

Op vlak van financiën stelt men vast dat er vooral gebruik is gemaakt van bestaande financieringsmechanismen zoals gemeentelijke of provinciale leningen, subsidies en particuliere leningen¹⁴.

In Frankrijk is er sinds januari 2013 het project Energiespositif dat zich richt op appartementsgebouwen en gebaseerd is op energieprestatiecontracten¹³. Het biedt een globale aanpak per huishouden waarbij niet alleen het technische luik maar ook het juridisch en financieel aspect wordt meegenomen. Het doel is om tot een energiebesparing van 40% te komen. Energies POSIT'IF prefinanciert de subsidies waarop men recht heeft zodat er minder moet geleend worden voor de renovatie.

Een ander project dat in 2011 startte, is habiter mieux. Het programma dat 7 jaar loopt, heeft als doel om 300.000 eigenaars met een laag of bescheiden inkomen te helpen om hun woning te verbeteren op energetisch vlak. De woning moet minstens 15 jaar oud zijn en er moet minstens 25% energie worden bespaard via isolatiemaatregelen en/of vervanging van de ketel. De hulp bestaat zowel uit financiële ondersteuning als uit gepersonaliseerde begeleiding. De financiële ondersteuning gebeurt via subsidies van het Agence Nationale de l'Habitat, de gemeente en de energieleveranciers. Bovendien kan men een voorschot of

renteloze lening krijgen. Het programma is een succes, aangezien zo'n 70.000 woningen werden gerenoveerd waarbij de gemiddelde energiebesparing 39% bedraagt. De gemiddelde kostprijs van de werken bedraagt 18.000 € waarvan bijna 60% werd gesubsidieerd¹⁶.

In het programma MLEI PSEE Alsace probeert men de schulden op de woning te zetten i.p.v. op personen.

In het Verenigd Koninkrijk was er de Green Deal waarbij ook een lening kon worden afgesloten om te investeren in energiebesparende maatregelen zoals isolatie, verwarming of de installatie van hernieuwbare energie. De voorwaarde is wel dat eigenaar een energie-audit laat uitvoeren. Welk bedrag er kan geleend worden, hangt af van de energiebesparing die zal worden gerealiseerd met de investeringen. De terugbetaling van de lening, via de elektriciteitsfactuur, zou niet meer mogen bedragen dan wat er op vlak van energie wordt bespaard. Zeer specifiek is dat de lening gekoppeld is aan de woning, niet aan de bewoners. Het initiatief kende echter weinig succes.

In Baden-Württemberg in Duitsland heeft men het Sanierungsfahrplan ontwikkeld, waarbij een totale renovatiestrategie voor woningen opgesplitst wordt in fasen om de financiering behapbaar te maken zonder dat men afwijkt van de doelstelling op lange termijn. Ook de volgorde van de stapsgewijze renovatie wordt bekeken. Op deze manier vermijdt men een lock-in effect.

1.3 Financiering van collectieve renovatie in Vlaanderen

1.3.1 Collectieve renovatieprojecten: inbreng vanuit de werkgroepleden

In Vlaanderen zijn de ervaringen met collectieve renovatie eerder beperkt en/of zitten initiatieven vaak nog in opstartfase. Er bestaat voornamelijk een groot potentieel voor collectieve renovatieprojecten in de sociale huisvestingsmarkt, de particuliere woningeigenaren zijn moeilijker te bereiken.

Leden van de WG waren ter voorbereiding van deze vergadering uitgenodigd om concrete project(en)/-voorstel(len) rond collectieve renovatie door te sturen. Deze fiches zouden gescreend worden door financiële experts, zodat we het potentieel ervan konden bespreken vanuit het perspectief van bank/coöperatieve/FLK vehikel.

Zes fiches werden doorgestuurd. De meeste bevinden zich echter nog in een te vroeg stadium, zodat te weinig informatie beschikbaar was voor een becijfering. Twee project(voorstel)en werden geselecteerd (IOK) en deze werden door VITO aangevuld met een aantal bestaande IWT proeftuinprojecten.

Op basis van een aantal assumpties (o.m. netto energiebehoefte voor en na renovatie, eenheidskost, korting collectieve renovatie) heeft VITO bij wijze van voorbeeld voor deze projecten een ruwe inschatting gemaakt van de spreiding in totale investeringskost. SuMa Consulting heeft op basis daarvan een Quick Scan evaluatie (Low/Medium/High) gemaakt voor wat betreft het FLK vehikel, voornamelijk op basis van de verscheidenheid in schaalgrootte.

¹⁶ Renovatiepact - goede actievoorbelden, p. 22 'Habiter mieux' door Anja Larik van Bouwunie

1.3.2 Klassieke knelpunten m.b.t. financiering

Er zijn een aantal klassieke bottlenecks, waaronder het feit dat investeringen in energiebesparende maatregelen door de eigenaar moeten worden geprefinancierd terwijl de investering zich pas op langere termijn terugbetaalt (upfront investment)¹³. Dit is zeker problematisch bij de zogenaamde noodkoper die geen startkapitaal heeft en al met een schuldenlast zit¹⁷.

Voor wat huurwoningen betreft, wordt een energierenovatie vaak gehinderd door het 'split incentive' probleem: degene die investeert in de energierenovatie is niet noodzakelijk degene die er onmiddellijk profijt van heeft. Waarom zou een huurder investeren in een energierenovatie indien hij niet zeker is dat hij in het gehuurde pand kan blijven tot hij zijn investering heeft terugverdiend? Waarom zou een verhuurder in een energierenovatie investeren indien de energiebesparing (op de korte termijn) uitsluitend te goede komt aan de huurder omdat hij de huurprijs niet eenzijdig kan aanpassen?¹³

- Eén derde van de verhuurders is ouder dan 65 jaar, 60% is ouder dan 45 jaar. Gemiddeld is de Vlaamse verhuurder 59 jaar. Een aantal oudere verhuurders investeert weinig in de kwaliteit van zijn woning en ziet er vaak het nut niet van in omdat de terugverdientijd als te lang wordt beschouwd, omdat de waarde van de woning dan stijgt en dus ook de successierechten voor de nabestaanden.
- Het verhuren van een woning is voor vele verhuurders een bijkomstige activiteit. De huuropbrengst is niet het primaire maar een aanvullend inkomen. Voor de oudere verhuurders zijn de huuropbrengsten dikwijls een aanvullend pensioen. Wat verhuurders vooral interesseert, is de vaste maandelijkse betaling van de huur. Voor extra werk en kopzorgen van verbouwingen bedanken ze vriendelijk.
- In totaal zijn 460.000 Vlaamse huurwoningen in handen van ongeveer 180.000 kleine verhuurders. Het is net bij deze groep kleine verhuurders dat het probleem van de split incentive het sterkst speelt¹⁸.

De hoogte van de transactiekosten en de mate waarin deze doorgerekend worden aan de eindgebruiker kan eveneens een belangrijk knelpunt vormen.

Reglementaire barrières, de financiering van sociale woningen, ... zijn nog een aantal andere klassiekers¹³.

Naast de klassieke bottlenecks zijn er nog een aantal andere die opgeschaalde renovatie bemoeilijken. Het gaat hier dan vooral om de individualistische structuur van gebouweigendom in Vlaanderen¹³. Het percentage van woningen in eigendom bedraagt 70,5%. In 2005 woonde ongeveer 24,4% van de Vlaamse bevolking in een gehuurde woonst (18,5% private huur en 5,6% sociale huur). Gemiddeld verhuurt een particulier 2,2 woningen, 60% slechts 1¹⁸. Er is dus weinig gegroepeerde eigendom, wat het potentieel voor een gegroepeerd initiatief beperkt. Het maakt het moeilijk om de individuele eigenaars/verhuurders te poolen en om gestandaardiseerde oplossingen toe te passen.

¹⁷ Presentatie Jan Gryspeerdt (OCMW Kortrijk) 'Renovatiebegeleiding Kortrijk' tijdens de transitiearena DuWoBo van 26/11/2014.

¹⁸ Presentatie To Simons (CeDuBO) 'ARGUS aanbevelingen betaalbaarheid duurzaamheid (ver)bouwen' tijdens de transitiearena DuWoBo van 26/11/2014.

Nochtans is schaal waarop de renovatie wordt aangepakt zeer belangrijk¹³. Om het verdienmodel van bijvoorbeeld De Stroomversnelling sluitend te maken, moeten de renovatiekosten fors dalen. Met de huidige bouwprocessen is dit niet haalbaar noch betaalbaar. De prototypen moeten leiden tot een goedkoper, industrieel bouwproces, vergelijkbaar met de auto-industrie. Schaalvergroting is onontbeerlijk om dat te bereiken¹⁹.

Er moet gezocht worden naar een optimale combinatie van financiële haalbaarheid bv. in termen van minimum investeringsbedrag en van organisatorische haalbaarheid bv. maximum aantal gebouwen (300 gebouwen wordt soms vernoemd, maar dit is geen 'hard' getal). Anderzijds is de transactiekost voor het inschatten (en afdekken van) het risico mogelijks lager indien we een grote groep woningen collectief gaan renoveren, omdat in dergelijk geval statistisch materiaal gebruikt kan worden om het krediet- en operationele risico in te schatten. Dit is veel moeilijker voor een klein aantal woningen. In die zin kan er onderzocht worden of het zinvol/mogelijk is om het financieringsluik van de collectieve renovatie die gebaat is bij grote volumes (gedeeltelijk) los te koppelen van de organisatie van de operationele/activiteiten van de collectieve renovatie die gebaat is met kleinere volumes.

Vraag is ook wie de begunstigden zijn van het schaalvoordeel. Bv. binnen Blok voor Blok projecten wordt van de 20% economisch schaalvoordeel 7% afgehouden voor transactiekosten, wat een 13% netto rendement oplevert dat geheel of gedeeltelijk doorgegeven kan worden aan de eindgebruiker.

Bovendien bestaat het gevaar op een suboptimale lock-in door een partiële, ondiepe renovatie waarbij de toestand voor lange tijd bevroren wordt en dit zowel op technisch vlak als op financieel vlak. Een eigenaar vervangt bijvoorbeeld enkel zijn ramen door superisolerend glas waardoor de latere muurisolatie wordt gehypothekeerd¹³.

Een manier om een suboptimale lock-in te vermijden, is de inzet van gratis begeleiding. Het geeft bovendien meer zekerheid voor de financier. Persoonlijke begeleiding bevordert immers een correcte betaling¹⁷.

In het geval van collectieve renovatie wordt dit effect nog versterkt, aangezien er dan ook het prijs/schaalvoordeel is (volledige ontzorging). Het is duidelijk dat de energiebesparing alleen quasi nooit genoeg bedraagt om de investering mee terug te betalen, zeker niet in het geval van BEN-renovatie. De meerwaarde van de woning moet een kernargument vormen voor derde partijfinanciering en deze meerwaarde stijgt sterker in het geval van collectieve renovatie (tgv het schaalvoordeel), wat de financier meer zekerheid biedt.

Om de kredietwaardigheid van potentiële klanten te bepalen, wordt er best, zoals dit bij het rollend fonds in de provincie Limburg het geval is, een (standaard) scoringsysteem voorzien. Op basis van dit scoresysteem kan men onmiddellijk identificeren wie kredietwaardig is voordat deze toegelaten worden om in de collectieve renovatie te stappen²⁰.

¹⁹ <http://energiesprong.nl/blog/deal-de-stroomversnelling-111-000-huurwoningen-naar-energienota0-2/>

²⁰ Presentatie Hans Vermeulen (Onesto) 'Rollend fonds – energierenovatiekrediet in Limburg' tijdens de werkgroep op 31/03/2015 i.k.v. lerend netwerk

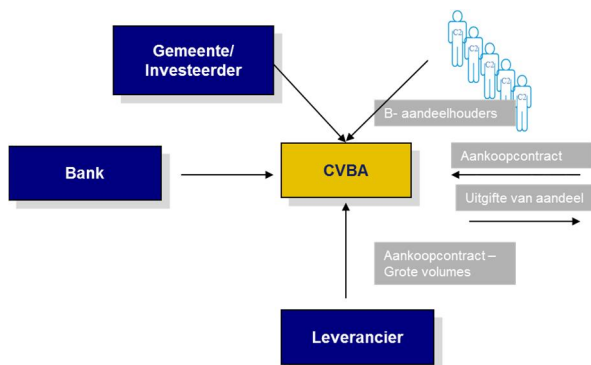
1.3.3 Doorkijk naar enkele financieringsvormen

1.3.3.1 Bankability van projecten

Op basis van telefonische contacten met Belfius en Triodos heeft VITO een aantal algemene randvoorwaarden geïdentificeerd voor de 'bankability' van projecten. Dit moet case-by-case benaderd worden en is afhankelijk van de eigendom van de gebouwen (publiek versus privaat), de structuur van het project (betrokken partijen), mogelijke combinatie met steunmechanismen, begeleiding die al dan niet voorzien wordt/moet worden, enz. Belangrijk voor een bank zijn uiteraard de garanties die geboden worden op vaste inkomsten die ze zal krijgen. De bank moet overtuigd worden van het business model van een eventuele 3de partij, omdat er op dit moment nog weinig of geen concrete cases bestaan. Het zou interessant zijn om te leren vanuit demonstratieprojecten waarvan het opzet de inkomsten voor de bank garandeert, bv. via terugvloeien van de gevaloriseerde energiebesparingen of korting ten gevolge van het schaalvoordeel, een pand op onderliggende kredieten, een mogelijke garantieverstrekende rol van de overheid, enz. Voorlopig blijkt het echter moeilijk om dergelijke constructies juridisch hard te maken via contracten.

1.3.3.2 Coöperatieve vennootschap

Zoals reeds aangehaald, vormt de prefinanciering van energiebesparende investeringen vaak een probleem. Een mogelijke oplossing is om de prefinanciering deels via een coöperatieve vennootschap te laten verlopen. Dit sluit nauw aan bij een van de sessies van de werkgroep participatie in financiering, waar meer in detail is ingegaan op hoe een dergelijke CV kan worden opgezet en welke ervaringen er in Vlaanderen mee bestaan.



De coöperatieve vennootschap wordt opgericht met een deel vast kapitaal dat afkomstig is van bijvoorbeeld gemeenten en grote kapitaalinvesteerders die A-aandelen ontvangen. Een deel is variabel kapitaal van inwoners, eigenaars of huurders van een woning waar energiebesparende maatregelen worden uitgevoerd die een B-aandeel kopen. Gewoonlijk is er een lock-up voorzien waarbij gebruikers hun B-aandeel de

eerste 6 jaren niet kunnen verkopen.

Stel dat de energiebesparende maatregelen normaal gezien 100 € zou kosten. Door de coöperatieve vennootschap de aankoop te laten bundelen zodat er een groter volume ontstaat, wordt een betere prijs (70 €) bekomen. In plaats van dat de eigenaar op het moment dat hij de energiebesparende maatregelen uitvoert, de volle 100€ hiervoor betaalt, investeert hij 'slechts' 60 € op dag 1, waarvan 40 € effectief een voorafbetaling van de aankoop van het product is. 20 € wordt gebruikt om een aandeel te kopen van de coöperatieve vennootschap waarop de eigenaar een rendement kan krijgen tot maximum 6%. Naast de 60 € die de eigenaar op dag 1 heeft betaald, moet hij over een termijn van 5 à 10 jaar nog eens 30 € betalen Dit kan gebeuren via de gerealiseerde energiebesparing. De 20€ is equity voor nieuwe investeringen, zodat er een continue equity basis blijft voor verdere financieringen.

Een aandachtspunt bij de oprichting van coöperatieve vennootschappen is dat de transactiekosten (juridische kosten, financiële modellering, beheerkosten van het lopend fonds) in verhouding moeten staan met de grootte van de projecten. Het is ook een instrument dat minder geschikt lijkt voor kleinere gemeenten.

1.3.3.3 Energy Performance Contracting (EPC)/Derde partijfinanciering

Wat is het?

Een Energy Performance Contract (EPC) of energieprestatiecontract wordt in de Europese energie-efficiëntierichtlijn gedefinieerd als een contractuele regeling tussen de begunstigde en de aanbieder van een maatregel ter verbetering van de energie-efficiëntie, die tijdens de gehele looptijd van het contract wordt geverifieerd en gecontroleerd, waarbij de investeringen (arbeid, leveringen of diensten) zodanig worden betaald dat ze in verhouding staan tot de contractueel vastgelegde mate van verbetering van de energie-efficiëntie of een ander overeengekomen prestatie criterium, zoals financiële besparingen²¹.

Eenvoudiger gezegd komt EPC erop neer dat een ESCO (leverancier van energiediensten) een energieproject uitvoert in een gebouw en dat project ook zelf financiert. De eigenaar van het gebouw betaalt die investering terug via een gedeelte van de energiebesparing. Na de volledige 'afbetaling' krijgt die eigenaar dan een energie-efficiënt gebouw waar hij zelf alle vruchten van kan plukken. Die vruchten zijn niet enkel een doorlopende lagere energiefactuur, maar ook een hoger comfort en een meerwaarde van de woning. Tegelijkertijd wordt de eigenaar ook 'ontzorgd', want de ESCO neemt met zijn technische en juridische knowhow het volledige project op zich. EPC vormt dus een combinatie van prefinanciering en ontzorging.

De gemaakte afspraken worden vastgelegd in een EPC, een energieprestatiecontract (geen technisch contract). Een EPC is een resultaatsverbintenis: de ESCO garandeert en neemt het risico dat de energie-investering werkt (prestatierisico/prestatiegarantie/energiebesparingsgarantie). In de praktijk zijn er varianten mogelijk bv. contracten met en zonder prestatiegarantie, met of zonder bonus/malus systeem, enz.

Ondanks de vermelde voordelen wordt in de praktijk nog maar weinig van EPC gebruikgemaakt. Soms worden knelpunten aangehaald die dergelijk contract kunnen bemoeilijken: wie is juridisch eigenaar van de boiler of PV panelen, hoe kan de investeerder ervoor zorgen dat hij voldoende garanties krijgt dat het energieverbruik niet toch de hoogte zal ingaan door een gewijzigd gedrag (bv rebound effect), een andere bewoner, enz.?

Projecten in België

Wat volgt is een niet-exhaustieve opsomming van concrete EPC projecten in België, beperkt tot deze die aan bod gekomen zijn in de Werkgroep.

Fedimmo is een immobiliënvennootschap van de federale overheid die gebruik maakt van een 100% prestatiegericht model voor haar Onderhouds- en Energieprestatiecontracten

²¹ Richtlijn 2012/27/EU van het Europees Parlement en de Raad van 25 oktober 2012 betreffende energie-efficiëntie, tot wijziging van Richtlijnen 2009/125/EG en 2010/30/EU en houdende intrekking van de Richtlijnen 2004/8/EG en 2006/32/EG

(OEPC). Voor 11 federale overheidsgebouwen in Brussel en Wallonië vervangt dergelijk EPC-contract (op 13 jaar) de verplichting voor de Regie der Gebouwen tot een klassiek onderhoudscontract met totale waarborg. De ambitie is om te evolueren naar 100 tot 150 gebouwen en zo nog meer schaalvoordelen te verkrijgen.

De dienst Energiebegeleiding van het Steunpunt DuBo biedt een EPC-coaching traject aan (BEAST 2014-2017) in de provincie Vlaams-Brabant. Hiermee wordt de implementatie beoogd van energiezorg op korte termijn maar eveneens de bepaling van een strategische langetermijnvisie voor het hele patrimonium. Het gaat om een vervolgetraject van de Provinciale Helpdesk Energiezorg 2011-2014. Het wordt voor twee derde gefinancierd door de provincie en voor een derde met Europese fondsen. Momenteel nemen een 8-tal gemeenten (kleinere gemeentebesturen) deel, gegroepeerd in verschillende fasen. Men hoopt te komen tot een 5-tal EPC-projecten (pool of individuele gemeente).

Eandis heeft ook concrete EPC pilootprojecten opgestart. Voor de stad Gent betreft het een pool van 14 gebouwen. Voor een 13-tal gemeenten van de regio Leuven werden 18 projecten weerhouden als pool. Binnen 1 à 2 jaar zal Eandis een evaluatie maken en op basis daarvan beslissen of de EPC oefening uitgebreid wordt.

GRE Liège startte RenoWatt, een EPC programma met 10 lokale overheden (Provincie Luik, stad Luik, Luchthaven Bierset en 7 kleinere steden en gemeenten) voor 120 gebouwen (risico diversificatie dankzij 4 pools van telkens 30 gebouwen). De investering bedraagt € 40 miljoen. Europese fondsen (EEEF) hebben het mogelijk gemaakt om het project financieel-technisch voor te bereiden.

Andere voorbeelden zijn de Provincie Waals-Brabant met 150 gebouwen op 30 sites (HVAC/stookplaatsen), de stad Gent met 12 stedelijke gebouwen en een pilootproject van de stad Antwerpen. Er bestaan nog geen voorbeelden in de particuliere woningmarkt. De moeilijkheid in Vlaanderen is dat er geen basistypologie voor de woningen is (zoals in Nederland), met uitzondering van de sociale woningbouw.

Drempels

De praktijk wijst uit dat er een aantal knelpunten bestaan die een brede toepassing van het EPC/ESCO model op dit moment lijken tegen te houden.

De complexiteit van het contractueel en juridisch kader, het gebrek aan kennis over het ESCO model en het feit dat dit model uitsluitend gericht is op resultaten, lijken een drempel te vormen voor de lokale besturen. EPC vereist een doorgedreven ambitieniveau en lange termijnvisie omdat voor veel investeringen een periode van minimum 15 jaar - en idealiter 30 jaar – nodig is. Lokale besturen plannen echter nog te vaak op korte termijn. Het nastreven van quick wins leidt tot een risico van "cherry picking" en lock-in effecten en een gebrek aan visie verhindert een doorgedreven uitwerking van de scope van de projecten, wat onontbeerlijk is: bepaling van besturen, ambitieniveau, gebouwen en hun diversiteit in typologie, dienstverlening, comfortniveau van de gebruiker, onzekerheden, enz.

Bijkomende te overwinnen obstakels voor lokale besturen zijn de inspraak in de keuze van maatregelen, de solidariteit tussen besturen (de verdeling van de besparingsgarantie en andere lusten en lasten bij het poolen van gebouwen over gemeenten heen), het personeel dat beschikbaar is voor de opvolging, de diversiteit van alle betrokken partijen en afdelingen binnen een gemeente en de diversiteit in typologie van de gebouwen. Verder dient uitgeklaard te worden hoe de EPC-contracten gelinkt kunnen worden aan lopende onderhoudscontracten.

Er bestaat ook een spanningsveld naar informatie en transparantie. ESCO's die inschrijven op een aanbesteding vragen vaak veel technische details, wat een aanzienlijke kost kan meebrengen voor de besturen. Maar hoe minder informatie de ESCO's krijgen, hoe meer risicomarges ze moeten inbouwen.

Het ontbreken van ESR (Europees Systeem van nationale en regionale Rekeningen) neutraliteit kan een boekhoudkundig probleem vormen. Een investering moet immers volledig opgenomen worden in de boekhouding van hetzelfde jaar. De lasten kunnen niet afgeschreven worden, wat leidt tot een piek in de uitgaven in dit jaar. Er bestaat geen nivellering in functie van het type investering. De nieuwe ESR boekhouding bevat de wijziging dat intercommunales worden opgenomen in de staatsschuld, wat het niet aantrekkelijk maakt voor de lokale besturen om te investeren.

De wetgeving overheidsopdrachten staat los van het EPC verhaal maar blijkt toch een struikelblok. Men moet goed op voorhand weten wat de scope is, waar men naartoe wil, wat de ESCO is, welke herzieningsclausules men gaat voorzien, enz. Deze hindernis is oplosbaar, maar vraagt een zekere discipline in een situatie van onzekerheid en een goede kennis van de wetgeving. De overheid kan soepeler omgaan met dit type projecten, bijvoorbeeld door een langere terugverdientijd te voorzien.

Aanbevelingen

Bij de start van een EPC project is het van belang om voldoende tijd te besteden aan het bepalen van het kader. Men moet nadenken over aspecten als pooling, samenwerking, het evenwicht zoeken in het aantal partners, definiëren van de verschillende rollen, enz. Dit vergt discipline en een goede voorbereiding. Een ESCO of 'integrator' kan een rol spelen bij dit voortraject en bij het faciliteren van de nodige stappen tijdens het project (audit, studie, uitvoering, onderhoud en opvolging). De uitdaging bestaat erin om alle partijen bijeen te brengen en een globale aanpak te verwezenlijken.

Communicatie is zeer belangrijk en vertrouwensrelaties dienen opgebouwd te worden. Bij de vraag naar transparantie van de ESCO's moet men wel de kostprijs (tijd e.a. middelen) voor de besturen bij het verlenen van de nodige informatie meenemen. Een doorgedreven ambitieniveau en lange termijnvisie zijn onontbeerlijk. Zowel quick wins als maatregelen op lange termijn (zoals aanpassingen aan de bouwschil) moeten geïntegreerd worden in hetzelfde project, zodat het globaal een investering is die tegemoetkomt aan de vooropgestelde milieudoelstellingen en zodat cherry picking of lock-in vermeden wordt. Het is ook bv. mogelijk om bij de bepaling van het ambitieniveau een aantal gebouwen te poolen rond investeringen op korte termijn en een aantal andere rond investeringen met een langere terugverdientermin. Het wordt aanbevolen om jaarlijks een evaluatiemoment in te bouwen om na te gaan of het comfortniveau gehaald werd de geplande besparingen gerealiseerd werden.

Door gebouwen te aggregeren of te poolen, kan een geheel van maatregelen afgestemd worden op een pool van gebouwen met een gelijkaardige typologie en standaarden. Pooling binnen een gemeente kan ruim bekeken worden: niet enkel de eigen kantoorgebouwen en loodsen, maar ook OCMW gebouwen, gemeenschapsgebouwen en scholen kunnen worden meegenomen. Hoe groter de baseline (hoe meer aggregatie), hoe groter de kans om besparingen te realiseren. EPC op kleinere schaal is mogelijk, mits er gestreefd wordt naar eenzelfde typologie. Er is geen consensus over een minimum schaalniveau dat nodig is om EPC haalbaar te maken. Men kan kijken naar de kenmerken van de individuele gebouwen of naar de som van de pool van gebouwen. Eandis beschouwt bijvoorbeeld enkel gebouwen met een jaarlijkse energiekost boven € 50.000 en poolt over gemeenten heen. Vlaams-

Brabant bekijkt de totale som (ook de kleintjes kunnen er bij) en poolt binnen een gemeente.

Er is een duidelijke nood aan een standaardcontract en -model. Het is hierbij van belang om herzieningsclausules in het contract op te nemen. Deze laten toe dat bepaalde wijzigingen niet als een nieuw contract beschouwd worden dat apart moet worden aanbesteed.

Het boekhoudkundig probleem van ESR-neutraliteit is in omliggende landen aangepakt via een aanpassing van de wetgeving. In Nederland werd dit bijvoorbeeld gedaan in het kader van de 'Stroomversnelling Koopwoningen', een samenwerking om op grote schaal vraag en aanbod te creëren voor 'Nul op de Meter-verbouwingen' van particuliere rijwoningen. Hierbij moet men in acht nemen dat het Nederlandse systeem niet zomaar kan gekopieerd worden. Nederland heeft immers een zeer verschillende huurmarkt in vergelijking met Vlaanderen. Het kan een piste zijn om ook in Vlaanderen de wetgeving te wijzigen, eventueel voor een deel van de markt bv. de sociale huisvestingsmarkt waar een groot potentieel voor EPC projecten aanwezig is en voor collectieve renovatie in het algemeen.

Oplossingen zijn niet eenvoudig: 1) saucissonering van de investering (opdeling), maar zelfs dan blijft het bedrag per deel aanzienlijk 2) er kan gevraagd worden dat bedrijven de investering op hun balans nemen, echter de nieuwe IFRS-regels maken het vanaf 1 januari 2018 (retro-actief) moeilijker voor bedrijven om off-balance uitgaven te doen 3) 3^{de} partij neemt het op balans. Maar dit zijn vaak kleinere partijen die minder gunstige voorwaarden krijgen in vergelijking met een lokale overheid (omwille van de risico's, borgstelling). Overheden kunnen trachten projecten zoveel mogelijk te realiseren met bestaande middelen en starten met een cost-optimum benadering, inclusief fasering.

De Belgische EPC projecten en beoogde resultaten zouden bij Europa in de schijnwerpers geplaatst kunnen worden om meer druk uit te oefenen. In zekere zin vertoont Europa 2 gezichten: enerzijds verregaande eisen qua investeringen in renovatie en energie-efficiëntie, anderzijds de ESR-neutraliteit opleggen, moeilijk te verenigen...

1.3.3.4 Voorbeeld van een rollend fonds – energierenovatiekrediet in Limburg

In het kader van SALK draagt de provincie Limburg financieel bij tot de organisatie van een rollend fonds voor woningrenovatie, gelieerd met de Vlaamse energielening. De startdatum was mei 2015. De uitvoering gebeurt via CVBA Duwolim, een coöperatieve vennootschap die erkend is als sociale kredietgever. Duwolim verstrekt consumentenkredieten aanvullend op de Vlaamse energielening, waarbij een hoger bedrag kan worden geleend (40.000 € i.p.v. 30.000 €) met een looptijd van 10 jaar i.p.v. de klassieke 5 jaar en dit aan een rentevoet van 2% of 0%, wat gelijkaardig is aan de energielening. De lening gaat steeds gepaard met advies/begeleiding. Minimum 50% van het renovatiebedrag moet naar energie-efficiëntie gaan, maar ook de afwerking kan worden meegenomen. Voor grote renovaties is het fiscaal voordelige woonkrediet nog steeds een betere oplossing.

Het risico van het krediet wordt door verschillende partners gedragen, waarbij de provincie het grootste risico voor haar rekening neemt door de onderliggende kredietverliezen te dekken. Via Duwolim (blootstelling van eigen vermogen) en Onesto (mezzanine, draagt middenste risico) wordt het risico voor Triodos volledig uitgevlakt (senior schuld in 1^{ste} rang via pand op onderliggende leningen). Triodos draagt dus geen risico/beheerskosten terwijl ze wel 1,5% rendement krijgt, maar zorgt op haar beurt voor een volume van ongeveer 8 miljoen € aan leningen. De SALK-middelen worden gebruikt voor de financiering van het rollend fonds, de werkingskosten voor de begeleiding (gemiddeld 8 à 10u per project) en het afzonderlijk kredietbeheer.

De doelstelling bedraagt 150 à 250 renovaties per jaar. Er wordt voor maximum 15 miljoen euro aan kredieten voorzien. Na 5 jaar volgt er een evaluatie. Ongeveer 50% van de middelen vloeit na maximum 15 jaar terug naar de vzw, zodat die eventueel opnieuw kunnen worden ingezet voor nieuwe realisaties.

2. LEERPUNTEN UIT DE WERKGROEP VERHOGEN RENDEMENT

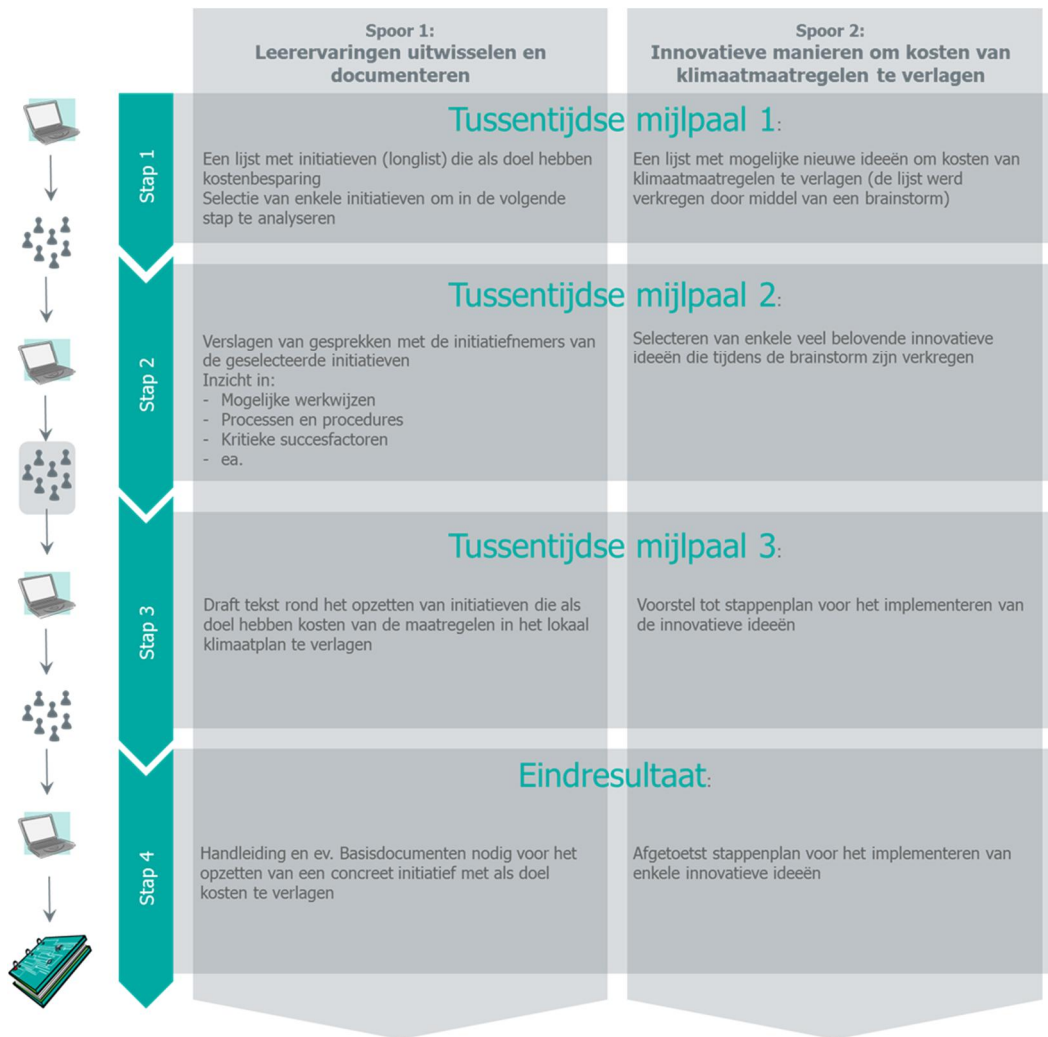
Verhogen van het rendement van klimaatinvesteringen is een aandachtspunt vooraleer gedacht wordt aan het zoeken van financiering. Verhogen van het rendement kan door middel van pogingen om de kost van de klimaatinvesteringen te verlagen of door de opbrengst van de klimaatinvesteringen te verhogen.

In de werkgroep Verhogen Rendement van het Lerend Netwerk Financiering Lokale Klimaatplannen lag de focus op het aspect 'kosten verlagen'. Er werd als volgt te werk gegaan:

- Een inventaris werd gemaakt van initiatieven uit het verleden die als doel hadden de kosten te verlagen. Hieruit werden een aantal initiatieven gekozen voor nadere analyse;
- Enkele initiatieven werden uitgekozen als 'case' om nader te analyseren;
- Lessen uit deze initiatieven werden getrokken.

Parallel was het de bedoeling om ook te brainstormen rond innovatieve ideeën om de kosten van klimaatmaatregelen te verlagen (spoor 2). Spoor 2 is evenwel minder ver uitgewerkt geweest dan spoor 1.

Dit wordt schematisch ook weergegeven in Figuur 6. Het eindresultaat bevat leerpunten uit de initiatieven uit het verleden. Op basis hiervan werd een stappenplan groepsaankopen aangemaakt, die een lokale overheid kan helpen om een groepsaankoop op te zetten. Het stappenplan betreft een afzonderlijk document is terug te vinden in de [dropboxfolder](#).



Figuur 6: Schematische weergave doorlopen proces met de werkgroep 'verhogen rendement' binnen het lerend netwerk financiering lokale klimaatplannen

Het resultaat dat behaald werd doorheen deze werkgroep wordt weergegeven in verschillende producten:

- Fiches van initiatieven rond groepsaankopen / raamcontracten (zie [dropbox folder](#));
Het betreft volgende initiatieven:
 - Rond isolatie: stad Gent, Igemo, IGO, Sint-Katelijne-Waver, gezinsbond;
 - Rond hoogrendementsbeglazing: Sint-Katelijne-Waver;
 - Rond zonneboiler: Sint-Katelijne-Waver, gezinsbond, Interleuven;
 - Rond mobiliteit: Interleuven (E-fietsen), raamcontract voor Vlaamse overheid (incl. lokale overheden);
 - Andere: Interleuven (tankslag).
- Indien beschikbaar, de bestekken horende bij de geanalyseerde initiatieven (zie [dropbox folder](#));

- Verslagen van de bijeenkomsten, met onder andere het resultaat van een brainstorm rond innovatieve wijzen om kosten te doen dalen (zie [dropbox folder](#));
- Dit verslag met een samenvatting van de leerpunten uit de geanalyseerde initiatieven.

We splitsen de leerpunten op in verschillende items, die overeenkomen met bepaalde vragen die deelnemers hadden bij het begin van het proces. We geven het de vorm van FAQ's. De informatie die hieronder is opgenomen komt uit de geanalyseerde voorbeelden en is daarom niet exhaustief. Aanvullingen kunnen op elk moment gemaakt worden vanuit andere ervaringen.

2.1 Welke mogelijkheden zijn er om kosten van energiebesparende investeringen te verlagen?

Binnen het lerend netwerk ging de meeste aandacht naar [groepsaankopen](#). Er bestaan nog andere mogelijkheden zoals [ledenkortingen](#), [raamcontracten](#) en [ESCO's](#). Binnen de werkgroep 'korte termijn' en in beperkte mate ook bij 'flankerende maatregelen' kwamen ook [ESCO's](#) aan bod. ESCO's nemen als derde partij de financiering van energiebesparende maatregelen voor hun rekening en worden vervolgens terugbetaald uit de gerealiseerde energiebesparing. Meer informatie hierover is te vinden onder punt 2.

De Vlaamse overheid heeft een aantal raamcontracten opengesteld voor lokale overheden. Het gaat onder andere over de levering van aardgas, gasolie, plooi fietsen, elektrische voertuigen, hybride wagens en CNG wagens. Meer informatie is [hier](#) te vinden. De stad Gent heeft hier bijvoorbeeld al gebruik van gemaakt voor de aankoop van een elektrisch voertuig.

Naast de Vlaamse overheid biedt ook Eandis raamcontracten aan lokale besturen aan. De presentatie van Eandis die getoond is tijdens de sessie van 10 06 2015 is [in deze dropboxfolder](#) te vinden.

Tot slot kwam het systeem van ledenkortingen aan bod. Een voorbeeld hiervan is het ledenvoordeel dat de Gezinsbond haar leden kan aanbieden voor de aankoop van pv-panelen en zonneboilers en voor de isolatie van spouwmuren, zoldervloeren en dak. Meer informatie is [hier](#) te vinden. Een andere grote vereniging in Vlaanderen, Natuurpunt, biedt eveneens [kortingen](#) aan haar leden aan voor isolatie, zonnepanelen, zonneboilers en warmtepompen. Lokale besturen kunnen dan weer bij de [VVSG-aankoopdienst](#) terecht waarbij momenteel vooral rond bureaumateriaal wordt gewerkt.

2.2 Welk proces moet doorlopen worden om een groepsaankoop te organiseren?

De onderzochte groepsaankopen naar burgers toe volgen vaak hetzelfde stramien.

Enkele verschilpunten betreffen:

- De organisatie: organiseer je de groepsaankoop zelf of besteed je de organisatie van de groepsaankoop uit (vb. groepsaankoop zonnepanelen voor provincie Antwerpen werd georganiseerd door IChoosr, andere groepsaankopen werden door lokale overheid (veelal intercommunale) zelf georganiseerd).
- Betrekken van de doelgroep bij de organisatie van de groepsaankoop: bij een aantal voorbeelden (groepsaankoop zonneboiler Interleuven, groepsaankopen Kyoto in

Pajottenland) worden burgers, verenigingen, enz. opgenomen in de stuurgroep; bij andere initiatieven uit het verleden is dit niet het geval geweest (vb. groepsaankoop zonnepanelen provincie Antwerpen).

Belangrijk naar te doorlopen procedure is de doelgroep van de groepsaankoop en de wijze van afsluiting van de contracten. Bij een groepsaankoop naar lokale besturen moet steeds de wetgeving van overheidsopdrachten gevolgd worden. Voor een groepsaankoop naar burgers moet de wetgeving overheidsopdrachten niet van toepassing indien de contracten die eruit volgen rechtstreeks tussen de firma / aannemer en de burger worden afgesloten (i.e. overheid treedt hier niet op als tussenpersoon). Meer informatie over de juridische kant van het organiseren van groepsaankopen is door Johan Geerts en Gitte Laenen (advocaten GD&A) voor IOK samengevat in [dit document](#).

Algemeen gesteld worden veelal volgende stappen doorlopen bij het organiseren van een groepsaankoop.

1. (Enkel wanneer met werkgroep van burgers, vertegenwoordigers van de milieuraad, gemeentebestuurders van milieu en ruimtelijke ordening, woonconsulenten wordt gewerkt): bekendmaking van groepsaankoop via:
 - Algemene en wijkgerichte communicatie (publicatie in gemeentelijk infoblad, op website, regionale pers, affiches, kaartjes, nieuwsbrieven, kanalen middenveld, enzovoort);
 - Soms worden reeds infoavonden op wijkniveau / per deelnemende gemeente georganiseerd waarbij uitleg wordt gegeven over bijvoorbeeld nut van isolatie, soorten isolatie, hoe isolatie goed te plaatsen, beschikbare premies, het rooilijndecreet en het verloop van de groepsaankoop. Aandachtspunt hierbij: zorg er voor dat de infomomenten voldoende gespreid worden over de gemeenten/wijken zodat niemand zich ver moet verplaatsen om naar het infomoment te komen.
2. Samenstelling van werkgroep ofwel bestaande uit vertegenwoordigers van verschillende organisaties, zie punt 1, ofwel bestaande uit medewerker(s) van de eigen organisatie zoals bij de groepsaankoop dakisolatie van de stad Gent.
3. Bijeenkomst(en) van de werkgroep waarbij
 - Afspraken worden gemaakt rond procedure, timing, ...;
 - Opstellen van vragenlijst (+- lastenboek), bepalen weging criteria, ...;
 - Bedrijven aanschrijven en offertes vragen waarbij het belangrijk is deze voldoende tijd te geven om te antwoorden (bij de groepsaankoop muurisolatie van IGO werd de offertevraag bezorgd aan de Confederatie Bouw en de Bouwunie met de vraag deze te verspreiden onder hun leden. Bij andere initiatieven schrijft men specifiek de lokale aannemers/bedrijven aan of wil men dit in de toekomst wel doen);
 - Schriftelijke ronde waarbij een eerste selectie gebeurt op basis van de gunningscriteria (o.a. prijs en kwaliteit);
 - Mondelinge toelichting van het dossier door de geselecteerde bedrijven uit de eerste stap;
 - Finale selectie van bedrijven. Regelmatig wordt de werkgroep bij de selectie voor het technisch gedeelte bijgestaan door een externe partner, zoals Duwobo bij Kyoto in Pajottenland.

4. Infomoment naar inwoners toe waarbij:
 - (Indien nog niet gebeurd of als herhaling voor nieuw aanwezige inwoners) uitleg over de elementen uit punt 1 (nut, premies, procedure, ...);
 - Voorstelling geselecteerde bedrijven;
 - 'Mini-batibouw' waarbij elk geselecteerd bedrijf een stand heeft om zich voor te stellen en inwoners rechtstreeks aan de bedrijven vragen kunnen stellen (vb. groepsaankoop muurisolatie IGO), of een testmoment waarbij burgers fietsen kunnen testen (vb. groepsaankoop fietsen Interleuven);
 - Mogelijkheid om in te schrijven.
5. Afsluiten van de contracten en uitvoeren van werken op terrein. De contracten worden meestal individueel afgesloten tussen inwoner-bedrijf/aannemer. De lokale overheid neemt geen verantwoordelijkheid op; de wet op de overheidsopdrachten moet hierdoor niet gevolgd worden.
6. Opvolgen van de werken: de inwoners kunnen laten nagaan of in de offerte alle minimumcriteria stonden die in de algemene prijsvraag waren vastgelegd. Verder werd toegezien op de naleving van de timing (bv. groepsaankoop dakisolatie stad Gent). Bij de meeste groepsaankopen wordt geen controle uitgevoerd. Dit neemt niet weg dat - indien zich problemen voordoen - de lokale overheden niet kunnen bemiddelen met de leverancier / aannemer. Dit wordt in vele gevallen wel gedaan; de problemen geraken op deze manier ook sneller opgelost. Onder meer bij de groepsaankoop zonnepanelen van de provincie Antwerpen was er wel een contactpunt bij vragen en problemen.
7. Evaluatie groepsaankoop: Was de groepsaankoop een succes? Hoeveel deelnemers waren er op de infomomenten? Hoeveel burgers hebben uiteindelijk deelgenomen aan de groepsaankoop? Hoe verliep samenwerking met bedrijven/aannemers? Welke problemen waren er? Hoe hebben de burgers hun deelname aan de groepsaankoop ervaren?
8. Aanrekening commissie aan bedrijven/aannemers. Bij veel groepsaankopen moet de aannemer / het bedrijf aan de initiatiefnemer een commissie tussen de 3 en 12% geven. Bij de groepsaankoop van Kyoto in Pajottenland is dit bijvoorbeeld 5% op het factuurbedrag met een maximum van 300 euro. IGO heeft er uitdrukkelijk voor gekozen om geen commissie te vragen zodat de groepskorting integraal naar de inwoners kon gaan. iChoosr (intermediaire organisatie die groepsaankopen organiseert) factureert pas als de klant tevreden is en de leverancier zelf factuur heeft gestuurd.

Indien het een groepsaankoop betreft waarbij ook doe-het-zelvers een doelgroep zijn (vb dakisolatie) dan kunnen ook workshops en/of advies en begeleiding tijdens de looptijd van het project worden georganiseerd.

2.3 Wat is de beste schaalgrootte voor een initiatief rond groepsaankopen?

Het niveau waarop de groepsaankopen georganiseerd worden hangt af van volgende parameters:

- Er moeten voldoende geïnteresseerde inwoners zijn om aan de groepsaankoop deel te nemen. Een gemeente is hiervoor vaak niet groot genoeg (met uitzondering van grote steden misschien). Een schaalgrootte van 1000 – 3000 acceptanten is goed.

- De organisatie van een groepsaankoop is arbeidsintensief. Het organiseren van een groepsaankoop door één enkele gemeente is niet evident. Sint-Katelijne-Waver organiseerde in het verleden enkele groepsaankopen, maar sluit nu liever aan bij de intercommunale, onder meer omwille van het vele werk dat de organisatie met zich mee brengt.
- De organisator (of community leader) met voldoende zichtbaar / vertrouwd / gekend zijn. De geïnteresseerde aankoper moet voldoende vertrouwen stellen in de organisator. Daarvoor is het goed het niveau van de organisatie niet té hoog te leggen. Het Vlaamse niveau is in het kader hiervan eerder te 'ver weg' voor de burgers. Men kent de Vlaamse Overheid weliswaar, maar dit niveau is te hoog om vertrouwen te wekken (minder gemakkelijk rechtstreeks contact met de organisator).

Besluit: een intermediair niveau lijkt meestal geschikt voor het organiseren van een groepsaankoop: niveau van een intercommunale / provincie - natuurlijk ook afhankelijk van het onderwerp van de groepsaankoop. Kyoto in Pajottenland richt zich naar de inwoners van 15 gemeenten met een mogelijk bereik van 100.000 gezinnen. Ook enkele intercommunales organiseren groepsaankopen voor een groep van gemeenten binnen hun werkingsgebied (Interleuven, Igo, Igemo, ...).

2.4 Wie neemt best het initiatief? Organiseren we dit zelf of besteden we dit uit aan een dienstverlenende overheid?

Zoals hierboven vermeld, wordt een groepsaankoop best op een voldoende grote schaal georganiseerd die grenzen van een gemeente overschrijdt. Het initiatief ligt dan ook best bij een intercommunale, provincie of een andere partij zoals Kyoto in Pajottenland of Testaankoop. Belangrijk hierbij is wel dat de trekker/ community leader vertrouwen geeft naar de burgers.

Daarnaast kan er ook voor gekozen worden om de organisatie uit te besteden. Er zijn commerciële partijen actief die groepsaankopen organiseren in opdracht van een overheid. Ichoosr organiseerde vb. de groepsaankopen zonnepanelen voor de provincie Antwerpen.

2.5 Hoe kunnen we de burgers overtuigen om mee te stappen in een initiatief van groepsaankopen?

Uit de verschillende geanalyseerde initiatieven kwamen volgende punten aan bod op basis waarvan burgers overtuigd kunnen worden om mee te stappen in een initiatief van groepsaankopen.

- Ontzorgen: als individu moet je op zoek gaan naar bedrijven/aannemers en daar een prijs vragen, offertes vergelijken, een keuze maken,... Een keuze die als leek met vaak een beperkte technische bagage, moeilijk is om te maken binnen het grote gamma van producten/diensten waarbij bedrijven/aannemers je elk met hun eigen argumenten proberen te verleiden (beste kwaliteit, beste prijs, beste service,...). Een groepsaankoop maakt het veel eenvoudiger om die keuze te maken en het kost ook veel minder tijd
- Prijs: dankzij het 'hoeveelheidsvoordeel' is de prijs bij een groepsaankoop vaak lager dan bij een individuele aankoop. Bij de prijsdrukking mag echter de kwaliteitsgarantie niet uit het oog worden verloren

De lagere prijs is vaak niet de belangrijkste reden echter voor burgers om mee te doen aan een groepsaankoop. Het is eerder de ontzorging die belangrijk is. De mensen hebben vertrouwen in de partij die de groepsaankoop organiseert en zijn blij dat ze niet zelf alle moeite moeten doen. Een groepsaankoop zorgt voor 'handelingsperspectief'. De lagere prijs is 'mooi meegenomen', als die er is.

Om burgers te betrekken kan de groepsaankoop voorafgegaan worden door een grote sensibilisatiecampagne, bijvoorbeeld rond de thermografische kaart om daarna een groepsaankoop naar dakisolatie te doen of door gebruik te maken van een bepaalde situatie zoals een nieuw aanbod van combinatiepremie muurisolatie en hoogrendementsbeglazing of mededeling dat premies binnenkort zullen dalen.

Belangrijker echter blijkt de mond-aan-mondreclame te zijn en het feit dat de gekozen aannemer of leverancier aan het werk gaat in de buurt / in de straat. Dit doet mensen nadenken en hen ervan overtuigen om (ev. een volgende keer) ook mee te doen aan de groepsaankoop.

2.6 Hoe kunnen we de noden van burgers identificeren vooraleer we starten met een initiatief rond groepsaankopen?

Niet elke groepsaankoop is succesvol. Een eerste stap bij het organiseren van een groepsaankoop is het identificeren van de noden bij de doelgroep van de groepsaankoop. Volgende adviezen werden hierrond gegeven bij het analyseren van de initiatieven uit het verleden:

- Noden kunnen geïdentificeerd worden via reguliere kanalen waar vragen van burgers terecht komen: vb. opbouwwerk, woonpunten, energiewinkel,...;
- Bij sommige groepsaankopen is het allemaal begonnen met vragen vanuit de burgers zelf naar het gemeentebestuur (vb. tankslag bij Interleuven);
- Door burgers mee op te nemen in de werkgroep wordt duidelijk waar er nood aan is.

2.7 Welke zijn belangrijke aandachtspunten om mijn initiatief succesrijk te maken?

Een aantal succesfactoren werden opgenoemd bij de geanalyseerde initiatieven.

- Hou het aanbod naar burgers eenvoudig. De burger moet door de bomen het bos nog zien. Een zeer ruime keuze bijvoorbeeld het onderscheid doe-het-zelvers en mensen die isolatiewerken laten uitvoeren, rekening houden met ecologische bouwmaterialen en andere, maakt het niet alleen voor de burger moeilijk om nog een keuze te maken maar zorgt ook voor moeilijkheden bij het opmaken van het bestek en om goed te kunnen communiceren. Niet alle initiatiefnemers van groepsaankopen gaan hier mee akkoord. IGO ziet haar aanbod van een grote waaier van keuzemogelijkheden (vb minerale wol, EPS, PUR/PIR) juist als een pluspunt.
- Vertrouwen is belangrijk. De trekker/ community leader is hier belangrijk. Dit kan de provincie, gemeente, intercommunale... zijn.

- Zorg dat prijsverschil groepsaankoop/particuliere aankoop voldoende groot is. De prijsdruk mag echter niet leiden tot kwaliteitsvermindering!²²
- De groepsaankoop moet succesvol zijn voor zowel de burger als de leveranciers/aannemers. Indien te veel gefocust wordt op de voordelen voor de burgers en niet voldoende rekening gehouden wordt met mogelijke voordelen voor de leveranciers / aannemers haken deze laatsten af en is er geen sprake meer van een groepsaankoop. Overleg met de sector is hiervoor belangrijk.
- Zorg dat er een permanent instapsysteem is voor bijvoorbeeld een jaar. Wanneer inwoners voor slechts een beperkte periode kunnen inschrijven, bestaat het gevaar dat de timing van de groepsaankoop niet strookt met de planning van de inwoners - vooral niet wanneer het gaat om groepsaankopen m.b.t. isolatie waarbij werken ingepland moeten worden. Ook naar aannemers toe is het interessant dat ze niet alles op korte tijd moeten zien te doen maar dat ze bijvoorbeeld gespreid over een jaar aanvragen krijgen.

2.8 Welke knelpunten werden ondervonden tijdens de groepsaankoop?

Tot slot werd gevraagd naar knelpunten die ondervonden worden door de initiatiefnemers van groepsaankopen. Volgende knelpunten werden vernoemd:

- Er moet voldoende technische kennis aanwezig zijn om selectie van kandidaten op een goede manier te kunnen doen. Indien nodig, laat u bijstaan door een externe, onafhankelijke partner. Indien gewerkt wordt met een werkgroep waarin burgers aanwezig zijn, kan dit een gevaar zijn (onvoldoende technische kennis, of zich te veel laten leiden door aanwezige expertise van een enkeling).
- Soms schrijven te weinig fabrikanten/aannemers in. Voor muurisolatie is het moeilijk voor een aannemer om vooraf een algemene prijs/m² te geven. Hier hangt het van situatie tot situatie af. Spreek dan fabrikanten/aannemers rechtstreeks aan en overtuig ze dat bij een groepsaankoop iedereen te winnen heeft.
- De samenstelling van een werkgroep waar ook burgers deel van kunnen uitmaken, is niet altijd evident. Soms is er een gebrek aan kandidaten, wil iemand het proces van de aanstelling beïnvloeden om een bepaalde aannemer/leverancier voor te trekken.
- De burger sluit meestal rechtstreeks een contract af met een leverancier/aannemer. Als er dan toch klachten komen over producten/diensten kan de trekker van de groepsaankoop slechts in beperkte mate proberen te bemiddelen.

²² Zie hiervoor echter ook onder paragraaf 2.5, waarin gesteld wordt dat prijs voor velen minder een criterium is voor instappen in een groepsaankoop dan 'ontzorging'.

3. LEERPUNTEN UIT DE WERKGROEP FLANKERENDE MAATREGELEN

3.1 Methodologisch kader

3.1.1 Scherpstellen definitie ‘flankerende maatregelen’

In het kader van de financiering van lokale klimaatplannen doelen we met de term ‘Flankerende Maatregelen’ (FM) op maatregelen die de effectiviteit en/of efficiëntie van het financieringsluik bij de lokale klimaatplannen verhogen via twee sporen:

- *een verbetering van het rendement van de investeringen/maatregelen* Bv. de toekenning van een concessie zal het (risicogecorrigeerd) rendement van een investering in laadpalen voor elektrische voertuigen doen stijgen; dat een flankerende maatregel niet altijd van de overheid moet uitgaan, bewijst van het “Vandebron” –initiatief waarbij kleinschalige hernieuwbare energie producenten via een intermediair met afnemers in verbinding worden gebracht, en door de extra inkomsten hun investering aantrekkelijker wordt²³.

OF

- *de doelgroep aanzetten om de middelen uit het financieringsluik van het klimaatplan te gebruiken* Bv. een verplichting, een heffing, of een aan de emissiereductie-investering verbonden voordeel.

Sommige flankerende maatregelen combineren beide sporen. Zo, bijvoorbeeld, verhoogt de toelating voor een extra bouwlaag op voorwaarde dat het gehele gebouw onder een bepaald e-peil wordt gebracht, de rendabiliteit van de energie-investering en zet dergelijke maatregel (een deel) van de doelgroep er toe aan om gebruik te maken van de middelen die via het financieringsluik van het klimaatplan ter beschikking worden gesteld.

Sommige maatregelen zijn geen Flankerende Maatregelen (zoals hierboven gedefinieerd). Zo bijvoorbeeld een snelheidsbeperking. Deze heeft wel positief effect op de CO₂ uitstoot maar verbetert het rendement van een investering/reductiemaatregel niet, noch zet het de doelgroep aan om de beschikbare financiering te gebruiken. Dit soort maatregelen worden hier niet beschouwd.

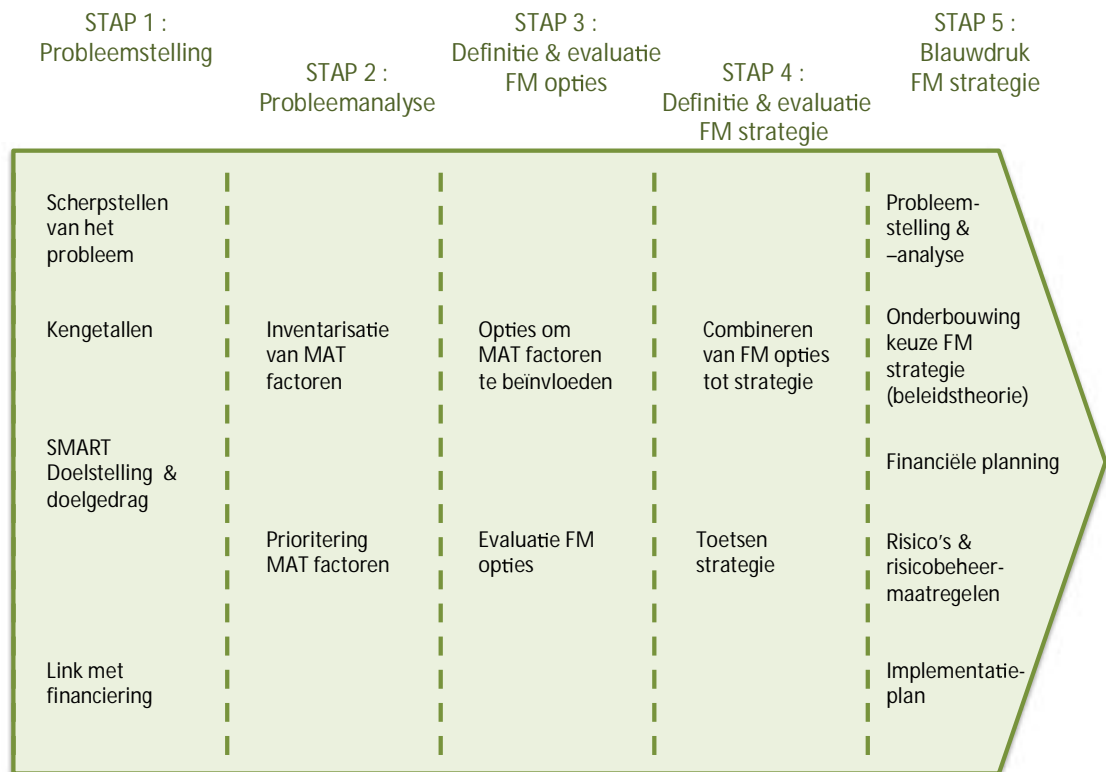
Kenmerkend voor Flankerende Maatregelen is dat ze de doelgroep van het huidige gedrag willen sturen richting het gewenste gedrag: het doelgedrag. Flankerende maatregelen kunnen zowel door de lokale of bovenlokale overheid genomen worden dan wel door private sector actoren. Voor wat betreft het overheidsinterventie betreft dit één of meerdere normerende (wetgeving), economische (taksen, subsidies, verhandelbare rechten, enz.) en/of communicatieve instrumenten (bijv. sensibilisatiecampagnes).

²³ <https://vandebron.nl/#!/>

3.1.2 Samenvatting krachtlijnen MKFM

Met het Methodologisch Kader Flankerende Maatregelen (MKFM) willen we lokale overheden (maar ook andere actoren) bijstaan in de ontwikkeling van Flankerende Maatregelen (FM) die de effectiviteit en/of efficiëntie van het financieringsluik bij de lokale klimaatplannen verhogen.

Het MKFM omvat 5 stappen (zie Error! Reference source not found.) waarvan we de krachtlijnen hierna kort samenvatten.



Figuur 7 - Overzicht stappen MKFM

In 'STAP 1 - Probleemstelling' omschrijven we het probleem dat we willen aanpakken en wat we met de FM willen bereiken. Hiertoe moeten we 1) het probleem en de gedragscomponent hiervan scherpstellen (inclusief de relevante kengetallen); 2) de (beleids)doelstelling en de vertaling ervan naar het doelgedrag en 3) de link met de financiering duidelijk stellen.

In 'STAP 2 - Probleem analyse' zoomen we in op het gedrag. Vanuit de gedragswetenschappen weten we dat het vertonen van een bepaald gedrag (Behaviour) de samenloop van drie voorwaarden vergt: (1) we moeten het willen (Motivation), (2) we moeten het kunnen (Ability) en (3) we moeten er aan herinnerd worden (Trigger). Als geheugensteuntje kan deze relatie als volgt samengevat: $B = M A T$. Daarom gaan we hier op zoek naar de factoren die deze MAT componenten beïnvloeden en prioriteren we deze factoren in functie van hun belang voor de doelgroep (of een segment hiervan). Zo komen we te weten welke factoren de realisatie van het doelgedrag (cf. stap 1) in de weg staan of net bespoedigen.

In 'STAP 3 - Definitie & evaluatie FM opties' willen we voor de belangrijkste factoren die de MAT componenten beïnvloeden nagaan hoe we door middel van flankerende maatregelen op deze factoren kunnen inspelen zodat de doelgroep het doelgedrag zou gaan vertonen. In concreto betekent dit dat we alternatieve opties voor FM oplijsten waarmee we de MAT componenten van het doelgedrag kunnen verbeteren. De verschillende opties worden geprioriteerd in functie van hun effectiviteit/(kosten)efficiëntie voor de betreffende doelgroep (of een segment hiervan). Zo komen we voor elk van de MAT componenten tot een lijst van alternatieve geprioriteerde opties.

In 'STAP 4 - Definitie & evaluatie FM strategie' combineren we tenslotte een aantal FM opties uit STAP 3 tot één of meerdere coherente FM strategieën, waar de verschillende FM opties op elkaar worden afgestemd en zo mogelijk elkaar versterken. Tot slot wordt de FM strategie op haar effectiviteit en efficiëntie beoordeeld. We evalueren hierbij of de betreffende FM strategie voldoende al de MAT componenten van de doelgroep (of een segment hiervan) afdekt en de kosten die hiertegen overstaan.

In 'STAP 5 - Operationalisering FM strategie (FM Blauwdruk)' gaan we voor de FM strategie die de voorkeur geniet een blauwdruk opmaken. Dergelijke blauwdruk bouwt verder op de resultaten van de vorige stappen en bereidt de implementatie van de gekozen FM strategie voor. Het omvat: de probleemstelling en –analyse; de geselecteerde FM strategie (inclusief motivatie/beleidstheorie); de financiële planning; de risico's en risicobeheermaatregelen; een implementatieplan; en een evaluatiekader en exitstrategie (optioneel).

3.1.3 Nader toelichting bij MKFM

Hierna gaan we dieper in op de verschillende stappen van het MKFM. We geven voor elke stap aan: 1) wat we met deze stap willen bereiken; 2) Welke aanpak hiervoor gebruikt kan worden; 3) een aantal tips en aandachtspunten en 4) een voorbeeld.

3.1.3.1 STAP 1: Probleemstelling

Wat willen we bereiken?

In deze stap schetsen we het probleem dat we willen aanpakken en geven we aan wat we met de FM willen bereiken.

Hoe pakken we dit aan?

Volgende punten komen aan bod:

- Scherpstellen van het probleem (scherpstellen/formuleren onderzoeksvraag) en de gedragscomponent hiervan
Het is van belang om het probleem dat we willen aanpakken voldoende concreet te formuleren: waarover gaat het, wie is betrokken, hoe kunnen we het probleem afbakenen (welke punten behandelen we en welke niet), wat is het huidig gedrag dat problemen stelt?
- Ook de kengetallen van het probleem komen hierbij aan bod.
- SMART gedefinieerde doelstelling (het beoogde resultaat) en doelgedrag

SMART gedefinieerde doelstellingen vormen het ijkpunt waaraan we de effectiviteit en efficiëntie van de voorgestelde oplossingen zullen toetsen (zie verder STAP 3 en 4). Het

vaststellen van concrete SMART gedefinieerde doelstellingen is een essentiële stap in het definiëren van relevante denkpistes voor FM. De ambitie van de doelstelling en de timing waarop deze doelstelling bereikt moet worden, zullen richtinggevend zijn bij de zoektocht naar relevante FM. Een zeer ambitieuze doelstelling (e.g. bijna geen vervoer met de wagen onder de <10 km) zal geheel andere FM vergen dan een weinig ambitieuze doelstelling (een beperkte modal shift van 1%).

Heel wat (beleids)doelstellingen veronderstellen een aanpassing van het gedrag. We moeten dan ook best duidelijk omschrijven welk gedrag we willen realiseren, m.a.w. het doelgedrag expliciteren. Het vertalen van de beleidsdoelstelling in een concreet doelgedrag helpt ons om in een volgende stap (zie stap 2- Probleemanalyse) de gedragswijziging in kaart brengen die benodigd is om het geviseerde doelgedrag te realiseren. De aard en omvang van deze gedragswijziging zal ook in ruime mate (mede)bepalend zijn voor de strategie - en uiteindelijk de concrete FM - die we gaan hanteren om de gedragswijziging tot stand te brengen. Zo bijvoorbeeld, zijn er andere FM nodig om burgers altijd met de wagen naar het werk gaan tot een modal shift te bewegen, dan voor burgers die regelmatig met de wagen laten staan ten voordele van alternatieve vervoersmodi. Bij de ene willen we een nieuw gedrag tot stand brengen terwijl bij de andere we de frequentie van een bestaand gedrag willen opvoeren. Deze gedragswijziging kan ook nader bepaald worden in functie van de doelgroep.

- Link naar financiering

Het MKFM wordt in de huidige context specifiek gebruikt om FM te definiëren die de financiering van lokale klimaatplannen ondersteunen. Om deze link duidelijk te stellen geven we hier aan hoe FM de effectiviteit en efficiëntie van de financiering kunnen verhogen.

Zo bijvoorbeeld kunnen we met FM de rendabiliteit van het openbaar vervoer in het algemeen (of een specifiek traject/tramlijn) verbeteren door via de FM het verplaatsingsgedrag van potentiële gebruikers voor trajecten tot 10km te veranderen en aldus het aantal gebruikers van het openbaar vervoer te verhogen. Doordat de gebruiksaantallen stijgen, neemt ook de rendabiliteit van de investering in openbaar vervoer toe. Potentiële investeerders zullen dan ook sneller geneigd zijn om gebruik te maken van de beschikbare financieringsmiddelen.

3.1.3.1.1 Tips, tricks en aandachtspunten

Het kan zinvol zijn om verschillende doelstellingen te definiëren om aldus bijvoorbeeld verschillende ambitieniveaus te kunnen hanteren/vergelijken.

Het kan zinvol zijn op het doelgedrag verder uit te splitsen naar bepaalde segmenten van de doelgroep. Gesteld bijvoorbeeld dat we de burgers er toe willen aanzetten minder de wagen te gebruiken voor korte afstanden dan kunnen we verschillende doelgedragingen definiëren in functie van het huidige gedrag.

Tabel 1:

Seg.	Huidige gedrag	Doelgedrag
#1	Altijd met de wagen	Meestal met de wagen; soms met de fiets
#2	Meestal met de wagen; soms met de fiets	Soms met de wagen; meestal met de fiets
#3	Soms met de wagen; meestal met de fiets	Nooit met de wagen naar het werk
#4	Nooit met de wagen naar het werk	Gedrag volhouden (structureel inbedden)

Dit helpt ons om bij de probleemanalyse in de volgende stap rekening te houden met verschillende doelgroepsegmenten en, in voorkomend geval, bij de realisatie van doelstelling op welbepaalde segmenten te focussen of minstens rekening te houden met de vertreksituatie (het huidige gedrag) van de doelgroepsegmenten bij het definiëren van FM opties. Zo bijvoorbeeld zijn bepaalde gedragssturingsopties (campagne rond fietsweek) zullen heel effectief zijn om de mensen eenmalig of een beperkt aantal keren de fiets te laten kiezen, maar zijn op zich niet in staat om dit gedrag structureel in te bedden. Optioneel kan dit ook gebruikt worden als een bijkomende segmentering zoals één keer, gedurende een bepaalde tijd, vanaf nu.²⁴ Daarvoor zijn bijkomende FM nodig.

De segmentering is ook zinvol om een getrapte strategie te definiëren waarbij, in functie van het vertrekpunt (de huidige situatie) van de het doelgroepsegment een aangepaste realistisch tussentijds doelgedrag gedefinieerd wordt. Niet iedereen vertrekt vanuit de zelfde startpositie, vertoont het zelfde gedrag. Sommige mensen nemen vandaag altijd de wagen voor hun woon-werkverkeer van < 10km; anderen zullen voor dezelfde afstand regelmatig de wagen voor de fiets inruilen; tenslotte zijn er ook mensen die nooit de wagen nemen. Afhankelijk van het startpunt (huidig gedrag) lijkt is zinvol om een getrapte ambitie in termen van doelgedrag te definiëren.

Begin met een onderzoek van de literatuur en/of betrek een thema expert bij de probleemstelling.

3.1.3.2 STAP 2: Probleemanalyse

3.1.3.2.1 Wat willen we bereiken?

Alvorens we een strategie kunnen definiëren, moeten we eerste weten waar het probleem zijn oorsprong vindt. In deze stap gaan we daarom op zoek naar (plausibele) verklaringen/oorzaken van het probleem dat in STAP 1 werd scherpgesteld (root-cause analysis).

3.1.3.2.2 Hoe pakken we dit aan?

Vele (beleids)maatregelen vertrekken van de premisse dat de burger steeds rationele keuzes maakt. Dit beeld stemt niet overeen met de realiteit (o.a. Kahneman, Ariely; Sunstein and

²⁴ BJ Fogg werkt in dit kader een [matrix](#) uit waarin hij tot 15 verschillende gedragstypes komt.

Thaler)²⁵ zodat in het ontwerpen FM we beter vanuit het reële gedrag van de mens vertrekken. Het hiernavolgende kader gaat steeds uit van het reële gedrag.

$$\text{Behaviour} = \text{Motivation} + \text{Ability} + \text{Trigger}^{26}$$

$$\mathbf{B = MAT}$$

Vanuit de gedragswetenschappen weten we dat het vertonen van een bepaald gedrag (Behaviour) de samenloop van drie voorwaarden vergt: (1) we moeten het willen (Motivation), (2) we moeten het kunnen (Ability) en (3) we moeten er aan herinnerd worden (Trigger).

Indien we het doelgedrag willen realiseren, zullen alle MAT componenten gelijktijdig aanwezig moeten zijn.

Voor de identificatie van de belangrijkste factoren die de gedragscomponenten MAT van een bepaald doelgedrag beïnvloeden gaan we als volgt tewerk:

9. eerst brengen we de factoren waarvan we vermoeden dat die de gedragscomponenten (MAT) in belangrijke mate beïnvloeden, in kaart (INVENTARISATIE);
10. vervolgens prioriteren we deze factoren rekening houdend met de concrete doelstelling; doelgroep en situatie (PRIORITERING)

INVENTARISATIE

Motivatie = de component 'willen' in de gedragskeuze

Voor wat betreft de elementen die de motivatie bepalen, bekijken we zowel het huidige gedrag als het doelgedrag. Daarnaast bekijken we eveneens de elementen die als demotivator in aanmerking kunnen komen en dit wederom voor zowel voor de huidige gedrag als voor het doelgedrag. Op deze manier kunnen we in de volgende stap 4 soorten gedragssturingsopties ontwikkelen: opties die erop gericht zijn 1) de motivatie van het huidige gedrag te reduceren en 2) demotivatie voor dit gedrag te vergroten en, omgekeerd, de motivatie voor het doelgedrag vergroten en de elementen die de demotivatie in de hand werken, reduceren.

²⁵ Kahneman, Thinking fast and slow; Ariely; Predictably Irrational; Sunstein and Thaler, Nudge Het beeld Spock versus Homer wordt econs versus humans referentie toevoegen

²⁶ B.J Fogg's Behaviour Model, Stanford University

	Huidig gedrag (optioneel)	Doelgedrag
Motivator		
Demotivator		

Ability = de component 'kunnen' in de gedragskeuze

Hier bekijken we beide gedragingen (huidige gedrag versus doelgedrag) de persoonsgebonden en contextgebonden factoren die de component 'kunnen' beïnvloeden.

	<i>Huidig gedrag</i> <i>(optioneel)</i>	<i>1.1.1.1.1. Doelgedrag</i>
<i>Persoonsgebonden</i>	• • •	• • •
<i>1.1.1.1.2. Contextgebonden</i>	• • •	• • •

Trigger = wat triggert het huidig of doelgedrag

Hier bekijken we de triggers voor beide gedragingen (huidige gedrag versus doelgedrag).

<i>Huidig gedrag</i> <i>optioneel</i>	<i>Doelgedrag</i>
•	• <i>abonnement (structural behaviour)*</i>

Dergelijke inventarisatie van factoren die de MAT componenten bepalen, gebeurt bij voorkeur door een rechtstreekse bevraging van de doelgroep (of een segment hierbinnen) gecombineerd met een expertbevraging en/of literatuur onderzoek.

PRIORITERING

Niet alle factoren die MAT componenten kunnen beïnvloeden zijn even belangrijk. Als we effectieve en efficiënte FM opties willen definiëren op basis van deze factoren, dan is het van belang dat we deze prioriteren in functie van hun (verwacht) belang voor de betreffende MAT component. Idealiter gebeurt dergelijk prioritering voor de verschillende doelgroepsegmenten, (in het achterhoofd).

3.1.3.2.3 Tips, tricks en aandachtspunten

- *Segmenteer waar nodig de doelgroep* - Stap 2 kan, in voorkomend geval, verder uitgesplitst worden naar verschillende doelgroepsegmenten. Zo bijvoorbeeld, kan gesegmenteerd worden op demografische aspecten (e.g. leeftijd, inkomen, locatie, enz.) of in relatie tot het doelgedrag (neemt altijd de fiets; neemt soms de fiets, neemt altijd de wagen).

- *Intrinsieke & extrinsieke (de)motivatie*: bij het in kaart brengen van de elementen die het ons (de)motiveren om een bepaald gedrag te vertonen kan het zinvol zijn om zowel intrinsieke als extrinsieke factoren mee te nemen. De intrinsieke factoren zijn de elementen die vanuit het gedrag zelf (de)motiverend kunnen werken. Bijvoorbeeld verbeterde gezondheid door regelmatig te fietsen. Een extrinsieke (de)motivatie kan dan weer te maken hebben met elementen die niet inherent verbonden zijn aan het gedrag maar die er aan worden gekoppeld, zoals een beloning of bestraffing van een bepaald gedrag door een derde (e.g. kostprijs parkeerplaats).
- *Betrek doelgroep* - Betrek in de mate van het mogelijke de doelgroep bij de identificatie van de knelpunten en het definiëren van oplossingen.
- *Zoek ook naar factoren die MAT componenten van het huidige gedrag beïnvloeden*²⁷: De factoren die de MAT componenten van het doelgedrag beïnvloeden zijn niet steeds het spiegelbeeld van de factoren die het huidige gedrag beïnvloeden. Zo bijvoorbeeld beïnvloedt de beschikbaarheid van veilige parkeerplaatsen voor fietsen het gebruik van de fiets (doelgedrag) maar heeft dit *an sich* geen invloed op het nemen van de wagen (huidig gedrag). Het is daarom vaak interessant om bij de FM naast een analyse van factoren die de MAT componenten van het doelgedrag beïnvloeden, ook na te gaan wat het huidige gedrag motiveert of demotiveert; vergemakkelijkt of bemoeilijkt en, tenslotte, triggert. In bepaalde gevallen is het efficiënter om met de FM op (de aantrekkelijkheid van) het huidige gedrag in te spelen (e.g. om gebruik van wagen te ontmoedigen) dan de FM uitsluitend op het doelgedrag te richten.
- *Gedragsliteratuur (leestip)* - Voor een meer gedetailleerd analysekader verwijzen we naar: Raad Voor leefomgeving en infrastructuur, *DOEN EN LATEN: Gedragsanalysekader voor de ontwikkeling van effectiever milieubeleid*, maart 2014. Beschikbaar via http://www.rli.nl/sites/default/files/doen_en_laten_analysekader_pdf_voor_website_0.pdf

3.1.3.3 STAP 3: Definitie & evaluatie FM Opties

3.1.3.3.1 Wat willen we bereiken?

Voor de geïdentificeerde knelpunten (zie STAP 2) willen we hier denkpistes voor FM (hierna FM opties of gedragsturingsopties) in kaart brengen, die de betreffende knelpunten kunnen helpen oplossen. Vervolgens willen we deze FM opties prioriteren in functie van hun effectiviteit en efficiëntie om het doelgedrag te helpen realiseren.

²⁷ Opmerking: in termen van gedragingen kan je grosso modo onderscheid maken tussen twee gevallen. GEVAL 1: het huidige gedrag is een alternatief voor het doelgedrag. Bijvoorbeeld als ik me wil verplaatsen dan kan ik kiezen tussen verschillende vervoersmodi maar ik zal er minstens één moeten gebruiken om op mijn bestemming te geraken. Als ik met de wagen rijd i.p.v. met alternatieve vervoersmodi dan vertoon ik het doelgedrag niet maar een ander gedrag. GEVAL 2: we vertonen het doelgedrag niet, maar we vertonen ook geen alternatief gedrag. Dit is bijvoorbeeld het geval bij energierenovatie (ofwel voer ik een energie renovatie uit of wel niet, hier is geen alternatief gedrag). In GEVAL1 kan het interessant zijn om naast het doelgedrag tevens positieve (motivator) als een negatieve (demotivator) invloed kunnen hebben op het huidige gedrag in kaart te brengen, aangezien dit niet noodzakelijk het spiegelbeeld van het doelgedrag is.

3.1.3.3.2 Hoe pakken we dit aan?

We beginnen met het in kaart brengen van FM Opties (DEFINITIE) en evalueren die vervolgens (EVALUATIE).

DEFINITIE van FM opties

Rekening houdend met het doelgedrag, de vereiste gedragsverandering en de probleemanalyse uit stap 1, onderzoeken we hier hoe we de Motivatie (interne en externe incentives) en de Ability (leerproces, vereenvoudiging, fragmentering van complexe gedragingen in eenvoudige behapbare gedragingen, weghalen externe drempels) kunnen verhogen, en de Trigger kunnen verbeteren. Zo komen we tot de definitie van een aantal gedragssturingsopties voor elk van de MAT componenten. Merk op dat heel wat gedragsturingsopties relevant kunnen zijn voor meerdere MAT componenten.

Om de effectiviteit of efficiëntie van de gedragssturingsopties te verhogen, kan het relevant zijn om voor bepaalde doelgroepsegmenten aangepaste gedragssturingsopties te voorzien. Zo, bijvoorbeeld, zijn gedragssturingsopties voor oudere doelgroepsegmenten niet noodzakelijk relevant voor de jongere segmenten uit de doelgroep, en vice versa. Een trigger voor een jeugdig segment kan bijvoorbeeld de vorm van een geautomatiseerd smartphone bericht aannemen dat periodiek of in functie van een bepaalde gebeurtenis wordt ontvangen. In een bejaardenhuis kan de triggerfunctie bijvoorbeeld door een polsbandje, een strategisch gepositioneerde affiche of een badge op het uniform van de verplegers vervuld worden.

EVALUATIE van FM opties

Hier bekijken we hoe we onder de in kaart gebrachte gedragssturingsopties de meest belovende FM opties kunnen identificeren.

Klassiek wordt de relevantie van (beleids)maatregelen minstens op volgende twee assen geëvalueerd:

- *Effectiviteit (doeltreffendheid) van de FM* - In welke mate kan de FM denkpiste de geïdentificeerde knelpunten oplossen/verminderen? Zijn er andere FM die een beter resultaat zouden genereren?
- *De efficiëntie (doelmatigheid) van de FM denkpiste* - Zijn de resultaten bereikt op de meest kostenefficiënte manier? Kan met dezelfde middelen een beter resultaat verkregen worden? Kan hetzelfde resultaat verkregen worden met lagere kosten?

Naast de (ex ante) evaluatie van de effectiviteit/efficiëntie van de FM opties kunnen nog andere evaluatiecriteria gehanteerd worden e.g. draagvlak bij doelgroep; implementatiegemak, administratieve lasten, neveneffecten, enz.

3.1.3.3.3 Tips, tricks en aandachtspunten

- *Hanteer een ruime kijk bij de identificatie van denkpistes* - Voor het in kaart brengen van denkpistes, strekt het tot aanbeveling om voldoende ruim te kijken, en onder meer ook denkpistes voor FM in kaart te brengen:
 - die niet tot de eigen invloedssfeer behoren (e.g. ook maatregelen op niveau van de federale /gewestelijke/provinciale overheden en gemeentelijke samenwerkingsverbanden en/of maatregelen die door de private sector kunnen genomen worden).

- Die een wijziging van het wettelijk kader vereisen;
- Waarvoor er vandaag geen draagvlak bestaat;
- Enz.

Ook voor wat betreft de aard van de FM is er *a priori* geen beperking van toepassing en kunnen FM zowel van normerende (gebod/verbod), economische en/of communicatieve aard als denkpiste worden weerhouden. Het ganse instrumentarium kan gebruikt worden om de burger een 'zetje' te geven.

– *Literatuur* gedragssturing (*leestips*)

Verdere richtlijnen en inspiratie rond concrete denkpistes kan in de literatuur rond gedragssturing gevonden worden. Zo bijvoorbeeld kan verwezen worden naar volgende vrij toegankelijke bronnen:

a) *Behavioural Insights Team (BIT), EAST - Four simple ways to apply behavioural insights*

EAST staat voor Easy, Attractive, Social and Timely en geeft een aantal vrij eenvoudige tips en inzichten om de integratie van gedragssturing in een beleidscontext te bevorderen. Meer concreet geeft het enkele praktische aanwijzingen om het doelgedrag te sturen door het gemakkelijker en aantrekkelijker te maken, en ook de sociale en tijdscomponent in rekening te brengen. Beschikbaar via:

<http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/east-four-simple-ways-apply-behavioural-insights>

b) W.L. Tiemeijer, C.A. Thomas en H.M. Prast (red.), *De menselijke beslisser over de psychologie van keuze en gedrag*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2009.

Dit referentiewerk reikt een referentiekader en belangrijke aanknopingspunten aan die ons helpen het menselijk keuzegedrag te begrijpen en te plaatsen. Aldus biedt het een bron van inspiratie voor de identificatie van relevante opties voor FM. Beschikbaar via: http://www.wrr.nl/fileadmin/nl/publicaties/PDF-verkenningen/De_menselijke_beslisser.pdf

- *Organiseer een evaluatie in twee ronden* - Rekening houdend met de evaluatie van de FM kan het nuttig zijn om na te gaan hoe de effectiviteit/efficiëntie van de betreffende FM denkpiste kan verbeterd worden. Soms kan een kleine wijziging aan bepaalde aspecten van een FM de effectiviteit of efficiëntie sterk verhogen. De eerste evaluatie betreft dan een voorlopige evaluatie. Nadat de verbeteringen aan de FM werden aangebracht volgt dan de definitieve evaluatie.
- *Houd rekening met de 'keuzecontext'* - De omgeving of 'keuzecontext' waarin mensen (vaak grotendeels automatisch) handelen, beïnvloedt soms in ruime mate de effectiviteit waarmee de flankerende maatregelen de M en A componenten uit de MAT formule kunnen beïnvloeden. Immers, naast de flankerende maatregelen beïnvloeden ook andere - vaak onbewuste prikkels en factoren - de motivatie en het vermogen tot het stellen van het doelgedrag. Effectief aansturen op gedragsverandering vereist een aanpak die oog heeft voor deze omgevingsfactoren en prikkels²⁸.

²⁸ Stinesen en Renens, Overheidsbeleid gericht op gedragsverandering; meer dan een mooi streven, maart 2014,

- Bij de evaluatie is het vaak zinvol om de evaluatie op het niveau van een bepaald doelgroepsegment uit te voeren.
- Relevante gedragssturingsopties beïnvloeden één of meerdere MAT componenten. Aangezien alle MAT componenten moeten afgedekt worden om effectief het gedrag richting het doelgedrag te kunnen sturen, is het van belang om na te gaan op welke MAT component de betreffende gedragssturingsoptie inwerkt en in welke mate. De effectiviteit/efficiëntie van een bepaalde FM optie kan eveneens sterk verschillen in functie van het beoogde doelgroepsegment. In de tabel hieronder geven we een voorbeeld van hoe we effectiviteit van de optie in het functie van de afdekking van de MAT componenten en de verschillende doelgroepsegmenten kunnen evalueren.

Tabel 2 Voorbeeld evaluatie effectiviteit

Evaluatie Effectiviteit							
in functie van dekking MAT				In functie van doelgroepsegment			

3.1.3.4 STAP 4: Definitie & evaluatie FM strategie

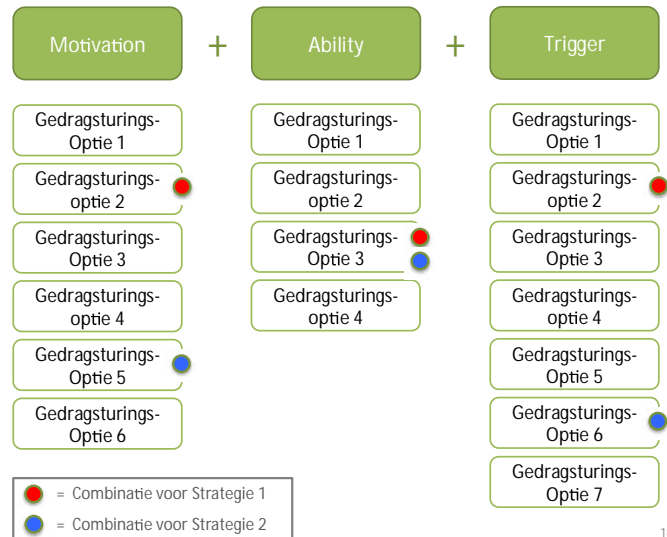
3.1.3.4.1 Wat willen we bereiken?

In deze stap willen we vanuit de meest relevante gedragssturingsopties coherente FM strategieën definiëren die de vooropgezette doelstelling kunnen helpen realiseren.

3.1.3.4.2 Hoe pakken we dit aan?

STRATEGIE DEFINITIE

Door gedragssturingsopties voor elk van de relevante MAT componenten te kiezen en deze te combineren, kunnen we de basis voor een FM strategie leggen. Opgelet sommige gedragssturingsopties voor bepaalde MAT componenten zijn niet verenigbaar met gedragssturingsopties voor andere MAT componenten, terwijl in andere combinaties de gedragssturingsopties elkaar net versterken. Daarom moet iedere combinatie (iedere strategie) steeds op haar interne coherentie getoetst en, in voorkomend geval, aangepast worden.



18

EVALUATIE FM STRATEGIE

Tot slot wordt de effectiviteit en efficiëntie van de FM strategie in haar geheel geëvalueerd. Hier geldt mutatis mutandis hetgeen werd uiteengezet voor de evaluatie van de individuele FM opties.

Op basis van deze evaluatie en vergelijking kan de FM strategie dan verder verfijnd worden. Hierbij gaat bijzondere aandacht uit naar het identificeren van risico's (wat kan de effectiviteit/efficiëntie van de strategie ondermijnen) en het definiëren van risicobeheersmaatregelen in antwoord hierop.

3.1.3.4.3 Tips, tricks en aandachtspunten

- *Een doelgroepgerichte strategie* - Pas waar mogelijk/nodig de strategie aan het doelgroepsegment aan (segmentgenerieke vs segmentspecifieke strategieën)
- *Testen en opschalen* - Waar mogelijk is het aangewezen om kleine tests uit te voeren, en de test met het beste resultaat op te schalen.

3.1.3.5 STAP 5: Operationalisering FM strategie (FM Blauwdruk)

3.1.3.5.1 Wat willen we bereiken?

Eens de strategie gedefinieerd is, dienen we deze verder operationaliseren. Met het opmaken van een FM blauwdruk willen we de uitvoering van de gekozen FM strategie voorbereiden.

3.1.3.5.2 Hoe pakken we dit aan?

De blauwdruk van de FM strategie omvat een bondige beschrijving van:

- *De probleemstelling en –analyse* - Het is van belang om nog even kort in herinnering te brengen welke problemen we met de FM willen oplossen en welke elementen als oorzaak van het probleem werden aangeduid.

- *Krachtlijnen FM Strategie en onderbouwing keuze (de beleidstheorie)* - Waarom kiezen we voor de weerhouden FM strategie (inclusief assumpties)? Hoe verwachten we dat de FM het gewenste gedrag zullen helpen sturen? Door het antwoord op deze vragen te documenteren, kunnen we op later datum de actiologica achterhalen. Zo kunnen we, desgevallend, de nodige aanpassingen aan de strategie doorvoeren indien de basis voor de strategiekeuze wijzigt (e.g. als gevolg van een wijziging in de context).
- *Financiële planning* – Hier expliciteren we de (persoonlijke en geldelijke) middelen die met de implementatie en operationeel beheer van de FM gepaard gaan, en geven we aan hoe de strategie gefinancierd zal worden.
- *Risico's en risicobeheermaatregelen* - Hier beschrijven we de belangrijkste risico's (op het niet bereiken van de vooropgestelde doelstelling) en geven we aan hoe deze risico's kunnen worden teruggedrongen.
- *Implementatieplan* - Hier geven we aan wie, binnen welk tijdsbestek, welke stappen dient uit te voeren om tot de effectieve uitvoering van de FM strategie te komen.

3.1.3.5.3 Tips, tricks en aandachtspunten

- *Evaluatiekader en exitstrategie (optioneel)* - Om de resultaten van de FM strategie te kunnen opvolgen, is het van belang om (naast een nulmeting) tevens een evaluatiekader vast te stellen (criteria, tijdstip, uitvoerder, enz.). In bepaalde gevallen is het eveneens nuttig reeds van bij het begin vast te stellen wanneer de FM strategie - of bepaalde delen er van – zal stopgezet worden.

3.2 Renovatiecasus

Hieronder passen we het Methodologisch Kader voor Flankerende Maatregelen (MKFM) toe op een casus uit de energierenovatie van huurwoningen, en meer bepaald het vraagstuk van de split-incentive in het kader van de verhuring van particuliere woningen.

Voor wat betreft de inhoudelijke/feitelijke elementen steunt deze analyse vnl. op:

M. Hendrickx, L. Smets, W. Starckx en A. Van der Wilt, "Energiebesparende investeringen in de private huurmarkt - Praktijkgebaseerde aanbevelingen voor het lokale en Vlaamse beleid", Samenlevingsopbouw vzw p/a Samenlevingsopbouw Antwerpen provincie, 2013²⁹.

S. Schillebeeckx, Huurder – verhuurder studie. Uitwerking van een actieplan ter remediëring van de problematiek inzake energie-efficiënte investeringen in verhuurde woningen, BECO België NV, 2010

CAVEAT

De casus hierna strekt er vnl. toe om het MKFM aan de hand van een concreet voorbeeld te illustreren op basis van een beperkte inhoudelijke analyse. Een verder doorgedreven inhoudelijke analyse kan bijgevolg tot andere en/of bijkomende FM opties en strategieën leiden.

²⁹ http://www.samenlevingsopbouw-antwerpenprovincie.be/uploads/publicaties/EW/131218_EW_invest%20in%20Priv%20HM_nota.pdf

3.2.1 STAP 1: Probleemstelling

3.2.1.1 Situering en belang

Voor wat betreft huurwoningen wordt een (grondige) energierenovatie vaak gehinderd door het 'split incentive' probleem: diegene die investeert in de energierenovatie is niet noodzakelijk diegene die er onmiddellijk profijt van heeft. Met andere woorden, gesteld dat de verhuurder en/of de huurder over de nodig middelen (kunnen) beschikken om al de rendabele energierenovatiemaatregelen te nemen:

- Waarom zou een huurder investeren in een energierenovatie indien hij niet zeker is dat hij in het gehuurde pand kan/wil blijven tot hij zijn investering heeft terugverdiend.
- Waarom zou een verhuurder in een energierenovatie investeren indien de energiebesparing (op de korte termijn) uitsluitend te goede komt aan de huurder omdat hij de huurprijs niet eenzijdig kan aanpassen.

Het huurder-verhuurder (split incentive) probleem oplossen is belangrijk om ambitieuze klimaatdoelstellingen waar te maken. In 2005 woonden ongeveer 24.4% van de Vlaamse bevolking in een gehuurde woonst (18.5% private huur en 5,6% sociale huur). Daarnaast zijn een heel deel van de woningeigenaars tevens verhuurders zodat naar schatting bijna één derde van de Vlaamse bevolking in aanraking zal komen met de huurder - verhuurder problematiek³⁰.

Opgelet: sensu stricto betreft het 'split incentive' vraagstuk geen probleem van rendabiliteit van de investeringen noch van de financiering van de investering maar wel van de verdeling van de kosten en baten van de energie-investering over de huurder en verhuurder. Dit gezegd zijnde merken we op dat in de private markt de verhuurder een verbeterde energieperformantie van het verhuurde goed normaliter minstens gedeeltelijk kan verrekenen via een verhoging van de huur na einde contract (volgende huurders).

De onderzoeksvraag wordt dan: "hoe kunnen we er voor zorgen dat het split-incentive probleem een energierenovatie-investering niet meer de weg staat. Dit valt uiteen in twee onderzoeksvragen a) hoe kunnen we het split incentive probleem vermijden en b) indien we het niet split incentive probleem niet kunnen vermijden, hoe kunnen we de impact van dit probleem als investeringsdrempel beperken. Dit sluit natuurlijk niet uit dat bovenop het split incentive probleem, er ook andere problemen kunnen bestaan waarvoor eveneens FM van belang kunnen zijn. Zo bijvoorbeeld een rendabiliteitsprobleem: de kosten zijn zeker maar de inkomsten onduidelijk/onzeker. Daarenboven kan één schadegeval of een wanbetaler het rendement geheel onderuit halen.

Vanuit de literatuur wordt een verhuurderstypologie aangereikt in functie van de investeringsdrempels.

- *Oudere verhuurders* - Eén derde van de verhuurders is ouder dan 65 jaar, 60% is ouder dan 45 jaar. Gemiddeld is de Vlaamse verhuurder 59 jaar. Een aantal oudere verhuurders investeert weinig in de kwaliteit van zijn woning en zien er vaak het nut niet van in.

³⁰ S. Schillebeeckx, Huurder – verhuurder studie, BECO, 2010, p.

- *Investeerders (Secundair inkomen)* - Het verhuren van een woning is voor vele verhuurders een bijkomstige activiteit. De huuropbrengst is niet het primaire maar een aanvullend inkomen. Voor de oudere verhuurders zijn de huuropbrengsten dikwijls een aanvullend pensioen. Wat verhuurders vooral interesseert, is de vaste maandelijkse betaling van de huur. Voor extra werk en kopzorgen van verbouwingen bedanken ze vriendelijk.
- *Noodkopers* - Huurders die geen geschikte huurwoning vinden, kopen een pand en verhuren er een deel van om de aflossing te dekken. Deze huuropbrengsten vormen een primair inkomen voor deze verhuurders. Vaak is de kennis van de bestaande (huur)wetgeving bij deze verhuurders beperkt of stellen ze andere kwaliteitseisen aan een woning. Bovendien is hun financiële slagkracht vaak erg klein.

3.2.1.2 Enkele kengetallen

De private huurmarkt in Vlaanderen bestaat voor bijna 94% uit particuliere verhuurders. Gemiddeld verhuurt een verhuurder 2,2 huizen. 60% verhuurt slechts 1 woning en 85% verhuurt maximaal drie woningen. In totaal zijn 460.000 Vlaamse huurwoningen in handen van ongeveer 180.000 kleine verhuurders. Het is net bij deze groep kleine verhuurders dat het probleem van de split incentive het sterkst speelt.

Vanuit energierenovatie-oogpunt kunnen huurwoningen in functie van hun basiskwaliteit in één van de volgende drie segmenten onderverdeeld worden:

- *Energiebesparende investeringen zijn direct uitvoerbaar (Woningsegment 1)* - het betreft hier de woningen waarvoor geen (belangrijke) voorbereidende werken nodig zijn om het dak te isoleren, om de beglazing of de ketel te vervangen.
- *Energiebesparende investeringen zijn enkel mogelijk na renovatiewerken (Woningsegment 2)* - Hier is de structurele basiskwaliteit van de woning is niet goed. De structurele gebreken van het huis maken dat er renovatiewerken nodig zijn vóór de energiebesparende investering. Bijvoorbeeld: dakrenovatie i.g.v. rotte balken of zonder onderdak.
- *Sloop (en vernieuwbouw) is aangewezen (Woningsegment 3)* - Structurele kwaliteitsproblemen die zo ernstig zijn dat een renovatie onmogelijk lijkt. Deze panden zijn klaar voor de sloop. Typische kenmerken van dergelijke woningen zijn: ernstige vochtproblemen; stabiliteitsproblemen, enz.

Ongeveer 70 % van de woningen verkeren in goede staat, 20 % in matige staat en 10 % in slechte staat³¹. In de hypothese dat huurwoningen in iets minder goede staat zijn (e.g. 60%) dan spreken we over 276.000 woningen van de 460.000 woningen in handen van de kleine particuliere verhuurders.

³¹

https://steunpuntwonen.be/Documenten/studiedagen/Studiedag_Wonen_in_Vlaanderen_anno_2013_3_maart_2015/woningkwaliteit-woontevredenheid-kathleen-en.pdf, zie slide 12.

3.2.1.3 SMART gedefinieerde doelstelling

- Strategische doelstelling: Tegen 2020 ondergaan in vergelijking met 2015 jaarlijkse 10% meer huurwoningen van kleine private verhuurders (verhuring van max 3 woningen) een energiewoningrenovatie.
- Indicator: het aantal verhuurders dat in 2020 energierenovatie werken heeft uitgevoerd overeenkomstig het EnergieRenovatieProgramma 2020 (ERP2020) in één of meerdere van hun huurwoningen en dit in vergelijking met het aantal verhuurders dat in 2015 ERP2020 werken heeft laten uitvoeren. ERP2020 omvat elk van de volgende energierenovatie werken:
 - Het plaatsen van dakisolatie en/of zoldervloerisolatie.
 - Het vervangen van het raamwerk en het plaatsen van super isolerende beglazing.
 - Het vervangen van de verwarmingsketel door een condensatieketel/hoge rendementsketel.
- Meetmethode: onderzoek/enquête/bevraging (melding).

3.2.1.4 Doelgedrag en beoogde gedragswijziging

De zoektocht naar relevante FM opties begint met het preciseren van de beoogde gedragswijziging. In voorkomend geval kan deze gedragswijziging verder gedifferentieerd worden in functie van de beoogde doelgroepsegmenten.

Rekening houdend met de woningsegmentering hiervoor, kunnen we de SMART gedefinieerde doelstelling waarschijnlijk het eenvoudigst bereiken door ons toe te spitsen op de woningen die tot het eerste segment behoren. Het doelgedrag wordt dan: het uitvoeren van ERP 2020 werken in woningen die tot het eerste woningsegment behoren.

	Huidige gedrag	Doelgedrag
Niveau X	Geen energie-investering of slechts deel ERP 2020 investeringen uitgevoerd.	Realisatie (bijkomende) ERP 2020 investeringen in eerste woningsegment

Het betreft hier een eenmalige handeling (of een reeks handelingen die aan elkaar gekoppeld zijn) nl. het nemen en uitvoeren van de het uitvoeren van een of meerdere ERP 2020 investeringen.

[Link naar de financiering](#)

Rekening houdend met de doelstelling kunnen we focussen op het eerste woningsegment (woningen van goede kwaliteit waar de energiebesparende investeringen direct uitvoerbaar zijn). Voor deze woningen van goede kwaliteit zijn de ERP2020 werken doorgaans rendabel. De FM richten zich op het wegwerken (of verminderen van) van de split-incentive in het kader van een particuliere verhuring zodat de nodige investeringen effectief zouden gebeuren.

In secundaire orde wordt nagegaan of voor woningsegment 2 (*Energiebesparende investeringen zijn enkel mogelijk na renovatiewerken*) FM de rendabiliteit van de investering kunnen verbeteren. Naarmate de flankerende maatregelen er in slagen de rendabiliteit te verbeteren, stijgt de kans dat energierenovatie werken daadwerkelijk plaatsvinden.

3.2.2 STAP 2: Probleemanalyse

3.2.2.1 Ten geleide

Voor de identificatie van de belangrijkste factoren die de gedragscomponenten (MAT = Motivation, Ability en Trigger) beïnvloeden gaan we als volgt tewerk:

- eerst brengen we de factoren waarvan we vermoeden dat die de gedragscomponenten (MAT) in belangrijke mate beïnvloeden, in kaart (inventarisatie);
- vervolgens prioriteren we deze factoren rekening houdend met de concrete doelstelling; doelgroep en situatie (prioritering 'in concreto')

3.2.2.2 Inventarisatie

Motivatie = de component 'willen' in de gedragskeuze

Voor wat betreft de elementen die de motivatie bepalen, bekijken we zowel de factoren die een positieve (motivator) als een negatieve (demotivator) invloed hebben op het vertonen van het doelgedrag (energierenovatie).

	<i>Doelgedrag</i> Realisatie (bijkomende) ERP 2020 investeringen
<i>Motivator</i>	<p>Intrinsieke motivatie (inherente voordelen)</p> <ul style="list-style-type: none"> • de woning wordt meer waard • koppelen aan niet-energetische renovatie van woning • de verhuurwaarde van de woning stijgt • trots over de kwaliteit van de woning • trekt meer kapitaalkrachtige huurders aan • lagere energiefactuur (i.g.v. noodkopers) • ... <p>Extrinsieke motivatie</p> <ul style="list-style-type: none"> • de kwaliteit van de woning (cf. supra) • Premies en subsidies • Sociale druk: De verhuurder klaagt over slechte energetische kwaliteit (eerder beperkt indien de huurder door de werken zou moeten verhuizen) • EPC - Ik kan mijn pand niet meer verhuren • Er bestaat geen verplichting tot (vergaande) energierenovatie (enkel isolatie). • ...
<i>Demotivator</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Financiële drempel: <ul style="list-style-type: none"> ○ Onzekerheid over de besparing (het rendement/terugverdiëntijden/gezien zijn leeftijd geen investeringen met een lang terugverdieneffect;); ○ Verlies aan huurinkomsten: tijdens de werken kan niet verhuurd worden/dient de huurder mogelijks het pand te ontruimen (impact op rendement/terugverdiëntijden); ○ Er is geen onmiddellijke een huuraanpassing mogelijk: investering niet terugverdienen (de huurder gaat met groot deel van de baten aan de haal); ○ Fiscale afstraffing door hogere waarde/ Fiscaliteit m.b.t. erfopvolging ○ Bepaalde subsidies/fiscale voordelen zijn niet beschikbaar voor de verhuurders (enkel voor eigen woning)

	<ul style="list-style-type: none"> • Praktische rompslomp • Normen/waarden <ul style="list-style-type: none"> ○ Achterhaalde normen over woonkwaliteit en isolatie; ○ Gewoonte om zaken eerst te herstellen... met vervangen als laatste optie. ○ De oudere verhuurder is toch niet meer van plan om het huis te verkopen (dat is voor de erfgenamen) en zijn minder gevoelig voor een betere verkoopprijs (door beter EPC of comfort). ○ Het meer dwingend argument nl. dat een niet geïsoleerd huis tegen 2020 niet meer verhuurbaar is, is (voor veel ouderen) te ver af. • Schaarste op de huurmarkt (zodat ook minder kwaliteitsvolle woningen een afnemer vinden)
--	---

Ability = de component 'kunnen' in de gedragskeuze

Hier bekijken we en zowel de persoonsgebonden als contextgebonden factoren die de component 'kunnen' van het doelgedrag beïnvloeden.

	<p><i>Doelgedrag</i></p> <p>Realisatie (bijkomende) ERP 2020 investeringen</p>
persoonsgebonden	<ul style="list-style-type: none"> • Inkomen/financiële situatie (geen financiële middelen om de renovatie uit te voeren) • Beschikbare tijd • Kennis, kunde en informatie (begrijpen van bestekken/opvragen van subsidies/enz....) • ...
contextgebonden	<ul style="list-style-type: none"> • De kenmerken van de woning (basiskwaliteit van de woning) • ...

Trigger (Wat triggert het huidige of doelgedrag?)

Hier bekijken we de triggers voor doelgedrag.

<p><i>Doelgedrag</i></p> <p>Realisatie (bijkomende) ERP 2020 investeringen</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Informatie- en sensibilisatie: <ul style="list-style-type: none"> ○ Naar de huurders toe met focus op reële woonkost ipv enkel huur (huur + energiekosten + lasten) – helpt om waarde van energiezuinige woning te verhogen ○ Naar de verhuurders toe, e.g. voorbeelden terugverdiertijden; impact op waarde woning; benchmark ten opzichte van markt thermografische kaart, energieprestatiecertificaat) • Aankondiging wettelijke verplichting (Vlaamse dakisolatienorm) & handhavingsbeleid • Aankoop pand (budget voorzien voor energierenovatie → koppeling aan lening) • Beëindiging van de huurovereenkomst (periode van leegstand benutten) • Verkoop/overdracht van eigendom • Voorbereiding erfopvolging

3.2.2.3 Prioritering

Niet alle factoren die MAT componenten kunnen beïnvloeden zijn even belangrijk. Als we effectieve en efficiënte FM opties willen definiëren vertrekkende vanuit de factoren die de

MAT beïnvloeden, dan is het van belang om deze te prioriteren in functie van hun (verwacht) belang voor de betreffende MAT component. Idealiter gebeurt dergelijk prioritering voor de verschillende doelgroepsegmenten. In de tabel hieronder selecteren we uit de inventaris in punt Error! Reference source not found., die factoren die o.i. voor de betreffende doelgroepsegmenten van belang zijn. De belangrijkste factoren worden telkens gecursiveerd.

Segment	M	A	T
Oudere verhuurders	<ul style="list-style-type: none"> • Financiële drempel (terugverdientijd > dan subjectieve levensverwachting) • <i>Praktische rompslomp</i> • <i>Normen/waarden</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Inkomen/financiële situatie</i> • <i>Kennis, kunde en informatie</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informatie- en sensibilisatie</i> • Voorbereiding erfopvolging • Aankondiging wettelijke verplichting •
Investeerders	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Financiële drempel</i> (inkomstenverlies / rendementsverlies) • <i>Praktische rompslomp</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Inkomen/financiële situatie</i> • <i>Kennis, kunde en informatie</i> • <i>Beschikbare tijd</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informatie- en sensibilisatie</i> • <i>Aankondiging wettelijke verplichting</i> • <i>Aankoop pand</i> • <i>Beëindiging van de huurovereenkomst</i>
Noodkopers	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Financiële drempel</i> (inkomstenverlies) 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Inkomen/financiële situatie</i> • <i>Kennis, kunde en informatie</i> • <i>Basiskwaliteit van de woning</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informatie- en sensibilisatie</i> • <i>Aankondiging wettelijke verplichting</i> • <i>Aankoop pand</i>

In het kader van de renovatiecasus richten we ons hierna in eerste instantie op:

- het segment oudere verhuurders waarvan het motivatieprobleem er één is van normen en waarden (M), en er tevens een probleem is op het vlak van 'Kennis, kunde en informatie' (A);
- het segment investeerders waarvoor inkomstenverlies / rendementsverlies en ook de rompslomp de grootste motivationele drempels vormen (M), gekoppeld aan een beperkte beschikbare tijd (A);
- het segment noodkopers waar zowel de M als de A component bepaald worden door de financiële dimensie: de onzekerheid dat de investering vanuit de besparing op de energierekening kan worden terugbetaald, met de onmogelijkheid om financiering te vinden voor de energierenovatie-investering.

3.2.3 STAP 3: Definitie & evaluatie FM Opties

Vanuit de factoren die de MAT componenten beïnvloeden en rekening houdend met de prioritering van deze factoren (cf. supra stap 1), kunnen we gericht op zoek gaan naar FM opties.

Hieronder geven we een aantal mogelijke FM opties die de gedragskeuze richting doelgedrag kunnen helpen sturen en geven aan op welke MAT componenten zij vnl. inspelen. We bespreken en evalueren deze opties eerst individueel (punt Error! Reference source not found.) en verschaffen vervolgens een samenvattend overzicht (punt Error! Reference source not found.)

3.2.3.1 Individuele bespreking en evaluatie FM opties

Optie 1 : Toelating extra bouwlaag gekoppeld aan e-peil

Beschrijving

Het betreft hier de mogelijkheid die aan de verhuurder geboden wordt om een extra bouwlaag aan te brengen (extra verdieping) in ruil voor het uitvoeren van energierenovatie werken in het gehele gebouw (e.g. tot bepaald e-peil). Deze maatregel verhoogt het rendement van de investering doordat er een extra huoppervlakte ontstaat en de bijkomende verdieping een meerwaarde uitmaakt (valorisatie bij verkoop).

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none">• Goedkope maatregel voor de overheid (goedkeuring bouwaanvraag)• relevant voor grotere (professionele) verhuurders• vermindert het split-incentive probleem of lost deze op (via de meerwaarde van de extra bouwlaag).• Kan relevant zijn om de rendabiliteit van segment 2 woningen (woningen die een aantal voorbereidende werken vergen) te verbeteren	<ul style="list-style-type: none">• Deze maatregel is minder relevant voor de kleinere (weinig kapitaalkrachtige) verhuurders die 1 tot 3 wooneenheden verhuren.• Extra bouwlaag niet overal mogelijk (bouwtechnische en Ruimtelijke ordening beperkingen)

Optie 2: Kader voor de financiering van energierenovatie via de energierekening (Gebouw/aansluitinggebonden financiering)

Beschrijving

Hier wordt een kader gedefinieerd voor de financiering van energierenovatie waarvan een derde partij (e.g. elektriciteitleverancier) de investering doet en zich via de energierekening laat terugbetalen. Het betreft hier een derde partij financiering regeling gecombineerd met een schuldenlast die niet door de persoon van de eigenaar/verhuurder wordt gedragen maar door de (openvolgende) gebruikers/huurders. Waarbij de derde-investeerder (een deel van) de besparing gebruikt om zijn investering te laten terugbetalen, en dit door de openvolgende huurders tot de investering geheel terugbetaald is. Op deze manier behoudt de eigenaar zijn verhuurinkomsten, ondervindt de huurder geen prijsstijging t.o.v. vòòr de energierenovatie, en kan de energieleverancier zich terugbetalen op basis van de besparingen die door de investeringen gerealiseerd worden, inclusief vergoeding voor geleverde diensten.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none">• Lost split incentive probleem op of vermindert het probleem.• Financiële en operationele ontzorging	<ul style="list-style-type: none">• Onduidelijk in welke mate derde investeerders (e.g. energieleveranciers) hiertoe bereid zijn (quid prestatierisico?)• Lock-in risico (moeilijkheid om van leveranciers te veranderen) dient opgevangen te worden• Noodzaak wijziging huidig wettelijk

	kader? <ul style="list-style-type: none"> • Mogelijke complexiteit bij gewijzigde situatie voor einde overeenkomst met derde partij (eigenaar trekt zelf in woning, woning wordt verkocht, woning staat leeg,...)
--	---

Optie 3: Collectief beheer / collectieve eigendom

Beschrijving

Het collectief beheer en de collectieve eigendom (e.g. via inbreng in patrimoniumvennootschap) van een portefeuille van huurwoningen betreffen twee vormen van beheer waarbij een portefeuille aan huurwoningen wordt gerenoveerd. Hierbij staan de huidige en toekomstige huurinkomsten van de gehele portefeuille, garant voor de financiering van de renovatie. Doordat de renovatie stapsgewijs gebeurt, behoudt de eigenaar/aandeelhouder een maandelijks inkomen (indien bv. 1000 wooneenheden in portefeuille worden gehouden en er 30 wooneenheden per jaar worden gerenoveerd, dan bedraagt de renovatiegraad 3%). Door de centralisatie van het beheer worden de eigenaars/aandeelhouders ontzorgd, kunnen een aantal schaal- en nutsvoordelen gerealiseerd worden, en kunnen door koopkrachtbundeling betere tarieven/voorwaarden gerealiseerd worden. De eigenaar die zijn huurwoning heeft in gebracht, ontvangt een vaste maandelijks vergoeding van/of vast aandeel in de huurinkomsten van de volledige portefeuille.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • vermindert het split-incentive probleem of lost deze op (via de solidarisering van uitgaven/inkomsten) 	<ul style="list-style-type: none"> • Verdeelsleutel gemeenschappelijk beheer? • Objectieve waardering inbreng? • In- en uitstapkosten? • Overheadkosten voor beheer?

Optie 4: Aanscherpen minimale kwaliteitsnormen in Wooncode

Energieprestatienormen aanscherpen gekoppeld aan duidelijke invoeringstermijnen zelfs op middellange termijn (richting aangeven). Op deze manier worden de verhuurders er toe aangezet om zich vandaag reeds te richten op de toekomstige woonnormen.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Werkt in op M & T component 	<ul style="list-style-type: none"> • Biedt geen antwoord op problemen rond A component • Risico op krimp in het aanbod huurwoningen

Optie 5: Verbod op huurindexering indien woning niet aan minimale (energie)normen voldoet

Het verbod op indexering indien de huurwoning niet aan de minimale energieprestatie-eis of investeringen voldoet.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Werkt in op M en T • Is een zelfregulerende maatregel (vergt weinig opvolging van overheid want de huurder kan zich er op beroepen om indexatie te blokkeren) die de naleving wooncode /energieprestatienormen ondersteunt (zonder nood aan handhaving door de overheid) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sluit niet uit dat de verhuurder na einde huurovereenkomst de huurprijs verhoogt • Veronderstelt dat eenduidige energieprestatienormen (en/of minimum investeringen) worden vastgelegd.

Optie 6: Green Flexible Reward

Mogelijkheid om (deel van) energierenovatie als onderdeel van het verloningspakket (naast of in plaats van bedrijfswagen) door de werkgever te laten (pre)financieren, en dit zowel voor de eigen woning van de werknemers, als voor de woning die de werknemer verhuurt).

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Indien dit ook mogelijk is voor woningen die men verhuurt, dan vermindert dit het split-incentive probleem. • De verhuurwoning wordt meer waard + mogelijkheid tot verhoging van huur op termijn • Kan ook helpen om een diepe (niet rendabele) renovatie te financieren 	<ul style="list-style-type: none"> • In eerste instantie zal men waarschijnlijk het eigen huis willen renoveren en pas daarna eventueel een verhuurwoning. Zal daarom tijd vergen alvorens effect op de huurmarkt enige omvang krijgt. • Medewerking van federale overheid nodig?

Optie 7: Aangepast waarderingssysteem

Naar analogie met de Energiesprong in Nederland kan er, samen met de immobiëlesector, werk gemaakt worden van een waarderingssysteem dat energiezuinige woningen hoger waardeert dan energieverslindende. Het EPC, en verstrenging van de handhaving ervan, kunnen hiertoe een aanzet vormen. Het waarderingssysteem kan ook financieel vertaald worden naar bijvoorbeeld een verlaging van het KI (of onroerende voorheffing) in plaats van een tijdelijke korting op de onroerende voorheffing voor zeer energieperformante gebouwen te geven. Een dergelijk waarderingssysteem vergemakkelijkt het voor financiële instellingen om hogere leenlasten toe te kennen aan energiezuinig renoverende klanten. Voor leningen zou de focus hoofdzakelijk moeten liggen op de terugbetalingscapaciteit die door de energierenovatie (in tegenstelling tot andere componenten van de renovatie, e.g. nieuwe badkamer of keuken) er - rebus sic stantibus - op vooruitgaat door de gerealiseerde energiebesparingen.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Kan helpen om een 	<ul style="list-style-type: none"> • Helpt slechts in beperkte mate om het

financieringsoplossing te vinden <ul style="list-style-type: none"> • Werkt in beperkte mate op de M component (e.g. waardevermeerdering huis) 	split incentive probleem op te lossen <ul style="list-style-type: none"> • Medewerking van federale overheid nodig?
---	--

Optie 8: Indeplaatsstelling

Voor de in gebreke blijvende partijen kan een derde (private) partij worden aangesteld die voor de renovatie zorgt en hiervoor het recht krijgt om zich terug te betalen op de huurinkomsten. Hieraan gekoppeld kan tevens gedacht worden aan een verhuring via een Sociaal verhuur kantoor (SVK). Tegenover de eigenaar (of via de indeplaatsstelling de 'derde partij') treedt de SVK hierbij op als huurder en draagt hierdoor alle verantwoordelijkheden van de huurder. Het SVK zal de huur stipt betalen. Ze staan ook garant dat het huis in een goede staat wordt teruggegeven. De verhuurder krijgt bovendien toegang tot renovatiepremies.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Lost het split-incentive probleem op 	<ul style="list-style-type: none"> • Draagvlak?

Optie 9: Renovatie & verhuring via SVK

Sociale verhuurkantoren (SVKs) zoeken woningen die voldoen aan de hedendaagse kwaliteitsnormen. Sommige SVKs kunnen in opdracht van de eigenaar saneringswerken opnemen. Ze hebben hiervoor een structurele samenwerking opgebouwd met opleidings- of tewerkstellingsprojecten, of hebben een eigen onderhoudsploeg. De SVK kan zelf of via derde partij voor de nodige pre-financiering zorgen en zich op de verhuur terugbetalen. De eigenaar ontvangt een gegarandeerd netto vergoeding, i.e. de huur min de afbetaling renovatiekosten.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • SVK biedt zowel operationele als financiële ontzorging 	<ul style="list-style-type: none"> • Deze ontzorging heeft impact op het rendement • Hoeveel kunnen energierenovaties kunnen de SVK jaarlijks aan?

Optie 10: Kader doorrekening energiebesparing in huur / Sociale energiecorrectie

Het betreft hier een aanpassing van het juridisch kader (o.a. wetgeving woninghuur) waarbij de energiebesparing (of meerkost van energieopslopende woning) via een bonus/malus systeem in de huurprijs kan worden meegerekend.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Vermindert of lost split incentive probleem op. Werkt in op alle M A T 	<ul style="list-style-type: none"> • Risico dat netto huurkosten (huur + energiekosten) stijgen. Is het geval

componenten	indien stijging van de huur de energiebesparing te boven gaat => regeling moet bepaalde garanties inbouwen ter bescherming van huurders.
-------------	--

Optie 11: Energieprestatiecontract particuliere woningen

Ontwikkeling energieprestatiecontracten voor energierenovatie van particuliere woningen. De aanbieders van dit soort contracten geeft een garantie op de energieprestatie van de gehele woning. In essentie komt dit er op neer dat energierenovatiesector een nieuw product ontwikkelt. In Nederland hebben een aantal spelers uit de energierenovatie een dergelijk energieprestatiecontract ontwikkeld³² en in het kader van een aantal pilootprojecten getest.

Deze Nederlandse ervaring kan als inspiratie dienen voor de ontwikkeling van een Vlaamse variant. Het belang voor de aanbieders van dergelijke contracten is dat zij hiermee indirect aanspraak kunnen maken op de geldstroom van uitgespaarde energiekosten. Daarnaast geven zij met een prestatiegarantie het signaal aan consumenten dat zij werkelijk een kwaliteitsniveau aanbieden, waarmee zij zich onderscheiden van de bouwbedrijven die dit niet aanbieden.

In die zin lijkt het aannemelijk dat indien Nederlandse woningrenovatiebedrijven ervaring met deze prestatiegaranties opdoen zij deze formule na verloop van tijd ook in Vlaanderen/België zullen aanbieden. Het ontwikkelen en ervaring opdoen met een Vlaamse variant is dan ook van belang voor de concurrentiepositie van de Vlaamse energierenovatiesector in eigen land maar ook in het buitenland (bv. Nederland). Voor financiers neemt een goedwerkende prestatiegarantie (voorzien van een waarborg van de garantie-instituten) een belangrijke drempel weg om nieuwe financieringsproducten aan te bieden aan consumenten.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Katalysator voor het aanbieden van derdepartijfinanciering die het split-incentive probleem aanpakt. • Katalysator voor ontwikkeling van Kader doorrekening energiebesparing in huur / Sociale energiecorrectie (optie 10) • Faciliteert andere FM die inwerken op de MAT 	<ul style="list-style-type: none"> • Omvang transactiekost (e.g. monitoring enz.)? • Bereidheid van de renovatiesector om dit soort prestatiegarantiecontracten aan te bieden?

Optie 12: Kader Domestic Offset Projects (DOP Kader)

Het betreft hier een wettelijk c.q. contractueel kader voor de emissiereductieprojecten(die doorgaans ook energiebesparingsprojecten zijn) waarbij. Broeikasgasemissies vormen een globaal probleem, met globale impact. Of we hier of aan de andere kant van de wereld

³² zie de Prestatiegarantie, model versie 2.0 die in het kader van de energiesprong in Nederland voor koopwoningen werd opgemaakt. Beschikbaar via <http://energielinq.nl/resources/prestatiecontractstroomversnellingkoop>

broeikasgasemissies uitstoten of reduceren maakt op zich geen verschil. Net door deze globale impact kunnen broeikasgasemissies uit bepaalde activiteiten gecompenseerd worden door emissiereducties in andere activiteiten. Indien we onze eigen emissies niet tegen redelijke kosten verder kunnen beperken, kunnen we een derde betalen om zijn broeikasgasemissies te reduceren, en zo onze emissies te compenseren. Doorgaans gebeurt dergelijke compensatie door middel van emissiereducties uit buitenlandse emissiereductieprojecten (bijvoorbeeld door de CDM³³ projecten in ontwikkelingslanden). Het is evenwel in beginsel ook mogelijk om deze compensatie via emissiereductieprojecten in eigen land – de zogenaamde Domestic Offset Projects (DOPs) – te organiseren. Op deze manier kunnen DOPs een bijkomende financieringsbron voor emissiereductieprojecten aanreiken. Opdat DOPs tot financiering zouden kunnen bijdragen dient in een aangepast kader te worden voorzien.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> Bijkomende inkomsten voor renovatie (vnl. relevant om rendabiliteit segment 2 woningen te verbeteren) Kan eventueel gebruikt worden om de operationele en/of financiële ontzorging (gedeeltelijk) te bekostigen. 	<ul style="list-style-type: none"> Omvang van inkomsten voorlopig eerder laag (o.a. gezien de lage koolstofprijs op emissiehandelsmarkten die vaak als referentie gelden) in verhouding tot de transactiekosten. Slechts beperkte directe impact op MAT

3.2.3.2 Samenvattend overzicht en vergelijkende evaluatie

Hieronder geven we een samenvattend overzicht van de evaluatie van de FM opties. We hanteren hiervoor een dubbel perspectief: impact FM opties op MAT componenten (zie punt Error! Reference source not found.) en impact FM opties op stakeholdersgroepen (zie punt Error! Reference source not found.)

3.2.3.3 Impact FM opties op MAT componenten

Relevante gedragssturingsopties beïnvloeden één of meerdere MAT componenten. Aangezien alle MAT componenten moeten afgedekt worden om het doelgedrag te realiseren, is het van belang om telkens te evalueren op welke MAT component de betreffende gedragssturingsoptie inwerkt. In de tabel hieronder hebben we voor elke FM aangegeven in welke mate het niet of verwaarloosbaar (0) geringe mate (+) in redelijke mate (++) in sterke mate (+++) een invloed kan uitoefenen op de MAT componenten.

Deze tabel kan dan in de volgende stap gebruikt worden om een optimale FM strategie te ontwikkelen.

FM opties	M	A	T
Optie 1: Toelating extra bouwlaag gekoppeld aan e-peil	+	++	+

³³ Clean Development Mechanism, betreft een systeem dat in het kader van het klimaatverdrag door de Verenigde naties wordt georganiseerd, waarbij projecten die additionele emissiereducties tot stand brengen, verhandelbare emissiekredieten toegekend krijgen.

Optie 2: Financiering via de energierekening/Gebouw of aansluitinggebonden financiering (vorm van derde partijfinanciering)	++	++	+
Optie 3: Collectief beheer / collectieve eigendom (e.g. patrimoniumvennootschap)	++	++	++
Optie 4: Aanscherpen minimale kwaliteitsnormen in Wooncode	++	0	+++
Optie 5: Verbod op huurindexering	++	0	++
Optie 6: Green Flexible Reward	++	++	+
Optie 7: Aangepast waarderingssysteem	+	0	+
Optie 8: Indeplaatsstelling	++	++	++
Optie 9: Renovatie & verhuring via SVK	++	++	0
Optie 10: Kader doorrekening energiebesparing in huur / Sociale energierecorrectie	++	++	+
Optie 11: Energieprestatiecontract particuliere woningen	++	++	++
Optie 12: kader Domestic Offset Projects (DOP Kader	0	+	+

3.2.3.4 Impact FM opties op stakeholdersgroepen

De evaluatie kan verder genuanceerd worden naar de verschillende doelgroepen toe. Zo bijvoorbeeld is een optie 2 (waarin een vorm van derde partij financiering wordt toegepast) wel relevant voor de Verhuurdersegment "Noodkopers" die wel willen maar niet kunnen, maar minder voor oudere verhuurders (verhuurdersegment 1) en investeerders (verhuurdersegment 2) die wel zouden kunnen maar niet willen. In de tabel hieronder geven we voor elke FM optie aan in welke mate het niet of verwaarloosbaar (0), in geringe mate (+), in redelijke mate (++) of in sterke mate (+++) een relevant zijn voor de betreffende doelgroepsegmenten.

FM opties	Oudere verhuurders	Investeerders	Noodkopers
Optie 1: Toelating extra bouwlaag gekoppeld aan e-peil	0	+	0
Optie 2: Financiering via de energierekening/Gebouwgebonden financiering (vorm van derde partijfinanciering)	++	++	++
Optie 3: Collectief beheer / collectieve eigendom (e.g. patrimoniumvennootschap)	+	++	0

Optie 4: Aanscherpen minimale kwaliteitsnormen in Wooncode	+	++	+
Optie 5: Verbod op huurindexering	+	++	0
Optie 6: Green Flexible Reward	0	++	+
Optie 7: Aangepast waarderingssysteem	0	+	0
Optie 8: Indeplaatsstelling	+	+	+
Optie 9: Renovatie & verhuring via SVK	+	++	0
Optie 10: Kader doorrekening energiebesparing in huur / Sociale energierecorrectie	++	++	+
Optie 11: Energieprestatiecontract particuliere woningen	+	+	+
Optie 12: Kader Domestic Offset Projects (DOP Kader	0	+	0

3.2.4 STAP 4: Definitie & evaluatie FM strategie

In deze stap willen we vanuit de meest relevante gedragssturingsopties coherente FM strategieën definiëren die de vooropgezette doelstelling kunnen helpen realiseren.

Hiervoor kiezen we één of meerdere FM opties die samen de relevante MAT componenten afdekken. Opgelet: sommige gedragssturingsopties voor bepaalde MAT componenten zijn niet verenigbaar met gedragssturingsopties voor andere MAT componenten, terwijl in andere combinaties de gedragssturingsopties elkaar net versterken. Daarom moet iedere combinatie (iedere strategie) steeds op haar interne coherentie getoetst en, in voorkomend geval, aangepast worden.

3.2.4.1 Strategiedefinitie

Gezien de vooropgestelde doestelling lijkt het ons voldoende om ons te richten op segment 1 woningen (woningen van goede kwaliteit die geen extra voorbereidende werken vergen).

Hieronder formuleren we een voorstel voor een transversale strategie die flankerende maatregelen omvat die voor de volledige doelgroep relevant zijn. Deze worden vervolgens aangevuld met een aantal segmentspecifieke strategieën die zich FM omvatten die zich in het bijzonder op het betreffende doelgroepsegment richten. De transversale strategie en de drie segmentstrategieën vormen samen de FM strategie die wordt voorgesteld om de vooropgestelde doelstelling te realiseren.

Transversale strategie (volledige doelgroep)

De transversale strategie combineert de opties 4, 5, 10 en 11:

- Optie 4 (Aanscherpen minimale kwaliteitsnormen in Wooncode), zodat de ERP 2020 renovatie of een overeenstemmende c.q. verdergaande energieprestatie in de Wooncode wordt opgenomen; eventueel gekoppeld aan Optie 5 (Verbod op huurindexering);

- Optie 11(Energieprestatiecontract particuliere woningen) lijkt ons een katalysator voor de ontwikkeling van nieuwe financieringsmechanismen (o.a. gestoeld op 3^{de} partijfinanciering zoals bv. in Optie 2);
- Optie 10 (Kader doorrekening energiebesparing in huur / Sociale energierecorrectie) wordt best rekening houdend met de resultaten van Optie 11 geïmplementeerd, aangezien door de prestatie na energierenovatie te objectiveren en het prestatierisico minstens gedeeltelijk bij de verantwoordelijke voor de uitvoering van de renovatiewerken te plaatsen, het eenvoudiger wordt om een aanvaardbare oplossing voor optie 10 uit te werken.

Segment oudere verhuurders

Voor de oudere verhuurders lijkt het ons zinvol om (in combinatie met Optie 4 uit de transversale strategie) voluit de kaart van de ontzorging te trekken en in te zetten op Optie 9 (Renovatie & verhuring via SVK) en/of Optie 3 (Collectief beheer / collectieve eigendom) dat op het vlak van ontzorging een aantal gelijkenissen vertoont met Optie 9 .

Segment investeerders

Voor het segment van de investeerders lijkt het ons - net als voor de oude verhuurders - zinvol om (in combinatie met Optie 4 uit de transversale strategie) in te zetten op de ontzorging voornamelijk in de vorm van Optie 3 (maar eventueel ook Optie 9 met mogelijks een iets lager rendement maar hogere zekerheid).

Aanvullend kan nog gedacht worden aan de implementatie van Optie 6 (Green Flexible Reward).

Segment noodkopers

Voor de noodkopers lijkt ons Optie 2 (Financiering via de energierekening/Gebouw of aansluitinggebonden financiering) een zinvolle aanvulling van de transversale strategie.

3.2.4.2 Evaluatie FM strategie

Tot slot wordt de effectiviteit en efficiëntie van de FM strategie in haar geheel geëvalueerd.

OPMERKING: Gezien de focus van de huidige oefening ligt op het illustreren van het MKFM beperken we ons tot een kwalitatieve evaluatie. In het kader van een ruimer onderzoek zou deze evaluatie verder kunnen aangevuld worden met meer kwantitatieve aspecten (e.g. inschatting van bereik van de FM voor segmenten uit doelpubliek).

Daarnaast, stellen we hierna ter illustratie één strategie voor. In het kader van een ruimere oefening kunnen uiteraard meerdere strategieën ontwikkeld en met elkaar vergeleken worden.

Als we met de belangrijkste factoren die de MAT beïnvloeden voor de drie weerhouden verhuurdersegmenten (zie punt Error! Reference source not found.) beschouwen, dan merken we dat de voorgestelde strategie een antwoord biedt op de meeste van deze factoren. Derhalve wordt de effectiviteit van de maatregel om de vooropgestelde doelstelling te halen hoog ingeschat.

Wat de efficiëntie betreft, kan gewezen worden op de eerder beperkte impact op de overheidsbudgetten (hoofdzakelijk eenmalige ontwikkelingskosten bij het uitwerken van bepaalde FM). Ook wat betreft de verhuurders/huurders zijn de (voorfinancierings)kosten/ongemakken beperkt. Terzijde, merken we op dat de meeste FM uit de voorgestelde strategie ook relevant zijn buiten de context van de split-incentive (positieve neveneffecten): zo bijvoorbeeld de energieprestatiecontracten voor particuliere woningen. Ook dit beïnvloedt de effectiviteit van de voorgestelde strategie gunstig.

Een belangrijk risico dat - o.a. op het vlak van de planning van de implementatie - zal moeten beheerd worden, is het op elkaar afstemmen van de verschillende FM tot een coherent geheel, en hiermee verband houdend het samenspel van de betrokken actoren.

Op basis van deze evaluatie kan de FM strategie dan verder verfijnd worden bij de operationalisering van de blauwdruk. Hierbij gaat bijzondere aandacht uit naar het identificeren van risico's (wat kan de effectiviteit/efficiëntie van de strategie ondermijnen) en het definiëren van risicobeheersmaatregelen in antwoord hierop.

3.2.5 STAP 5: Operationalisering FM strategie (FM Blauwdruk)

Rekening houdend met de opzet van de casussen - de eerste 4 stappen vormen de kern van de MKFM, de 5^{de} stap een klassieke operationaliseringsaanpak betreft - werd de casus op dit punt niet voor de gehele strategie uitgewerkt. Wel werd er een aanzet gegeven tot het uitwerken van een voorstel voor de ontwikkeling van een energie performantie contract voor private woningen. Deze aanzet werd in bijlage gevoegd.

3.3 Casus: parkeergarages & P&R aan de rand van een stad

Hieronder passen we het Methodologisch Kader voor Flankerende Maatregelen (MKFM) toe op de casus parkeergarages. Voor wat betreft de inhoudelijke/feitelijke elementen wordt deze analyse vnl. gesteund op:

- Het werk van BJ Fogg
- Desk research

Deze casus en methodologie is eveneens gebruikt als door de Antwerpse administratie in het lopende concrete traject P&R (Park & Ride). Deze casus is kort samengevat en toegevoegd als addendum (zie punt Error! Reference source not found.).

CAVEAT

De casus hierna strekt er vnl. toe om het MKFM aan de hand van een concreet voorbeeld te illustreren op basis van een beperkte inhoudelijke analyse. Een verder doorgedreven inhoudelijke analyse kan bijgevolg tot andere en/of bijkomende FM opties en strategieën leiden.

3.3.1 STAP 1: Probleemstelling

3.3.1.1 Situering en belang

In de week en in het weekend komen heel wat mensen van buiten de stad naar de stad om diverse redenen (werk/winkelen/cultuur/enz....). Dit leidt tot heel wat problemen in de binnenstad (zowel naar mobiliteit als naar gezondheid). De stad wil o.a. parkings aan de stadsrand tot stand brengen zodat deze groep 'pendelaars/bezoekers' hun wagen buiten het stadscentrum zouden laten. Een aantal private investeerders zijn bereid om in de

bouw van dergelijk parkings aan de stadsrand te investeren. Echter in een business as usual scenario schatten de potentiële investeerders de bezettingsgraad van deze parking te laag is opdat het door hen vereiste rendement zou worden gehaald. De stad wil een aantal FM definiëren die het gebruik van de parkings kan ondersteunen (bezettingsgraad) en waardoor de business case voor potentiële investeerders aantrekkelijker wordt.

3.3.1.2 Enkele kengetallen

Voor de betreffende stad heeft een netwerk van diverse parking op een afstand tussen 5 en 10 kilometer een berekende capaciteit van 100.000 plaatsen per 24 uur. Dit zijn 50.000 parkeeruurplaatsen tussen 7 en 19 u dag. De bezettingsgraad tussen 7 en 19 u is 50 %. Bezettingsgraden van de parking zijn gebaseerd op de onmiddellijke nabijheid van bedrijven en een hogeschool. Met deze doelgroepen is een akkoord afgesloten ten belope van 25.000 parkeeruurplaatsen. Om de investering interessant te maken is een bezettingsgraad (tussen 7 en 19u) van minimaal 75 % nodig.

3.3.1.3 SMART gedefinieerde doelstelling

Uit de kengetallen volgt dat een bijkomende 12.500 uren moeten gerealiseerd worden om de investering rendabel te maken. Bijkomend 3.125 auto's moeten aldus 4 uur parkeren per dag. Instroom van auto's naar de stad via wegen tussen 7 en 19 u in de onmiddellijke nabijheid van de parking is geschat op 25.000 auto's. Ruim 10% van de bestuurders moet verleid worden om gebruik te maken van de parking.

3.3.1.4 Doelgedrag en beoogde gedragswijziging

Deze bijkomende geparkeerde auto's worden gehaald *bij vrije-tijdsbezoekers* en werknemers uit kantoren uit de nabije omgeving. In wat volgt wordt uitsluitend het segment vrije-tijdsbezoekers en kantoren uit de nabije omgeving als uitgangspunt genomen. De zoektocht naar relevante FM opties begint met het preciseren van de beoogde gedragswijziging. In voorkomend geval kan deze gedragswijziging verder gedifferentieerd worden in functie van de beoogde doelgroepsegmenten vrije-tijdsbezoekers en kantoren. Uit onderstaande tabel blijkt dat het gaat over:

- het introduceren van nieuw gedrag,
- het intensifiëren van bestaand gedrag van bezoekers die reeds gebruikmaken van de parking
- het afbouwen van bestaand gedrag bij bezoekers die met de agen tot in het centrum rijden.
- De beoogde gedragswijziging is niet eenmalig of over een bepaalde periode maar permanent.

De segmentatie is aldus gebaseerd op type :

- Finaliteit van de verplaatsing (werk en vrije tijd) en
- het gedragstype van de automobilist. Dit is gebaseerd op "behavior grid" van BJ Fogg.³⁴ Dit betekent dat het zowel over introduceren van nieuw gedrag als

³⁴ Zie onder meer <http://www.behaviorgrid.org/> en <http://captology.stanford.edu/projects/behavior-wizard-2.html>

intensifiëren van bepaald gedrag gaat³⁵. Dit gedrag is repetitief en niet beperkt in tijd. Dit verschilt van de renovatiecase. Renoveren (bv. een nieuw dak) doet men 1 keer en dan nooit meer (bij hetzelfde huis).

Onderstaande tabel verenigt de 2 segmentaties. De tabel leest als:

	Huidige gedrag bij kantoren en bezoekers	Doelgedrag bij kantoren en bezoekers
Niveau 0	Parkeert nul keer de auto in een parking aan de rand	Af en toe (>1% <25%)
Niveau 1	Parkeert >1<25% de auto in een parking aan de rand, restcategorie parkeert auto in de stad	Parkeert >25<50% de auto in een parking aan de rand, restcategorie parkeert auto in de stad
Niveau 2	Parkeert >25<50% de auto in een parking aan de rand, restcategorie parkeert auto in de stad	Parkeert >50<75% de auto in een parking aan de rand, restcategorie parkeert auto in de stad
Niveau 3	Parkeert >50<75% de auto in een parking aan de rand, restcategorie parkeert auto in de stad	Parkeert > 75% de auto in een parking aan de rand, restcategorie parkeert auto in de stad
Niveau 4	Parkeert > 75% de auto in een parking aan de rand, restcategorie parkeert auto in de stad	Parkeert 100 % de auto in een parking aan de rand, restcategorie parkeert auto in de stad

Verklaring: op niveau 0 neemt de autogebruiker nooit een parking aan de rand. Dit betekent de introductie van nieuw gedrag. Op niveau 1 parkeert hij af en toe (tussen 1% en 25% van de tijd) zijn wagen aan de rand. Dit betekent verder familiariseren van bestaand gedrag.

Een potentieelstudie wees uit dat het efficiënt is om op de doelgroepsegmenten 'Niveau 0' en 'Niveau 1' te focussen om de vooropgestelde doelstelling te bereiken. .

[Link naar de financiering:](#)

Zonder deze bijkomende wagens (verhoogde bezettingsgraad van de parking) wordt er geen investeerder bereid gevonden om de parking aan de rand te bouwen.

3.3.2 STAP 2: Probleemanalyse

3.3.2.1 Ten geleide

Voor de identificatie van de belangrijkste factoren die de gedragscomponenten MAT beïnvloeden gaan we als volgt tewerk:

³⁵ Intensifiëren van bepaald gedrag: observatie gaf aan dat veel automobilisten hun auto op straat parkeren binnen een straal van 5 a 10 kilometer om vervolgens de 'last mile' op een andere manier af te leggen.

- eerst brengen we de factoren waarvan we vermoeden dat die de gedragscomponenten (MAT) in belangrijke mate beïnvloeden, in kaart (inventarisatie);
- vervolgens prioriteren we deze factoren rekening houdend met de concrete doelstelling; doelgroep en situatie (prioritering)

3.3.2.2 Inventarisatie

Motivatie = de component 'willen' in de gedragskeuze

Voor wat betreft de elementen die de motivatie bepalen, bekijken we zowel de factoren die een positieve (motivator) als een negatieve (demotivator) invloed kunnen hebben op het vertonen van het doelgedrag.³⁶

	<i>Huidig gedrag</i> <i>(wagen in de stad)</i>	<i>Doelgedrag</i> <i>Wagen aan de rand</i>
<i>Motivator</i>	Intrinsieke motivatie (inherente voordelen) <ul style="list-style-type: none"> • Parkeerplaats in centrum = nabijheid van bestemming • Onmiddellijk beschikbaar • Relatief kleine variabele kost • Veel opbergruimte in de auto (heel wat meenemen uit de stad) • Gezelliger • Controle • Default in gedrag • Sociaal 	Intrinsieke motivatie (inherente voordelen) <ul style="list-style-type: none"> • milieuvriendelijker (minder CO2, fijn stof e.a. uitstoot) • goedkoper (economisch voordeliger) • sneller (en voorspelbaarder in termen van tijd - meer tijd voor andere zaken) • tijdswinst willen • geldwinst willen • gemakkelijker (geen parking zoeken, ...) • bijkomende services: bandenspanning, car wash, aflevering van gekochte goederen i.s.m. winkels, koffie,) • ik vermijd een hogere betaling (e.g. kosten parking) • samen iets doen (met meerdere mensen afspreken/sociale druk)
<i>Demotivator(m)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • onzekerheid rond tijdstip van aankomst (files) • bijkomende tijd nodig om parkeerplaats te vinden • variabele kost parkeerplaats, afhankelijk van de dag en tijdstip varieert de prijs • bijdrage aan drukke stad • Bijdrage aan ongezonde omgeving waar ik ook in rondloop • Bijkomend tijdsverlies in parking bij betaling 	<ul style="list-style-type: none"> • Saai • Delen van tijd met andere mensen voor laatste 10 km • Geen controle: afhankelijk van frequentie van anders georganiseerd vervoer. • 'Gewoontegedrag • Gesleur met gekochte producten • Gedoe • Onzekerheid over tijdswinst op moment van parkeren aan de rand versus parkeren in de binnenstad

³⁶ Fogg beschrijft als core motivators: sensation (pleasure/pain); anticipation (hope/fear), belonging (social acceptance).

	<ul style="list-style-type: none"> • Ongezellige en vieze omgeving • 	<ul style="list-style-type: none"> • Green envy factor •
--	--	--

Ability = de component 'kunnen' in de gedragskeuze

Hier bekijken we beide gedragingen (huidige gedrag versus doelgedrag) de persoonsgebonden en contextgebonden factoren die de component 'kunnen' beïnvloeden.³⁷

	<i>Huidig gedrag</i>	<i>Doelgedrag</i>
persoonsgebonden	<ul style="list-style-type: none"> • Onwetendheid over aanwezigheid parking rond de stad • 	<ul style="list-style-type: none"> • onwetendheid wegnemen • makkelijk en verleidelijk maken
contextgebonden	<ul style="list-style-type: none"> • al dan niet toegankelijke centrale bestemming 	<ul style="list-style-type: none"> • Elektrisch/vlot/gepersonaliseerd snel / kost efficiënt vervoer tussen centrum en rand als antwoord op tijd, geld, inspanning) • Toegankelijkheid naar de parking en naar de finale bestemming • Het is de norm

Trigger = wat triggert het huidig of doelgedrag?

Hier bekijken we de triggers voor beide gedragingen (huidige gedrag versus doelgedrag).

Trigger = wat triggert het huidig of doelgedrag.

Hier bekijken we de triggers voor beide gedragingen (huidige gedrag versus doelgedrag).

<i>Huidig gedrag</i>	<i>Doelgedrag</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Gewoontegedrag; geen specifieke triggers vastgeklikt • Informatie m.b.t. parkeer plaatsen in centrum van de stad 	<ul style="list-style-type: none"> • real time informatie (tijd onderweg, financiële informatie) net voor moment dat de bestuurder de beslissing zal nemen • mooie verleidelijke aantrekkelijke visuele duiding naar de parking

3.3.2.3 Prioritering

Prioritering van factoren voor MAT componenten: Niet alle factoren die MAT componenten kunnen beïnvloeden zijn even belangrijk. Als we effectieve en efficiënte FM opties willen definiëren vertrekkende vanuit de factoren die de MAT beïnvloeden, dan is het van belang dat we deze prioriteren in functie van hun (verwacht) belang voor de betreffende MAT

³⁷ Fogg linkt deze overigens aan tijd, geld, inspanning, sociaal, routine.

component. Idealiter gebeurt dergelijk prioritering voor de verschillende doelgroepsegmenten (of houden we deze doelgroepsegmenten in het achterhoofd).

De prioritering verloopt in functie van segmentatie en niveau 0 en 1. Het gaat hem aldus over het introduceren of opschalen van vertoond gedrag.

Segment	M	A	T
Vrije tijden - Groep 0	Bijkomende diensten Vlotheid Vervoer tussen parking en finale bestemming	<i>Tijd- en kost efficiëntie en gemak van transport naar parking en finale bestemming Norm</i>	<i>Real time onzekerheid m.b.t. tijd en geld wegnemen</i>
Kantoren - Groep 0 en 1	Bijkomende diensten Vlotheid vervoer tussen parking en finale bestemming	<i>Tijd- en kost efficiëntie en makkelijkheidsgraad van transport naar parking en finale bestemming Norm</i>	<i>Real time onzekerheid wegnemen</i>

3.3.3 STAP 3: Definitie & evaluatie FM Opties

Vanuit de factoren die de MAT componenten beïnvloeden en rekening houdend met de prioritering van deze factoren (cf. supra stap 1), kunnen we gericht op zoek gaan naar FM opties.

Hieronder geven we een aantal mogelijke FM opties die de gedragskeuze richting doelgedrag kunnen helpen sturen en geven aan op welke MAT componenten zij vnl. inspelen. We bespreken en evalueren deze opties eerst individueel (punt Error! Reference source not found.) en verschaffen vervolgens een samenvattend overzicht (punt Error! Reference source not found.)

3.3.3.1 Individuele bespreking en evaluatie FM opties

Optie 1: Invoeren van een congestietaks

Beschrijving

Het betreft een gegeven dagelijks tarief voor het rijden in de stad. Parkings aan de rand liggen niet in de zone. De automobilist krijgt aldus een scherp financieel voordeel door zijn wagen aan de rand achter te laten.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Stedelijk bestuur maakt rijden in de stad duurder • Uniformiteit van de maatregel • Duidelijkheid • 	<ul style="list-style-type: none"> • Draagvlak, zowel bij de consument als bij de besluitvorming • Kost invoering en handhaving systeem

Optie 2: Gedifferentieerde parkingtarieven en daling aanbod in het centrum

Beschrijving

Parkingplaatsen worden duurder en schaarser naarmate men dichter in het centrum parkeert. De automobilist krijgt aldus een scherp financieel voordeel door zijn wagen aan de rand te laten.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Stedelijk bestuur creëert schaarste en hogere prijzen in de stad zelf • Duidelijkheid 	<ul style="list-style-type: none"> • Draagvlak, zowel bij de consument als bij de besluitvorming

Optie 3: Uitbouw valet parking

Beschrijving

De parking biedt bijkomende diensten, waaronder controle van de bandenspanning, carwash, afhaalpunt voor goederen, verhuur van auto,(uitgaande en inkomende verkeersstromen), pv-cellen zorgen voor bijkomende laadpalen. Goederen die in de stad worden gekocht worden automatisch geleverd bij de parking. Producten die op het web worden gekocht kunnen ook hier worden afgeleverd. Dit verkleint de inspanning voor de 'last mile' op verschillende punten. Een winkeltje voorziet in de ochtend in (meeneem)ontbijt en in de avond in een (meeneem)maaltijd. Dit resulteert in een aantrekkelijk aanbod. Terwijl de bestuurder in de stad vertoeft of op kantoor zit wordt zijn auto verzorgd.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Additionele diensten, in functie van de doelgroep, maken van de parking een leuke beleving waar men steeds opnieuw naar toe wil. 	<ul style="list-style-type: none"> • Volume nodig om additionele diensten geclusterd te kunnen brengen • Meerkost voor de klant of • Meerkost voor de stad/gemeente indien er geen bijdrage gevraagd wordt van de klant

Optie 4: Real time onzekerheid over prijs en tijd wegnemen

Beschrijving

De autobestuurder krijgt al rijdend informatie over de tijd en prijs die hem parkeren in de parking opbrengt. Navigatiesysteem van de auto of de smartphone informeert de bestuurder over de opportuniteit om aldaar te parkeren. Naar kantoorgebruikers wordt ook nog meegegeven of collega's al op de parking zijn. Op deze manier kan de wagen bijkomend gedeeld worden tijdens de 'last mile'.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Ideale trigger: op juiste moment krijgt de bestuurder bericht over tijdverlies en financieel verlies indien de parking niet genomen wordt 	<ul style="list-style-type: none"> • Technische uitvoering • Transparantie • Meerkost implementatie en onderhoud van het systeem

Optie 5: Vriend van de stad

Beschrijving

Vriend van de stad is een kaart voor bezoekers van de stad. Deze maatregel kadert in een algemeen pro-sociaal gedragsveranderingsconcept waarbij men duurzaam gedrag beloont, zowel bij bezoekers als inwoners.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Parking wordt onderdeel van andere punten van duurzaam gedrag, samen met andere punten in de stad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Is vnl relevant voor een bepaald segment van bezoekers; niet voor bedrijven • Goede dingen in ruil kunnen aanbieden • Heeft vooral effect op mensen die reeds gevoelig zijn voor deze problemen

Optie 6: Gegarandeerd vlot vervoer tussen parking en centrum

Beschrijving

(Gepersonaliseerd) vlot (electrisch) vervoer in functie van de doelgroep zorgt ervoor dat de finale bestemming snel en aangenaam wordt bereikt. Fietsen, Tram, elektrische poolwagens met wifi ...) zorgen voor de laatste kilometers. Het is een onderdeel van de value proposition van deze parking.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Snel en gepersonaliseerd vervoer zorgen voor een zeer goed gevoel bij de gebruiker. 	<ul style="list-style-type: none"> • Moet elke dag opnieuw waargemaakt worden, reputatie • Investeringskost (infrastructuur en voertuigen)

Optie 7: Herinnering

Beschrijving

Bestuurders krijgen automatisch een tekstbericht op een welbepaald moment. Deze herinnert ze aan de mogelijkheden van de parking.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> • Goede trigger op het juiste moment. Dit kan op moment van vertrek thuis zijn. Dat zet de setting voor de boodschap over tijdsverlies 	<ul style="list-style-type: none"> • De timing is heel belangrijk. Een foute timing heeft negatieve effecten

Optie 8: Doordachte landscaping

Beschrijving

De automobilist wordt verleid door aantrekkelijke borden en een mooie weg naar de parking. De parking zelf is architecturaal / ecologisch een meesterwerk.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten

<ul style="list-style-type: none"> Landscaping (visual cues) leidt de automobilist in verwondering van de autobaan naar en over de parking. Visual cues zorgen ervoor dat de extra diensten stevast worden geconsumeerd. 	<ul style="list-style-type: none"> Visual cues hebben in deze wellicht een kleinere impact.
---	--

Optie 9: Norm

Beschrijving

Aan de rand van de stad parkeren, gebruik maken van de valet parking is de norm bij rolmodellen. In de stad zelf wordt er veelvuldig positief gecommuniceerd over deze. Vb 76 % van de bezoekers gebruiken de valet parking. 3290 auto's worden vandaag verzorgd in de valet parking. 84 % van de bezoekers haalden hun aangekochte goederen uit X af. Op sociale media zijn ze een hit. Dit intensifieert het gebruik door de anderen.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> Normen sturen gedrag zeer hard. De parkings worden gepositioneerd als de norm 	<ul style="list-style-type: none"> Nieuwe gedragsnormen opleggen of aanbrengen is vaak bijzonder moeilijk. Een afkondiging volstaat niet.

Optie 10 Loyaliteitskaarten

Beschrijving

Loyaliteitskaarten maken het de gebruiker makkelijker om transacties in 1 keer af te handelen. Deze zijn vnl. gericht op kantoren waarbij deze kaarten gebundeld worden in abonnementen: Valet Plus.

Evaluatie

Sterke punten	Zwakke punten
<ul style="list-style-type: none"> Bundeling van verschillende aanbiedingen in een kleine menukaart (bv. Parking+Carwash+droogkuis+ontbijt) in combinatie met 1 maandelijkse afrekening. 	<ul style="list-style-type: none"> Mikt in eerste instantie op de kantoormarkt

3.3.3.2 Samenvattend overzicht en vergelijkende evaluatie

Hieronder geven we een samenvattend overzicht van de evaluatie van de FM opties. We hanteren hiervoor een dubbel perspectief: impact FM opties op MAT componenten (zie punt Error! Reference source not found.) en impact FM opties op stakeholdersgroepen (zie punt Error! Reference source not found.)

3.3.3.3 Impact FM opties op MAT componenten

Relevante gedragssturingsopties beïnvloeden één of meerdere MAT componenten. Aangezien alle MAT componenten moeten afgedekt worden om het doelgedrag te realiseren, is het van belang om telkens te evalueren op welke MAT component de betreffende gedragssturingsoptie inwerkt. In de tabel hieronder hebben we voor elke FM aangegeven in

welke mate het niet of verwaarloosbaar (0) geringe mate (+) in redelijke mate (++) in sterke mate (+++) een invloed kan uitoefenen op de MAT componenten.

Deze tabel kan dan in de volgende stap gebruikt worden om een optimale FM strategie te ontwikkelen.

FM opties	M	A	T
Optie 1: Invoeren van een congestie tax	++	+	0
Optie 2: Gedifferentieerde parkingtarieven	++	+	0
Optie 3: Uitbouw valet parking	++	+++	0
Optie 4: Real time onzekerheid over prijs en tijd wegnemen	++	+++	+++
Optie 5: Vriend van de stad	+	+	0
Optie 6: Gegarandeerd vlot verkeer tussen parking en centrum	++	++	0
Optie 7: Herinnering	0	0	+++
Optie 8: 'Doordachte landscaping	+	+	+++
Optie 9: Norm	++	++	0
Optie 10: Loyalteitskaarten	++	+	0

3.3.3.4 Impact FM opties op stakeholdersgroepen

De evaluatie kan verder genuanceerd worden naar de verschillende doelgroepen toe. Zo bijvoorbeeld is een optie 10 wel relevant voor kantoren maar niet voor bezoekers. In de tabel hieronder geven we voor elke FM optie aan in welke mate het niet of verwaarloosbaar (0), in geringe mate (+), in redelijke mate (++) of in sterke mate (+++) relevant zijn voor de betreffende groepen

FM opties	Kantoren	Bezoekers
Optie 1: Invoeren van een congestie tax	+++	+++
Optie 2: Gedifferentieerde parkingtarieven	+++	+++
Optie 3: Uitbouw valet parking	+++	+++
Optie 4: Real time onzekerheid over prijs en tijd wegnemen	+++	+++
Optie 5: Vriend van de stad	0	++
Optie 6: Gegarandeerd vlot verkeer tussen parking en centrum	+++	+++
Optie 7: Herinnering	0	+

Optie 8: 'Doordachte landscaping	+	+
Optie 9: Norm	+++	+++
Optie 10: Loyaliteitskaarten	++	0

3.3.4 STAP 4: Definitie en evaluatie FM strategie

In deze stap willen we vanuit de meest relevante gedragssturingsopties coherente FM strategieën definiëren die de vooropgezette doelstelling kunnen helpen realiseren.

Hiervoor kiezen we één of meerdere FM opties die samen de relevante MAT componenten afdekken. Opgelet: sommige gedragssturingsopties voor bepaalde MAT componenten zijn niet verenigbaar met gedragssturingsopties voor andere MAT componenten, terwijl in andere combinaties de gedragssturingsopties elkaar net versterken. Daarom moet iedere combinatie (iedere strategie) steeds op haar interne coherentie getoetst en, in voorkomend geval, aangepast worden.

3.3.4.1 Ontwikkeling van de strategieën

Transversale strategie (volledige doelgroep)

De uitbouw van een valet parking, het beschikbaar maken van betrouwbare on-line informatie over tijd en geld (u verliest 45 min en 40 EUR) op het moment van beslissen, én gegarandeerd vlot verkeer tussen de parking en finale bestemming moeten samen de automobilist overtuigen. Deze 3 vormen de basis.

Segment kantoren

Gedifferentieerd bundelen van de diensten in een loyaliteitskaart op kantoor niveau is bijkomend belangrijk voor kantoren.

Segment bezoekers

Bezoekers worden bijkomend gecharmeerd door vriend van de stad te worden en het feit dat het de norm is.

3.3.4.2 Evaluatie FM strategie

Tot slot wordt de effectiviteit en efficiëntie van de FM strategie in haar geheel geëvalueerd.

OPMERKING: Gezien de focus van de huidige oefening ligt op het illustreren van het MKFM beperken we ons tot een kwalitatieve evaluatie. In het kader van een ruimer onderzoek zou deze evaluatie verder kunnen aangevuld worden met meer kwantitatieve aspecten (e.g. inschatting van bereik van de FM voor segmenten uit doelpubliek).

Daarnaast, stellen we hierna ter illustratie één strategie voor. In het kader van een ruimere oefening kunnen uiteraard meerdere strategieën ontwikkeld en met elkaar vergeleken worden.

Als we met de belangrijkste factoren die de MAT beïnvloeden voor de weerhouden segmenten rekening houden dan merken we dat de voorgestelde strategie een antwoord biedt op de meeste van deze factoren. Zodat de effectiviteit van de maatregel om de vooropgestelde doelstelling te halen hoog wordt ingeschat.

Wat de efficiëntie betreft, kan gewezen worden op de eerder beperkte impact op de overheidsbudgetten (hoofdzakelijk eenmalige ontwikkelingskosten bij het uitwerken van bepaalde FM). Ook wat betreft de doelgroepen zijn de financiële kosten/ongemakken beperkt.

Een belangrijk risico dat - o.a. op het vlak van de planning van de implementatie - zal moeten beheerd worden, is het op elkaar afstemmen van de verschillende FM tot een coherent geheel, en hiermee verband houdend het samenspel van de betrokken actoren. D.w.z. dat zowel de uitbouw van de valet parking, als het vervoer tussen parking en finale bestemming als de creatie van de trigger (aanduiding over verlies in tijd en geld) tegelijk in de markt moet worden gezet.

Op basis van deze evaluatie kan de FM strategie dan verder verfijnd worden bij de operationalisering van de blauwdruk. Hierbij gaat bijzondere aandacht uit naar het identificeren van risico's (wat kan de effectiviteit/efficiëntie van de strategie ondermijnen) en het definiëren van risicobeheersmaatregelen in antwoord hierop.

3.3.5 STAP 5: Operationalisering FM strategie (FM Blauwdruk)

Rekening met de opzet van de casussen - de eerste 4 stappen vormen de kern van de MKFM, de 5^{de} stap een klassieke operationaliseringsaanpak betreft - werd de casus op dit punt niet voor de gehele strategie uitgewerkt. Wel wordt in bijlage kort samengevat hoe de stad Antwerpen voor een vergelijkbare casus het MKFM heeft gebruikt (zie bijlage).

3.4 Samenwerking in het kader van het MKFM38

Het MKFKM kan door een individuele lokale overheid worden toegepast maar laat ook heel wat ruimte voor samenwerking met andere lokale overheden (en andere stakeholders) toe. Immers, de klimaatplannen van de lokale overheden dekken voor een groot deel dezelfde domeinen. Het is dan ook niet verwonderlijk dat de Flankerende Maatregelen die door één lokale overheid worden ontwikkeld ook voor de andere lokale overheden relevant kunnen zijn. Lokale overheden van elkaar leren en is er op het vlak van de ontwikkeling van relevante flankerende maatregelen een aanzienlijk samenwerkingspotentieel.

Hierna willen we kort een aantal aanknopingspunten aanreiken om de efficiëntie van het gebruik van het MKFM door middel samenwerking tussen de lokale overheden te verhogen.

We bekijken hierbij volgende punten:

- Samenwerkingsproces
- Rollen en verantwoordelijkheden

³⁸ Deze aanknopingspunten bouwen verder op de resultaten van de bespreking van samenwerkingsmogelijkheden tijdens het kruisbestuivingsevent van 31 maart 2015, waarvan de belangrijkste punten in bijlage werd gevoegd (zie punt Error! Reference source not found..)

3.4.1 Samenwerkingsproces

We bekijken hierbij volgende punten samenwerkingsfacetten :

- Ontwikkeling FM
- Verspreiding/toegang tot bestaande FM
- Continue verbetering FM

3.4.1.1 Ontwikkeling FM

Het MKFM vormt een gestandaardiseerde aanpak

Er dient een kanaal ingesteld te worden waarlangs lokale overheden (of andere stakeholders) die FM willen ontwikkelen in een bepaald domein dit kenbaar kunnen maken met het oog op het aantrekken 1) van andere partijen die mee willen werken aan de ontwikkeling van de betreffend FM en 2) (via de MKFM facilitator, zie verder) voor een ondersteuning in de vorm van begeleiding in aanmerking willen komen.

De ontvangen voorstellen worden doorlopend geëvalueerd, en ondersteund voor zover zij voor een grote groep lokale overheden relevant kunnen zijn.

3.4.1.2 Verspreiding/ toegang tot FM

Om de resultaten van de toepassing van de MKFM in een bepaald domein door één of meerdere lokale overheden ook voor andere lokale overheden toegankelijk te maken, vermijden we redundanties, en maken we het mogelijk om op elkaars werk verder te bouwen.

Dit zou de vorm van een searchable database (hierna MKFM database) kunnen aannemen.

Dit maakt dat ook kleineren gemeenten die over beperkte menselijke en financiële middelen beschikken de MKFM zeer toegankelijk wordt, en een praktische input kunnen leveren aan het lokale beleid.

De logica zou zijn dat er in eerste instantie wordt gekeken of er in het betreffende domein reeds de MKFM werd toegepast, en indien niet dat dan een voorstel van FM ontwikkeling wordt ingediend bij de MKFM facilitator (zie verder).

3.4.1.3 Continue verbetering FM

Flankerende maatregelen zijn een levende materie waarbij op basis van de opgedane ervaringen bestaande FM zullen verbeterd worden en er nieuwe FM ontwikkeld worden. Daarom is het van belang om periodiek (of gebeurtenisgedreven) in een evaluatie- en/of terugkoppelingsmoment te voorzien waarbij we nagaan welke van de bestaande FM goede resultaten vertonen en welke niet, en hoe we het vastgestelde resultaat kunnen verklaren (succes- en faalfactoren). Op deze manier kunnen de ervaringen met FM in de 308 Vlaamse gemeenten gebundeld worden, en zorgen we er voor dat de echte beste praktijken in de verschillende domeinen in kaart worden gebracht en via de MKFM database worden ontsloten.

3.4.2 Rollen en verantwoordelijkheden

3.4.2.1 Lokale overheden

Voor wat betreft de rol van de in voormeld samenwerkingsmodel kan men een onderscheid maken tussen de lokale overheden die actief bijdragen tot de ontwikkeling van nieuwe of verbetering van bestaande FM die een relevantie hebben voor een grotere groep lokale overheden en 2) lokale overheden die gebruik maken van de ervaringen/het werk dat reeds gepresteerd door of dankzij andere lokale overheden werd geleverd, zonder bij te dragen tot nieuwe FM.

De lokale overheden die in - ook voor anderen lokale overheden - relevante domeinen FM willen uitwerken of verbeteren kunnen hiervoor ondersteuning/begeleiding ontvangen. Deze begeleiding wordt gefinancierd vanuit middelen die ofwel door Lokale overheden zelf, bijvoorbeeld via een abonnementsformule, desgevallend aangevuld met middelen van de Vlaamse Overheid.

De deelnemende lokale overheden zijn vertegenwoordigd in het orgaan dat over de besteding van de middelen en dus de selectie van de domeinen/FM voorstellen die ondersteund zullen worden.

3.4.2.2 Vlaamse overheid

De Vlaamse overheid kan net als lokale overheden gebruik maken van de MKFM voor het definiëren van eigen FM (die verband houden met het Vlaamse klimaatplan) en bewaakt ook de coherentie tussen de FM die op lokaal niveau en de FM die op bovenlokaal/regionaal niveau worden vastgesteld.

De deelnemende lokale overheden zijn vertegenwoordigd in het orgaan dat over de besteding van de middelen en dus de selectie van de domeinen/FM voorstellen die ondersteund zullen worden.

3.4.2.3 Facilitator (MKFM database)

Het betreft hier de organisatie die de MKFM database zal beheren (structuur en vorm database; toegangsmodaliteiten, vergoedingen, enz.) en, in voorkomend geval, ook voor de praktische organisatie van de begeleiding van de lokale overheden die relevante nieuwe domeinen/FM opties ontwikkelen (indiening voorstellen voor ontwikkeling FM; selectie voorstellen domeinen/FM voorstellen; organisatie begeleiding via eigen experts of derden; periodieke evaluatie/terugkoppeling; up-to-date houden van MKFM database).

Partijen als VVSG, CAPLO, zouden hiervoor in aanmerking kunnen komen.

4. LEERPUNTEN UIT DE WERKGROEP PARTICIPATIE VAN BURGERS

4.1 Focus werkhema

In deze werkgroep binnen het lerend netwerk zou worden uitgezocht wat de rol zou kunnen zijn van financiële participatie van burgers in de uitvoering van lokale klimaatplannen, hoe dit dan best wordt aangepakt en welke randvoorwaarden er zijn. We gingen op zoek naar concrete voorbeelden en onderzochten welke de kritieke succesfactoren zijn.

De discussie tijdens het startevent focuste zich sterk op participatie in de financiering (crowd funding, coöperatieven...) en het meekrijgen van alle lagen van de bevolking hiervoor (in plaats van enkel de overtuigden) om meer middelen te kunnen ophalen.

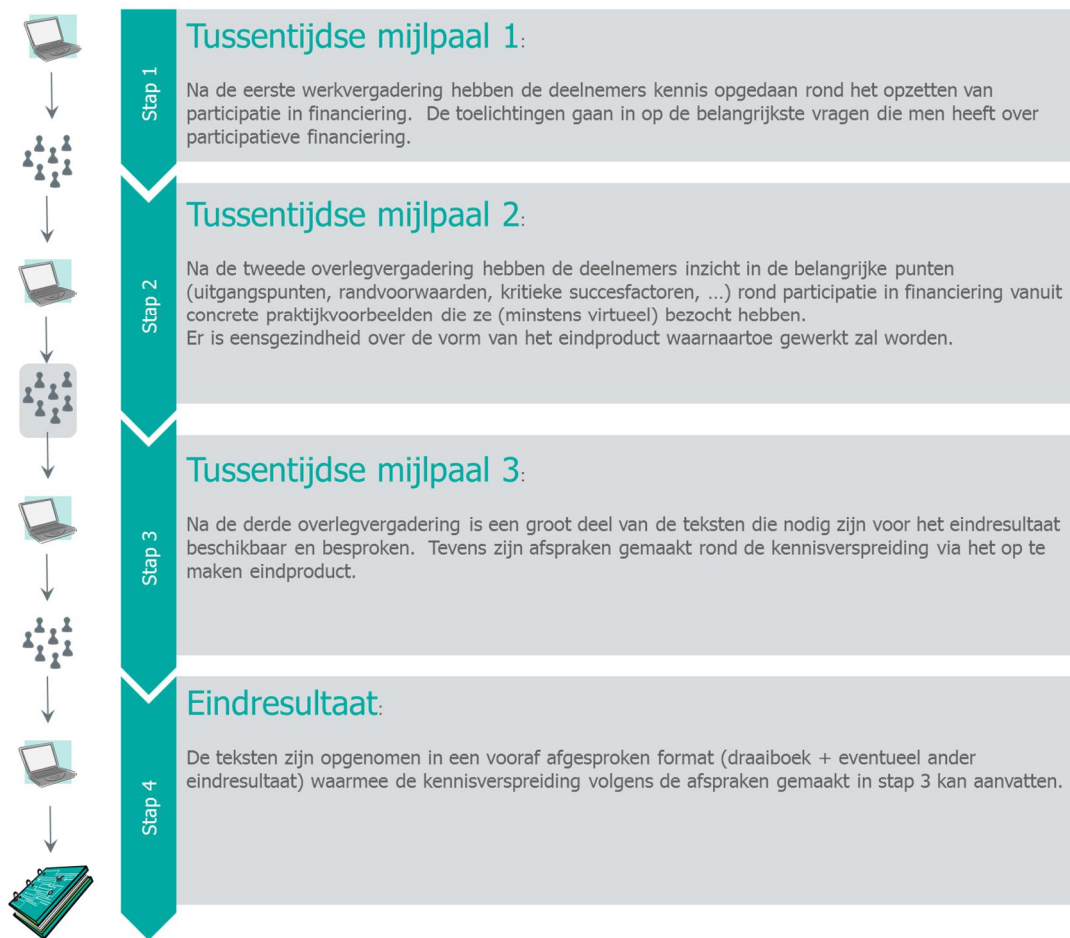
De grootteorde van de middelen die opgehaald zullen moeten worden voor het financieren van het hele lokale klimaatplan overstijgt waarschijnlijk het bedrag dat via participatieve financieringsmechanismen kan worden opgehaald. Toch is het belangrijk ook deze wijze van participatief financieren mee te hebben in het totaal-plaatje van financiering – waarschijnlijk meer voor de kleinere investeringsprojecten (i.e. kleinere investeringsbedragen).

In het kader van een haalbaarheidsonderzoek samen met Bond Beter Leefmilieu is gebleken dat participatie op vier manieren een sleutel kan zijn om investeringen in energierenovatie rendabel kan maken.

1. Een korte termijnvisie sterkt de neiging tot cherry picking, participatie leidt tot lange termijn denken (15 jaar) waardoor er kansen zijn voor piggy backing (de sterke projecten 'dragen' de zwakkere projecten). Coöperatief financieren brengt kapitaal aan de tafel dat geduldig is en billijke rendementsverwachtingen heeft. Een juiste aanpak maakt dat niet-financiële rendementen (aan zet zijn, impact, een betere omgeving, lokale economie) doorwegen zodat financieel rendement niet de ultieme motivatie moet zijn, maar een alibi om die kwalitatieve resultaten na te streven en mee te investeren. "Ik doe inhoudelijk mee, omdat het zinvol is, en ik kan er ook financieel in participeren want het rendement is altijd beter dan van een spaarboekje".
2. Participatie gaat van sensibilisatie, over educatie en co-creatie tot coöperatie. Iedereen is betrokken bij de klimaatingrepen en die betrokkenheid vermindert de organisatorische kosten om draagvlak voor de ingrepen te realiseren.
3. Inhoudelijke en financiële betrokkenheid maakt dat burgers een sociale verantwoordelijkheid hebben voor 'hun' projecten, waardoor een correct energiegedrag ontstaat.
4. En tot slot, participatie draait klimaatuitdagingen om tot een sociaal gebeuren, waar de dwang van financieel rendement en opgelegde maatregelen plaats ruimen voor 'gamification' en een positief gevoel van vooruitgang.

4.2 Mijlpalen

Onderstaande schema geeft weer welke tussentijdse mijlpalen voorop gesteld werden bij de start van de werkgroep participatie binnen het lerend netwerk.



Figuur 8: overzicht plan van aanpak Participatie van burgers

De bijeenkomsten zijn iets anders verlopen dan hoe het hierboven werd voorgesteld. Elk van de bijeenkomsten werd gewijd aan verschillende onderwerpen die een link hebben naar participatie in financiering. Telkens werd ook gepeild naar informatienoden. Op basis hiervan werd dan een agenda voor de volgende bijeenkomst opgesteld en sprekers gezocht. Op het einde van het traject werden de leerpunten in verband met participatie in financiering samengevat (zie onderstaande paragrafen).

4.3 Welke doelstellingen kan je nastreven door burgers te laten participeren in financiering?

De financiële inbreng van burgers kan allerlei doelen hebben. Enkele voorbeelden:

- Burgers zullen betalen voor de energietransitie, als belastingbetaler, consument en als spaarder. Financiële participatie en dus deelname in het rendement, zijn daarom een kwestie van democratie.
- Burgercoöperaties kunnen helpen bij het vergroten van het draagvlak voor hernieuwbare energieprojecten in de buurt van bewoners, maar dragen ook bij aan het sensibiliseren van bewoners over het energieverbruik.
- Burgers hebben hun eigen netwerken en genieten het vertrouwen van andere partijen dan overheden. De overheid is daardoor soms beperkt in haar

mogelijkheden om kansen voor het creëren van banen en van financiële rendementen uit energiebesparing aan te grijpen. Burgers kunnen projecten identificeren en initiëren.

- Burgercoöperaties betekenen vaak een derde weg tussen publieke investeringen en energieproductie door private bedrijven; en met coöperatieve middelen kunnen ook projecten met lagere rendementen dan in de industrie worden gefinancierd ($2\% > IRR > 30\%$).
- Door energiediensten in eigen handen te nemen kan tot 200 €/burger/jaar terugvloeien naar de lokale gemeenschap.
- Naast financieel rendement worden ook andere maatschappelijke doelstellingen gerealiseerd (zelfvoorziening, lokale tewerkstelling, gezonder leefmilieu enz.) (Economies of scope).

In de globale financiering van lokale klimaatplannen, is de bijdrage die burgers kunnen leveren vrij beperkt. De bijdrage in concrete projecten kan weliswaar aanzienlijk zijn.

4.4 Welke vormen van participatie van burgers in financiering kunnen we onderscheiden?

De bekendste vormen zijn crowdfunding en financiering via coöperatieve vennootschappen. De geldende wetgeving is voor beide vormen dezelfde.

Burgercoöperaties worden onder de volgende titel toegelicht.

Crowdfunding gaat in principe als volgt: een groep of persoon, dat kan zowel een ondernemer als particulier zijn, wil een project starten, maar heeft onvoldoende startkapitaal. Gevallen waar een overheid projecten financiert via crowdfunding, zijn ons niet bekend. Om dit kapitaal te verwerven biedt de initiatiefnemer het project aan (bv. op een [internet](#)platform) en vermeldt het benodigde bedrag erbij. Zo kan iedereen investeren in het project. Het idee erachter is dat veel particulieren een klein bedrag investeren en dat deze kleine investeringen bij elkaar het project volledig financieren. De wetgeving hierover is dezelfde die van toepassing is voor een coöperatieve vennootschap. Daarbij is het relatief eenvoudig om bedragen tot 100.000 euro op te halen. Dat is ook de waarde van het grootste project dat in Vlaanderen ooit via crowdfunding werd gefinancierd, namelijk een aantal studies voor Ringland.

Rescoop.eu³⁹ heeft een handboek met financieringsmethodes voor energiecoöperatieven gepubliceerd: Handbook on Investment schemes for Rescoop projects⁴⁰. Het onderzoek bekijkt gangbare en minder voor de hand liggende financieringsvormen voor energieprojecten en schetst ook een aantal voorbeelden.

³⁹ REScoop is de afkorting van "renewable energy sources cooperative" of hernieuwbare-energiecoöperatie. Een REScoop is een groep burgers die in coöperatief verband samenwerken op het gebied van hernieuwbare energie. Ze ontwikkelen hernieuwbare-energieprojecten, verkopen duurzame energie en/of voorzien ondersteunende diensten aan nieuwe initiatieven. REScoop.eu, is de Europese federatie van deze REScoops. Zie <http://rescoop.eu/nl>

⁴⁰ <http://rescoop.eu/nl/node/930>

Met het handboek geeft Rescoop startende energiecoöperatieven een overzicht van allerlei manieren om een project - in elk stadium - te financieren⁴¹. De grootte van het project, de complexiteit van de financiering en de graad van coöperatie en betrokkenheid van burgers bepaalt mee de gekozen financieringsmethode. Het handboek lijst negen gangbare methodes en vijf nieuwe, vaak unieke investeringsmechanismen op. De auteurs sommen 'geleerde lessen' op, geven tips en concretiseren de uitdagingen van elke financiering aan de hand van voorbeelden. Zo duiken in het boek de casu op van het Kluizendok (Gent, Ecopower), de Belgisch-Franse samenwerking rond Enercoop en de kindercoöperatieve Allons en Vent.

De klassieke participatieve financieringsmethodes zijn:

- Zelffinanciering door de oprichters en/of de coöperanten;
- Crowdfunding via giften, obligaties, aandelen en afgeleiden;
- Een traditionele banklening of samenwerken met een ethische of niet-klassieke bank;
- De oprichting van een joint venture;
- Gebruik maken van een coöperatief fonds (onrechtstreekse investering in projecten);
- Een project opzetten door middel van leasing;
- Project financiering als alternatief voor een banklening (afbetaling op basis van de cashflow);
- De inzet van een Europees coöperatief fonds.

Daarnaast stipt Rescoop ook nieuwe financieringsschema's aan:

- Een 'revolving fund' in Schotland: Cares (een overheidsfonds dat leningen zonder garantievereiste geeft);
- Bestaande coöperatieven die zich garant zetten of een lening geven aan een nieuwe coöperatie;
- Een joint venture van coöperatieven dat snel geld kan vrijmaken (in Portugal: Coopernicus);
- Samenwerking met een coöperatieve bank waarbij de lening deels in elektriciteit wordt terugbetaald (Retenergie in Italië);
- Zaai-investeringen in het Verenigd Koninkrijk met een fiscaal voordeel.

Het volledige handboek kunt u [downloaden](#) op de website van Rescoop (in het Engels).

4.5 Wat is er specifiek aan een coöperatieve vennootschap?

De coöperatieve vennootschap (cvba of cvba-vso) of samenwerkende vennootschap is in België een coöperatie in vennootschapsvorm. In tegenstelling tot een vzw kan een cvba of cvba-vso handelsdaden voeren. Een cvba of cvba-vso is complexer dan andere

⁴¹ In voorliggend draaiboek worden mijlpalen beschreven om een klimaatplan in zijn geheel gefinancierd te krijgen. Participatieve financiering betreft eerder een project-per-project benadering.

vennootschapsvormen wegens de zeer uiteenlopende mogelijkheden m.b.t. de inspraak van vennoten, winstverdeling, uittreding, enzovoort. Een notaris zal vaak sturen in de richting van 'bekendere' nv of bvba-rechtsvorm.

Een cvba of cvba-vso bestaat uit minimum drie vennoten. Het beheer gebeurt door een of meer zaakvoerders die vennoten kunnen zijn (niet noodzakelijk). Benoeming gebeurt voor onbepaalde of bepaalde duur. Het in- en uitstappen van vennoten gebeurt vrij. Het kapitaal van een cv bestaat uit een vast en variabel gedeelte.

Vanaf 100.000 € opgehaald kapitaal per jaar en wanneer men zich richt naar meer dan 150 deelnemende personen geldt prospectusplicht. Een uitzondering kan evenwel worden bekomen bij de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA)⁴² voor een "erkende" coöperatieve wanneer de totale tegenwaarde minder dan 5.000.000 € jaarlijks bedraagt en elke vennoot voor max. 5.000 € kan intekenen.

Er bestaat een fiscaal gunstregime voor erkende cvba's: ze zijn tot 190 € dividend vrijgesteld van belastingen per jaar, zowel voor de cvba als voor haar vennoten.

Een cvba kan vele vormen aannemen, waardoor het opzetten ervan maatwerk is. Daarbij zijn ook andere dan financiële doelstellingen in het geding, met name de mate van inspraak in het project. Omdat meer keuzes gemaakt worden bij oprichting van een cvba is begeleiding van een specialist terzake nodig en is de oprichting ook een duurdere aangelegenheid dan een andere vennootschap. Grote troef is de flexibiliteit inzake toe- en uittredingen van vennoten. Er is geen notariële akte nodig telkens er een kapitaalsverhoging gebeurt.

De prospectusplicht is een goede zaak, als was het maar omdat initiatiefnemers daardoor verplicht zijn om hun business plan duidelijk te maken voor zichzelf. Sommige initiatiefnemers stellen een prospectus op, hoewel dat voor hun geval niet verplicht is. Daarmee willen ze in de eerste plaats vertrouwen wekken.

Coöperanten zijn vaak slecht geïnformeerd, ondanks prospectussen. Goede ondersteunende communicatie is dus geen overbodige luxe. Marketing en communicatie zijn ook essentieel voor een succesvolle publieke ophaling van kapitaal.

Ondanks de stijgende interesse voor de coöperatie als ondernemingsvorm, blijken de mogelijkheden van het coöperatieve model onvoldoende gekend. Het is een ondernemingsvorm met een duidelijk groeipotentieel, dat het beleid graag bekender wil maken. Er is ook een wil om startende ondernemingen ondersteunen met adequate en kwaliteitsvolle begeleiding en adviesverstrekking. Erg concreet is dat op dit ogenblik niet.

Coöperaties worden soms oneigenlijk gebruikt om financiële en bestuurlijke redenen, terwijl de doelstellingen van gezamenlijk ondernemen en beheren in dergelijke constructies niet steeds gehonoreerd worden. Het federaal regeerakkoord van 2014 stelt een onderzoek in

⁴² De verschillende actoren in de Belgische financiële sector staan, voor diverse aspecten, onder permanent toezicht om de stabiliteit van en het vertrouwen in de financiële markten en een loyale, billijke en professionele behandeling van de beleggers en financiële consumenten te waarborgen. De FSMA staat in voor het toezicht op de financiële markten en de informatie van ondernemingen, op bepaalde categorieën financiële dienstverleners en tussenpersonen, op de naleving van gedragsregels door de financiële bemiddelaars, op de commercialisering van de financiële producten voor het grote publiek en op de aanvullende pensioenen. De wetgever heeft de FSMA ook opgelegd een bijdrage te leveren aan de financiële vorming van de spaarders en de beleggers.

het vooruitzicht naar de modernisering en vereenvoudiging van het vennootschapsrecht. In die oefening zou het ook de bedoeling zijn coöperatieve vennootschappen meer te beperken tot ondernemingen met een democratische besluitvorming.

Er zijn in Vlaanderen tal van organisaties die ondersteuning bieden aan coöperatieven (in oprichting).

- <http://www.febecoopadvies.be/cms>
- <http://www.coopburo.be>
- <http://www.hefboom.be>
- <http://www.coopkracht.org>
- <http://rescoop.eu/nl>

4.6 Hoe groot kan een participatieve financiering zijn?

De omvang van een participatief gefinancierd project, of van het participatief gefinancierde deel van een project dat op diverse wijzen gefinancierd wordt, hangt af van het aantal participanten en van de hoeveelheid middelen dat deze in het project wensen te beleggen. In de meeste gevallen is er per persoon een minimumbedrag, bv. 250 euro en in sommige gevallen ook een maximumbedrag. Er is een geval bekend van een Duits windpark waarbij gemiddeld per deelnemer 70.000 euro opgehaald werd. Daarbij rijst het vermoeden dat er ook institutionele beleggers deelnemen als participant in een coöperatie.

Samengevat kunnen we besluiten dat de hoeveelheid geld dat met een participatieve formule kan opgehaald worden, relatief beperkt is. De meerwaarde van participatieve financieringswijzen zit dus niet in hoofdzaak in de hoeveelheid middelen die er mee te mobiliseren vallen, maar in de aspecten betrokkenheid, inspraak en transparantie.

4.7 Hoe kan een overheid bijdragen tot participatief gefinancierde projecten?

Publieke overheden spelen in participatief gefinancierde projecten een rol als verbinder en facilitator: de overheid kan niet alles financieren of organiseren voor de burger. Een beslissing van burgers om problemen zelf aan te pakken is in zekere zin een uiting van 'ergebnis' of 'burgerlijke ongehoorzaamheid' die vertaald wordt in positieve energie. Dat afgeven van een stukje verantwoordelijkheid en macht is nieuw voor de meeste gemeentebesturen en het is een opdracht om daar mee te leren omgaan.

Een overheid kan geen verplichting opleggen aan projecten om een deel op coöperatieve wijze te financieren. In de context van de Energielandschappen van Provincie Oost-Vlaanderen heeft men deze piste onderzocht. Het Project Energielandschappen organiseert en begeleidt het planproces voor inplanting van windturbines (en andere energieprojecten zoals warmtenetten) in Oost-Vlaanderen. Een van de doelstellingen is de betrokkenheid te versterken via eisen van lokale financiële participatie (10% publiek + 10% burgerparticipatie). Hiervoor bestaat er geen wettelijk kader, het moet dus via onderhandelingen gebeuren. Daarvoor is er samenwerking met REScoop en het Vlaamse Energiebedrijf (VEB). Daarbij zijn er zijn positieve spin-offs in de vorm van burgercoöperaties die meer ambities hebben dan participatie in windenergie. Ook sommige (niet alle) projectontwikkelaars zijn overtuigd van de meerwaarde die burgerparticipatie heeft voor hun projecten. Zelfs in andere provincies nemen zij hiertoe zelf het initiatief.

Een andere case deed zich voor in Brugge. Als reactie op het participatietraject “de toekomst van Brugge”, kwamen er suggesties rond duurzaamheid. De stad heeft de mensen die daarin geïnteresseerd zijn, met elkaar in contact gebracht. Uit die groep mensen is de vraag naar voor gekomen van om een Ecohuis op te starten, vergelijkbaar met het Ecohuis in Antwerpen. De doelstellingen daarvan waren uiteenlopend en nog niet helemaal gestroomlijnd: informatief, educatief, praktijkgericht, duurzame consumptie (< restaurant), stroom / energiecoöperatie, stadslandbouw... Er zijn een paar bijeenkomsten geweest om het project te verduidelijken. Voor de financiering ervan kijken de burgers in de richting van de Stad Brugge, maar die is veeleer gewonnen voor een participatieve financiering. Alvorens een formule voor de financiering gezocht kan worden, dient een inschatting gemaakt te worden van de financieringsbehoefte. Daarbij is het nodig om te denken vanuit de doelstellingen, de activiteiten, de mate waarin men denkt vrijwilligers te mobiliseren, de eventuele opbrengsten die men kan genereren en de capaciteit en de bereidheid van burgers om de financiering op zich te nemen. Er is dus nood aan het opstellen van een businessplan. Mogelijke pistes om hier mee verder te gaan zijn: een externe adviseur inhuren en binnen de stedelijke administratie hierin ondersteuning te zoeken. Op die manier kan een lokale overheid ook faciliterend optreden.