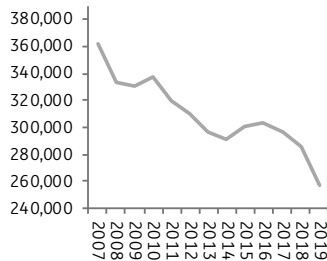


ING Focus Real Estate

27 februari 2020

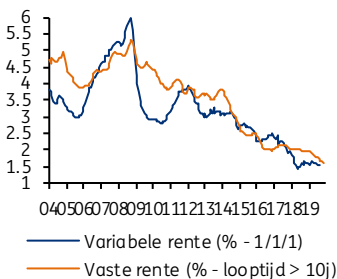
Batibouw 2020 in het teken van kleinere, groenere en slimmere woningen

Batibouw: Aantal bezoekers per editie



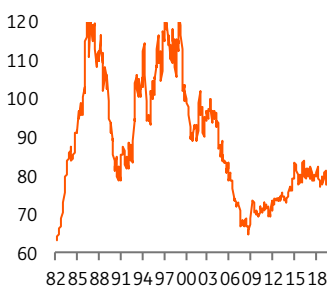
Bronnen: Batibouw, La Libre Belgique

Hypothecaire rente



Bron: NBB

Betaalbaarheidsindex van de markt



Bron: ING

Julien Manceaux

 Senior Economist
 Brussel +32 2 547 33 50

Julien.Manceaux@ing.com

Steven Trypsteen

 Economist
 Brussel +32 2 547 33 79
 Steven.Trypsteen@ing.com

Batibouw 2020 opent zijn deuren in een context van hoogconjunctuur voor de bouwsector dankzij de lage rente. De thema's van de beurs spelen in op de actuele trend van kleinere, maar ook groenere en slimmere woningen. Hierna de hoofdpunten:

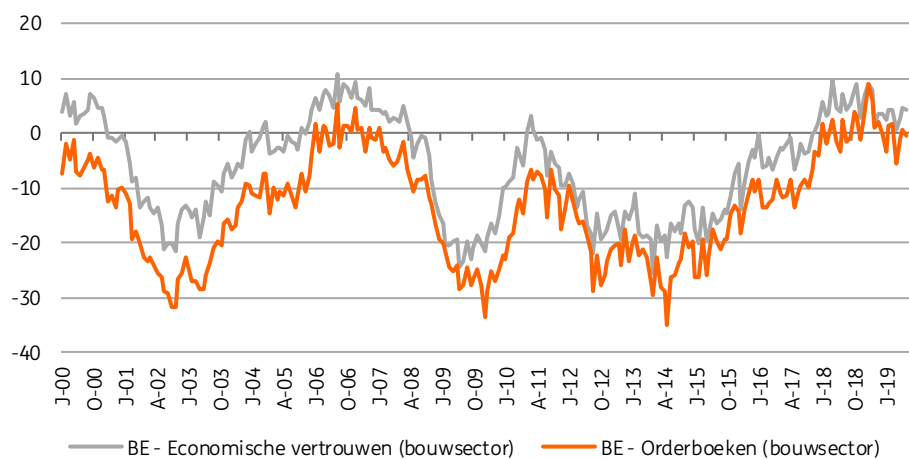
- De activiteit in de bouwsector vertraagt, maar blijft historisch gezien hoog. De activiteitsgroei van de sector is tussen eind 2018 en het derde kwartaal van 2019 teruggedrakt van 5,3% naar 4,1% op jaarbasis, maar dit is nog **4 keer beter** dan groei van de rest van de economie.
- Deze sterke activiteit wordt ondersteund door een dynamische kredietverlening. Zelfs als we corrigeren voor de impact van een uitzonderlijk vierde kwartaal (als gevolg van het verwachte verdwijnen van de "woonbonus" in Vlaanderen), overtrof het krediet voor nieuwbouw in 2019 de 5,5 miljard euro. Dit creëert ook nieuwe banen: vorig jaar waren er ongeveer **2.800 extra zelfstandigen** in de sector. Verwacht wordt dat deze trends zich in 2020 zullen voortzetten.
- In 2019 zullen bijna **57.000 bouwvergunningen** voor nieuwe woningen zijn afgegeven. Dit is minder dan het voorgaande jaar, maar blijft historisch gezien hoog. De regionale trends zijn echter verschillend: in Vlaanderen blijft er een stijgende trend, terwijl de cijfers in Wallonië en Brussel in lijn liggen met het verleden.
- Specifiek met betrekking tot de appartementen verwachten we in 2020 25.000 bouwvergunningen in Vlaanderen. Sinds 2016 is dit niveau het nieuwe normaal, dankzij de lage rente en de vraag van investeerders, en dit cijfer is liefst 25% hoger dan in het vorige decennium. In Wallonië verwachten we dat het tempo van 6.000 vergunningen zal aanhouden, wat slechts iets hoger is dan in de periode vóór de lage rente.
- In Brussel, waar de nieuwbouw bijna uitsluitend uit appartementen bestaat, blijven de beperkingen voor het ontwikkelen van nieuwe eenheden niet te onderschatten. Het aantal vergunningen voor nieuwe appartementen zou in 2019 onder de 1400 moeten blijven, wat laag is in vergelijking met de afgelopen twee decennia.
- Naast een blik op de economische activiteit is Batibouw ook een goede gelegenheid om naar een aantal lange-termijntrends te kijken in de sector. Smart homes zijn dit jaar een belangrijk thema op Batibouw. Een smart home verhoogt het gebruikscomfort door tal van innovaties. Maar dit heeft natuurlijk een prijs die niet iedereen bereid is te betalen. Toch zien we heel wat potentieel voor de sector, al dreigt dit het businessmodel van installateurs volledig om te gooien: "smart home toepassingen" zijn immers meestal draadloos en kunnen door de gebruiker vaak zelf geïnstalleerd worden.
- Een tweede trend waar Batibouw zich dit jaar op richt, is de verkleining van de woningen. Hoewel niet iedereen dit leuk vindt, zou toch **de helft van de Belgen** die nu buiten de stadscentra wonen, bereid zijn een deel woonruimte op te geven om dichterbij publieke voorzieningen te kunnen wonen.
- De circulaire economie is het derde thema van deze editie van Batibouw. Innovaties maken het nu al mogelijk om op een meer circulaire manier te bouwen. Maar dit thema heeft nog een hele weg af te leggen: **meer dan de helft van de vastgoedprofessionals** weet niet precies wat het betekent.

I. De bouwsector in 2020

Evolutie van de activiteit en de tewerkstelling

Verskillende indicatoren wijzen erop dat de groei in de bouwsector eind 2018 piekte en sindsdien wat aan het terugzakken is. Het vertrouwen in de toekomst bij de ondernemers in de sector (grafiek 1) is gedaald naar het niveau van eind 2017, en het ziet ernaar uit dat de orderboeken dezelfde trend volgen. In vergelijking met het verleden blijft dit niettemin een hoog niveau, zeker als we dit vergelijken met de afgelopen 10 jaar: behalve de periode van het relanceplan in 2011, toen er fiscale steunmaatregelen genomen werden, met name wat de btw betreft, was het al van 2008 geleden dat we nog niveaus zoals die van na 2017 haalden.

Gr 1 De activiteit in de sector blijft aantrekken



Bron: Refinitiv Datastream

Uit de cijfers van de bruto toegevoegde waarde van de sector blijkt dat de groei in de voorbije kwartalen aan het afzwakken is, van 5,3% op een jaar tijd in het vierde kwartaal van 2018 tot 4,1% in het derde kwartaal van 2019. Een vertraging die overigens ook dit jaar in het totale bbp zichtbaar zou moeten zijn (we verwachten dit jaar een groei van 1,0% in België, tegenover 1,4% in 2019). De bouwsector blijft niettemin vier keer sneller groeien dan de rest van de economie. Afgaand op de peilingen van de NBB bij architecten (grafiek 2) zal de groei in de sector zich normaal net onder 4% stabiliseren in de eerste helft van 2020. Deze trend creëert ook nieuwe banen: de groei van het aantal loontrekkenden, die in 2017 en 2018 niet eens 1% bedroeg (na 4 jaar lang te zijn gedaald), bedroeg 1,2% in 2019. Ook stellen we een forse groei van het aantal zelfstandigen in de sector vast: bijna 10.000 in de afgelopen vier jaar (op een totaal van 74.500), en +4% in 2019.

Evolutie kredietverlening aan particulieren

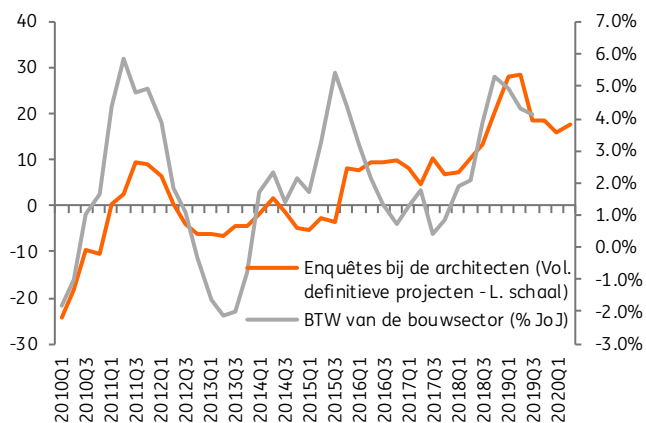
Naast de aanwezigheid van investeerders op de markt voor nieuwbouwapartementen blijft de groei van de kredietverlening aan particulieren de belangrijkste aandrijver voor de sector. De hypothecaire leningen voor nieuwbouwwoningen (dit omvat alle gekochte woningen waarop particulieren de btw van 21% betalen) hebben de kaap van 7 miljard euro overschreden in 2019. Dit bedrag, dat vóór 2016 doorgaans 4 miljard euro per jaar bedroeg, is in de afgelopen jaren gestaag gestegen onder impuls van de lagere rente: dankzij de maatregelen van de ECB heeft de daling van de vast rente¹ geleid tot een 21% grotere leencapaciteit – voor eenzelfde maandelijks aflossingsbedrag – op 20 jaar.

Eind 2019 werd echter aangekondigd dat de woonbonus geschrapt zou worden in Vlaanderen, wat leidde tot een forse toename van het aantal hypothecaire leningen (voor

¹ Tussen begin 2014 (3,8% op leningen met een vaste rente op meer dan 10 jaar in januari) en de zomer 2019 (1,8% in juni) daalde de hypotheekrente met 200 basispunten. Met een maturiteit van 20 jaar en een maandelijks afbetaling van €810 kon iemand in januari 2014 €134.200 lenen. In juni 2019 kon iemand met dezelfde maandelijks afbetaling en maturiteit €162.300 lenen.

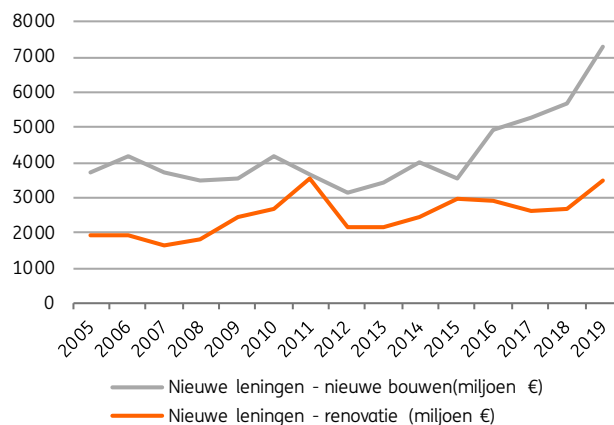
nieuwbouw) op het einde van het jaar: 9500 alleen al in december, of het equivalent van een volledig kwartaal. Men mag er dus van uitgaan dat dit cijfer in het begin van het nieuwe jaar sterk zal dalen, net als het leenvolume in 2020 (wellicht tot onder de drempel van 5 miljard). Het gaat hierbij echter louter om een kalendereffect: de jaren 2018-2020 zullen wellicht recordjaren blijven. De Belgisch banken kenden toen ongeveer 5,5 miljard euro aan bouwleningen toe per jaar. Dat is 35% meer dan gewoonlijk. Logisch dus dat de orderboeken sneller gevuld raakten en het optimisme in de sector groot is. Gelet op de stabiele rente die verwacht wordt, denken we niet dat het leenvolume in 2021 verder zal stijgen, maar zich zal stabiliseren op iets meer dan 5 miljard euro.

Gr 2 Peiling architecten



Opm.: de peilingen werden 6 maanden eerder uitgevoerd
Bron: NBB

Gr 2 Bouw- en renovatieleningen



Bron: NBB

Evolutie aantal bouwvergunningen

Aangezien je een bouwvergunning moet kunnen voorleggen om een hypothecaire lening te krijgen en vermits 75% van de nieuwbouwwoningen in Vlaanderen gebouwd worden, zal het einde van de woonbonus een effect hebben op de statistieken van het aantal bouwvergunningen en op die van de hypothecaire leningen, ook al beschikken we nog niet over de cijfers voor november en december.

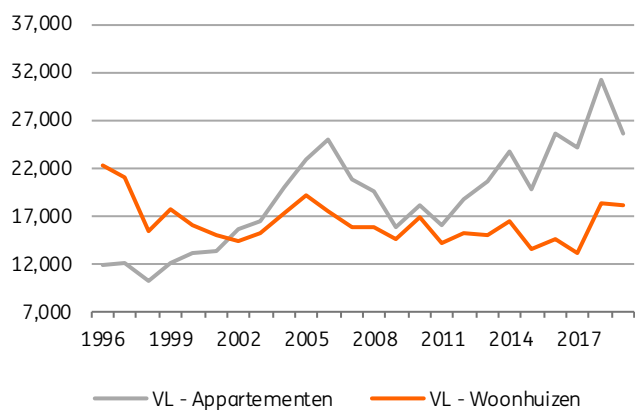
In **Vlaanderen** wees de trend in 2019 tot in oktober op een terugval na het recordjaar 2018; een record dat op zijn beurt te danken was aan een wijziging van de wetgeving, niet de fiscale, maar de ecologische. Het is zo goed als onmogelijk om beter te doen dan de bijna 18.000 bouwvergunningen voor huizen en 30.000 voor appartementen in 2018. Op basis van de tien eerste maanden van het jaar merken we een lichte daling van 1,6% ten opzichte van 2018 bij de huizen, en een forse achteruitgang bij de appartementen (-17%). Deze dalingen zullen wellicht helemaal gecompenseerd worden door de cijfers van november en december. Los van het effect van het verdwijnen van de woonbonus, denken we dat als de bovenstaande trend zich doorzet, we mogen rekenen op 35.000 bouwvergunningen voor nieuwe huizen in Vlaanderen in 2019 en 2020, wat nog altijd een hoog cijfer is. Voor de appartementen zullen de 30.000 vergunningen uit 2018 moeilijk te evenaren zijn. We verwachten ongeveer 50.000 vergunningen in totaal voor 2019 en 2020.

Ook in **Wallonië** ziet het ernaar uit dat de groei van de hoofdactiviteit (bouwvergunningen voor nieuwbouwhuizen) aan het terugzakken is, van 10% in 2018 tot 3,7% in 2019. Met amper 6100 afgeleverde vergunningen zal dit cijfer wellicht niet de drempel van 6900 vergunningen op jaarbasis halen, de drempel waaronder de activiteit sinds 2011 is gezakt. De groei van de vergunningen voor appartementen, die nihil was in 2018, noteert nu terug op 4% in 2019 en overstijgt de drempel van 6000 vergunningen. Dit is verre van een uitzonderlijk cijfer en zelfs zwak in het licht van de lage stand van de rente. Als we dit vergelijken met het gemiddelde in 2006-2015 (5880 vergunningen per jaar), is dit slechts een lichte stijging van 2%.

In **Brussel** kan het zijn dat het aantal bouwvergunningen voor nieuwbouwapartementen niet de drempel van de 1400 vergunningen haalt in 2019, waardoor dit het op vier na slechtste jaar in twintig jaar zou zijn. De moeilijkheden om een vergunning te krijgen en

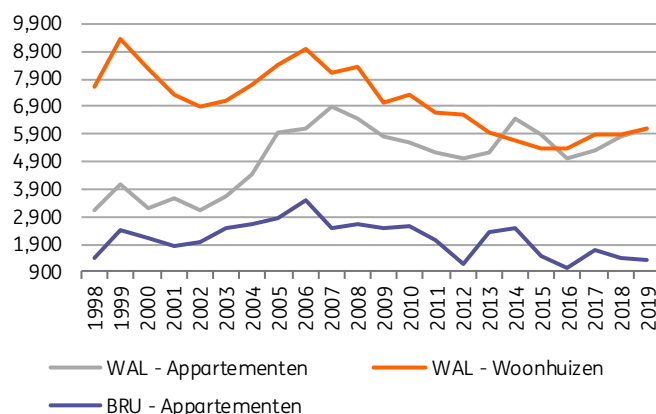
de schaarse terreinen vormen meer dan ooit een uitdaging voor de hoofdstad om het woonaanbod uit te breiden, zeker nu er 30.000 nieuwe gezinnen verwacht worden in de komende tien jaar.

Gr 4 Bouwvergunningen (Vlaanderen) (#/jaar)



Bron: Statbel; de cijfers voor 2019 zijn een schatting op basis van de eerste tien maanden

Gr 5 Bouwvergunningen (Brussel en Wallonië) (#/jaar)



Bron: Statbel; de cijfers voor 2019 zijn een schatting op basis van de eerste tien maanden

Het is in deze context van een bloeiende bouwsector, ondanks de groeivertraging, dat de bouwbeurs Batibouw de deuren opent en de uitdaging aangaat om meer bezoekers aan te trekken dan vorig jaar: 2019 was immers het jaar met het laagste aantal bezoekers voor de belangrijkste bouwbeurs, met minder dan 260.000 bezoekers. De schaarsere percelen en met een nieuwbouwmakr die tegenwoordig sterk inzet op appartementen op plan, die in trek zijn bij particuliere investeerders, en sleutel-op-de-deurwoningen hebben de kandidaat-bouwers verminderd en dus moet Batibouw vernieuwen. De thema's van dit jaar zijn dan ook een accurate afspiegeling van de trend die zal bepalen hoe de woning van morgen eruitziet: kleinere, groenere en slimmere woningen.

II. Batibouw 2020, mee met de nieuwste trends

Hoe zal de woning van de toekomst eruit zien? De meesten onder ons denken dan meteen aan technologische hoogstandjes, zoals het automatisch openen van de gordijnen als de wekker afgaat. Woningen worden inderdaad steeds meer uitgerust met slimme toestellen, zowel nieuwbouw- als bestaande woningen. De nieuwe technische snufjes moeten het comfort van een woning moeten verhogen en het gebruik van bepaalde toestellen vergemakkelijken. Goed nieuws voor de consument dus. Deze tendens zorgt echter ook voor uitdagingen, bijvoorbeeld voor installateurs.

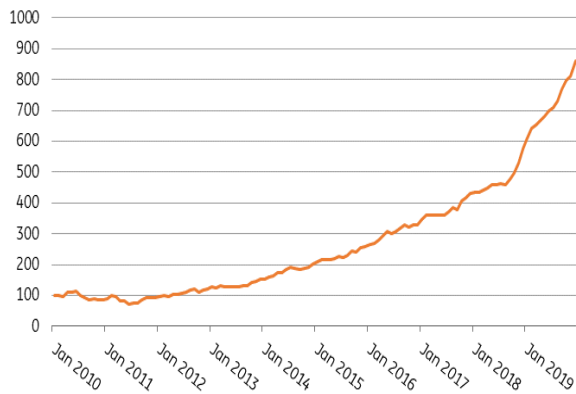
De woning van de toekomst zal volgens ons echter niet alleen rond nieuwe technologie draaien. Er zijn nog twee trends die hun stempel zullen drukken op de woning van morgen, namelijk kleinere en duurzamere woningen. Deze twee trends zagen we de voorbije jaren al opduiken en die zullen zich in de komende jaren vermoedelijk doorzetten.

Zoals elk jaar focust Batibouw op verschillende thema's. Dit jaar zoomt men in op groene woningen, op smart homes (meer bepaald op slimme verwarming en koeling) en op kleiner wonen. Hieronder bespreken we deze thema's in meer detail.

Slimmer wonen: smart homes staan voor een doorbraak

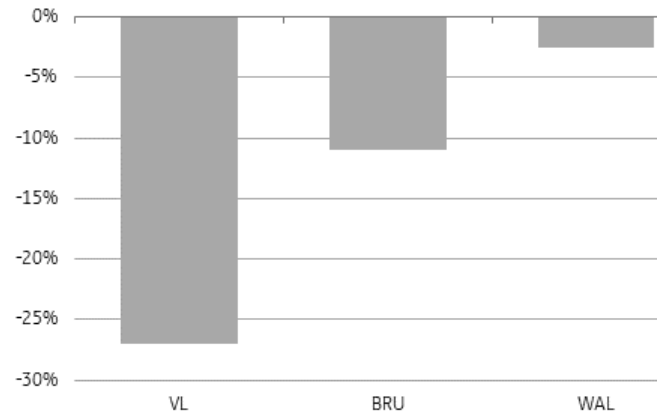
De interesse van de consument voor smart homes is sterk aan het groeien. De robotstofzuiger en draadloze verlichting kennen we al langer, en vorig jaar deden virtuele assistenten (zoals Google Assistant) hun intrede op de Belgische markt. De consument is alvast geïnteresseerd. De zoekopdrachten op Google naar 'smart homes' stijgen sinds 2013, maar kregen echt een boost in 2019 (Grafiek 6).

Gr 6 Aantal zoekopdrachten 'Smart home' in België (Voortschrijdend jaargemiddelde januari 2010 = 100)



Bron: Google trends en ING-berekeningen

Gr 7 Evolutie van de gemiddelde woonoppervlakte tussen de periode 1998-2018



Bron: Statbel

Wij definiëren een smart home als een woning waar het gemak en comfort bovengemiddeld is door het gebruik van technologie. Denk aan een stofzuiger die draadloos en automatisch doorheen je woonkamer beweegt en al het stof opneemt. Of een slimme thermostaat die weet wanneer iemand thuiskomt en dus al op voorhand de verwarming heeft aanzet.

Onze definitie impliceert dat 'smart homes' een dynamisch begrip is. Een woning die we nu als slim bestempelen, vinden we misschien over 10 jaar dom omdat de woning door 'de gemiddelde woning' is ingehaald.

Smart house en smart home apparaten

De apparaten die van een woning een smart home maken, kunnen we opsplitsen in twee verschillende groepen. Ten eerste heb je de **smart house apparaten**. Hieronder valt alle apparatuur in een woning die bovengemiddeld gemak en/of comfort oplevert en vast zit aan de woning. Deze spullen horen bij verkoop doorgaans bij het onroerend goed. Een slimme thermostaat of slimme zonwering horen bij deze categorie. De tweede categorie zijn de smart home apparaten. Dat is allerlei apparatuur die niet direct onderdeel van de woning is, maar waardoor het verblijf in de woning wel meer comfort en gemak oplevert, zoals een app of sensoren om de verlichting te bedienen of een stofzuigrobot.

Welke technologieën maken smart homes mogelijk?

Een aantal onderliggende technologieën maken het mogelijk om allerlei zaken te ontwikkelen die het gemak en comfort van een woning verbeteren. Verbeteringen van die onderliggende technologieën maken de weg vrij naar een echte doorbraak van smart homes. Een eerste ondersteunende technologie is **draadloze technologie**. Digitaal communicerende lampen, lichtschakelaars, stopcontacten en thermostaatknoppen kunnen draadloos eenvoudig geïnstalleerd worden zonder dat muren opgebroken moeten worden voor bedrading. Draadloze "instrumenten" worden ook steeds kleiner waardoor ze eenvoudig in allerlei voorwerpen zoals schakelaars, lampen en sloten gezet kunnen worden om deze smart te maken. Meer toepassing van draadloos betekent een eenvoudigere installatie van zowel smart house en smart home apparaten.

Betere **spraaktechnologie** is een tweede ondersteunende technologie. Aansturing van een smart home door middel van spraak verhoogt het gemak. Een simpel spraakcommando als "alle lichten en verwarming uit" maakt de aansturing van een smart home/house apparaat eenvoudig. Voorbeelden van apparaten met 'voice-assistants' die door middel van spraak hulp bieden zijn Google Home, Apple HomePod en Amazon Echo.

Ten slotte ondersteunen **geavanceerde sensoren** de evolutie naar slimme woningen. Sensoren detecteren of er iemand in huis of in een kamer is en schakelen dan apparaten

automatisch aan of uit. Denk daarbij aan verlichting en verwarming als er iemand een kamer binnenkomt, maar ook sensoren die detecteren dat het raam open staat en de verwarming uitschakelen. Ook dienen sensoren voor beveiliging van de woning. Sensoren zijn steeds kleiner, goedkoper en eenvoudiger (draadloos) aan te sluiten op het internet. Meer online sensoren die in vrijwel elk apparaat kunnen worden gezet, vergroten het assortiment aan slimme apparaten.

Opportunities en uitdagingen

Zoals bij elke innovatie zijn er mogelijkheden en uitdagingen. Voor de consument zijn er uiteraard duidelijke voordelen: het gemak en comfort van de woning kan omhoog. Maar hoeveel consumenten willen meer betalen en hoeveel precies? De vraag is natuurlijk of de consument bereid is om extra te betalen voor smart house/home apparaten. Indien we dit weten, kunnen we een schatting maken van de markt voor smart house/home apparaten.

Een ING-enquête bij Nederlandse consumenten stelde vast dat ongeveer 20% bereid is om meer te betalen voor een smart home. Van degenen die meer wilden betalen, wilden de meesten tot maximum 2% extra betalen. Op die manier berekenen ze dat een potentiële markt voor smart home apparatuur €600 miljoen bedraagt. Voor België schatten we dat deze markt minstens de helft als de Nederlandse kan bedragen.

De innovaties rond smart home/house apparaten zorgt ook voor uitdagingen, meer bepaald voor de installateurs van apparaten. De smart home/house apparaten zijn immers gemakkelijker te installeren. Vaak kan dit zonder dat er bedrading door de muur gaat en is de installatie eenvoudiger (het zogenaamde plug and play). Een tweede uitdaging voor installateurs zijn nieuwe spelers op de markt, zoals de tech-giganten (Apple, Amazon en Google) die de eerste stappen zetten met hun personal assistants (zoals Apple HomePod, Amazon Echo en Google Home). Installateurs kunnen zich uiteraard aanpassen aan deze nieuwe situatie en meer optreden als adviseur en zo de consument te helpen kiezen uit de vele opties.

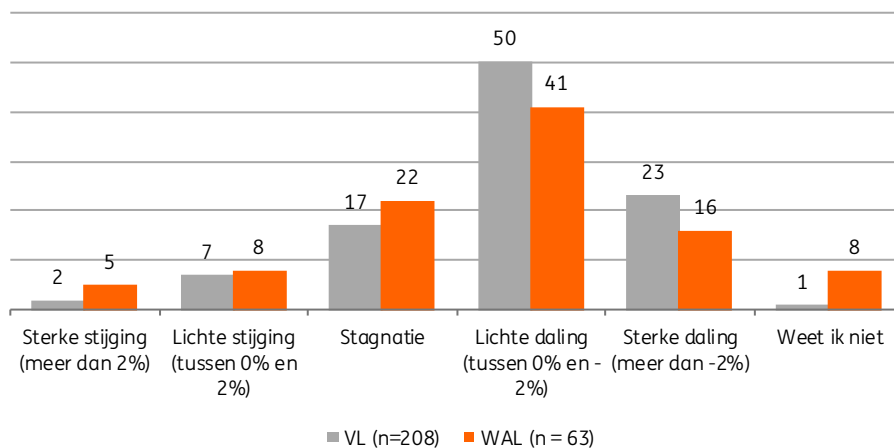
Kleiner wonen: een oplossing en een uitdaging

De andere trend waar Batibouw op inzet - kleiner wonen - is er één die al een tijdje aan de gang is, en dan vooral in Vlaanderen. In Vlaanderen daalde de woonoppervlakte met meer dan 25% tussen 1998 en 2018. In Wallonië en Brussel was dat veel minder het geval (Grafiek 7).

Kleiner wonen wordt vaak gezien als een oplossing voor de dalende betaalbaarheid van nieuwe woningen. Vorig jaar deed ING België een grootschalige enquête bij vastgoedprofessionals en vroeg aan hen hoe zij de woonoppervlakte zien evolueren. Een overgrote meerderheid van de ondervraagden denkt dat de oppervlakte van appartementen zal dalen in de komende vijf jaar (Grafiek 8; 73% in Vlaanderen en 57% in Wallonië). Kleiner wonen zou in principe de druk op de betaalbaarheid verminderen, terwijl prijsstijgingen per vierkante meter mogelijk zijn. Toch is kleiner bouwen niet altijd voor de hand liggend door de vele regels omtrent minimale oppervlaktes.

Kleiner wonen is voor de meeste Belgen waarschijnlijk geen leuk vooruitzicht. Maar de beslissing om kleiner te wonen kan ook positieve neveneffecten hebben. Iemand kan ervoor kiezen om kleiner te wonen in een woning die zich op wandelafstand van restaurants en winkels bevindt.

Gr 8 Evolutie woonoppervlakte volgens vastgoedprofessionals (als percentage van alle antwoorden)



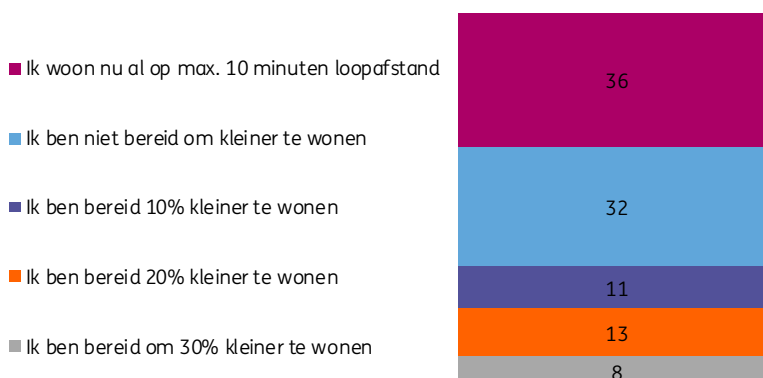
Bron: Statbel

We vroegen of de Belgen bereid zijn om kleiner te wonen om zo op 10 minuten wandelafstand van winkels, scholen en andere diensten te wonen (Grafiek 9). De resultaten tonen dat de Belgen verdeeld zijn over deze afweging. Ongeveer een derde (36%) van de Belgen zeggen dat ze al op maximum tien minuten wandelafstand wonen van allerlei diensten.

De helft van de (64%) Belgen die nu buiten de stadscentra wonen, zou bereid zijn een deel woonruimte op te geven om dichterbij publieke voorzieningen te kunnen wonen. Inderdaad, zegt ongeveer een derde van de Belgen dat ze niet bereid zijn om dit te doen. En een derde zegt wel bereid te zijn, maar hoeveel ruimte ze precies willen opgeven verschilt. 11% zegt dat ze bereid zijn om 10% kleiner te wonen. Bij een appartement van 100 vierkante meter impliceert dat dus dat deze groep 10 vierkante meter wil opgeven om centraler te wonen. 13% zou 20% oppervlakte opgeven, terwijl 8% maar liefst 30% oppervlakte wil opgeven.

Deze cijfers tonen aan dat er dus een markt is voor kleinere en centraal gelegen woningen. Gezien de bouwshift in Vlaanderen is dit dus een goede zaak. De vraag is wel of de lagere kostprijs van de kleinere woningen niet gecompenseerd wordt door de hogere grondprijzen in de (stads)kernen. Als de hogere grondprijzen de lagere bouwkost teniet doen, dan wordt kleiner wonen niet beter betaalbaar.

Gr 9 Is de consument bereid om woonoppervlak te ruilen voor een centraal gelegen woning?



Bron: Strategic Monitor ING consumentenenquête

Groener wonen, circulair wonen

Ten slotte zet Batibouw ook in op de trend richting een meer duurzame economie en focust dit jaar op de circulaire economie of kringlooeconomie. In een circulaire economie komt het erop neer dat alle grondstoffen telkens opnieuw worden gebruikt. Afval bestaat dus niet. Er zijn vele manieren om ervoor te zorgen dat grondstoffen langer in onze economie blijven. Zo kan hergebruik gestimuleerd worden door ervoor te zorgen dat een product gemakkelijker demonteerbaar is. Het gebruik van lijm vervangen door kliksystemen is hier een voorbeeld van.

Een andere manier om afvalstromen te verminderen is om het productieproces zodanig aan te passen dat de afvalstoffen van een bedrijf een input worden voor een ander bedrijf. Als verschillende bedrijven, of afdelingen binnen eenzelfde bedrijf, via betere communicatie en coördinatie hun productieproces op elkaar afstemmen, kunnen alle partijen hieruit voordeel halen. De ene valoriseert wat vroeger afval was, en de andere heeft mogelijk een goedkopere grondstof. Deze voorbeelden tonen aan dat de afvalproductie beperken ook waarde kan creëren.

Bouw- en vastgoedsector experimenteert nu al

Ook in de bouwsector experimenteren al heel wat bedrijven met circulaire methoden. Zo ontwikkelde Facadeclick gevelstenen die in elkaar klikken, zonder mortel of lijm. Door dit systeem kunnen de stenen gemakkelijk gedemonteerd en hergebruikt worden. Het bedrijf JuuNoo ontwikkelde herbruikbare wandsystemen. Dat systeem laat toe om een ruimte makkelijker aan te passen.

Andere bedrijven experimenteren dan weer met het gemeenschappelijk maken van ruimtes. De deeleconomie is dus ook van toepassing op de bouw- en vastgoedsector. Door het delen van bepaalde ruimtes en functionaliteiten moeten zij niet langer voor iedere gebruiker voorzien worden. Op die manier kan de bouwkost voor een woning naar beneden.

Voorzieningen onderbrengen in een special purpose vehicle

Hernieuwbare energie en hergebruik en zuivering van water zijn per definitie circulair. Op termijn zijn ze ongetwijfeld ook economisch de beste keuze, maar ze verhogen de initiële bouwkost aanzienlijk. Een ESCO (Energy Service Company) kan hier een oplossing bieden. Het betreft een special purpose vehicle (SPV) waarin de nutsvoorzieningen worden ondergebracht. De eigendom wordt dus juridisch afgesplitst van het gebouw. Op die manier neemt de SPV het energiebeheer van een gebouw op zich en is ze ook verantwoordelijk voor het onderhoud.

De SPV is een beleggingsopportunity voor de aandeelhouders (vaak in combinatie met energieleveranciers) en een financieringsmogelijkheid voor de eigenaars van de appartementen in het gebouw. Zij betalen aan de SPV een maandelijkse vergoeding en spreiden zo de investering. Na afloop van het contract gaat de eigendom van de installaties over naar de eigenaars van de appartementen via natrekking. Het is ook mogelijk dat het contract verlengd wordt. De totaalaanpak en langetermijnvisie bij de SPV optimaliseert de energieprestatie én verbetert de betaalbaarheid van duurzame nieuwbouwwoningen. De structuur kan bovendien ook ingezet worden voor andere nutsvoorzieningen zoals water.

Andere bedrijfsmodellen

Bovenstaande technieken dragen dus bij tot een lagere afvalproductie, zowel het fysieke afval of in de vorm van CO₂, en mogelijks tot kostenbesparingen. Maar circulair bouwen gaat niet enkel over nieuwe methoden, maar ook over andere bedrijfsmodellen.

Wat we op dit moment vaststellen is dat sommige bedrijven in de bouwsector ervoor kiezen om hun activiteiten te verbreden en zo te evolueren naar een hybride bedrijfsmodel. Zo kan een aannemer ervoor kiezen om niet alleen te bouwen, maar ook om het project te ontwikkelen, het zogenaamde design-and-build bedrijfsmodel. Zo'n model zou er in principe voor kunnen zorgen dat innovatieve bouwmethoden gemakkelijker ingezet kunnen worden. De aannemer weet precies wat technisch mogelijk is en kan daar al rekening mee houden tijdens de design fase. Het beter inzetten van die technologie zou dan ook de kosten kunnen drukken.

Bedrijven kunnen zelfs nog een stap verder gaan. In plaats van het gebouw of de units te verkopen, kunnen bedrijven die gebouwd hebben eigenaar blijven. En als ze eigenaar blijven, kunnen ze ook nog onderhoudsdiensten aanbieden. Zo'n bedrijfsmodel wordt ook wel het design-build-finance-maintain-model genoemd. En met zo'n model komen we in de buurt van het circulaire bedrijfsmodel product-as-a-service.

Het klassieke voorbeeld van het product-as-a-service bedrijfsmodel is Philips dat licht verkoopt in plaats van lampen. De consument wordt geen eigenaar van de lamp en/of armatuur en hoeft enkel te betalen voor de dienst. Dat model zou de levensduur en de recyclagemogelijkheden van producten moeten kunnen vergroten. Omdat het eigendomsrecht van het product bij de producent blijft, heeft die er alle belang bij om rekening te houden met wat er gebeurt op het einde van de levenscyclus. De producent wordt ook gestimuleerd om het product zodanig te ontwerpen dat het gemakkelijk is om te herstellen of om er de grondstoffen opnieuw uit te halen en te hergebruiken.

In België biedt ETAP een gelijkaardige dienst aan. Zo loopt er een Light-as-a-Service (LAAS)-project met de Stad Mechelen. ETAP levert licht over een periode van tien jaar en zorgt ook voor het onderhoud, de installatie en financiering. In ruil betaalt de stad Mechelen een vaste huurprijs.

Kennis over circulaire economie nog ondermaats

In onze grootschalige enquête van vorig jaar peilden we ook of het begrip circulariteit in de bouwsector al gekend is. Meer dan de helft van de ondervraagden wist niet wat het betekent, minder dan een vierde had er al van gehoord, maar kende de precieze betekenis niet, en 25% wist precies waar het over ging. Het kennisniveau over circulair bouwen verschilt ook tussen de segmenten. Het begrip is het meest bekend onder ontwikkelaars (35%) het minst bekend bij vastgoedmakelaars (60%).

Bovenstaande trends zullen zich volgens ons verderzetten in de komende jaren. Dit impliceert dat de bouw- en vastgoedsector voor een serieuze transformatie staat. Aangezien Batibouw dit jaar focust op deze thema's zorgt het alvast voor een bredere bewustwording.

Disclaimer

Deze publicatie, opgesteld door de afdeling Economische en Financiële Analyse van ING België N.V. ("ING") is uitsluitend bedoeld ter informatie en houdt geen rekening met de beleggingsdoelstellingen, financiële situatie of middelen van een bepaalde gebruiker. De informatie in deze publicatie is geen aanbeveling om te beleggen en is geen juridisch, fiscaal of beleggingsadvies noch een aanbod of uitnodiging om financiële instrumenten te kopen of te verkopen. Alle redelijke maatregelen werden genomen om ervoor te zorgen dat deze publicatie niet onwaar of misleidend is, maar ING kan niet garanderen dat de informatie volledig is of de informatie meegedeeld door derden correct is. ING is niet aansprakelijk voor directe, indirecte of gevolgschade die voortvloeit uit het gebruik van deze publicatie, behoudens grove fout van ING. Tenzij anders vermeld, zijn eventuele opinies, voorspellingen of schattingen uitsluitend toe te rekenen aan de auteur(s), zoals deze gelden op de publicatiedatum. Bovendien kunnen deze zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd.

Mogelijk is de verspreiding van deze publicatie onderworpen aan wettelijke of reglementaire beperkingen in verschillende rechtsgebieden en wie die deze publicatie in handen krijgt, dient zich te informeren over, en zich te houden aan, deze beperkingen.

Op dit rapport zijn auteurs- en databankrechten van toepassing en dit rapport mag niet gereproduceerd, verspreid of gepubliceerd worden voor welke doeleinden dan ook zonder de voorafgaandelijke, uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van ING. Alle rechten voorbehouden. Aan de publicerende juridische entiteit, ING België N.V is vergunning verleend door de Nationale Bank van België en zij staat onder toezicht van de Europese Centrale Bank (ECB), de Nationale Bank van België (NBB) en de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA). ING België N.V. is opgericht in België (ondernemingsnummer 0403.200.393 te Brussel).

Voor Amerikaanse beleggers: Wie dit rapport wenst te bespreken of transacties wenst uit te voeren met de effecten die hierin besproken werden, dient contact op te nemen met ING Financial Markets LLC, dat lid is van de NYSE, FINRA en SIPC en onderdeel is van ING, en dat de verantwoordelijkheid draagt voor de verspreiding van dit rapport in de Verenigde Staten conform de toepasselijke voorschriften.

Verantwoordelijke uitgever: Peter Vanden Houte, Marnixlaan 24, 1000 Brussel, België.