

Verlagen parallele sessies themaoverleg: Sociaal klimaatbeleid van wet- tot Dorpstraat

Inhoud

Sessie Hernieuwbare energie: schijnt de zon ook voor minder kapitaalkrachtige burgers?	2
Spreker 1: Sven Van Elst (ASTER cv).....	2
Spreker 2: Bart De Bruyne (stad Mechelen)	2
Uitwisseling	3
Sessie circulaire economie: kan dit een hefboom zijn voor sociale rechtvaardigheid?.....	5
Spreker 1: Project Papillon van SAAMO (Leen Smets).....	5
Spreker 2: Circulaire Hub Mechelen (Julie Poppe en Ditte Knaepen)	6
Uitwisseling	8
Sessie wonen: hoe zorgen we voor betaalbare, gezonde, energiezuinige woningen?	9
Spreker 1: Het Pandschap (Sven Claes)	9
Spreker 2: Het Noodkoopfonds (Gina Verbeeck)	10
Uitwisseling	11
Sessie vervoer: hoe zorgen we lokaal voor inclusieve, duurzame mobiliteit?.....	13
Spreker 1: Robin Van Kerckhoven (stad Gent).....	13
Spreker 2: Esther De Reys (Autodelen.net)	13
Uitwisseling	15

Sessie Hernieuwbare energie: schijnt de zon ook voor minder kapitaalkrachtige burgers?

Spreker 1: Sven Van Elst (ASTER cv)

ASTER maakt elektriciteit als sector, en we moeten dit niet allemaal voor sociale huisvesting gebruiken. We kunnen deze elektriciteit ook ter beschikking stellen van anderen, bijvoorbeeld door in te zetten op de installatie van laadpunten.

Reno-tides: we gaan niet enkel energie maken, maar ook kijken hoe we op grote schaal kunnen renoveren en isoleren (om zo minder energie te gaan verbruiken)

Waarom zijn we in bepaalde gemeenten nog niet actief? De sociale woonsector heeft een reorganisatie ondergaan. Als er gemeenten zijn waar wij nog niets gedaan hebben, is dat niet omdat de woonmaatschappijen het niet willen, maar ze zijn erg aan het worstelen om sociaal woonbeleid op punt te stellen --> **belangrijke rol als lokaal bestuur om in dialoog te gaan met de woonmaatschappijen en met hen samen te werken: bestuurders van woonmaatschappijen zijn politici, zij zitten aan de knoppen.**

Belangrijkste 2 doelen van ASTER:

- **Positieve impact op klimaat**
- **Positieve impact op de mens**

We kijken ook naar opties voor energiedelen:

- Als we alle daken zouden kunnen volleggen, hebben we nog niet voldoende oppervlakte voor zonnepanelen. Daarom kijken wij ook naar het benutten van gronden. We hebben veel gronden die we momenteel niet kunnen ontwikkelen (bijvoorbeeld historisch aangekochte gronden die overstromingsgevoelig zijn, of waar een project momenteel nog niet kan starten). We willen die grond tijdelijk activeren om daar iets te doen met duurzame energie,, tot het wel ingevuld kan worden met een nuttige bestemming tot het wel ingevuld kan worden met een nuttige bestemming
- Recent zijn we gestart met een zonnepark in Lauwe (West-Vlaanderen). De productie van de stroom van dit zonnepark stellen we ter beschikking van sociale huurders (bv interessant voor mensen in appartement die geen dak hebben om zonnepanelen op te plaatsen).

Spreker 2: Bart De Bruyne (stad Mechelen)

Eerste stap: visiedenken. Waarom doen we wat we doen?

- We willen eerst alles op de verharde oppervlakten invullen.
- We hebben nog veel hernieuwbare energie nodig.

Uitdagingen van hernieuwbare energie:

- **Flexibiliteit: hernieuwbare energie (zon, wind ...) is onstabiel, waardoor we op een andere manier met die energie moeten omgaan (bv werken met batterijen om de energie op te slaan)**

- **Toegankelijkheid: hoe kunnen we toename van hernieuwbare energie op een sociaal rechtvaardige manier verwezenlijken, zodat iedereen er toegang toe heeft?**

Hoe kunnen we de energietransitie versnellen? Waar zijn er nog knelpunten en gebeurt er nog bijna niets?

- Sociale woningen
- Appartementen
- > kwetsbare groepen wonen net in dit type woning. Hoe kunnen we hen hierbij helpen?

Tandems: wat doe je zelf, wat breng je in, en hoe bouw je best **slimme allianties** op?

- Voorbeeld: Mechelen en Klimaan. --> ondersteuning van lokale overheid, en we laten burgers en privé samenwerken. Daardoor kan er net dat tikkeltje meer gerealiseerd worden.
 - o Op zoek gaan naar particulieren in de omgeving die willen investeren in project.
 - o Kwetsbare groepen kunnen energie krijgen aan een vaste prijs (zij betalen enkel afschrijvingskosten van de zonnepanelen, wat goedkoper is dan sociaal tarief)
- Moeilijkste stap: hoe betrek je mensen in het verhaal? Vraagt planning, informatie, ... Sociale dynamiek: daar vind je de moeilijkheden.

Probleem bij project in Otterbeek: samenwerking met energieleveranciers. Energiedelen i.s.m. energieleverancier loopt nog niet vlot, zij gaan hier nog niet in mee. --> Oplossing: reststroom delen via PPA overeenkomst met stad Mechelen. De stad neemt de overschot over, waardoor we risicovermindering hebben. Klimaan kan zo wel het risico nemen.

Sidenote: de grote uitdaging zit eigenlijk meer bij het warmtevraagstuk, dan bij elektriciteit.

Uitwisseling

V: Men ziet enorme winst in zonnepanelen, ook financieel gezien. Maar in de winter heb je er niets aan, en batterijen zijn nog niet voldoende ontwikkeld om tekorten te overbruggen. Daarom twijfel ik of inzetten op zonnepanelen voldoende is om energiearmoede bij burgers op te lossen?

A: Het vraagstuk van de energietransitie bestaat uit 4 aspecten: transport, warmte, energie en materialen. Zonnepanelen plaatsen biedt een relatief eenvoudig antwoord op het aspect energie. Dus waarom zouden we het niet doen? Het gaat niet over of-of, maar over én-én. Maar als je prioriteiten moet stellen, focus dan op renovatie en niet-fossiel verwarmen (warmtenetten bijvoorbeeld), eerder dan op zonnepanelen. Zonnepanelen kan je eerder als de kers op de taart zien.

V: Moeten we zonnepanelen dan wel zo aanmoedigen en burgers zich ervoor in de schulden laten werken?

A: Er is geen sprake van dat mensen zich in de schulden werken voor zonnepanelen, aangezien alle zonnepanelen in Otterbeek gefinancierd zijn door burgers die het zich kunnen veroorloven, en de kwetsbare sociale huurders terugbetalen op basis van het aandeel verbruikte energie dat hen minder kost dan het sociaal tarief. Ze besparen dus enkel op hun energiekosten.

De grootste uitdaging is om 1) energie te produceren en 2) te kunnen gebruiken op het juiste moment. Idealiter zou de zon eigenlijk 's nachts schijnen. Thuisbatterijen hebben een slechte impact op het milieu en het systeem is vandaag niet rendabel. Oplossing voor sociale huisvesting: gebruik maken van wijkbatterijen, sociale woningen zijn meestal toch geclusterd.

V: zou u op dit moment nog een wijk zoals Otterbeek volleggen, ook al is het nog niet rendabel?

A: Ja. We hebben nog veel energie nodig, en het is rendabel om ze vol te leggen. Maar je verkoopt nu wel 75% aan energieleverancier. De obstakels moeten nog verdwijnen.

V: Bij wie ligt het risico van de investering?

A: Je kan als gemeente het risico wat verlagen door een garantiemechanisme te gebruiken. Op die manier versnel je private investeringen. --> van subsidiëren naar het maken van risico-analyses.

V: Wie ging deur aan deur bij de mensen om ze erbij te betrekken?

A: Vooral door vrijwilligers van Klimaan, maar ook wel wat mensen van de sociale huisvestingsmaatschappij.

V: Hoe betrekken jullie bewoners bij de ASTER-projecten?

A:

- We maken stripverhalen die informeren over het project, die we zelf in de bus steken bij de mensen. Deze collega's lopen rond met jas waar ASTER op staat. Tijdens 1 projectfase doen we dat 4 keer.
- Elk project krijgt ook een infopunt. Op een bepaald moment staat er een camionette met een collega in het gebied, die daar vragen van de bewoners beantwoordt. Dat zijn vaak dezelfde vragen die terugkomen.
- Je zou eigenlijk bij iedereen moeten gaan bellen en een uitleg moeten geven, maar dat is niet realistisch. Energieverhaal is een complex verhaal. Je moet er kennis van hebben om het volledige plaatje te begrijpen.

90% bereik je toch niet, want ze liggen er niet van wakker. Tenzij je echt hen persoonlijk gaat aanspreken of gaat aanbellen bij de mensen. Maar daar heb je vrijwilligers of subsidies voor nodig, want anders lukt dat niet met de kosten die je hebt.

Er zijn wel andere manieren:

- Tussenpersonen in de wijk hebben
- Samenwerken met andere organisaties zoals bv SAAMO

Sessie circulaire economie: kan dit een hefboom zijn voor sociale rechtvaardigheid?

Spreker 1: Project Papillon van SAAMO (Leen Smets)

Nood: Veel huishoudens kampen met hoge energiekosten door het gebruik van oude, energieverblindende toestellen. Minstens 135.000 Vlaamse huishoudens worden hierdoor in energiearmoede geduwd. Voor deze groep is de aankoop van energiezuinige apparaten onbetaalbaar, waardoor zij vastzitten met hogere energiekosten.

Oplossing: Energiezuinige huishoudtoestellen huren aan een lage prijs

- **Model:** Het project voorziet in energiezuinige toestellen die als dienst door Bosch worden verhuurd, zonder eigendomsoverdracht. Huurders betalen een vast maandelijks bedrag.
- **Voordelen voor de gebruiker:**
 - **Geen grote investering:** De maandelijkse huurprijs is lager dan de aankoopprijs van een nieuw toestel.
 - **Inclusieve service:** Levering, installatie, onderhoud en garantie zijn inbegrepen gedurende de 10-jarige huurperiode.
 - **Directe besparingen:** Energiezuinige toestellen verlagen het energieverbruik en daarmee de kosten met tot wel 22%.
 - **Duurzaam ontwerp:** De toestellen zijn ontworpen voor hergebruik en recycleerbaarheid en dragen bij aan een kleinere milieuoetafdruk.

Pilotfase: Succesvol begonnen in de Westhoek en Beerse in 2018, waar 73 families 119 toestellen huren.

Opschaling: Sinds 2023 kunnen alle Vlaamse gemeenten dit model implementeren via een sociaal franchise-model met ondersteuning van SAAMO West-Vlaanderen en Bosch.

Contractuele Structuur en Partners

- **Contracten:**
 - **SAAMO West-Vlaanderen – Bosch:** Bosch levert en onderhoudt de toestellen.
 - **Gemeente – SAAMO West-Vlaanderen:** Gemeenten ondersteunen financieel en volgen de huurders op via een risicofonds.
 - **Gemeente – Gebruiker:** Contract waarin huurvoorwaarden en rechten zijn vastgelegd.
- **Doelgroep:** Vooral sociale huurders, alleenstaanden en gezinnen met lage inkomens. De doelgroep bestaat voornamelijk uit vrouwen en alleenstaande ouders.

Rol van het Lokaal Bestuur bij de Uitwerking van het Project Om dit project lokaal te realiseren, kunnen gemeentebesturen de volgende stappen ondernemen:

- **Samenwerking aangaan met SAAMO en lokale partners**
 - a. Contact opnemen met SAAMO West-Vlaanderen om de franchiseovereenkomst en contractuele afspraken op te zetten.
 - b. Samenwerken met het OCMW of andere lokale instanties om de doelgroep te identificeren.

- **Financiële ondersteuning bieden**
 - c. Een klein risicofonds opzetten om huurachterstanden op te vangen en zo de financiële stabiliteit van het project te waarborgen.
 - d. Eventueel aanvullende subsidies of steunfondsen aanwenden om de maandelijkse huur voor huishoudens met ernstige energiearmoede te verlagen.
- **Toezicht en begeleiding van huurders**
 - e. Gemeentelijke begeleiding voorzien bij de selectie van huurders, en het monitoren van de energieverbruikreductie en de impact van de toestellen op de energiefacturen.
 - f. Samenwerken met sociale diensten om huurders wegwijs te maken in energiezuinig gebruik van de toestellen.

Conclusie Het Papillon-project biedt een innovatieve aanpak tegen energiearmoede, waarbij het lokaal bestuur een cruciale rol speelt in de uitvoering, begeleiding en financiële ondersteuning. Door samen te werken met SAAMO en Bosch, kan het lokaal bestuur huishoudens toegang geven tot energiezuinige toestellen, wat zowel financiële als ecologische voordelen oplevert.

Meer informatie is te vinden via [Papillon-project SAAMO West-Vlaanderen](#).

Spreker 2: Circulaire Hub Mechelen (Julie Poppe en Ditte Knaepen)

Circulaire hub Mechelen

- **Doelstelling:** Stad Mechelen werkt met diverse partners aan het bevorderen van de circulaire economie in de regio. Doel is zowel ondernemers als burgers te informeren, inspireren en te ondersteunen om deel te nemen aan circulaire initiatieven.
- **Aanpak:** Mechelen fungeert als een netwerkorganisatie, waarin publieke en private partners, sociale organisaties en bedrijven samenwerken zonder onderscheid, met steun van Vlaamse subsidies.

De twee pijlers van hun werking:

1. **Informatie- en Ondersteuningsloket**
 - a. **Functie:** Ondernemers en andere stakeholders kunnen bij dit loket advies krijgen over hoe circulaire principes, zoals het hergebruik van bouwmaterialen, geïntegreerd kunnen worden in hun projecten.
 - b. **Doel:** Actief informeren en ondersteunen van bedrijven die circulaire stappen willen zetten.
2. **Lokale Circulaire Initiatieven**
 - a. **Voorbeelden van initiatieven in Mechelen:**
 - i. **Klusbib, Zadenbib en Feestjesbib:** Tegen een voordelig tarief kunnen inwoners gereedschap, zaden en feestmaterialen uitlenen, met een gratis optie via de Uitpas Mechelen voor wie aan bepaalde voorwaarden voldoet.
 - ii. **Deel-IT:** Verhuur van IT-materiaal tegen een laag tarief (bijv. €0,50 per maand voor een laptoplader), gericht op toegankelijkheid voor alle inwoners.
 - b. **Opzet:** Burgers en organisaties laagdrempelig toegang geven tot materialen en producten, zodat het gebruik ervan wordt verlengd en aankoop wordt uitgesteld.

Opschalen van Circulaire Initiatieven

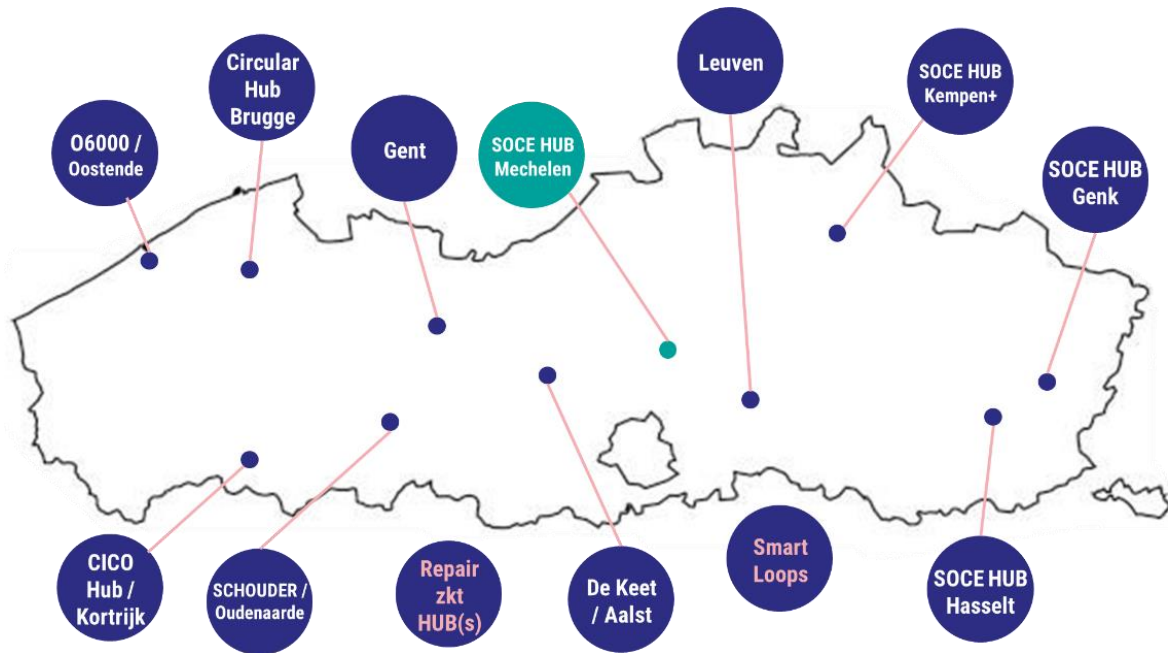
- **Duurzaamheidsvereisten:** Duurzame oplossingen moeten lang meegaan en levensvatbaar blijven, zonder dat het slechts kortlopende projecten zijn.
 - **Voorbeelden:**
 - **E-bis (Ex-leasefietsen):** Afgeschreven leasefietsen worden opgeknapt en opnieuw verhuurd, met een solide businessmodel.
 - **Refaced Brillenatelier:** Oude brillenmonturen worden gereinigd en hergebruikt, waarbij nieuwe glazen worden ingezet. Dit creëert sociale werkgelegenheid en biedt een circulair product voor €60. Ondernemer baadt een reguliere brillenwinkel uit, en wilde bijkomend sociale tewerkstelling ondersteunen. Is (nog) geen project dat voldoende geld opbrengt om volledig onafhankelijk van de brillenwinkel te bestaan.

Essentieel: Informeren en Communiceren

- Burgers en bedrijven toegang geven tot kennis over circulaire mogelijkheden en hen informeren over bestaande initiatieven. Initiatieven breed onder de aandacht brengen om het publiek te betrekken bij de circulaire economie en te inspireren tot deelname.

Rol van Lokaal Bestuur en Regionale Samenwerking

- **Ondersteuning door gemeenten:**
 - Gemeentelijke en regionale samenwerking wordt aangemoedigd om de impact van circulaire projecten te vergroten en efficiëntie te verbeteren. Gemeenten kunnen bijvoorbeeld helpen met het delen van expertise over materiaalhergebruik (bijv. hergebruik van klinkers in publieke ruimtes). **Belangrijk om te werken over gemeentegrenzen heen.** Vele ondernemers werken niet binnen de grenzen van een stad of gemeente.
 - **Financiering:** Door samenwerking en bundeling van middelen, bijvoorbeeld via regionale subsidies of gezamenlijke raamovereenkomsten, kan de regio efficiënter gebruikmaken van financiering.
- **Oproep tot samenwerking en kennisdeling:**
 - **Regionale schaal:** Samenwerking met andere gemeenten en lokale besturen om expertise te delen en fragmentatie tegen te gaan.
 - **Voordelen van samenwerking:** Grotere impact, bevordering van sociale inclusie en efficiëntere benutting van middelen en expertise door 'slimme specialisatie': expertise uitwisselen.



Conclusie De Circulaire Hub Mechelen biedt een waardevolle basis om duurzame initiatieven levensvatbaar te krijgen en toont hoe samenwerking tussen gemeenten, bedrijven en organisaties de circulaire economie kan stimuleren. Het stadsbestuur speelt hierbij een belangrijke rol in het verbinden van lokale initiatieven en het opbouwen van een breed regionaal netwerk voor circulaire oplossingen.

Voor meer informatie over de Circulaire Hub en circulaire initiatieven in Mechelen: [CE Hub regio Mechelen](#) en [Circulaire Hub Mechelen](#).

Uitwisseling

V: Project Papillon: de kost om een product in één keer aan te kopen is lager dan de uiteindelijke kost die je betaald hebt na 10 jaar. Is dit niet tegenstrijdig met het doel om kwetsbare mensen te ondersteunen?

A: Tijdens die periode van 10 jaar zijn er bijkomende diensten: bijvoorbeeld een garantie van 10 jaar i.p.v. de gebruikelijke 2 jaar. Bovendien kunnen vele mensen niet zo'n grote kost plots maken.

Sessie wonen: hoe zorgen we voor betaalbare, gezonde, energiezuinige woningen?

Spreeker 1: Het Pandschap (Sven Claes)

Doel: Meer betaalbare woningen beschikbaar maken door eigenaars van leegstaande of te renoveren panden te ondersteunen om deze woningen klaar te maken voor de sociale huurmarkt.

Werking en Aanpak

- **Ondersteuning van eigenaars die hun pand op de sociale huurmarkt willen brengen:**
 - **Doelgroep:** Eigenaren van leegstaande panden, vaak eigenaars die een pand hebben geërfd en voor wie zelf renoveren geen optie is.
 - **Hoe krijg je eigenaars mee?** In ruil voor een 9-jarig huurcontract en een betaalbare huurprijs, bieden woonmaatschappijen de eigenaars garanties voor verhuur en opvolging. De woning moet wel voldoen aan conformiteitsnormen. Het Pandschap neemt organisatie van eventuele (minimale) renovaties op zich.
- **De Rol van het Pandschap als tussenschakel:**
 - **Bouwheerschap en Coördinatie:** het Pandschap neemt het volledige renovatieproces uit handen van de eigenaar en fungeert als spilfiguur tussen eigenaar, aannemer en woonmaatschappij.
 - **Lokale onderaannemers:** Er wordt gewerkt met kleine, lokale aannemers en alleen de noodzakelijke werken worden uitgevoerd, zodat de kosten beheersbaar blijven.
 - **Kostenefficiëntie:** het Pandschap hanteert een vaste prijs voor renovaties, zodat eigenaars vooraf weten waar ze financieel aan toe zijn en niet worden geconfronteerd met onverwachte meerkosten.
- **Samenwerkingsstructuur:**
 - **Provincie Antwerpen en Lokale Besturen:** In Antwerpen is een samenwerkingsovereenkomst opgezet tussen het Pandschap, de provincie en lokale besturen, met momenteel 45 ingetekkende gemeenten. Deze samenwerking vergemakkelijkt de zoektocht naar potentiële eigenaars en versterkt de netwerkstructuur.

Duurzaamheid en Woonkwaliteit

- **Renovatie doelstellingen:**
 - **Basis woonkwaliteit:** Renovaties zijn gericht op het behalen van een gemiddelde energieprestatie (energielabel B of C), zonder gebruik te maken van kostbare technieken zoals warmtepompen of zonnepanelen.
 - **Duurzaam materiaalgebruik:** Waar mogelijk worden structureel goede elementen behouden en worden gerecupereerde materialen ingezet om kosten en milieu-impact te verlagen.

Uitdagingen en Drempels

1. **Duurzaamheid versus betaalbaarheid:**

Voor eigenaars is het investeren in energiebesparende voorzieningen zoals zonnepanelen vaak minder aantrekkelijk, omdat de voordelen vooral de huurder ten goede komen.

2. **Begeleidingsintensiteit voor verhuurders:**

Eigenaars krijgen intensieve ondersteuning, aangezien ze vaak de kennis en middelen missen om het renovatieproces zelf te beheren. Het Pandschap biedt daarom een volledige renovatiebegeleiding, wat intensief kan zijn.

3. **Afweging tussen betaalbaarheid en energie-efficiëntie:**

- Voor **eigenaars** is het investeren in energiebesparende voorzieningen zoals zonnepanelen vaak minder aantrekkelijk, omdat de voordelen vooral de huurder ten goede komen.
- Ook **woonmaatschappijen** geven de voorkeur aan eenvoud en lage kosten (bijvoorbeeld geen warmtepompen), wat soms ten koste kan gaan van de energiezuinigheid van de woningen.
- Complexiteit bij **appartementengebouwen**: Bij collectieve installaties en gedeelde gevels is een renovatiecomplexer, vooral als slechts één eigenaar in een groter gebouw participeert.

Kansen en Toekomstige Ontwikkeling

- **Begeleidingstrajecten**: Verdere uitbouw van begeleidingstrajecten voor eigenaars, gericht op een standaardisering van energie-efficiënte voorzieningen, kan bijdragen aan duurzame oplossingen.
- **Ontwikkeling van gezamenlijke oplossingen**: Voor appartementengebouwen en eigenaars met beperkte budgetten kunnen gezamenlijke renovatieprojecten en collectieve verwarmingsopties onderzocht worden om de betaalbaarheid en energieprestaties te verbeteren.

Conclusie het Pandschap biedt een slimme en praktische oplossing voor het renoveren van woningen voor de sociale huurmarkt. Dankzij de samenwerking met woonmaatschappijen en lokale overheden helpt het Pandschap eigenaars om hun panden betaalbaar en kwalitatief geschikt te maken voor sociale verhuur, wat bijdraagt aan betere en betaalbare woonruimte voor mensen die het nodig hebben.

Voor meer informatie over het Pandschap en de werking in regio Antwerpen: [Pandschap Antwerpen](#).

Spreker 2: Het Noodkoopfonds (Gina Verbeeck)

Doel: Kwetsbare huiseigenaars praktisch en financieel ondersteunen bij noodzakelijke woningrenovaties, zodat ze veilig en gezond kunnen wonen, ondanks beperkte middelen en zelfredzaamheid.

Doelgroep: Kwetsbare woningeigenaars die zelf geen renovatie kunnen regelen door financiële of persoonlijke beperkingen. Zowel noodkopers als noodwoners: noodkopers kopen goedkope huizen die nog een renovatie nodig hebben, maar hebben geen budgetten meer om die renovatie te

betalen. Noodwoners kochten een huis aan en kwamen nadien in geldgebrek om het onderhoud van hun huis te betalen.

Problemen:

- Vaak lage zelfredzaamheid (taalbarrières, gebrek aan digitale vaardigheden).
- Gebrek aan financiële middelen en soms al schulden.
- Woningen in slechte staat, vaak niet veilig of gezond.

Belangrijke Beperkingen:

- Mensen die geen toegang hebben tot de "Mijn VerbouwPremie" (zoals zij die onvoldoende solvabel zijn of in schuldbemiddeling zitten) komen in aanmerking voor het Noodkoopfonds.
- Het fonds is alleen voor eigenaars en niet voor huurders of gemeenschappelijke renovaties in appartementen.

Projectaanpak:

- **Begeleiding:** Praktische ondersteuning bij alle stappen, van offertes tot aanvragen van premies. Hands-on hulp is net zo belangrijk als financiële steun.
- **Situatiebeoordeling:** Lokale energieadviseurs of woonkantoren bezoeken de huizen om de situatie goed in te schatten en advies op maat te geven.
- **Lokale samenwerkingen:** Gemeenten werken samen met energie- en woondiensten, en signalen van afwijzingen voor leningen worden gebruikt om nieuwe gevallen op te sporen.

Veelvoorkomende Renovaties:

- Volledige dakrenovatie, niet alleen isolatie.
- Vervangen van ramen (inclusief kozijnen) en gasverwarmingsinstallaties, omdat warmtepompen vaak te duur zijn.

Belangrijke Leerpunten:

- Kwetsbare woningeigenaars hebben begeleiding nodig die verder gaat dan alleen geld; er is nood aan een vertrouwenspersoon die praktisch kan helpen.
- Advies zonder pandbezoek is niet effectief, omdat de situatie vaak complex is en direct overzicht vraagt.

Conclusie: Financiële steun geven vanuit een gemeente is onvoldoende om kwetsbare woningeigenaars te helpen. Het succes ligt in een combinatie van financiële hulp en intensieve begeleiding ter plaatse. Door samen te werken met lokale partners en gericht advies te geven, krijgen deze huiseigenaars de kans om in veilige, gezonde en energiezuinige omstandigheden te wonen. Dit kan voor andere gemeenten als inspiratie dienen om soortgelijke ondersteuning op te zetten en de woonkwaliteit voor kwetsbare inwoners structureel te verbeteren.

Uitwisseling

V: Wat zit er in het raamcontract van het Pandschap met lokale besturen?

A: Nu: formalisering samenwerking. Idee Mechelen: een stapje verder: niet alleen eigenaar overtuigen en renoveren. Maar hoe ga je in die eerste stap verder als lokaal bestuur? Want: raming

al opmaken zonder dat mensen overtuigd zijn, kost veel tijd. Samen met partners denken hoe beter te kunnen ondersteunen in die eerste stap.

Opmerking 1: De opstartkost van bij een project zoals bij het Noodkoopfonds moet je ook wel meetellen. Maar dat gaat hoe langer hoe beter, er liggen meer en meer draaiboeken en communicatiematerialen klaar.

Opmerking 2: Realiteit werking Gina: Woonkwaliteit verbeteren, en tegelijk 'toevallig' klimaat.

Sessie vervoer: hoe zorgen we lokaal voor inclusieve, duurzame mobiliteit?

Spreker 1: Robin Van Kerckhoven (stad Gent)

Klimaat komt momenteel niet voor in ons vervoersactieplan.

- Het is soms moeilijk om klimaat en toegankelijkheid te rijmen met elkaar (bv verharding waardoor rolstoel zich goed kan verplaatsen vs grasstroken in beton voor infiltratie water)

Drempels die stad Gent actief probeert te verlagen in de strijd tegen vervoersarmoede:

- Het wegwerken van financiële drempels
- Het verhogen van de toegankelijkheid bij verplaatsingen voor personen met verminderde mobiliteit.
- Het verhogen van kennis, vaardigheden en betrokkenheid m.b.t. duurzame vervoersmogelijkheden.
- Het garanderen van informatieverstrekking, communicatie- en betalingsmethodes op maat (o.a. bekendheid aanbod, talige drempel, digitale drempel, bankkaart-bezit).
- Het garanderen van geografische bereikbaarheid met duurzame vervoersmogelijkheden voor iedereen, met specifieke aandacht voor personen in een kwetsbare situatie (o.a. bereikbaarheid van afgelegen wonen, arbeid en school).

Bijna elke actie van het vervoersactieplan zet in op meerdere drempels tegelijkertijd.

- Tip: zet niet enkel in op de meest voor de hand liggende drempels (financiële drempel, verminderde mobiliteit, toegankelijkheid).

Een aantal acties die schaalbaar zijn (dus voor elke gemeente toepasbaar) en iets te maken met klimaatbeleid:

- Fietslessen, bijvoorbeeld voor moeders die hun kinderen naar school willen brengen.
- Proactieve dienstverlening zorgt voor minder administratie om fietskaart aan te vragen (minder bewijslast)
- Infofiches voor hulpverleners: initiatieven in Gent in kaart gebracht
- Workshop toegankelijkheid voor taxichauffeurs: les van ergotherapeut (hoe kan je mensen begeleiden, rolstoelen in de koffer krijgen...). Na afloop krijgen taxichauffeurs een sticker om aan hun raam te hangen.

Spreker 2: Esther De Reys (Autodelen.net)

Uitgangspunt toelichting: Leidt deelmobiliteit tot meer sociale rechtvaardigheid?

Autodelen.net ondersteunt beleidsniveaus om deelmobiliteit in het eigen beleid te krijgen. De organisatie informeert ook burgers om hun weg naar deelmobiliteit te vinden. --> twee doelgroepen: overheid en burgers

Deelmobiliteit = structureel gebruik van 1 voertuig door verschillende personen op verschillende momenten. Kan over auto's, fietsen, skateboard ... gaan. Voorwaarde: het moet structureel gebeuren (af en toe de auto van je zus gebruiken is geen deelmobiliteit).

Is deelmobiliteit voor iedereen?

- We zien dat dezelfde profielen er gebruik van maken: voornamelijk blanke, hoogopgeleide mensen met een hoog inkomen.
- Vandaag gebruikt ongeveer 2,5% van de mensen met een rijbewijs een deelwagen

Er zijn heel wat drempels voor deelmobiliteit:

- Wettelijke drempels: als je geen wettige verblijfspapieren hebt
- Financiële drempels: voor elke rit die je maakt betaal je iets. Er komen ook bijkomende kosten bij (waarborg, franchise ...)
- Psychologische drempels: angst (wat gebeurt er als ik een ongeluk heb met mijn auto, ben ik wel verzekerd ...?)
- Contextuele drempels: iemand die nachtshiften doet heeft een auto nodig, maar deelmobiliteit leent zich er niet toe om te pendelen --> je moet goed kunnen plannen.
- Socio-culturele drempels: bezit van een auto is nog vaak een statussymbool.
- Praktische drempels: soms moet je x aantal jaar je rijbewijs hebben, of ouder zijn dan 18 om aan autodelen te kunnen doen
- Cognitief: niet digitaal vaardig zijn, de taal niet spreken ...
- Aanwezigheid: niet weten dat er een aanbod is in de buurt of het aanbod niet hebben.

--> deelmobiliteit is niet voor iedereen. Maar het kan wel en is ook nodig.

Voordelen van deelmobiliteit:

- Zelfredzaamheid
- Financieel voordeel

Mogelijkheden om deelmobiliteit bij verschillende doelgroepen te krijgen:

- In **sociale woonwijken**. Breng het tot bij de mensen thuis.
 - o Wat kan er interessant zijn voor deze wijk? Welk aanbod moeten we aanbieden?
 - o Pas het aanbod aan aan de noden van de doelgroep: bv enkel voor aantal km's betalen, niet voor de tijd. Of in schijven betalen, of geen kredietkaart nodig hebben.
- **Fysieke infopunten**: iemand die wekelijks langsgaat in buurtcentrum en daar in dialoog gaat met mensen: wat hebben jullie nodig, hoe kan deelmobiliteit een oplossing betekenen?
- **Sociaal tarief**: voordeliger tarief om met deelmobiliteit aan de slag te gaan.
 - o Geen instapkost of abonnement nodig.
 - o Individuele begeleiding.
 - o Geen instapvoorwaarden om recht te hebben op dit sociaal tarief (= bewijslast verlagen).
- **Communicatie op maat**: outreachend communiceren. Ga met hen in gesprek, in plaats van hen te willen overtuigen (dat werkt niet).

Conclusie

1. **Werk samen met vertrouwenspersonen**. Zij weten het best wat mensen nodig hebben en hoe je ze kan bereiken. De vertrouwenspersonen weten ook wat er nodig is qua aanbod en hoe je op maat kan werken.
2. **Communicatie**. Ga in gesprek met mensen.

3. **Én-én verhaal:** openbaar vervoer is ook nog nodig. Het is meer dan enkel deelmobiliteit an sich, zet niet al je geld daarop in.

Uitwisseling

V: Je haalt het sociaal tarief aan als een van de mogelijkheden, maar als je geen instapvoorwaarden hieraan koppelt, hoe krijg je dat tarief dan bij de juiste groep? Als lokaal bestuur kan je maar een maximum budget vrijmaken hiervoor, dus je wil wel dat het naar de juiste groep gaat.

A: Je kan dit koppelen aan loketdagen. Dan kan je mensen die er baat bij hebben, het voorstel doen. Er is daarnaast een verschil tussen 'voor wie is het sociaal tarief' (kan je koppelen aan rijksregisternummer) en 'hoe lang heb je rijbewijs' ... wat je niet kan raadplegen a.d.h.v. de identiteitskaart (en dat zorgt dus voor de meeste bewijslast).

In principe kan iedereen gebruik maken van het sociaal tarief. Er wordt geen brede reclame voor gemaakt. Mensen krijgen meestal toegang tot het sociaal tarief via doorverwijzing (via de partners van Autodelen.net die aangeven dat een bepaald persoon gebaat zou zijn met het proeftarief) of via de gesprekken zelf aan het loket. We bekijken dus situatie per situatie en bepalen zo of het interessant is voor deze of gene persoon om recht te hebben op het sociaal tarief.

We doen dit vooral omdat we zien dat vaak mensen net boven de armoedegrens zitten en daardoor geen recht hebben op bv. een verhoogde tegemoetkoming, maar bv. wel moeite hebben om financieel rond te komen. Die doelgroep is net interessant voor deelmobiliteit.

V: Als er geen waarborg betaald moet worden door de personen die gebruik maken van de deelwagens, wie neemt deze kost dan wel op zich?

A: In het getoonde voorbeeld neemt Autodelen.net de kost van de waarborg op zich. Maar wij worden gesubsidieerd door stad Gent, dus eigenlijk is het overheidsgeld. In project in Vorselaar past het OCMW het geld bij.

Maar meestal loopt dat allemaal niet zo'n vaart. Vaak speelt de angst dat het veel geld gaat kosten, maar in de praktijk zijn er niet zo veel mensen die er op intekenen.

Wat ook kan is dat je als lokaal bestuur de instapkost terugbetaalt, maar er op voorhand wel een plafond op plakt (bv. We hebben hiervoor 2000 euro beschikbaar, als dat bedrag gebruikt is is het gedaan).

V: Is particulier autodelen een lagere drempel dan via Cambio of een andere partij?

A: Particulier autodelen heeft veel minder een financiële drempel. Het is haalbaarder om met burens te delen. Psychologische drempel en aanwezigheid speelt daar wel veel meer. Je hangt af van andere particulieren (willen ze hun auto wel delen)?

V: Welke fiets kunnen mensen na fietslessen aankopen?

Worden die aan normale prijzen aangeboden?

A: Fietsen van de fietsambassade en weesfietsen die opgeknapt worden.

Nee, mensen die de fietslessen volgden krijgen een korting.