

ALGEMENE AANNEMING & RUWBOUW

Michel
Roovers :
Voorzitter
van de Faba

Geen water
meer toevoegen
aan beton op
de bouwplaats!

Belgische Federatie van
Zwembad- en Wellness-
professionals pakt uit met
vijf technische filmpjes



BENOR

TROUW AAN KWALITEIT



Uw project verdient een integraal kwaliteitsbeheer, van grondstof tot afgewerkt product.

Het merk BENOR toont aan dat een product of een dienst beantwoordt aan een technisch kwaliteitsreferentiekader dat goedgekeurd werd door alle partijen die betrokken zijn bij het op de markt brengen ervan. Eenmaal goedgekeurd, wordt dit referentiekader opgenomen in een normatief document, genaamd 'Prescriptions Techniques – Technische Voorschriften (PTV)'.

Het merk BENOR dekt systematisch alle relevante kenmerken van het product of van de dienst, met het oog op de toepassing en de concrete gebruikmaking ervan door de gebruiker, onverschillig of het gaat om een publieke dan wel een privépersoon. De vermelde prestaties voldoen zo aan de kwaliteitsverwachtingen van de betrokken sector en de klanten ervan.

BENOR • Kunstlaan 20 • 1000 Brussel • T 02 511 65 95 • www.benor.be • info@benor.be

EDITO

Voor waakzame en verantwoordelijke aannemers EN consumenten!



COLOFON

Verantwoordelijke Uitgever
Federatie van Algemene
Bouwaannemers (Faba)

Kunstlaan 20
1000 Brussel
Tel. 02 511 65 95
BTW BE 407 590 931
www.faba.be
info@faba.be

Verschijningsfrequentie /
Oplage
4x per jaar - 4387 exemplaren

Redactie
Patrice Dresse
Thijs Eeckhaut
Fabian Miesse
Robbert Thierens
Celia Dolore
Kevin Gouyette
Perrine Verhoyen

In samenwerking met:

Redactie en vertaling
Redactie bureau Palindroom

Vormgeving
Ramdesign

De afgelopen maanden is er heel wat geschreven over de bescherming van de consument. De media wijzen hierbij met de vinger naar het gedrag van malafide bedrijven. Ook al vormen deze malafide ondernemers een kleine minderheid in de bouwsector, moeten we toch toegeven dat de gevolgen van hun misbruiken in onze sector vaak catastrofaal zijn voor de slachtoffers. Om even kort samen te vatten: werken die stilliggen en een aannemer die nergens te bespeuren valt; soms verandert een levensdroom in een nachtmerrie. Tegenover dit soort misbruiken, dewelke niemand onverschillig kunnen laten, is volgens mij de oplossing tweeledig.

Mevrouw Alexia Bertrand, federaal staatssecretaris voor Consumentenbescherming, heeft dit overigens goed begrepen. Haar campagne be-COCO (Be a Conscious Consumer) roept consumenten op tot een geïnformeerde en verantwoordelijke houding: *"Ontwikkel een kritisch bewustzijn van uw consumptiegewoonten. Laat u niet beïnvloeden door reclame of promoties en neem de tijd om na te denken voor u iets koopt. Wees op uw hoede voor fraude en oplichting en steun geen oneerlijke handelspraktijken. Door een bewuste consument te worden, draagt u bij aan een eerlijker en rechtvaardiger wereld."* Ook wij als Federatie delen deze mening: vaak zijn de slachtoffers van dit soort wanpraktijken consumenten die zo naïef zijn dat het gewoon dom is en soms neigt naar nalatigheid.

Als sector moeten we echter ook onze verantwoordelijkheid nemen en erkennen dat de informatie die de consument moet helpen om de juiste keuzes te maken, vaak ontoereikend is. Welke aannemer moet je kiezen? Heeft hij de juiste opleiding gehad? Kan hij een waarborg voorleggen voor de uit te voeren werken? Beschikt hij over het minimaal vereiste eigen vermogen om de goede uitvoering van het werk te garanderen? Voldoet hij aan de wet Breyne? Heeft hij fiscale of sociale schulden? Is de onderneming erkend? Een deel van deze informatie is inderdaad beschikbaar op het internet, maar ze is versnipperd en niet altijd begrijpelijk voor de doorsnee consument. De Faba heeft op haar website al belangrijke bijdragen gepubliceerd over de wet Breyne en de tienjarige aansprakelijkheidsverzekering. Ook haar Charter der Woningbouwers is beschikbaar voor kandidaat-bouwers. Onze Federatie pleit dus voor meer transparantie in de sector met de hulp van de overheid. Een geïnformeerde consument telt voor twee. Maar hij moet zich wel kunnen informeren!

Collegiale groet,

Michel Roovers
Voorzitter



Building Concept Dekerf

Van bouwpromotor en aannemer tot VME

Wat maakt ons concept uniek?

Eén verzekeraar en één expert betekent eenvoud en snelle regeling, zonder ingewikkeld verhaal.

En wat nog meer?

- Eén verzekeringsmaatschappij voor BA UITBATING, BA 10, ABR en BUILDINGPOLIS voor de VME: eenvoud en duidelijkheid voor alle partijen;
- Alle partijen worden ontlast van moeilijke schaderegelingen, zonder ingewikkeld verhaal;
- Unieke rechtsbijstand om de onafhankelijkheid te waarborgen;
- Exclusief genegotieerde en uitgebreide verzekeringswaarborgen;
- Eigen herstellingsnetwerk, eigen schadecoördinator én eigen advocaten.

Wat kunnen we voor u doen?

Bij het samenstellen van uw bouwteam is het een absolute noodzaak een verzekeringspartner mee op te nemen en met ons 'Building Concept' kunnen wij hierbij het verschil maken!

Wenst u meer info?

Vul onze contactpagina in op onze website www.dekerf.be via Building Concept; Mail uw vraag naar info@dekerf.be; Bel naar Dekerf op 02 582 66 67 en vraag naar Jente of Florence voor Building Concept Dekerf.



Meer info op
www.dekerf.be/building-concept



Statiestraat 82 - 84, 1740 Ternat
Tel. 02 582 66 67 • info@dekerf.be
www.dekerf.be

dekerf
uw verzekeringsmakelaar
en  Crelan bankier

INHOUD



Federaal Comité van de Faba

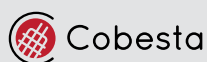
Op 19 april jongstleden ging het Federaal Comité van de Federatie van Algemene Bouwaanemers door in het prestigieuze Golf Château de la Tournette, met Olivier Vandooren, algemeen directeur van Buildwise, en Johan Willemen, voorzitter van Buildwise, als gastsprekers.



Houtbouw wint aan populariteit

Nieuwbouwwoningen uit hout kunnen op toenemende interesse rekenen. En ook het aandeel houtbouwrenovaties neemt toe. "Houtbouw is een methode die zeker toekomst heeft", vertelt Filip Dobbels, projectleider bij Buildwise. Ecohuis, gespecialiseerd in houtskeletbouw bereidt op zijn beurt het gamma houtconstructies uit om te kunnen voldoen aan wensen van klanten.

Een publicatie van



De Federatie van Algemene Bouwaanemers,
De Unie van Aannemers van Spoorwegwerken,
De Federatie van Ontwikkelaars-Woningbouwers,
De Groepering van Aannemers van Industriebouw,
De Groepering van Algemene Aannemers van Houtbouw,
De Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals
Cobesta - Groepering van Betonstaalverwerking en
Vakgroep Erfgoedrestauratie

MEMBER OF



Embuild

Events

- UASW-studiereis in Porto 8
- Algemene Vergadering van de UASW 9
- Willy Naessens Group : 60 jaar is iets om feestelijk te vieren! 11
- Algemene Vergadering van de FIEC 11
- Roadshow Beton :
Geen water meer toevoegen aan beton op de bouwplaats! 26

In dialoog

- Eiffage Group, marktleider in constante evolutie 14

Leden in de kijker

- Kris Luckx : "Klantentevredenheid is onze prioriteit" 12
- T.PALM : voor een menselijke en efficiënte bouwsector 16
- Carlo De Cock :
"Renovatiemarkt wordt alsmear belangrijker" 18
- De Kafkaiaanse ontwikkeling van grond: hoe complexiteit niet de uitzondering, maar de regel werd 20

Sociale media

- Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals pakt uit met vijf technische filmpjes 22
- Gezien op LinkedIn 24

Juridisch Advies

- Beleidsmatig (on)gewenste ontwikkelingen als basis voor het invoeren van lokale bouwstops: het nieuwe zwaard van Damocles? 28



Michel Roovers : Voorzitter van de Faba

In 2023 werd Michel Roovers, Gedelegeerd Bestuurder van Fontec en Soletanche-Bachy, benoemd tot voorzitter van de Federatie van Algemene Bouwaannemers.

Onder het motto: “*The right (wo) man in the right place*” wil de heer Roovers de banden binnen onze Federatie versterken door de spelers in de sector uit te nodigen om de door de Faba georganiseerde evenementen bij te wonen.

Kunt u ons iets vertellen over uw carrière?

Mijn loopbaan is begonnen in 1983 na het beëindigen van mijn studies als burgerlijk bouwkundig ingenieur te Brussel, wat betekent dat ik nu reeds een carrière van 40 jaar achter de rug heb. Mijn loopbaan speelde zich hoofdzakelijk af in het domein van de diepfunderingen, namelijk 35 jaren. Een sector die mij reeds vanaf het begin boeide. In grote lijnen begon alles bij de Smet groep uit Dessel waar ik eerst werfleider was en waar de

praktische ervaring die ik in die functie opgedaan heb essentieel was (en is) voor een verdere groei in die sector. Een ervaring die met buitenlandse projecten zoals de Parijse Metro of RER nog verder werd aangescherpt. In totaal duurde deze periode ongeveer 14 jaar. Vervolgens ben ik in deze sector verder gegaan als gedelegeerd bestuurder van Fondedile Belgium, horende tot de groep Eiffage, waar vooral de diepwandtechnieken en de grote projecten van burgerlijke bouw een grote rol speelden. Vandaag ben ik, en dat al 11 jaar, manager van Soletanche-Bachy (groep Vinci) en gedelegeerd bestuurder van haar Belgische filiaal Fontec. Soletanche-Bachy is een Klasse 8 bedrijf in vele categorieën van de diepfunderingssector en de burgerlijke bouw.

Heeft u zich altijd aangetrokken gevoeld tot het ondernemerschap?

Uiteraard en dan specifiek de bouwsector gezien ik hierin mijn carrière heb kunnen ontwikkelen en kunnen volbrengen. Bovendien is het een zeer gevarieerd en fascinerend beroep waar men steeds het grote

voordeel heeft concrete en zichtbare resultaten te hebben. In de diepfunderingssector is een bijkomende factor het machinaal aspect van dit beroep en de kennis die men hiervoor bijkomend nodig heeft.

Wat is het expertisegebied van uw twee bedrijven, Fontec en Soletanche-Bachy?

Wij zijn vooral werkzaam in grote havenprojecten of grote funderingswerken voor projectontwikkelaars. Dit kan gaan van het realiseren van kaaimuren voor waterbouwkundige projecten of haveninstallaties tot diepfunderingen voor het realiseren van torengebouwen. Als voorbeeld geef ik de realisatie van een kaaimuur met een lengte van 1 km met diepwanden tot een diepte van 30 m van het Boudewijndok (hoofdaannemer Artes Depret) of het maken van grote cilindrische kuipen met een diameter van meer dan honderd meter voor de opslag van vloeibaar gas voor Fluxys. Beide projecten werden gerealiseerd in de Haven van Zeebrugge. Als voorbeeld in de privésector of de gebouwen is de Ghelamco toren in Brussel (hoofdaannemer CIT



Luchtfoto van de Ghelamcotrean



Werken aan de diepwand: Ghelamcotrean, Brussel

Blaton) waar diepfunderingen tot een diepte van 57 m werden gerealiseerd en een ondergrondse parking van 7 verdiepingen. Uiteraard zijn wij ook betrokken bij de werken die zich afspelen rond het Oosterweel project in Antwerpen.

Wat zijn uw doelstellingen voor de toekomst als algemeen directeur van dit bedrijf?

Mijn doelstellingen zijn eenvoudig weg nog vele jaren boeiende projecten te mogen uitvoeren die uiteraard voldoende marge opleveren voor onze groep.

Wat ziet u als de belangrijkste uitdagingen voor de bouwsector in de komende jaren?

De bouwsector kampt momenteel met een groot rekruteringsprobleem. We moeten ons imago weer aantrekkelijk maken bij de jongeren. De jobs in onze sector zijn veeleisend maar ook boeiend en goed betaald. Het gaat niet over opgesloten zitten op kantoor maar over de realiteit op het terrein, goed werk leveren en fier zijn op het geleverde resultaat. De hele kwestie van de energierevolutie, duurzame ontwikkeling en onze CO₂-voetafdruk wordt momenteel uitgespeeld. Deze boodschappen moeten samen met de digitalisering van de sector toekomstige generaties aanspreken. De inspanningen van Embuild, de VBA en de Faba in het kader van de

Constructiv-campagne 'De Bouw kijkt Verder' zijn evenredig met de inspanningen van de bouwsector. De overheid is, door de herschikking van haar investeringsbeleid, een essentiële partner in deze boodschappen. Onze professionele organisatie en haar verschillende onderdelen kunnen in deze dialoog een essentiële rol spelen.

U heeft onlangs het voorzitterschap van de Faba overgenomen. Wat is uw prioriteit als voorzitter?

Onze professionele organisatie bestaat uit mannen en vrouwen die vaak heel gevoelig zijn voor hun imago. De geringste spanning wordt geëscaleerd zonder over de juiste informatie of context van een beslissing te beschikken. Veel ondernemers maken daardoor vaak persoonlijke keuzes die in hun ogen tegen hun belangen in lijken te gaan. Als voorzitter moet ik voortdurend communiceren over deze beslissingen. Ik blijf hen de processen die ertoe leiden opnieuw uitleggen. Transparantie is voor sommigen nog niet vanzelfsprekend, ondanks onze vele vergaderingen. Ik werk eraan om onze inspanningen in die zin op een constructieve en consensuele manier te versterken. Ik roep ook lokale groeperingen of beroepsverenigingen op om vertegenwoordigers in te zetten die regelmatig aanwezig kunnen zijn op onze vergaderingen: "The right (wo)man on the right place" Dat is de beste garantie op een goede werking! ■



Luchtfoto van de afgewerkte diepfundering, Fluxys Zeebrugge



UASW-studiereis in Porto

Zoals ieder jaar werden de leden van de Unie van Aannemers van Spoorwegwerken uitgenodigd voor een boeiende studiereis en zoals ieder jaar waren er weer veel gegaagdigen. Voor deze editie was de gekozen bestemming Porto, en de studiereis vond plaats van 19 tot en met 23 april 2023.



Porto vormde het perfecte tafereel om de hedendaagse en oude Portugese spoorwegsector beter te leren kennen en de huidige situatie binnen de Belgische sector te bespreken. De leden hebben Porto in groep ontdekt, zij het steeds spoorweg getint. Het weer zat mee en de sfeer zat er goed in.

Op het programma stonden enkele originele ontdekkingen zoals het historische centrum van Porto en de Dourovallei. Onze leden konden ook een privé-tramrit maken om naar het trammuseum van Porto te gaan, wat als zeer interessant werd ervaren. Op naar nog zo'n zonovergoten en mooie editie! ■





Algemene Vergadering van de UASW

De jaarlijkse Algemene Vergadering van de Unie van Aannemers van Spoorwegwerken vond plaats op vrijdag 12 mei in Antwerpen, in het Lindner Hotel.

De leden werden verwelkomd met een koffie vanaf 9u30. De verschillende partners kregen bijgevolg de gelegenheid om de rol van hun bedrijf te schetsen in de huidige en toekomstige spoorwegsector.

De vergadering bestond inhoudelijk uit drie delen.

Eerst gaf mevrouw Carine Callandt van Constructiv een presentatie aangaande de nakende persoonscertificatie. Om de veiligheid op de werf te verhogen, werkt de UASW samen met Constructiv, Volta, Cevora en uiteraard Infrabel om een aantal initiatieven te organiseren. Een daarvan is een persoonscertificatie, waarbij alle werknemers werkend in het spoorwegdomein een examen zullen moeten afleggen alvorens de werf te betreden. Vervolgens werden het activiteitenverslag van het afgelopen jaar en de toekomstplannen doorgenomen. De doelstellingen van de UASW en de visie van de Voorzitter Kris Mertens kwamen grondig aan bod. Tot slot gaf de heer Jochen Bultinck, COO van Infrabel,



een interessante uiteenzetting over het recent afgesloten performantiecontract en de daaruitvloegende investeringen in de spoorwegsector. Het belang van correct ingeplande investeringen kan niet overschat worden gezien de stabiliteit en zekerheid die ze brengen voor onze aannemers.

Na de vergadering genoten de leden van een netwerkmoment in het restaurant van het hotel. Ter afsluiting van de dag werd een bezoek gebracht aan het Centraal Station van Antwerpen begeleid door twee ervaren gidsen. Wij danken alle partners en leden voor hun aanwezigheid. ■





Federaal Comité van de Faba

Op 19 april jongstleden ging het Federaal Comité van de Federatie van Algemene Bouwaannemers door in het prestigieuze Golf Château de la Tournette, met Olivier Vandooren, algemeen directeur van Buildwise, en Johan Willemen, voorzitter van Buildwise, als gastsprekers.

De heer Vandooren benadrukte het belang van samenwerking tussen Faba en Buildwise, waarbij hij verklaarde dat het ging over een wederzijds versterkend partnerschap. Tijdens de vergadering kregen de leden van het Federaal Comité meer informatie over de nieuwe strategie van Buildwise, waarbij de nadruk werd gelegd op de integratie van nieuwe technologieën in de bouw-



sector en de toekomstige uitdagingen die op ons afkomen.

De presentatie van de nieuwe strategie van Buildwise wekte veel interesse onder de aanwezige leden. De discussies benadrukten de mogelijkheden die voortkomen uit technologische vooruitgang, zoals Building Information Modeling (BIM), kunst-

matige intelligentie, het Internet of Things (IoT) en modulaire constructie. Leden toonden enthousiasme om deze nieuwe mogelijkheden te verkennen en ze in hun eigen zakelijke praktijken te integreren.

De avond werd gevolgd door een netwerksessie, waar de leden van de Federatie van Algemene Bouwaannemers de kans kregen om met elkaar in dialoog te treden en ideeën uit te wisselen. De discussies waren voornamelijk gericht op de identificatie van bepaalde markt-trends, de uitdagingen op het vlak van duurzaamheid en de onstuitbare technologische vooruitgang die onze sector steeds meer typeert. Het Federaal Comité bleek dé gelegenheid bij uitstek om de samenwerking tussen de Federatie en Buildwise te versterken en zal in de toekomst ongetwijfeld steeds meer haar vruchten beginnen afwerpen. To be continued!



Events

Algemene Vergadering van de FIEC

Op 11 en 12 mei ging de jaarlijkse Algemene Vergadering en interactieve conferentie van de FIEC (European Construction Industry Federation) door in Rome met als thema "Bouwen aan onze campagne voor de EU-verkiezingen van 2024."

Het evenement begon met een toespraak van de heer Michel Barnier, voormalig minister en Europees commissaris, thans hoofdonderhandelaar van de EU inzake Brexit: "Gezien de onzekerheden en de geringe stabiliteit in de wereld - en in Europa - moeten wij de interne markt, die onze belangrijkste troef is, beschermen, consolideren, hervormen, verbeteren en versterken."

Het FIEC heeft een sessie "Think Tanks" georganiseerd om ideeën van alle deelnemers te verzamelen over de volgende onderwerpen:

- **Energie en ecologische transitie**
- **Bedrijf en markt**
- **Steden van 2050**

De afgevaardigden namen actief deel aan deze zitting, die vervolgens werd gevolgd door de Algemene Vergadering van de Federatie.

Lopende de vergadering heeft de FIEC eveneens een vice-voorzitter verkozen, nl. de heer Piero Petrucco, van Italiaanse origine. Eens te meer bleek dit evenement dé gelegenheid bij uitstek te zijn voor het op gang brengen van een dialoog tussen bedrijven en federaties uit heel Europa. ■

60 jaar is iets om feestelijk te vieren!

De groep Willy Naessens heeft kosten noch moeite gespaard om zijn 6 decennia in stijl te vieren!



Op het programma van de drie dagen durende festiviteiten stond een totale onderdompeling in de Willy Naessens Groep! Om het jarenlange succes van de groep te vieren, konden de talrijke genodigden, leveranciers en medewerkers het hoofdgebouw en de nieuwe aluminium schrijnwerkerij bezoeken en een ritje maken met een paardenkoets rond de hoofdzetel van het bedrijf. Dit gaf hen de gelegenheid om opnieuw kennis te maken met het verleden en de toekomst van het bedrijf. Daarna konden zij eveneens

genieten van een panoramische vlucht over de 40 bedrijven van de groep.

De avond werd met een paardenshow gevolgd, waarna de heer Willy Naessens, tijdens een gastronomisch diner, het woord nam om vele mensen te bedanken, waaronder zijn rechterhand, de heer Dirk Deroose.



Elke deelnemer kreeg een gesigndeerd exemplaar van het nieuwe boek van de heer Naessens "Mijn 10 geboden", een boek dat de ondernemers- en levenslessen van de oprichter van deze grote groep bevat.

Wij wensen het bedrijf veel succes en een veelbelovende toekomst toe! ■





Klantentevredenheid is onze

IBS zag in 1993 het levenslicht als een klantgericht aannemingsbedrijf met een sterke focus op industriële maatwerkprojecten. Vandaag zijn ervaring, onderscheidende expertise, flexibiliteit en veiligheid de grote troeven. En vier kernwaarden staan altijd voorop: service, medewerkers, veiligheid en inventiviteit. *"Die kernwaarden indachtig werken we oplossingsgericht. Van prijsopgave tot uitvoering benadert IBS elke opdracht als een uniek project en die werkwijze wordt sterk gewaardeerd door onze klanten"*, vertelt CEO Kris Luckx, die tevens actief is binnen zowel Embuild als Faba.

IBS is doorheen de jaren uitgegroeid tot een gewaardeerde bouwpartner voor industriële opdrachtgevers uit verschillende sectoren. Zowel klanten uit onder andere de petrochemie en zware industrie, opslag en logistiek, voeding en farmaceutische nijverheid, energie, utiliteit, waterzuivering, zorginstellingen, projectontwikkeling, horeca, scholen ... zitten in de klantenportefeuille.

Hoe bent u zelf bij IBS terechtgekomen?

Kris Luckx : In 1999 heb ik IBS samen met mijn vrouw overgenomen en intussen zijn we bijna 25 jaar verder. Ik genoot zelf geen bouwkundige opleiding en kwam eigenlijk uit de softwaresector. Maar ik zocht een interessante opportuniteit om op eigen benen te staan en van thuis uit had ik wel voeling met de bouwsector aangezien mijn ouders een vrij groot ramen- en deurenbedrijf hadden.

Hoe profileert IBS zich anno 2023?

Als een algemene bouwaannemer die de klant van a tot z kan ontzorgen, al dan niet in samenwerking met betrouwbare onderaannemers en/of gespecialiseerde partijen. Onze doelgroep daarentegen is vrij specifiek aangezien we ons focussen op de industriële klanten. Denk daarbij aan de grotere privéondernemingen in ons land zoals BASF, Pfizer, Ineos, Atlas Copco ... Hoewel we qua bedrijf eerder een KMO zijn, kunnen we dus wel heel grote projecten aan.

Net zoals de hele sector wordt ook IBS geconfronteerd met enkele pittige uitdagingen op economisch, ecologisch, maatschappelijk ... vlak. Hoe gaat u daarmee om?

Het zijn onstabiele tijden. Net toen we uit een economisch dal kropen, was er plots corona, wat heel veel

improvisatie en creativiteit vroeg. En na de pandemie barstte de oorlog in Oekraïne los en die heeft nog een grotere impact. Denk maar aan de stijgende materiaalprijzen. Maar al bij al is IBS die jaren heel goed doorgekomen en werden het zelfs onze beste omzetjaren. En ook onze marge konden we ondanks alle moeilijkheden op peil houden. Ons geheim? Een brede en trouwe klantenportefeuille, gecombineerd met nieuwe klanten die in de voorbije crisissen net opportuniteiten zagen, zoals bijvoorbeeld Pfizer.

Ook op het vlak van duurzaamheid en milieu wordt de sector uitgedaagd. Hoe kijkt IBS daartegenaan?

Wij zetten sterk in op de Europese Green Deal, met een focus op duurzaamheid en het herzien van productieprocessen. Aan de bouwkundige kant verwachten wij op dat vlak toch heel wat investeringen. Zo bouwen we momenteel voor afval- en recyclage-expert Indaver een proeffabriek waarbinnen PMD zal worden gerecycleerd tot een nieuw volwaardig basisproduct. Ook zien we bij heel wat klanten testprojecten rond waterstof uit de grond springen, met de bedoeling dit later op grotere schaal toe te passen.



prioriteit

Levert IBS ook intern inspanningen op dat vlak?

Absoluut. We hebben ons kantoorgebouw uitgebreid met een focus op duurzame energie. We willen uiteraard een voorbeeld zijn voor onze klanten. Daarom maken we momenteel ook voor alle bedrijfswagens de omslag naar hybride wagens. Sommigen rijden volledig elektrisch, maar dat is niet voor iedereen haalbaar aangezien sommige werknemers van werk naar werk aardig wat kilometers moeten maken. Maar de overschakeling naar hybride zal sowieso voor een stevige reductie van onze uitstoot zorgen. Verder bekijken we ook nog andere mogelijkheden zoals zonnepanelen, werfbatterijen ... om die omslag in de toekomst nog te versnellen.

Met service, medewerkers, veiligheid en inventiviteit focust IBS op 4 duidelijke kernwaarden. Waarom zijn die zo belangrijk?

Tien jaar geleden hebben we die oefening gemaakt. Waar onderscheiden we ons in? En die vier dingen kwamen toen naar boven. Na ieder project doen we een enquête bij de klanten om af te toetsen hoe goed we scoren op die vier pijlers. Want het is niet omdat je jezelf zo profileert, dat het in de praktijk ook ef-



fectief zo is. Dat proberen we dus zeer goed te controleren. Als we bijvoorbeeld slecht scoren, zullen we onderzoeken hoe dat komt en bekijken wat we daaraan kunnen doen. Zo blijven we proactief aan onze kernwaarden werken.

Uiteraard is kwaliteit ook prioriteit, maar dat is een evidentie. Wie geen kwalitatief werk levert, valt door de mand. Volgens onze visie is de klant geen eenmalig contact. Zeker onze grote klanten doen regelmatig een beroep op ons. Een klant die we verliezen is dan ook effectief potentiële omzet die in rook opgaat. Ik heb geen glazen bol en kan niet voorspellen welke sprongen de eco-

nomie zal maken, maar zolang de klanten tevreden zijn, maken wij ons geen zorgen over het werkvolume.

U draagt niet alleen IBS, maar bij uitbreiding ook de hele sector een warm hart toe. Dat bewijst u door middel van uw engagement bij Embuild en Faba.

Er zijn veel gemeenschappelijke belangen die we als sector samen moeten uitdragen als we echt een impact willen hebben. Via de jongerenwerking ben ik indertijd bij Embuild terechtgekomen. Een hele leuke tijd waar ik mensen leerde kennen en veel geleerd heb. Dat resulteerde uiteindelijk in enkele mandaten in Antwerpen en op nationaal niveau, en zo kwam ik ook bij Faba terecht. Ik vind het belangrijk dat wij als aannemer onze stempel kunnen drukken en de focus kunnen leggen op wat er leeft binnen de sector. Anderzijds belichaamt mijn engagement ook een hedendaagse kijk op het beroep. De sector en de economie evolueren en de tijd van halstarrig blijven vasthouden aan oude gewoontes is voorbij. We moeten samen aan hetzelfde touw trekken en werken aan het positieve imago van de bouwsector. En daar horen ook opleiding, ondersteuning en het uitwisselen van kennis – met een proactieve rol voor Buildwise – bij. ■



Eiffage Group, marktleider in constante evolutie

Ook al is de Franse Eiffage Group een Europese marktleider op het vlak van bouw en concessies, ze blijft zich alsmear verder ontwikkelen, en dat in verschillende domeinen. Om deze status te behouden, heeft de groep niet gearzeld om sterke posities in te nemen, in overeenstemming met haar progressieve filosofie. Voor Fabrice Christophe Van Ophem, CEO van Eiffage Benelux, de bijzondere eigenschappen van de groep en haar doelstellingen toe, zowel op Europees als op Benelux-niveau. Door bepaalde activiteitenpijlers te belichten, onthulde hij het beeld van een organisatie die zich sterk bewust is van de uitdagingen waarmee de bouwsector vandaag en in de toekomst wordt geconfronteerd.

Overal een volledig dienstenpakket aanbieden

Vandaag is de Eiffage Group actief in de volgende acht vakgebieden: bouw, vastgoed, ruimtelijke inrichting, wegenbouw, burgerlijke bouwkunde, staalbouw, energiesystemen en concessies. Zoals Christophe Van Ophem uitlegt, tracht de groep deze diensten nu aan te bieden in

heel Europa: "Onze groep heeft haar aanbod uitgebreid via groei en overnames. In de Benelux is er slechts één domein waarin we nog niet actief zijn, namelijk wegenbouw. We bestuderen de mogelijkheden om ook dit laatste hiaat in ons activiteitenaanbod weg te werken en hebben al verschillende stappen in de goede richting gezet."



Deze exponentiële groei van competenties is een belangrijke troef van de Eiffage Group, waardoor zij een zeer groot deel van haar projecten intern en autonoom kan uitvoeren. Christophe Van Ophem voegt hieraan toe: "Ons polyvalente karakter, in combinatie met ons groot personeelsbestand, zorgt ervoor dat wij de kwaliteit en de veiligheid van onze werken volledig onder controle hebben, twee aspecten die voor ons van het allergrootste belang zijn."

“ In de eerste plaats willen we de aanwerving van vrouwen opkrikken, omdat we ervan overtuigd zijn dat dit een echte meerwaarde zou betekenen voor ons bedrijf ”

Een structuur die het verschil maakt

De Eiffage Group heeft een compacte organisatiestructuur met een duidelijke en beperkte hiërarchie, wat een voordeel is voor de besluitvorming en de communicatie tussen de verschillende vestigingen. Maar dat is niet alles: in tegenstelling tot veel concullega's heeft de groep haar aandeelhouderschap opengesteld voor werknemers, zowel bedienden als arbeiders. Vandaag is meer dan 20% van de aandelen in handen van de werknemers. Dit heeft vele gunstige gevolgen, legt Christophe Van Ophem uit: *“Ten eerste hebben zij een reële invloed op het bestuur van de onderneming. Ten tweede biedt het meer werkzekerheid tegenover potentiële externe spelers die zwaar zouden willen investeren in het kapitaal van de groep. Ten slotte, en dat is misschien wel het belangrijkste, creëert dit gedeelde aandeelhouderschap een sterk gevoel van samenhang, omdat de werknemers weten dat hun mening wordt gehoord en vooral dat hun werk wordt gewaardeerd, met name door de verdeling van de dividenden en de evolutie van het aandeel.”*

Christophe Van Ophem onderstreept ook dat dit bijzondere aandeelhouderschap voor werknemers bij Eiffage Benelux maar liefst 70% bedraagt.

Multinational met menselijke focus

Eiffage Group stelt 76.300 mensen tewerk, waaronder tweeduizend bij Eiffage Benelux. De groep groeit snel en is daarom voortdurend op zoek naar nieuwe medewerkers. In 2022 alleen al werden in de Benelux niet minder dan 122 bedienden en 150 arbeiders aangeworven. Ondanks deze zeer positieve cijfers blijven er uitdagingen opduiken, zegt Christophe van Ophem: *“In de eerste plaats willen we de aanwerving van vrouwen opkrikken, omdat we ervan overtuigd zijn dat dit een echte meerwaarde zou betekenen voor ons bedrijf. Er zijn nog te weinig vrouwen betrokken bij technische studies in de breedste zin van het woord, van engineering tot studies in het kader van de verschillende bouwberoepen.*



pen. De bouwsector biedt veel kansen en wij willen ervoor zorgen dat dit voor iedereen het geval is.”

Omdat de CEO van Eiffage Benelux voortdurend streeft naar verbetering, heeft hij van de kwaliteit van de arbeidsomstandigheden een belangrijke missie gemaakt: *“Elk jaar voeren we een tevredenheidsenquête uit onder onze medewerkers. Bij de laatste enquête haalden we een tevredenheidsscore van 96%, een resultaat waar ik erg trots op ben, maar dat tegelijk ook onderstreept dat we in dit opzicht nog steeds vooruitgang kunnen boeken.”*

Koolstofarm werken: het stokpaardje

De Eiffage Groep is zich ten volle bewust van de noodzaak voor de bouwsector om zich op een duurzame manier opnieuw uit te vinden en heeft enkele jaren geleden volledig de stap gezet naar een koolstofarme economie, met een reeks voornemens en doelstellingen voor 2025. Deze nieuwe aanpak is intussen perfect geïntegreerd bij de Benelux-vestiging, geeft Christophe Van Ophem aan. *“Dit is waarschijnlijk onze grootste bezorgdheid. De groep publiceert elk jaar een eigen klimaatrapport. Daarin lichten we op een transparante manier onze concrete acties en verbeterpunten toe. We willen de toon zetten in de sector en erkend worden als referentie en voorbeeld op dit gebied.”*

De groep, die een groot budget uittrekt voor innovatie, biedt haar klanten nu duurzamere versies van hun projecten aan en neemt zelfs een deel van de extra kosten voor haar rekening: *“We zijn ons er goed van bewust dat we ook onze klanten erbij moeten betrekken als we onze ambitieuze doelstellingen willen bereiken. Deze financiële steunmaatregel getuigt van ons engagement en onze bereidheid om onze partners te sensibiliseren.”*

In dezelfde geest willen Christophe Van Ophem en zijn teams de digitalisering van Eiffage Benelux verder versterken, wat mogelijk is *“dankzij collectieve intelligentie en het delen van best practices. Deze toenemende digitalisering zal op haar beurt leiden tot meer innovaties, wat alleen maar gunstig kan zijn, vooral bij onze inspanningen om onze ecologische voetafdruk te verkleinen.”* ■





T.PALM :

voor een menselijke en efficiënte

Sinds haar oprichting in 1965 door Toussaint Palm, de pionier van het sleutel-op-de-deurconcept, is de firma T.Palm in Wallonië uitgegroeid tot een echt begrip. Begin dit jaar bevestigde de onderneming haar ambitie om verder in te zetten op modernisering en de ontwikkeling van nieuwe activiteiten met de benoeming van een nieuwe algemeen directeur: Michael Guebel. Ondanks de (vele) huidige uitdagingen in de sector is hij optimistisch en belooft hij het bedrijfs-DNA, waarmee T.Palm zich onderscheidt van de concurrentie, te behouden en verder uit te dragen.

Eerder heroriëntatie dan revolutie

Michael Guebel maakt er geen geheim van dat hij zichzelf als een pragmaticus beschouwt. Dit weerspiegelt zich ook in zijn visie op de toekomst van T.Palm: "Een bedrijf dat niet met zijn tijd meegaat, mag weinig hoop koesteren voor de toekomst, ongeacht de sector waarin het actief is. Wij willen een efficiënte partner blijven die voeling heeft met de behoeften en verwachtingen van onze klanten." Zijn eerste prioriteit is om de renovatieafdeling van het bedrijf nieuw leven in te blazen, hoewel het zich van oudsher toespitst op nieuwbouw. De kersverse algemeen directeur wijst op verschillende redenen voor zijn eerste belangrijke missie binnen T.Palm.

"Allereerst is het simpelweg een teken des tijds: de vraag naar nieuwbouw neemt af en de vraag naar renovatie explodeert, zeker in het licht van de

energiecrisis die we doormaken. Ten tweede is het onze verantwoordelijkheid als algemeen aannemer om onze klanten te helpen bij hun streven naar duurzaamheid, zeker in het licht van de klimaatuitdagingen. Ten slotte is onze heroriëntatie naar renovatie een logische ontwikkeling: sinds we in 1984 begonnen zijn met het digitaliseren van onze dossiers, hebben we meer dan achtduizend woningen gebouwd. Wij zijn erg trots op het feit dat onze klanten van het eerste uur nu opnieuw bij ons komen aankloppen voor hun renovatiewerkzaamheden, zodat ze kunnen genieten van een kwalitatieve woning die voldoet aan de huidige energienormen."

De renovatieafdeling, die momenteel uit slechts één medewerker bestaat, zal aanzienlijk worden versterkt om de ambities van het bedrijf binnen dit domein te ondersteunen, bevestigt Michael Guebel: "Er komt binnenkort

een tweede collega bij en we verwachten dat we tegen eind volgend jaar tot tien extra medewerkers zullen kunnen aanwerven."

Bedrijfs-DNA vrijwaren ...

"We zijn bijzonder trots op de manier waarop we ons bedrijf leiden en ons beroep uitoefenen. Bij T.Palm heb ik geen personeel, maar collega's en ze noemen me allemaal bij mijn voornaam", benadrukt Michael Guebel. Deze informele en respectvolle werksfeer ziet de bedrijfsleider als de ultieme garantie op aangename arbeidsomstandigheden: "Onze medewerkers, of het nu bedienden of arbeiders zijn, zijn de belangrijk-





bouwsector

ste troef van ons bedrijf. Daarom is het managementteam overtuigd van de noodzaak om een gezonde werkomgeving en een optimale work-lifebalance te bieden. Als mijn collega's niet met plezier naar het werk zouden komen, zou ik als directeur duidelijk gefaald hebben."

Een positieve bonus voor T.Palm: door alles in het werk te stellen om de best mogelijke werk- en veiligheidscondities te garanderen, heeft het bedrijf de loonwedloop kunnen vermijden waarmee vele anderen in de sector te kampen hebben door een tekort aan arbeidskrachten: *"Wij hebben misschien niet de financiële middelen van sommige grote multinationals, maar ik ben ervan overtuigd dat wij ons personeel iets bieden wat zij niet kunnen bieden."*

... ook ten opzichte van de klanten

Michael Guebel wijst ook op deze bedrijfssfeer als een van de succesfactoren van de onderneming. Ze wordt eveneens uitgedragen op de werven en in de relaties met de klanten. *"Wij hebben een grote verantwoordelijkheid tegenover hen, want zij leggen hun levenslange project, hun droomhuis, in onze handen. Om aan hun verwachtingen te voldoen, moeten we voortdurend*



in dialoog gaan en ons hartelijk en betrouwbaar gedragen", zegt hij. De werfleiders staan vaak in contact met de opdrachtgevers en controleren dagelijks de voortgang, de veiligheid en de netheid van hun werven, *"Een kwestie van imago en principe",* aldus Guebel. *"Ongeacht het project, van de grootste en meest luxueuze villa tot het meest bescheiden huis, wij willen zo goed mogelijk voor de dag komen. Een goed humeur, behulpzaamheid en professionalisme maken deel uit van ons DNA, en dat zal niet snel veranderen."*

Inspir&Vous: meer dan maatwerk

"We staan bekend om onze know-how en ervaring op het gebied van sleutel-op-de-deurbouw en willen deze reputatie behouden", zegt Michael Guebel. Om dit doel te bereiken, heeft T.Palm het programma 'Inspir&Vous' gelanceerd. Concreet gaat het om een magazine dat, zoals de naam aangeeft, de inspiratie moet bieden die alle aspirant-bouwers nodig hebben om

zich hun droomhuis voor te stellen. *"We hebben tal van onafhankelijke architectenbureaus gevraagd om in drie progressieve fases plannen te maken voor hun ideale woning. Op basis van deze modellen kunnen de aspirant-bouwers genieten van persoonlijke begeleiding door een toegewijde projectmanager, vanaf de conceptuele fase tot de oplevering van het afgewerkte project."* Daarnaast worden ook alle T.Palm-woningen die niet in de catalogus staan op maat ontworpen door een onafhankelijke architect.

Een tevreden algemeen directeur

Uit respect voor zijn gewaardeerde collega's stond Michael Guebel erop om hen nog een boodschap van dank mee te geven: *"Het is dankzij ons hele team dat ik vandaag zo gelukkig ben in mijn job. Ik ben trots om T.Palm te kunnen vertegenwoordigen, een bedrijf dat ik met deze drie woorden kan samenvatten: passie, performantie en engagement." ■*



Renovatiemarkt wordt alsmaar belangrijker

Toen de privézwembadwereld in België nog in zijn kinderschoenen stond, begon Emiel De Cock met de verkoop van zijn eerste zwembaden. Eenvoudig, met een metalen wand en foliebekleding. In 1965 werd dan het eerste betonnen zwembad gebouwd. Vandaag, bijna 60 jaar later, runnen zoon Carlo en zijn zussen Sonja en Linda, het succesvolle bedrijf uit Hasselt. *"Onze hoofdfocus ligt op bouwkundige zwembaden en we mikken op de topprojecten"*, vertelt Carlo De Cock.

Sinds 1965 is het bedrijf alleen maar gegroeid en werden er naast buitenbaden ook binnenzwembaden gebouwd en werd met sauna's, bubbelbaden en stoomcabines ook de wellness-sector bediend. Vandaag is de 2de generatie al vele jaren aan de slag in dit familiebedrijf en de ambitie is nog altijd dezelfde: stijlvolle zwembaden bouwen van een hoge kwaliteit, met aandacht voor details. *"Onze doelstelling is nog steeds om aan onze klanten een project op maat aan te bieden dat beantwoordt aan hun levensstijl met gebruik van de nieuwste technologie, onderhoudsvriendelijk en zo veel mogelijk geautomatiseerd"*, klinkt het.

Was het een logische stap om in het bedrijf van uw vader te stappen?

Carlo De Kock: Toch wel. Na mijn middelbare studies ben ik meteen beginnen werken voor mijn vader, dat was in 1986. Ik had al wat vakantiewerk gedaan in het bedrijf, maar voor de rest had ik geen enkele ervaring. Vier jaar later werd

het bedrijf omgevormd naar een nv, met mijn vader, moeder en ik als aandeelhouders. In de loop van de jaren 90 hebben mijn zussen zich aan het bedrijf verbonden en samen met hen run ik vandaag het bedrijf. En sinds enkele jaren is ook mijn zoon Jens actief in het bedrijf.

Een echt familiebedrijf dus.

Absoluut. En met een rijke geschiedenis. Mijn vader kwam in 1958 in Hasselt terecht, startte een benzinstation en ging vervolgens ook auto's, grasmaaiers en boomzagen verkopen en repareren. Tot zijn broer, die in het Antwerpse opereerde als invoerder van zwembaden, mijn vader vroeg om die markt ook in Limburg, Luik en het Brusselse aan te boren. Zo ging die bal stilaan aan het rollen, maar het bleef wel lange tijd een occasionele bezigheid. De techniekers die actief waren in de garage, gingen ook mee om de zwembaden te bouwen.



Eigenlijk is de populariteit van de zwembaden-business pas echt in de jaren 90 begonnen groeien. Toen ik er in 1986 bijkwam, waren we met 4 medewerkers en vandaag zijn dat er bijna 30.

Klopt het dat tijdens corona de vraag naar privézwembaden nog een extra boost kreeg?

We hebben dat zeker gemerkt in de aanvragen, maar vaak was het niet realistisch of haalbaar. Onze planning zit doorgaans de volgende 6 maanden vol, dus van die grote vraag hebben we niet meteen kunnen profiteren.

Hoe is het bedrijf geëvolueerd sinds uw komst midden jaren 80?

We zijn steeds blijven vasthouden aan onze corebusiness: bouwkundige zwembaden. Daarnaast verkopen en plaatsen we ook al sinds de jaren 80 whirlpools, sauna's, stoomcabines ... We verkochten ook een tijdje prefab zwembaden, maar dat bleek niet houdbaar omdat dit al snel evolueerde naar een zelfbouwmarkt die ook massaal de tuincentra bereikte. Ook met de verkoop van stalen zwembaden en zwembaden uit polyester zijn we respectievelijk midden jaren 90 en begin jaren 2000 gestopt, waardoor we ons vandaag puur focussen op de bouwkundige zwembaden. Het was een bewuste keuze om specifiek op die niche te mikken.



Welke zijn voor uw bedrijf de grootste uitdagingen vandaag en in de toekomst?

We voelen hetzelfde als elke andere ondernemer voelt: het vinden van geschikt personeel is bijzonder moeilijk. Wij zijn in ieder geval vragende partij. In topjaren moeten wij toch 30 tot 40 projecten weigeren omdat het niet in de planning past. De optie om als bedrijf te groeien, heb ik bekeken, maar dat zou een extra projectmanager betekenen en een verdubbeling van het personeel. Daarom kiezen we vandaag bewust voor minder projecten en mikken we vooral op het uitvoeren van topprojecten met geschoold en ervaren personeel.

Sinds de oorlog in Oekraïne losbarstte schoten de materiaalprijzen de hoogte in. Hoe hard worden jullie daarmee geconfronteerd?

Dat laat zich voelen op verschillende vlakken. De brandstofprijzen duwen de transportkosten omhoog en op het vlak van materialen is er wel continu een gebrek aan iets. Warmtepompen blijven achter omwille van een blokkering van het Suezkanaal, epoxy geraakt niet van Oekraïne tot hier, de klei voor keramische tegels kan Turkije niet verlaten, het transport van titanium uit Rusland loopt stroef ... Er zijn veel leveringsproblemen waardoor we soms bepaalde delen van een project met vertraging moeten afronden. Er is doorgaans wel begrip van onze klanten en we proberen proactief te werken door tijdelijk goederen te stockeren, maar ook dat is gelimiteerd natuurlijk.

Ben je, ondanks alle moeilijkheden, toch nog altijd even hard gepassioneerd voor de sector?

Als ik de passie niet meer zou voelen, dan zou ik dit na 40 jaar niet meer doen. We creëren nog altijd een product waar de klant heel erg naar uitkijkt en blij van wordt. En daar halen we uiteraard veel voldoening uit. Het blijft iedere keer een mooi moment als we een project opleveren. En de vraag naar zwembaden is nog altijd hoog genoeg om voldoende rendabel te zijn. Maar wat de toekomst brengt, weet ik natuurlijk niet.

Als er in Frankrijk geen privézwembaden meer gevuld mogen worden, dan is het niet ondenkbaar dat dit in België ook ooit het geval zou zijn. Maar ook dan zouden we niet panikeran want we zien tegelijkertijd wel de renovatiemarkt heel hard groeien en alsmaar belangrijker worden. Nieuwe boordstenen, versleten filters ... voor een binnenzwembad kan zo'n renovatie oplopen tot 100.000 euro. Bovendien is een zwembad een heel individueel product, waarbij iedere zwembadbouwer zijn specifieke accenten legt, filters en pompen gebruikt, een bepaald type ontsmetting toe past ...

Dus renovaties en onderhoud worden best door de initiële bouwer uitgevoerd. En wat dat betreft hebben we als Zwembaden De Cock uit Hasselt uiteraard een grote en betrouwbare klantenportefeuille opgebouwd dankzij de jarenlange inzet van ons ganse team en hier mogen we terecht trots op zijn. ■





De kafkaïaanse ontwikkeling van grond: hoe complexiteit niet de uitzondering, maar de regel werd

Het juridische kluwen waar vastgoedontwikkelaars vandaag mee geconfronteerd worden neemt buitensporige proporties aan. Een woondroom realiseren zonder hulp van een juridisch expert lijkt stilaan onmogelijk. Wat zijn de pijnpunten en wat kunnen we eraan doen? Wij spraken erover met Dirk Evenepoel, zaakvoerder bij projectontwikkelaar en woningbouwer Bato nv, en Jan Ghysels, advocaat-vennoot bij Seeds of Law.

Als ontwikkelaar-woningbouwer is Bato vandaag een gevestigde waarde in het Pajottenland. Waaraan heeft u die status te danken?

Dirk Evenepoel: Sinds 1996 is Bato gegroeid van een algemene bouwonderneming met kleinschalige appartementsbouw, woningbouw en renovatie tot één van de meest toonaangevende bouwbedrijven in het Pajottenland. We profileren ons als een familiaal bedrijf waar op een collegiale manier wordt gebouwd, samen met de klant, aan duurzame en kwalitatieve woonprojecten in eigen streek. We hebben alles onder één dak: we ontwerpen, bouwen en verkopen ons eigen residentieel vastgoed. We zetten ook sterk in op duurzaam ondernemen. Zo ondertekenden we 2 jaar geleden een duurzaamheidscharter met 40 actiepunten. Een klant die kiest voor Bato, kiest voor een persoonlijke aanpak waarbij we samen met de klant bouwen aan zijn of haar droomhuis. Flexibiliteit en inspraak zijn in dat traject prioritair.

Velen denken dat het leven van een ontwikkelaar steeds rozengeur en maneschijn is, terwijl dat in de realiteit vaak lijkt tegen te vallen. Wat zijn volgens u de voornaamste uitdagingen vandaag?

Alhoewel de Vlaamse overheid de gemeenten aanzet tot kwalitatieve kernverdichting, stellen we vast dat de vergunbaarheid van projecten in deze kernen sterk wordt afgeremd. Elke gemeente zwaait met verordeningen en beleidsplannen die de ontwikkeling van gronden of panden bemoeilijkt of zelf onmogelijk maakt. Door de schaarste aan bebouwbare gronden in onze regio zijn de grondprijzen overigens de laatste jaren fenomenaal gestegen. Aangezien we sleutel-op-de-deurconcepten aanbieden is de grondprijs al gauw 30 % van het totale kostenplaatje. Bovendien is de rente op projectfinancieringen gestegen tot meer dan 4 % en stegen ook de hypothecaire leningen waardoor investeerders beginnen af te haken. En uiteraard is er ook de stijging van de materiaalprijzen en de lonen, wat

wordt verrekend in de verkoopprijs. Gecombineerd met de hogere normen voor woonoppervlakten leidt dit tot onbetaalbaarheid van woningen/appartementen.

Seeds of Law staat ontwikkelaars bij in hun strijd voor duidelijkheid. Wat gaat er volgens u mis in de praktijk? Waarom hebben ondernemingen überhaupt nood aan uw diensten?

Jan Ghysels: Geen landschap is erger vervuild dan het juridisch landschap. Er is te veel wetgeving en ze verandert om de haverklap. Neem bijvoorbeeld het verval van een verkavelingsvergunning, dat is hogere wiskunde. We zijn van een overzichtelijke wet van 1962 naar een resem van decreten gegaan, die nu zijn uitgemond in het Omgevingsdecreet, waar stedenbouw en milieu samen komen. Gelijktijdig moet men nog met vele andere wetgevingen rekening houden, de bodemsanering en de natuurwetgeving bijvoorbeeld. Klap op de vuurpijl is dat de Vlaamse Overheid zich zelf schuldig maakt aan desinformatie. Zie maar wat er op de website van de overheid staat over woonuitbreidingsgebieden. De regelgeving is onoverzichtelijk. Dat geeft een gevoel van onzekerheid waaruit onbehagen voortkomt.

Het kader wordt nog grotendeels gevormd door de gewestplannen. Die zijn verouderd. De ruimtebehoefte is wel gemonitord, maar niet verwerkt. Verder zijn het stedenbouwwrecht en het milieurecht geïdeologiseerd. Er is geen individuele beoordeling meer van een project. De goede plaatselijke ordening is een lachertje geworden. Met het kijvende en moraliserende vinger-tje worden blindelings doelstellingen nagestreefd. Het ontbreekt ook aan democratisch debat. Iemand blijkt te hebben beslist dat we allemaal in de stad moeten wonen in kleine woon-titeiten, dat we geen auto meer nodig hebben en als dat toch zou moeten, dan een elektrische die we niet bij onze woning mogen parkeren, maar in een parkeergarage aan de rand van de stad ... Daarover is nog nooit een maatschappelijk, laat staan een poli-tiek debat gevoerd. De zo verguisde Stedenbouwwet van 1962 had zo een jaarlijks debat vooropgesteld, maar zonder gevolg.

Één van de meest prangende vraagstukken van vandaag de dag betreft de problematiek inzake de interactie tussen verkavelingsvergunningen, groepswooningbouw en de vestiging van een recht van opstal. Kan u als expert kort toelichten hoe men als vastgoedonderneming hierop het best anticipeert?

Jan Ghysels: Projectontwikkeling gebeurt met gebruik van juridische technieken. Sommige technieken zijn geregeld in de Vlaamse wetgeving, zoals de verkaveling. Andere maken deel uit van het Federale wettenarsenaal, zoals een recht van opstal. Nog anderen zitten te paard op de twee rechtstelsels, zoals de groepswooningbouw. Het merkwaardige is dat in de verschillende parlementen het debat niet echt over die verweving gaat. Er is een verkavelingsvergunning nodig om een stuk grond te 'verkavelen' voor woningbouw of voor het opstellen van vaste of verplaatsbare constructies die voor bewoning kunnen worden gebruikt. De handeling 'verkavelen' is in het decreet omschreven als een grond vrijwillig verdelen in twee of meer kavels om ten minste één van deze kavels te verkopen of te verhuren voor meer dan negen jaar, om er een recht van erfpacht of van opstal op te vestigen of om één van deze overdrachtsvormen aan te bieden, zelfs onder opschortende voorwaarde, met het oog

op woningbouw of de oprichting van constructies.

De rechtshandeling moet een verdeling van de grond inhouden. De loutere privaatrechtelijke opdeling van de eigendom in de eigendom van de grond en de eigendom van de opstallen, maakt van deze opdeling geen verkaveling. Er ontstaat daardoor geen kavel. De opstallen zijn een volume en een volume is geen kavel. De afsplitsing van dat volume geeft wel aanleiding tot een kadastraal volume, maar ook dat maakt het volume geen kavel. Dat de verdeling een verkaveling is, is een feitenkwestie. De bedoelingen van de eigenaar-verdeler spelen daarbij een doorslaggevende rol. Als bij de verdeling een of meerdere delen bestemd wordt voor de oprichting van constructies, dan is dat verkavelen. Men mag zich daarbij niet blindstaren op kadastrale percelen. Een kadastrale verdeling is op zich irrelevant, dat kan een verdeling zijn zonder dat daarbij (bouw)kavels tot stand komen. Een verdeling als gevolg van een eerdere gewone splitsing, wijzigt die splitsing niet van aard en maakt die niet alsnog een verkaveling. Ook niet wanneer achteraf men op één van de gesplitste delen woningen wil oprichten. Wat al verdeeld is, moet niet meer verdeeld worden.

Vastgoedontwikkeling wordt duidelijk steeds complexer, wat uiteraard een impact heeft op de kostprijs en de haalbaarheid van vastgoedprojecten. Wat zou uw boodschap zijn aan ondernemingen enerzijds en de overheid anderzijds?

Jan Ghysels: Een projectontwikkelaar moet zijn portefeuille niet alleen economisch beheren, maar ook juridisch. Projectontwikkeling vereist een interdisciplinaire aanpak. Breng de juristen tijdig aan tafel om procedures te voorkomen. Het aanleggen van een eigen groundbank is geen luxe. De juistheid controleren van dat wat in overheidsdatabanken opgenomen is, is aan te bevelen en maakt dat bijsturing, aanvulling of verbetering tijdig kan worden doorgevoerd. Het hebben van een eigen groundbank kan ook de notariële afhandeling vlotter laten verlopen. Een actiever en preventief beheer van 'slapende' gronden, kan wonderen doen. Het is aangewezen om de vaste scenario's die men bij projecten gebruikt aan een doorlichting

te onderwerpen, zodat bij de toepassing er niet plots problemen naar boven komen. Wanneer men in der haast een project moet bijsturen omdat er ergens een probleem opduikt dat men vroeger had kunnen detecteren, kan dit het evenwicht verstoren. Een goed draaiboek is essentieel voor een vlotte ontwikkeling en de transparantie naar investeerders, financiers en klanten.

Dirk, hoe tracht u als ontwikkelaar het hoofd te bieden aan de hedendaagse uitdagingen?

Dirk Evenepoel: Durf denken in de hoogte. Door extra bouwlagen krijg je meerdere voordelen: minder ruimtebeslag, minder verhardingen en kwalitatieve publieke ruimte. Durf een kaart op te stellen met de beleidsmaker waarin de gewenste dichtheid per gemeente, gehucht, streek ... wordt uitgedrukt. En stem uw vergunningsbeleid hier op af. Beslissingen tot het verlenen van een bouwvergunning gebeuren nu door de lokale overheid. Dossiers van enige omvang zouden regionaal moeten worden behandeld en vergund. Hierdoor speelt de emotie met de lokale mandatarissen en zijn kiezers minder mee. Verder is de procedure tot het indienen van bezwaren op een project nu veel te eenvoudig. Gedetailleerde omgevingsaanvragen worden met eenvoudige bezwaren vaak gekelderd. Ik pleit voor een tweesporenvergunningbeleid: een eerste vergunning waarin het bouwprogramma en de dichtheid worden vastgelegd en een tweede vergunning waarin het ontwerp in detail wordt uitgewerkt. Dit zijn maar enkele voorstellen. Ook verplaatsbare bouwrechten, een autonoom gemeentebedrijf en regionale kwaliteitskamers zouden een deel van de oplossing kunnen zijn.

Als u één krachtige boodschap zou kunnen geven aan de Vlaamse overheid, wat zou deze dan zijn?

Jan Ghysels: Maak het mogelijk om de gewestplannen terug te wijzigen als gewestplannen, los van ruimtelijke uitvoeringsplannen. Daar ligt de sleutel om de zo gevreesde planschade betaalbaar te maken, zonder de eigenaars onnodig te frustreren en het onbehagen te doen toenemen. Haal de paranoia uit het systeem, beperk de controledrang, vereenvoudig de wetgeving en laat computergestuurde processen de mensen niet wegdringen. ■



Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals pakt uit met vijf technische filmpjes

De Belgische Federatie van Zwembad- en Wellnessprofessionals heeft vijf nieuwe technische filmpjes klaar. In elk filmpje komen ideeën of oplossingen voor zwembaden aan bod, maar de belangrijkste boodschap blijft: *“Werk met een professionele zwembadbouwer voor de uitvoering en het onderhoud van uw zwembad.”*

In dit artikel geven we een korte inhoud van elk filmpje. Scan de QR-code om de volledige video's te bekijken op de website van de Federatie.



Als je keuzes moet maken, geef dan voorrang aan de uitrusting en aan een betrouwbare installatie!

De eerste video uit de reeks draait rond het budget dat bij een zwembad komt kijken. Eerst worden de verschillende opties voorgesteld die de klant heeft, en vervolgens de keuzes die het best passen bij het beschikbare budget. Tal van factoren hebben namelijk een impact op

het budget: het type materiaal, het niveau van de uitrusting, het type afdekking, de afwerking, de opties en de afmetingen.

Het juiste onderhoud en de keuze van de juiste uitrusting worden gemakkelijker met de hulp van een professionele zwembadbouwer

Een professionele zwembadbouwer weet dat een goed onderhouden zwembad nooit helemaal leeggevoerd moet worden. Maar weet de klant dat ook?

In het tweede filmpje komen daarom het onderhoud en de uitrusting van het zwembad aan bod. Het benadrukt het belang van een goede planning van het onderhoud, met aandacht voor de chemie van het zwembadwater en de correcte desinfectie.

Als er ruimte voor is in het budget, loont het de moeite om te investeren in een automatisch waterbehandelingssysteem. Ook het gebruik van een warmtepomp is interessant om het water op temperatuur te houden.

Check eerst referenties en aanbevelingen vooraleer te kiezen voor een zwembadbouwer

De derde video gaat in op de haalbaarheid van een project en op de timing voor de bouw van een zwembad. Zowel voor particulieren als voor professionelen is het interessant te weten dat een bouwvergunning niet altijd nodig is voor de bouw van een zwembad. De voorwaarden verschillen in functie van de regionale en gemeentelijke wet- en regelgeving. Bovendien komt het zelden voor dat een zwembadspecialist aangeeft dat een project onuitvoerbaar is. Hij zal eerst alle opties onderzoeken. Mogelijk zijn aanpassingswerken nodig en zorgen die voor schade aan de tuin. In dat geval is het de verantwoordelijkheid van de zwembadbouwer om deze op voorhand in te schatten en er rekening mee te houden bij de opmaak van de offerte.

Om particulieren te helpen bij de keuze van een betrouwbare aannemer stelt de Federatie op haar website een lijst ter beschikking van professionele zwembadbouwers. Bent u dat ook en wilt u lid worden van de BFZ, neem dan contact op via: zwembadbouwers@faba.be (NL) constructeurs-piscines@faba.be (FR).

Een zwembadbouwer zal altijd een dienst na verkoop aanbieden die snel, efficiënt en deskundig kan tussenkomen voor herstellingen en onderhoud

Een goed onderhouden zwembad in beton heeft een onbeperkte levensduur. Hetzelfde geldt voor een zwembad met een kuip uit een kwalitatief materiaal.

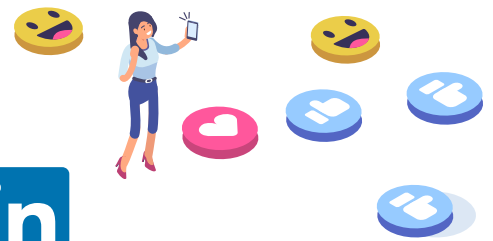
Een regelmatig onderhoud van het zwembad is belangrijk en ook de gebruikte producten spelen een rol. Niet iedereen heeft blind vertrouwen in deze producten, zowel omwille



van hun mogelijke gevolgen voor de gezondheid als uit angst voor de versnelde slijtage van het zwembad. Het is bijgevolg essentieel deze 'twijfelaars' gerust te stellen door aan te geven welke producten veilig zijn. Tegelijk zal de zwembadbouwer ook verschillende middelen moeten inzetten om mogelijke risico's te voorkomen.

U droomt van een binnenzwembad?

De vijfde en laatste video is opgebouwd rond (duurdere) binnenzwembaden en zwemkanalen om baantjes te trekken. Het is voor deze zwembaden aangewezen een architect in te schakelen voor het ontwerp van het binnenzwembad dat perfect past bij de rest van het gebouw. ■



Gezien op LinkedIn

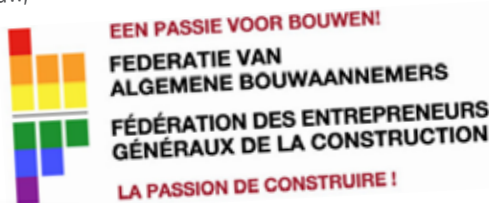
Wist u al dat de Faba actief is op LinkedIn? Hieronder een greep uit enkele posts van de afgelopen weken. Volg onze pagina en ontvang als eerste updates specifiek aan de sector!



De Federatie van Algemene Bouwaannemers zet haar logo in de kleuren van de regenboog op deze Internationale Dag tegen Holebi- en Transfobie.

Op deze manier tonen wij onze volledige steun aan de LGBTQI+ gemeenschap en willen we een boodschap van solidariteit overbrengen.

De bouw, een sector voor iedereen.



Verlaagd btw-tarief van 6% op afbraak en heropbouw: de maatregel voor de verdichting van ons woonbestand

+35% meer aanvragen voor sloopvergunningen:

Het aantal gebouwen waarvoor door een particulier een sloopvergunning is aangevraagd, is met ongeveer 35% gestegen in vergelijking met hetzelfde aantal in vergelijkbare Belgische steden die niet van het verlaagde btw-tarief konden profiteren.

Reconversie van in onbruik geraakte of vervallen gebouwen:

In onbruik geraakte of vervallen gebouwen kunnen worden omgezet in kwaliteitswoningen, wat niet alleen bijdraagt tot verdichting, maar ook tot een algemene verbetering van de woonkwaliteit in steden en gemeenten.

Een sociale doelstelling:

Één van de voornaamste doelstellingen van deze maatregel is het verbeteren van de toegang tot kwaliteitswoningen voor de meest kwetsbaren in onze maatschappij.

Verlenging noodzakelijk:

Het verlaagde btw-tarief van 6% op afbraak en heropbouw trad op 1 januari 2021 in werking en zou eind 2023 aflopen. Het spreekt evenwel voor zich dat deze maatregel zal moeten worden verlengd indien we de toegang tot de residentiële vastgoedmarkt wensen te kunnen blijven garanderen op een moment dat de sector een prijsstijging kent door de inkrimping van het aanbod, de stijgende vraag en de economisch onzekere tijden.

Onze aanbeveling:

De Federatie van Algemene Bouwaannemers - Fédération des Entrepreneurs Généraux de la Construction beveelt een permanente toepassing van het verlaagde btw-tarief op sloop en heropbouw aan om het woonaanbod te vergroten, en dit zowel voor koop- als huurwoningen.

Sammy Mahdi Vincent Van Peteghem Wouter Beke Leen Dierick cd&v

#BetaalbaarBouwen #Faba #Forever6 #Embuild

Like Comment Share

EUROBRIDGE 2023: HOE HOUDEN WE ONZE BRUGGEN VEILIG TERWIJL WE DE GREEN DEAL RESPECTEREN?

Vandaag vindt Eurobridge 2023 plaats, en de Faba kon als partner niet ontbreken uiteraard!

Deze conferentie wil de aandacht vestigen op het belang van milieuvriendelijk onderhoud van bouwwerken, de noodzaak om de koolstofvoetafdruk te verkleinen en het bijbrengen van deze technieken aan de oude en nieuwe generatie.

#Eurobridge #brug #Faba

Like Comment Share

Naar een energie- en klimaatneutrale renovatie en (ver)nieuwbouw?

Ons patrimonium energie- en klimaatneutraal maken, zal inspanningen vergen van de hele maatschappij. Welke uitdagingen liggen op ons te wachten? En hoe kunnen we die met succes aangaan?

Buildwise organiseert in samenwerking met FABA een roadshow op drie locaties om deze vragen scherp te stellen en een aantal antwoorden te formuleren.

De roadshow vindt plaats in Brussel op 23 mei, in Namen op 2 juni en in Zwijnaarde op 6 juni – telkens van 9 tot 13u.

Voor meer informatie en inschrijving, klik hier.

Bent u een particulier en heeft u vragen over de zgn. "tienjarige aansprakelijkheid"?

Wenst u te weten wat uw rechten zijn in geval van een probleem tijdens of na de uitvoering van de werken door uw aannemer? Of hoe men in het Burgerlijk Wetboek omgaat met deze materie?

Onze Legal Manager, Thijs Eeckhaut, formuleerde een antwoord op de meest prangende vragen, zoals:

- Is het waar dat een aannemer 'wettelijk verplicht' is om tien jaar 'garantie' te bieden op de werkzaamheden die hij uitvoert voor een particulier?
- Kan een aannemer aansprakelijk gesteld worden voor de zgn. 'lichte verborgen gebreken'?

Het antwoord op deze vragen en meer zijn kan u terugvinden in ons artikel in het magazine CRI van het SNPC.

#entrepreneur #comment #responsabilitedecennale #interview #legal

Comment Share

Word de Beste Tegelzetter 2023!

Bent u tegelzetter, lid van Fecamo en wilt u uw werk in de picture zetten? Aarzel dan niet en doe mee aan onze wedstrijd voor de Beste Tegelzetter 2023!

Deze wedstrijd is onderverdeeld in vier categorieën: junior (jonger dan 25 jaar), mozaïek, standaardformaat en XXL-formaat.

Badkamer, keuken, terras, zwembad, woonkamer, toilet ... Al uw projecten kunnen worden beloond! Per categorie worden drie winnaars gekozen. Zij zullen, afhankelijk van hun ranking, een bronzen, zilveren of gouden medaille ontvangen.

Wilt u verkozen worden tot de Beste Tegelzetter 2023 in uw categorie? Vul dan het formulier in op onze website. Wij zullen uw fantastische tegelproject met plezier beoordelen!

Meer informatie en inschrijven <https://lnkd.in/eJrzwnmk>

#FEGC #event #beton #roadshow #embuild

Like Comment Share



SEEDS *of* LAW

Legal Consultancy and Advocacy

Seeds of Law is een full service advocatenkantoor, gespecialiseerd in ondernemingsrecht, handelsrecht, vastgoed- en bouwrecht en administratief recht.

Strategisch meedenken en duurzame oplossingen bieden gaan bij ons hand in hand met onze klantgerichte en pragmatische aanpak.

Vanuit een partnership met onze cliënten geven we doelgericht, pro-actief en performant juridisch advies dat bijdraagt aan de realisatie van hun projecten.

Van particulier tot zelfstandige...van startende tot stevig gevestigde onderneming... van KMO tot multinational...van commercieel bedrijf tot overheid... Seeds of Law biedt aan een brede doelgroep juridische diensten op maat.

Seeds of Law begeleidt haar cliënten steeds van begin tot einde met grote integriteit, vakkundigheid en expertise.

”

All the flowers of tomorrow are in the seeds of today

📍 Brussels 📍 Ghent 📍 Antwerp

www.seeds.law - info@seeds.law



Geen water meer toevoegen aan beton op de bouwplaats!

Wanneer nieuwe betonnormen worden gepubliceerd, gaan we ter plaatse in de verschillende provincies om de actoren in de bouwsector te informeren. Tijdens de roadshow afgelopen voorjaar ontvingen we ongeveer 100 aannemers tijdens 5 opleidingen. De Faba, Buildwise, Be-Cert, GBV en Fedbeton werkten samen om de deelnemers te informeren over de laatste nieuwigheden in de wereld van het stortklaar beton.

Een nieuwe versie van de Belgische norm NBN B 15-001 werd in juli 2022 gepubliceerd als aanvulling op de Europese norm NBN EN 206, betreffende de specificatie, prestaties en conformiteit van beton. Tegelijkertijd werd ook de uitvoeringsverordening TRA 550 voor de BENOR-certificatie van stortklaar beton herzien. Verschillende wijzigingen zijn rechtstreeks van invloed op aannemers, met name die betreffende de consistentie van beton en het onderhoud ervan in de tijd. Deze wijzigingen veranderen de dagelijkse werking van de aannemers.

En de gevolgen zijn reëel. Zo wordt bijvoorbeeld het toevoegen van water aan het beton op de bouwplaats - wat in BENOR-beton al vele jaren verboden is - bijna onmogelijk gemaakt, aangezien mengwagens niet langer een directe slang van de watertoevoer naar de inlaat van de mengtank mogen hebben. Het bestellen en leveren van beton in de juiste vloeibaar-

heid wordt dus nog belangrijker. De invoering van consistentieclassen, die gekoppeld zijn aan specifieke toepassingen, moet hiertoe bijdragen. Consistentiecorrecties kunnen nog steeds ter plaatse worden uitgevoerd, mits de juiste superplastificeerders worden gebruikt. Een andere wijziging is de mogelijkheid om de gegarandeerde verwerkingstijd onder bepaalde omstandigheden te verlengen en de mogelijkheid om verlengd consistentiebehoud te vragen.

Deze roadshow was voor de deelnemers ook een gelegenheid om meer te weten te komen over de mogelijkheden van de circulariteit van beton. Om de winning van grondstoffen te beperken, is het namelijk mogelijk gerecycleerde granulaten in beton te gebruiken ter vervanging van natuurlijke granulaten zonder dat de eigenschappen van vers of verhard beton veranderen. Het volstaat om bij de bestelling aan te geven dat het gebruik van gerecycleerde granulaten gewenst is. Er zijn nu ongeveer

10 betoncentrales die dit standaard in hun assortiment hebben.

Naast circulariteit is het verminderen van de CO₂-impact van beton op korte termijn noodzakelijk om bij te dragen tot de klimaatdoelstellingen. Er bestaan al veel initiatieven om beton milieuvriendelijk te produceren. Beton heeft een aanzienlijke CO₂-impact tijdens de productie, die grotendeels te wijten is aan de productie van cement. In België gebruiken we sinds de jaren tachtig samengestelde cementen, waarvan de CO₂-voetafdruk al aanzienlijk lager is dan het Europese gemiddelde. Als aannemer kunt u vandaag al gecertificeerd CO₂-arm beton bestellen door te verwijzen naar de CO₂ CSC-module (Concrete Sustainability Council).

Een ander initiatief is het gebruik van elektromobiliteit. Om de uitstoot van broeikasgassen te verminderen, zouden betonmixerchauffeurs elektrische vrachtwagens kunnen gebruiken, waarmee beton op een milieuvriendelijkere manier kan worden vervoerd. De toegang tot emissiearme gebieden is mogelijk en naast de totale afwezigheid van vervuilende uitstoot tijdens het gebruik is de nauwelijks afwezigheid van geluidsoverlast een onmiskenbaar pluspunt voor de omwonenden en de ploegen. ■

V O L V O



RUSTIGER OP HET TERREIN ALL-ELECTRIC

De robuuste Volvo FMX Electric kan zwaar materiaal en machines in gevoelige delen van de stad afleveren en ophalen met zo min mogelijk overlast.

En daarmee voldoen aan de eisen van de maatschappij voor schoner en rustiger transport. Om de overgang naar elektromobiliteit te vereenvoudigen, wordt de truck aangeboden samen met oplossingen voor opladen, route- en bereikplanning, energiestatus en meer.

Volvo Trucks. Driving Progress



Beleidsmatig (on)gewenste ontwikkelingen als basis voor het invoeren van lokale bouwstops: het nieuwe Zwaard van Damocles?

Het voorbije decennium werd er reeds veel gezegd en geschreven over de toekomst van de (Vlaamse) Ruimtelijke Ontwikkeling en de manier waarop we als mens en maatschappij idealiter zouden moeten omgaan met de ruimte die ons nog rest. De groeiende consensus was dat het tempo waaraan openbare ruimte werd ingenomen voor bepaalde activiteiten op termijn niet langer houdbaar was, reden waarom we moesten beginnen na te denken over efficiëntere en meer leefbare vormen van ruimtegebruik, zoals verdichting, volumebouw, buurtontwikkeling en geïntegreerde vastgoedprojecten.

Om deze visie te realiseren, moest de Vlaamse Overheid twee uitdagingen aangaan. Enerzijds moest er een doeltreffend decretaal kader worden ontwikkeld, het zogenaamde 'instrumentendecreet', waarmee het huidige ruimtegebruik anders kon worden vormgegeven en op een billijke manier herverdeeld kon worden. Anderzijds moest de overheid in gesprek gaan met particuliere grondbezitters, bouwondernemingen en lokale besturen om hen te overtuigen van de meerwaarde en noodzaak van deze alternatieve

visie op ruimtegebruik, ook wel bekend als de 'bouwshift'.

Hoewel de Vlaamse Overheid erin lijkt geslaagd te zijn om het eerste deel van haar opdracht, het instrumentendecreet, succesvol te voltooien, heeft ze nog steeds geen sluitende oplossing gevonden voor een probleem dat zich binnen haar eigen gelederen heeft gemanifesteerd. De ruimtelijke visie van lokale besturen, die minimaal op verdichting en nieuwbouw willen inzetten, en die van Vlaanderen, die juist streeft naar kernversterking en verdichting in de huidige bevolkingscentra, lijken niet met elkaar overeen te stemmen. Lokale besturen zoeken actief naar manieren om hun eigen ruimtelijke visie te laten prevaleren, wat resulteert in creatieve en oneigenlijke interpretaties van bestaande beleidsinstrumenten. In deze uiteenzetting gaan we dieper in op een van de populairste manieren waarop lokale besturen hun rebellie tegen Vlaanderen proberen voort te zetten, namelijk het instrument van de 'beleidsmatig gewenste ontwikkeling' en het oneigenlijke gebruik ervan om lokale bouwstops in te voeren.

Definitie en voorwaarden van beleidsmatig gewenste ontwikkelingen

a. Algemeen: een manier om te anticiperen op toekomstige wijzigingen van de ruimtelijke visie

De Vlaamse Codex Ruimtelijke Ordening (hierna: VCRO) stelt dat vergunningverlenende overheden bij de beoordeling van een vergunningsaanvraag niet alleen kunnen rekening houden met de actuele regels vervat in de stedenbouwkundige verordeningen en gemeentelijke ruimtelijke uitvoeringsplannen, maar ook met eventuele beleidslijnen die de basis zullen vormen voor toekomstige wijzigingen van het bestaande kader (de zgn. 'beleidsmatig gewenste ontwikkeling'). Dit betekent, met andere woorden, dat lokale besturen bij de beoordeling van lopende en nieuwe vergunningsaanvragen reeds rekening kunnen houden met 'toekomstige voorwaarden' die naar aanleiding van een nieuwe ruimtelijke visie nog definitief dienen te worden verankerd in gemeentelijke RUP's en stedenbouwkundige verordeningen, mits aan bepaalde voorwaarden werd voldaan.

b. Essentiële kenmerken en toepassingsvoorwaarden

Om als beleidsmatig gewenste ontwikkeling te worden beschouwd, moeten bepaalde essentiële kenmerken en toepassingsvoorwaarden worden vervuld. Ten eerste moet het gaan om een ontwikkeling die in lijn is met de beoogde ruimtelijke visie en beleidsdoelstellingen. Dit betekent dat de voorgestelde ontwikkeling moet passen binnen de gewenste ruimtelijke ordening, zoals bijvoorbeeld het streven naar verdichting, kernversterking of duurzaam ruimtegebruik.

Daarnaast moet de beleidsmatig gewenste ontwikkeling voldoende concreet en onderbouwd zijn. Het lokale bestuur moet kunnen aantonen dat de voorgestelde ontwikkeling gebaseerd is op een solide beleidsvisie en ondersteund wordt door relevante ruimtelijke plannen, beleidsdocumenten of andere instrumenten. Hierbij is het belangrijk dat er een duidelijke motivatie en argumentatie wordt gegeven voor de keuze en noodzaak van de ontwikkeling.

Verder moet de beleidsmatig gewenste ontwikkeling aantoonbaar bijdragen aan een betere ruimtelijke kwaliteit, leefbaarheid of duurzaamheid. Het is van belang dat de voorgestelde ontwikkeling positieve effecten heeft op de ruimtelijke omgeving en de leefomstandigheden

van de betrokken gemeenschap. Dit kan bijvoorbeeld worden bereikt door het creëren van groene ruimtes, het bevorderen van sociale cohesie, het versterken van de lokale economie of het verbeteren van de mobiliteit.

Tot slot moet de beleidsmatig gewenste ontwikkeling voldoende draagvlak hebben binnen de gemeenschap en betrokken stakeholders. Het is belangrijk dat er participatie en overleg plaatsvindt met alle relevante actoren, zoals bewoners, ondernemers, maatschappelijke organisaties en andere belanghebbenden. Op die manier kan er consensus worden bereikt en kunnen eventuele bezwaren of tegenstrijdige belangen worden aangepakt

Het oneigenlijke gebruik van beleidsmatig gewenste ontwikkelingen voor het invoeren van lokale bouwstops

Hoewel het concept van beleidsmatig gewenste ontwikkelingen bedoeld is als een instrument om vooruit te kijken en ruimtelijke visies te sturen, wordt het in sommige gevallen ook misbruikt door lokale besturen als middel om lokale bouwstops in te voeren. Dit wordt vaak gedaan wanneer er een discrepantie bestaat tussen de ruimtelijke visie van het lokale bestuur en die van de hogere bestuursniveaus, zoals de Vlaamse Overheid.

Lokale besturen kunnen bijvoorbeeld een beleidsmatig gewenste ontwikkeling gebruiken om vergunningsaanvragen te weigeren of tegen te houden, zelfs als deze voldoen aan de geldende regelgeving en het lokale bestemmingsplan. Ze beroepen zich hierbij op de toekomstige wijzigingen in de ruimtelijke visie die zij voor ogen hebben, maar die nog niet officieel zijn vastgelegd in beleidsdocumenten of ruimtelijke plannen.

Dit oneigenlijke gebruik van beleidsmatig gewenste ontwikkelingen kan leiden tot rechtsonzekerheid en frustratie bij projectontwikkelaars, investeerders en andere betrokken partijen. Het bemoeilijkt de voorspelbaarheid en consistentie van het vergunningsproces, omdat de criteria voor goedkeuring of afwijzing van vergunningsaanvragen subjectief kunnen worden geïnterpreteerd en toegepast.

Bovendien kan het oneigenlijke gebruik van beleidsmatig gewenste ontwikkelingen leiden tot een verstoorde verhouding tussen lokale besturen en de hogere bestuursniveaus. Het kan leiden tot juridische geschillen en conflicten, waarbij de vraag rijst in hoeverre lokale besturen het recht hebben om hun eigen ruimtelijke visie boven die van de hogere bestuursniveaus te stellen.

CONCLUSIE: EEN ONGEWENSTE BELEIDSMATIGE ONTWIKKELING?

Beleidsmatig gewenste ontwikkelingen kunnen een waardevol instrument zijn voor lokale besturen om vooruit te kijken en ruimtelijke visies te sturen. Ze stellen lokale besturen in staat om rekening te houden met toekomstige wijzigingen in de ruimtelijke ordening en anticiperen op gewenste ontwikkelingen.

Echter, het oneigenlijke gebruik van beleidsmatig gewenste ontwikkelingen voor het invoeren van lokale bouwstops is problematisch, aangezien het leidt tot rechtsonzekerheid, verstoorde verhoudingen tussen bestuursniveaus en frustratie bij betrokken partijen.

Het is daarom essentieel om duidelijke richtlijnen en kaders vast te stellen voor het gebruik van beleidsmatig gewenste ontwikkelingen, waarbij rekening wordt gehouden met de belangen van alle betrokken partijen. Transparantie, participatie en een zorgvuldige afweging van belangen zijn van groot belang om een evenwichtige en rechtvaardige toepassing van dit instrument te waarborgen, zonder de onzekerheid die gepaard gaat met het oneigenlijke gebruik ervan. ■



Houtbouw wint aan populariteit

Nieuwbouwwoningen uit hout kunnen op toenemende interesse rekenen. En ook het aandeel houtbouwrenovaties neemt toe. *“Houtbouw is een methode die zeker toekomst heeft”*, vertelt Filip Dobbels, projectleider bij Buildwise. Ecohuis, gespecialiseerd in houtskeletbouw bereidt op zijn beurt het gamma houtconstructies uit om te kunnen voldoen aan wensen van klanten.



Performanties die er niet om liegen

“Eerst en vooral is de snelheid van werken heel belangrijk”, vertelt Gert Mertens, zaakvoerder van Ecohuis. *“Houtbouw is een droog bouwstelsel waardoor we vrij snel kunnen schilderen en definitief kunnen afwerken binnenin, met de nadruk op duurzaamheid en energiezuinig bouwen. Daarom is het ook een gezonder bouwstelsel, omdat het klimaat in de woning op een meer natuurlijke manier wordt geregeld.”*

Deze bouwtechniek waarbij een constructie rond een dragend bouwskelet wordt gebouwd, beantwoordt aan de strengste normen inzake energiezuinigheid. Gert Mertens: *“Wat wij vaak merken is dat mensen zich vandaag enkel focussen op het E-peil. Dat is op zich heel belangrijk, maar niet bijzonder moeilijk te halen.*

Met een warmtepomp en zonnepanelen heb je altijd een goed E-peil, maar dat betekent niet dat uw huis ook goed geïsoleerd is. Daarom focussen wij in eerste instantie op het S-peil. Dat wil zeggen: hoe is de schil van het huis geïsoleerd en hoeveel warmteverlies is er naar buiten toe?”

Vaste prijs

De keuze voor een woning uit hout is voor de meeste bouwheren nog geen evidentie. Maar wie alle troeven op een rij zet, geraakt uiteindelijk makkelijk overtuigd. Andy Van den Eynde, particuliere bouwheer: *“Wij keken rond op Batibouw omdat we nog niet wisten hoe we zouden bouwen: in houtskeletbouw of traditioneel? Familie van ons had reeds met Ecohuis gebouwd en dat is fantastisch goed verlopen. We had-*



den een duidelijk en snel beeld van de kostprijs en er werd benadrukt dat het een vaste prijs was. En dat is belangrijk want de bouwrijzen waren sterk aan het stijgen. Ook de energie die we achteraf uitsparen is zeker een van belangrijkste redenen om te bouwen in houtskelet. Het is immers veel beter geïsoleerd dan een traditionele woning."

Hoewel de populariteit toeneemt, voelt ook deze sector de uitdaging van de inflatie. Gert Mertens: "Wij merken dat mensen meer en meer heel bewust een energiezuinige woning willen kopen. De betaalbaarheid wordt uitdaging, de bouwgrond schaarser en bouwmaterialen duurder. Om een antwoord te bieden aan de moeilijke betaalbaarheid van woningen hebben we onze afdeling modulaire woningen in de markt gezet. Die units zijn vooraf gestandaardiseerde woningen. Daardoor kunnen we ze voordeliger op de markt brengen."

Toekomst

"Houtbouw is een methode die zeker toekomst heeft", vertelt Filip Dobbels, projectleider bij Buildwise. "Het is een snelle en droge bouwmethode. En het straalt een bepaald karakter uit die anderen bouwmethodes niet hebben. Houtbouw leent zich perfect voor de bouw van energiezuinige gebouwen omdat je meestal met een holle structuur zit die je kan vullen met isolatiemateriaal. Houtbouw leent zich ook heel goed voor de integratie van smartelementen. Ook hier opnieuw het voordeel van de holle constructie voor sensoren en leidingen. Ook specifiek voor houtbouw is die toevoeging van technologie interessant: bijvoorbeeld het inbouwen van sensoren die vocht detecteren waardoor problemen voorkomen kunnen worden." ■

De Belgische cementnijverheid onthult haar milieureslag editie 2022

Cement is cruciaal voor de bouw en het verminderen van zijn impact op het milieu staat centraal in de strategie van de leden van FEBELCEM. Hervé Camerlynck, de Directeur, benadrukt dat *“dit milieureslag 2022 een representatieve compilatie is van de concrete stappen die onze industrie heeft ondernomen, met name op die van de reductie van haar koolstofvoetafdruk”*. Dit langverwachte rapport geeft een beter inzicht in en een objectiever beeld van de inzet van de Belgische cementindustrie voor het milieu.

Meer informatie op www.febelcem.be

**MILIEUVERSLAG VAN DE
BELGISCHE CEMENTNIJVERHEID 2022**

FEBELCEM
Partner van infobeton.be

