

Sleutelklaar renoveren

Verbouwen zonder kopzorgen



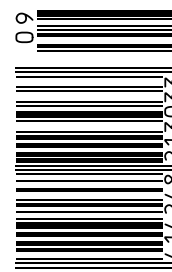
Binnenkijken in de **LOFT**
van Filip Deslee

Tips voor een **GEZOND**
BINNENKLIMAAT

HELLENDE DAKEN
Hoe renoveren? Praktisch advies



BIJLAGE
48 p.





VOOR

NA



© T-Palm

Sleutelklaar renoveren

Eén contract, één aanspreekpunt

Het bestaande woningbestand dateert voor 90% van voor 1980. Een gigantisch renovatiepotentieel dat tegenwoordig door alle spelers uit de bouw wordt aangeboord. Waar sleutel-op-de-deurfirma's (SOD) tot voor kort nog synoniem stonden aan nieuwbouw, richten meer en meer bedrijven hun blik tegenwoordig ook op de renovatiemarkt. Zijn zij echte concurrenten voor klassieke aannemingsbedrijven?



VOOR



NA

Dat de economische crisis ook de bouwsector treft, is al lang geen nieuws meer. De stagnatie – en in vele gevallen de achteruitgang – in de bouw is op alle niveaus voelbaar. De Belgen hebben nog wel een baksteen in de maag, maar wachten af. De economische onzekerheid en de steeds strenger wordende regelgeving voor nieuwe constructies hebben duidelijk impact op hun bouwplannen.

Niet alleen nieuwbouw (-4,5%) deelt in de klappen. Ook de renovatiemarkt kampt met een dalende omzet. Men spreekt zelfs van een daling met 8%. Het wegvallen van de fiscale voordelen voor energiebesparende maatregelen zou daar de voornaamste reden voor zijn. Volgens een marktonderzoek van het adviesbureau Essencia, dat gespecialiseerd is in de bouwsector, geven deze cijfers nochtans een vertekend beeld van de realiteit. De vergunningsaanvragen voor renovatiewerken mogen de laatste 10 jaar dan wel rond hetzelfde niveau schommelen, jaar na jaar stimuleert de overheid renovaties en vereenvoudigt ze het administratieve parcours. Met andere woorden: steeds minder verbouwingswerken hebben een vergunning nodig.

Daarnaast mogen we ook het pakket niet-vergunde renovaties niet vergeten. Gemiddeld is slechts 39% van de renovatiewerken vergund. Voor een reeks kleinere renovatiewerken wordt namelijk geen vergunning aangevraagd. En die worden niet in de statistieken verrekend.

Gemiddeld is slechts 39% van de renovatiewerken vergund. Voor een reeks kleinere renovatiewerken wordt namelijk geen vergunning aangevraagd. En die worden niet in de statistieken verrekend.

Concurrentie

Hoe dan ook blijkt dat de concurrentie op de bouw- en renovatiemarkt verscherpt is. Op zich is dat goed nieuws voor de consument. Die kan voor zijn bouw- of renovatieproject meer dan ooit de wet van vraag en aanbod laten spelen. En dat zorgt voor verschuivingen. Een opmerkelijke vaststelling hier is dat sleutelopde-deurbedrijven (SOD) zich ook meer en meer richten tot de renovatiemarkt, terwijl die in het verleden bijna uitsluitend het domein was van traditionele aannemingsbedrijven. De afnemende nieuwbouwmarkt en de beschikbaarheid van technische knowhow, logistiek en organisatie zijn voor hen vaak doorslaggevende argumenten om een potentieel nieuw klantenbestand aan te boren. Verbouwen blijft uiteindelijk altijd nog een beetje bouwen.

Stijgende interesse

Een aantal SOD-bedrijven waren op hun tijd vooruit. Thomas & Piron en T-Palm, bijvoorbeeld, zijn beiden ongeveer al 20 jaar op dit domein actief en realise-

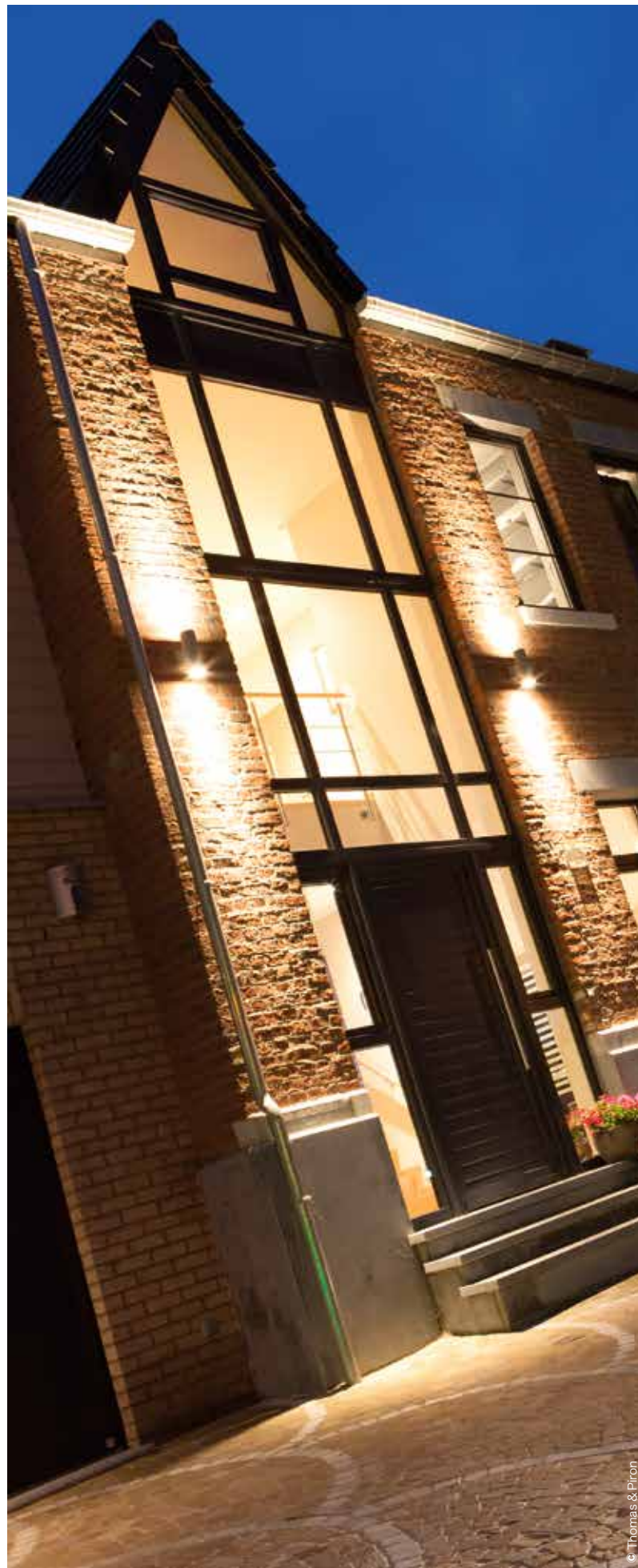


© Stabillame



© Bostoen

De schaarste aan bouwgronden doet de belangstelling voor renovatie toenemen. Er is ook een stijgende vraag van jonge gezinnen die net een bestaande woning gekocht hebben of van oudere koppels die hun woning een facelift willen geven.



Sleutel-op-de-deurbedrijven werken vaak volgens hetzelfde stramien als voor hun nieuwbouwprojecten. Er is één projectleider die het vaste aanspreekpunt is en de opvolging van a tot z voor zijn rekening neemt.

ren naast hun specifieke nieuwbouwprojecten jaarlijks respectievelijk zowat 150 en 80 werven per jaar, goed voor 10% en 12,5% van hun totale omzet. De meeste Vlaamse SOD-firma's stapten pas recent in de boot. Victor (groep Durabrick) sinds 2010, Bik sinds 2012 en Bostoen pas dit jaar. "De schaarste aan bouwgronden doet de belangstelling voor renovatie toenemen. En het is een interessant segment. In 2012 realiseerden we 47 werven, voor dit jaar verwachten we een stijging van 28%. Globaal vertegenwoordigen renovaties al 42% van onze omzet", zegt Tom Vanbelle, marketing coördinator bij Victor. "Het is zeker geen nichemarkt", gaat Christophe Vanbever, marketing manager bij Bostoen verder. "We willen ook volop inzetten op deze activiteit. We merken gewoon een stijgende vraag van jonge gezinnen die net een bestaande woning gekocht hebben of oudere koppels die een bestaande woning een facelift willen geven. Bovendien tonen ook veel Bostoen-klanten van het eerste uur interesse om te renoveren. Batibouw 2013 was de officiële start van onze verbouwdivisie. Het doel is dat ze op termijn 35% van onze omzet vertegenwoordigt."

Methode

SOD-bedrijven werken vaak volgens hetzelfde stramien als voor hun nieuwbouwprojecten. Er is een projectleider die het vast aanspreekpunt is en de opvolging van a tot z voor zijn rekening neemt. Een aantal kiest nochtans voor een andere aanpak. "Je kunt renovatieprojecten onmogelijk standaardiseren zoals dat voor nieuwbouw het geval is", meent Régis Moreau, directeur van de afdeling renovaties bij Thomas & Piron. "Dat geldt zowel voor het ontwerp als voor de uitvoering. Bij ons wordt elk plan geïndividualiseerd in functie van de bestaande situatie (opmeting, respect voor de gebruikte materialen) en de gewenste verbouwing (uitbreiding, verhoging,...).

Voordelen?

Het is opvallend: meer nog dan voor hun nieuwbouwprojecten beweren SOD-bedrijven een "service op maat" te bieden, hét kwaliteitsargument waarmee klassieke aannemingsbedrijven doorgaans hun klanten trachten te overtuigen. Die persoonlijke benadering staat in contrast met het vooroordeel van de beperkte eigen inbreng die je als klant bij SOD's zou hebben. Daarom hebben

Alleen bij Hörmann



Comfortabel én veilig: het BiSecur radiosysteem

- Meer comfort en veiligheid door de opvraagmogelijkheid van de poort- of hekpositie
- Bidirectionele 128-bit radiocodering, net zo veilig als online-banking
- Elegante, exclusieve designhandzender (Reddot-onderscheiding)



www.hoermann.be • info@hoermann.be
Tel.: 012 309 222 • Fax: 012 309 211



Officiële partner van de KBVB

HÖRMANN
Dooren voor woning en industrie





© ABS Bouwteam



© Maisons Bajat



© E. Piron - Foto A. van Buxhoeveden

Alle bedrijven zijn tegenwoordig bereid om te werken met de architect van de klant.

de meeste grote bedrijven dan ook niet gearzeld hun renovatieafdeling los te koppelen van het moederbedrijf en ze in een eigen onderneming onder te brengen. Zelfs in de benaming is het verband met de oorspronkelijke bouwgroep vaak niet meer terug te vinden. Op die manier wordt de link met de onderneming die in nieuwbouw is gespecialiseerd, virtueel doorgeknipt en krijgt de klant de indruk dat hij met een klassieke renovatiefirma te maken heeft. Een firma die dan wel alle werken van a tot z coördineert. Want die totaalaanpak is en blijft de hoofdtroef waarmee getracht wordt eventuele twijfels over de streep te trekken. De kennis, expertise en competentie van het moederbedrijf staat volledig ter beschikking van de renovatieafdeling. Net als bij nieuwbouw hoeft de klant zich niet te bekommeren om de administratieve rompslomp.

Om de "handicap van onpersoonlijkheid" weg te werken, wordt na de ondertekening van de overeenkomst een projectleider aangesteld die voor alles verantwoordelijk is en bij wie de klant met al zijn vragen terecht kan. Het unieke aanspreekpunt is er om ze op te lossen. Hij zorgt voor een vlekkeloze coördinatie, zodat de teams van gespecialiseerde onderaannemers op het juiste moment beschikbaar zijn en de werken elkaar naadloos opvolgen. Ten slotte is er de vaste prijs waarmee SOD-bedrijven uitpakken.

Eigen architect

Nog een serieuze bedenking die veel mensen maken, is dat je bij bedrijven die sleutelklaar bouwen moet werken met de architect van het bedrijf. En die behartigt in de eerste plaats de belangen van zijn werkgever. Deze bewering dateert echter van de tijd toen SOD-ondernemingen doorslagjes maakten van steeds dezelfde basisplannen en houdt al lang geen steek meer. Ze zijn allemaal bereid te werken met de architect van de klant, al stellen ze uiteraard ook eigen vakmensen ten dienste. "Bij Victor heb je de keuze om te werken met een eigen architect of niet", aldus Tom Vanbelle. "Als je er zelf geen hebt, kunnen we steeds een architect aanbevelen die past bij je stijl en wensen. Dat heeft geen invloed op de kostprijs." Bij BIK wordt zelfs altijd met een onafhankelijke architect gewerkt.

Minimumbudget

Niet iedereen kan zomaar bij een SOD-bedrijf aankloppen om een renovatiewerkje op te knappen. Daar ligt meteen één van de grootste verschillen met klassieke aannemers. Algemeen kun je stellen dat er pas vanaf een bepaald bedrag een overeenkomst wordt afgesloten. Dat varieert van 15.000 euro (Bostoën) tot 125.000 euro (T-Palm). BIK en Thomas & Piron werken vanaf 50.000 euro en Victor vanaf 75.000 euro. Al worden her

Dewaele houtskeletbouw, als de natuur kon kiezen.



Al meer dan 60 jaar bouwt Dewaele energiezuinige en duurzame kwaliteitswoningen in houtskeletbouw. Een droom om in te wonen en een droom voor de natuur. Of je nu kiest voor een knusse pastorie of een strakke moderne villa, een lage-energie of een passiefwoning: houtskeletbouw is de natuurlijke keuze voor jouw gedroomde warme thuis.

Contacteer ons of surf naar www.dewaele.be

Kijkwoning Ninove-Voorde

Emiel Van Schoors
Brakelsesteenweg 638
9400 Ninove-Voorde
0475 83 19 63

Kijkwoning Werchter

Marita Rentmeesters
Antwerpen/Limburg
0478 32 48 26

Toonzaal Deerlijk

Willy Maes
Desselgemknokstraat 100
8540 Deerlijk
0475 35 02 84

—
Emile Schaerlaeken
Vlaams-Brabant/Brussel
0475 42 85 59

—
Nieuwe baan 45
3118 Werchter
www.kijkwoningwerchter.be

Kijkwoningen open
elk weekend van
14u00 tot 18u00.
Toonzaal open op
zaterdag van 14u00
tot 18u00.

d DEWAELE

Uit het juiste hout gebouwd



GEEN INTERESSE

Niet alle sleutelklare bedrijven maken deze zijsprong en laten de renovatiemarkt doelbewust links liggen. Zij willen zich uitsluitend toeleggen op hun core business: nieuwbouw.

“Onze bedrijfscultuur is helemaal gericht op nieuwbouwprojecten”, zegt onder meer Bart De Malsche, zaakvoerder van Qubo. “Om een kwalitatief hoogstaande nieuwbouw te realiseren is een degelijke werfvoorbereiding en een werkwijze volgens vaststaande en beproefde procedures noodzakelijk. Renovatie vraagt om heel flexibel in te spelen op nieuwe en onvoorziene situaties. Dat is een andere werkwijze en een wereld van verschil. Wij werken met een vaste prijs en een vaste afleveringstermijn. Bij renovaties is dit niet mogelijk. De meeste renovaties kosten veel meer dan initieel gepland en bijna onvermijdelijke extra werken zorgen voor termijnverlengingen. Wij kiezen voor klantentevredenheid. Dat bereik je door te leveren wat is overeengekomen.”

Eenzelfde teneur bij het algemeen aannemingsbedrijf Maisons Baijot. “Wij zijn een familiebedrijf dat zich specialiseert in nieuwbouw en lage-energiewoningen. Wij staan bekend voor de kwaliteit van onze producten en de ervaring en kennis van onze werknemers. Dat is onze sterkte en die willen we maximaal uitspelen”, aldus algemeen directeur Valéry Bougard.

Ook het Oost-Vlaamse ABS Bouwteam houdt de boot af. “We doen geen renovaties”, zegt marketingdirecteur Ann De Roo. “Enkel als het gaat om een bestaande woning die door ons gebouwd is, gebeurt het dat we bijvoorbeeld een aanbouw realiseren. Maar dat vormt slechts een minimaal percentage van onze omzet. Eén van de redenen is dat het heel moeilijk is om binnen renovaties een totaalpakket te maken, waarbij klanten een duidelijk beeld krijgen van de eindprijs.”

TIWJFELS

Het Limburgse sleutelklaar bedrijf Thuis Best overweegt om de stap naar de renovatiemarkt te zetten. “Het is een interessante markt”, aldus Claudia Marchetta. “Wij ontwikkelden al het concept van ‘modulaire meegroeiwoningen’, waarbij onze nieuwbouwwoningen mee kunnen evolueren met de behoeften van het gezin. Maar we stellen ook vast dat er een steeds grotere vraag is naar de renovatie van het bestaande woningpark. Logisch dus dat we eraan denken om ook daar onze expertise en knowhow aan te bieden.”



en der toch uitzonderingen gemaakt. “Als klanten die met BIK hebben gebouwd later een uitbreiding willen doen, kan dat altijd”, aldus Tatiana Fomenkova, brand marketeer bij BIK. “Bij Thomas & Piron Rénovation kunnen klanten terecht voor een verbouwing of een uitbreiding volgens de sleutelklare formule, waar verschillende vakmensen aan te pas komen. Als je voor het project slechts één enkele aannemer nodig hebt (installatie van ramen, betegelen van een vloer of badkamer bijvoorbeeld), geven we de raad contact op te nemen met een vakman”, aldus Régis Moreau.

Opmerkelijk is wel dat sommige bedrijven omwille van de budgettaire beperkingen van hun klanten, bereid zijn de werken in de tijd te spreiden. Dat is onder meer het geval bij Thomas & Piron en bij Bostoen. Andere factureren klassiek volgens de uitvoering van de werken.

Contracten

Voor renovatiewerken is de wet Breyne niet van toepassing. Meestal wordt met de klanten een klassiek aannemingscontract (overeenkomst tussen personen) afgesloten. Soms wordt gewerkt met specifieke renovatiecontracten of, op basis van het bestek, vergezeld van een reeks administratieve clausules.

En vermits het niet om nieuwbouw gaat, gebeurt de oplevering in één en niet in twee keer (dus geen voorlopige én definitieve oplevering).

Aannemingsbedrijven: flexibiliteit en maatwerk grootste troef

Veel SOD-firma's hebben zich op de renovatiemarkt gestort en dat hebben de klassieke aannemingsbedrijven geweten. “De concurrentie is scherp, maar onze troef is onze flexibiliteit en ons maatwerk”, zegt Robert Vanhecke, general manager van Rénov' Management. “Wij zijn echt in deze niche gespecialiseerd. Klanten die bij ons aankloppen met hun architect weten precies wat ze mogen verwachten en wat de prijzen zijn. Ambachtelijke kwaliteit staat voorop. Onze arbeiders hebben een jarenlange ervaring en leveren verzorgd werk af. Bij ons geen sprake van zwartwerk of pseudo-zelfstandigen, waar de bouwsector regelmatig mee geplaagd wordt. Nog een belangrijk verschil is dat wij alle soorten verbouwklassen aanvaarden, van een badkamer tot de volledige renovatie van een huis of appartement. Bovendien is ons contract gekoppeld

aan een kwaliteitscharter.”

Wie met een algemeen aannemer werkt, hoeft net als met SOD-bedrijven, slechts één contract af te sluiten. In dat geval is er ook maar één eindverantwoordelijke en één aanspreekpunt. Wie met verschillende aannemers in zee gaat, moet verschillende contracten afsluiten. Dat betekent meer administratie, maar vaak kunnen hier wel scherpere prijzen bedongen worden dan bij SOD's en algemene aannemingsbedrijven. De architect speelt hier ook een grotere rol. Hij vergelijkt prijsoffertes, volgt de werken op en controleert ze ook. Maar het risico op vertragingen is hier meestal wel een stuk groter.

Architecten: scepsis blijft

Veel onafhankelijke architecten blijven sceptisch als het om SOD-bedrijven gaat. Het feit dat klanten nu met hun eigen architect bij hen terecht kunnen, verandert daar niet veel aan. “SOD's die renoveren, theoretisch moet dat lukken”, is de eerste reactie van architect Steve Van Hoof uit Schilde. “De ervaring leert echter dat wat het voor hen interessant maakt, precies hun systeem en werkwijze in de nieuwbouw



is. En dat kun je niet zomaar vertalen naar renovatie, waar alles veel ingewikkelder is en je soms voor onverwachte verrassingen komt te staan.”

“Kennen ze iets van maatwerk”, vraagt architect Roel Bergen uit Testelt zich af. “Traditionele aannemingsbedrijven zijn flexibeler en kunnen zich makkelijker aan de omstandigheden aanpassen.”

Architect Koen Vandaele van Archa wil niet veralgemenen. “Er zijn SOD-firma’s die echt degelijk werk leveren en hun ervaring nuttig weten over te brengen naar een sector waar zij voorheen geen voeling mee hadden. Soms staan ze voor bepaalde technieken al verder dan de ambachtelijke aannemer en zijn ze op de hoogte van de allerlaatste evoluties op technisch vlak. De klant kan daar zijn voordeel uit halen.”

een beperkte opdracht en die flexibiliteit en maatwerk verkiest, blijven klassieke aannemers minstens een even volwaardige optie. ■

Met dank aan: ABS Bouwteam, BIK, Bostoen, Maisons Baijot, Qubo, Rénov Management, Thomas & Piron, Thuis Best, T-Palm, Verelst en Victor

Kortom

Sleutel-op-de-deur-firma’s hebben zeker troeven in huis om een rol te spelen in de groeiende renovatiemarkt, waar de btw voorlopig nog laag is. Net zoals voor nieuwbouw nemen ze het hele project op zich, van de studie tot de afwerkingen. Dat en het unieke aanspreekpunt ontnemt de klant een hoop kopzorgen. Bovendien kunnen particulieren die met hun eigen architect willen werken nu ook bij hen terecht, zonder meerprijs. Maar voor de kandidaat-verbouwer met



VOOR



NA



Geslaagde uitbreiding

In de omgeving van Brussel lieten Frederic en Romy hun huis verbouwen door sleutel-op-de-deurfirma BIK.

Romy en Frederic kochten de woning in 2004. De gebouwstructuur was in goede staat en bood op termijn mogelijkheden tot uitbreiding. Al konden de rustige groene omgeving, de makkelijke uitvalswegen en de prijs die binnen hun budget viel, de kopers natuurlijk ook bekoren. "Hoewel de woning veel potentieel had, noteerden we toch een minpuntje", zegt Frederic. "De vorige eigenaars hadden tegen de buitenmuur, aan de tuinzijde, een keuken bijgebouwd. Het vroegere buitenraam langs die kant, compleet met rolluik, hadden ze daarbij behouden. Dat zorgde voor een vreemde afscheiding tussen woonkamer en keuken. Grotendeels

hierdoor en door de beperkte lichtinval van buitenaf, waren zowel woonkamer als keuken kleine ruimtes."

Ervaring en expertise

De nieuwe eigenaars wilden de muur tussen beide ruimtes weg. En toen Romy zwanger werd, kregen de verbouwingsplannen pas echt concrete vorm. Het idee rees om de woning achteraan open te trekken en zo meer te genieten van de ruimte binnen en het zicht op het golvende landschap. "We droomden van een moderne keuken, van licht en ruimtelijkheid", zegt Romy.



Na een kleine omweg via een architect en een ander bouwbedrijf gingen de bouwheren aan tafel zitten met BIK. "Hun aanpak sprak ons meteen aan. Het bedrijf werkt met ervaren teams en specialisten die hun expertise in nieuwbouw ook toepassen op renovatieprojecten. En aangezien het om een vrij grote verbouwing ging, vonden we dat geen onbelangrijk aspect", aldus de bouwheren. "Het systeem met één projectverantwoordelijke was ook best interessant. Voor alles konden we bij hem terecht. Hij zorgde ervoor dat de timing werd gerespecteerd." De oude aanbouw verdween en maakte plaats voor een nieuwe uitbreiding,

voorzien van twee grote glaspartijen. Een lichtstraat in het dak creëert een aparte sfeer in wat nu een ruime keuken, annex woonkamer is. Het grote kookeiland is de blikvanger in dit geheel. Tijdens de werken bleven de eigenaars gewoon in hun huis wonen. Het gat van de gesloopte muur werd tijdelijk afgedicht met MDF-platen. Ze kookten met een elektrische wok en microgolfoven. Gelukkig duurde dat kamperen uiteindelijk slechts enkele maanden. "De balans is zeker positief", vinden de bewoners. "We kregen wat we vroegen en dat tegen de afgesproken prijs en op vrij korte termijn."





Oud herenhuis wordt bed & breakfast



In 2010 kocht Carine dit 18^e eeuwse baljuwhuis in het West-Vlaamse Tielt. Het had verschillende jaren leeg gestaan en was wat verkommerd. Omdat ze de woning graag in haar oude glorie wilde herstellen en droomde van een luxueuze bed & breakfast, ging de eigenares met haar dochter Maaïke op zoek naar een bedrijf dat de noodzakelijke verbouwingswerken kon uitvoeren.

Op Batibouw kwamen we in contact met Victor", herinnert Carine zich. "Die firma leek ons al snel een goede partner om ons project te realiseren. Vooral het totaalpakket en de gedetailleerde vaste prijsopgave gaven de doorslag. We wilden geen budgettaire verrassingen. Het feit dat we op een professionele projectleider konden terugvallen, was een extra troef. Hij gaf ons interessante tips en info en zorgde ervoor dat het toch aanzienlijke verbouwingspakket binnen de afgesproken 11 maanden klaar was."



Volledige make-over...

Een klein huzarenstuk, want niet alleen het dak werd volledig vernieuwd en geïsoleerd, ook alle verwarmings- en elektriciteitsleidingen werden vervangen. Dat was niet vanzelfsprekend, omdat de eigenaars de oude vloeren met visgraatparket in de leefruimtes absoluut wilden bewaren.

De glas-in-loodramen in de voorgevel werden gerestaureerd en de logeerkamers kregen een moderne aankleding. Zo werden de oude laminaatvloeren uitgebroken en vervangen door gietvloeren en kwamen er overal inloopdouches. Ook al het andere sanitair werd vernieuwd. In de leef- en woonruimte van de B&B werd een gloednieuwe, functionele keuken geïnstalleerd. De suite op het gelijkvloers kreeg een volledig nieuw schuifraam met aansluitend een buitenterras. Met de volledige isolatie van het dak en de installatie van een zonneboiler van 500 l voor sanitair warm water werd ook het belang van ecologische keuzes onderstreept.



NA



VOOR



NA



VOOR

...zonder kopzorgen

"We zijn zeer tevreden met het resultaat", aldus Carine. "Dit hadden we met een klassiek aannemingsbedrijf nooit binnen de gestelde termijn voor elkaar kunnen krijgen. Belangrijk is ook dat we er samen in geslaagd zijn de authentieke elementen die de echte waarde van dit huis uitmaken, te vrijwaren. Muren die door de vorige bewoners waren dichtgemetseld, hebben we weer opengebroken om het ruimtelijk gevoel van weleer terug te brengen. En kopzorgen hadden we echt niet. Die nam onze projectleider wel voor zijn rekening."



NA



VOOR



© Thomas & Piron

NA

VOOR



VOOR



NA



Oud en nieuw onder één dak

De verbouwing van deze tweewoonst was geen eenvoudige klus. De eigenaars schakelden hiervoor dan ook de hulp in van Thomas & Piron Rénovation.

Het was de bedoeling om de twee rijwoningen onder één dak te brengen en links nog een uitbreiding te bouwen. De ingreep was dan ook drastisch: beide woningen werden volledig gestript, op de vier gevels en enkele scheidingsmuren na.

Oud...

De voorgevel onderging een grondige facelift, maar de bestaande deuren raamopeningen werden maximaal bewaard. De twee voordeuren werden vervangen door laag uitgesneden ramen en drie vierde van de bestaande raam-

partijen werd behouden. Die kregen wel allemaal nieuwe lateien en dorpels in blauwe hardsteen. Enkel het linkerdeel van de gevel werd opengebroken om plaats te maken voor een raam dat volledig van boven tot beneden doorloopt, met daarin de nieuwe voordeur. De zijgevel rechts kreeg een bekleding in sidings.

...en nieuw

Links van de ingang kwam de nieuwe aanbouw. Deze biedt plaats aan een grote garage in baksteen met daarboven een moderne kubus waarin de slaapkamers en badkamer werden ondergebracht. Boven

de rest van de garage kwam een mooi en groot terras. Ook hier bestaat de gevelbekleding uit sidings. Aan de achtergevel, met zicht op de tuin, kwam een open carport die als overdekt terras gebruikt wordt. Het dak en de dakbedekking werden volledig vernieuwd en uitgerust met zonnepanelen. Op het gelijkvloers werd gekozen voor vloerverwarming, op de verdieping voor radiatoren. Een condensatieketel zorgt voor de voeding. De renovatie van beide woningen was een enorm werk, maar ook binnen werd alles tot in de puntjes afgewerkt: er zijn twee volledig uitgeruste badkamers, waaronder een in natuursteen, en overal nieuw

sanitair. De ramen in pvc zijn op het gelijkvloers voorzien van screens. Meer dan honderd spots die in de verlaagde plafonds verwerkt zijn, verlichten de woning. Zij zorgen zowel binnen als buiten voor een interessant lichteffect. Glazen deuren brengen het licht tot in het hart van de woning. De gevels werden gezandstraald en opnieuw opgevoegd. Deze mix van oud en nieuw bevalt de bewoners van dit grote huis. "Het was een grondige ingreep, maar we zijn zeer tevreden met het resultaat. De renovatiefirma werkte doeltreffend en snel, zonder dat wij ons om wat dan ook moesten bekommeren." ■