

DRAAIBOEK

AANPAK WIJKRENOVATIETRAJECT VOLGENS ERVARINGEN UIT WIJKWERF OOST-FLORA (MERELBEKE) EN BORREMS (DESTELBERGEN)

Hieronder worden kort alle communicatietechnieken opgesomd, die binnen het project Wijkwerf Oost-Flora en Borrems via Energieambassadeurs van Provincie Oost-Vlaanderen getest werden om wijkbewoners aan te zetten tot renovatie van hun woning of op zijn minst het verkrijgen een gratis en vrijblijvend renovatie-advies voor hun woning. In drie categorieën wordt geduïd welke technieken goed werken, welke minder goed werken en welke we eerder afraden.

SUCCESSVOLLE MANIEREN OM WIJKBEWONERS AAN TE ZETTEN TOT RENOVATIE(-ADVIES)

- **Bewonersbrief** naar alle wijkbewoners met volgende informatie
 - beknopte uitleg over het collectieve renovatie-traject
 - link naar de website van het collectieve renovatie-traject, waar wijkbewoners via tijdsloten ook meteen een gratis bezoek van een renovatie-adviseur aan hun woning kunnen plannen
 - vermelding van samenwerking met de lokale overheden, zoals gemeente, intercommunale of provincie, om het vertrouwen van de wijkbewoners te wekken
- **Deur-aan-deurrondes** om wijkbewoners persoonlijk aan te spreken en hen te overtuigen tot een gratis renovatie-advies
- **Banners** aan de wijkingangen om bewoners nieuwsgierig te maken en te herinneren aan het project, telkens ze hun wijk inrijden
- Extra bewonersbrief met **concreet wijkaanbod**, i.e. concrete vermelding van gemiddelde prijzen per renovatiemaatregelen, die interessant zijn voor de woningtypologieën in de specifieke wijk (bijv. spouwmuurisolatie, glasvervanging, zoldervloerisolatie, ...)
- **Kijkmoment** voor geïnteresseerde wijkbewoners tijdens uitvoering van werken, met aanwezigheid van renovatie-adviseur die verdere uitleg geeft en die ook tot renovatie-advies kan overtuigen
 - Ongeveer 80% van de wijkbewoners die kwamen kijken, ging over tot renovatie-advies, maar voerde niet noodzakelijk dezelfde of een andere renovatie-ingreep uit.

Binnen Wijkwerf Borrems en Oost-Flora leverden de beide bewonersbrieven, de deur aan-deurronde en het kijkmoment telkens een piek in de aanmeldingen op.

MATIG SUCCESVOLLE MANIEREN OM WIJKBEWONERS AAN TE ZETTEN TOT RENOVATIE(-ADVIES)

- **Info-avond** over het collectieve renovatie-traject
→ Hiermee wordt slechts een miniem gedeelte van de wijkbewoners bereikt, waarbij het bovendien niet zeker is dat de aanwezigen intekenen voor renovatie-advies; een info-avond is dus vaak te veel inspanning voor weinig resultaat (deur-aan-deurrondes zijn veel effectiever)
- **Gepersonaliseerde postkaart** van het collectieve renovatie-traject, ondertekend door de renovatie-adviseur en voorzien van onderstaande tekst. De postkaart wordt na een renovatie-advies bij de burens in de bus wordt gestoken. *'Hallo! Jouw burens gaf ik gratis advies over energiezuinige maatregelen voor hun woning. Ook bij jou kom ik graag eens langs! Interesse? Meld je dan aan voor Wijkwerk. Hopelijk tot binnenkort, handtekening renovatie-adviseur'*
- Vermelding van het project in het **gemeentelijk infoblad**, eventueel met getuigenis van tevreden deelnemer uit de wijk

MINDER INTERESSANTE MANIEREN OM WIJKBEWONERS AAN TE ZETTEN TOT RENOVATIE(-ADVIES)

- Opzet van een **uitgebreide wijkbevraging**, waarbij wijkbewoners hun mening kunnen geven over hun woning én hun wijk (mobiliteit, groenvoorziening, sociale aspect, ...) en die als trigger kan dienen voor het renovatie-advies
→ De bedoeling was om via de wijkbevraging de buurtbetrokkenheid van de bewoners te verhogen en zo de stap naar renovatie-advies voor hun woning te vergemakkelijken. In werkelijkheid leek de wijkbevraging eerder een ongewenste tussenstap, die de wijkbewoners weghield van de essentie van het project.
- Uitdelen van **energiemeters** aan de wijkingangen om bewoners te stimuleren bewust te worden van hun energieverbruik, inclusief beknopte handleiding over de werking van de meter en een rekenblad dat snel ingevuld kan worden
→ De energiemeters brachten niet het gehoopte effect, waardoor we volgende conclusies kunnen maken.
 - Te complex in gebruik: zelfs eenvoudige handleiding bleek iets te ingewikkeld om de toestellen vlot te gebruiken, zodat de renovatie-adviseurs eerder ongebruikte energiemeters aantreffen tijdens het advies
 - Te complex in logistiek: indien meegebracht door de renovatie-adviseur, want na de meting moet de meter teruggebracht worden, alsook de resultaten geïnterpreteerd
 - Wel nuttig (maar in dat geval relatief duur) als communicatiegadget, omdat bij het uitdelen het renovatie-traject duidelijk in de kijker werd gezet