



Facadeclick as a service

demonteerbare gevels, nog een stapje circulaireder

HET PROJECT IN HET KORT

Facadeclick is een **nieuw bouwsysteem** waarbij gevelstenen via een revolutionair verbindingsstuk **voegloos in elkaar klikken**. Dankzij de specifieke stenen en verbindingsstukken bouwt men een gevelmuur alsof het LEGO is: zonder water, mortel of lijm. Dat betekent dat de muur **perfect terug demonteerbaar** is, en de stenen **herbruikbaar**. Circulair dus.

Om het circulaire plaatje helemaal te laten kloppen, is ook een **circulair businessmodel** nodig. Zo willen we via dit project graag onderzoeken of we **Facadeclick als een service kunnen aanbieden**. Maar het volstaat niet om enkel ons eigen verdienmodel te herbekijken, we willen ook de **markt en financiële spelers aanzetten anders te denken**, of tenminste nagaan welke modellen interessant, haalbaar of aanvaardbaar zijn. Daarom gingen we via dit project op onderzoek binnen drie domeinen:

Op **juridisch vlak** willen we nagaan onder welke voorwaarden we een Facadeclick-gevel mogen beschouwen als **roerend in plaats van onroerend**. Kunnen we onze gevels als roerend beschouwen doordat Facadeclick demonteerbaar is en dus los te koppelen van het gebouw?

Op **economisch vlak** willen we analyseren hoe we de **restwaarde** van een Facadeclick-gevel kunnen berekenen en of die informatie de **financiering kan vereenvoudigen**.

Tenslotte willen we onderzoeken met welk **circulair businessmodel** we onze gevel als een service kunnen aanbieden.

PROJECTGEGEVENS

Dossiernummer: 2018-199
 Looptijd: 11/2018 tot 3/2020
 Subsidiebedrag: € 80.000

Een project van:

speed building system belgium

Samen met:

VUB Architectural Engineering

[naar de databank >](#)



BELANGRIJKSTE RESULTATEN

1

Uit ons juridisch onderzoek blijkt dat onze gevel **wettelijk als onroerend door bestemming** wordt aanzien. Er wordt geredeneerd dat een gevel een wezenlijk onderdeel is van een gebouw en dat gebouw tweedehands, zonder gevel, onvoldoende waarde heeft.

2

De VUB werkte een analyse uit om de **restwaarde van Facadeclick** in te schatten. Het resultaat is een duidelijk inzicht in het verloop van de restwaarde van onze gevels over de tijd. We kunnen schatten dat onze gevel **na 15 jaar** een restwaarde heeft van **25%**.

3

Door onze juridische analyse kwamen we snel tot de conclusie dat een **businessmodel rond Facadeclick als een service uitgesloten** is, zolang de gevel als onroerend wordt aanzien.

4

Ons onderzoek naar een **interessantere financiering** gebaseerd op de berekening van de restwaarde gaf **geen goede resultaten**. Problematisch zijn de **kapitaalvereisten** die banken moeten aanhouden voor hun kredieten en dat ze het **restwaarderisico** niet kunnen afdekken.

BELANGRIJKSTE GELEERDE LESSEN

1

Om banken te overtuigen een **circulair bouwproduct met restwaarde te financieren**, is een **restwaardesimulatie niet voldoende**. Hiervoor moet iemand garant staan. Die zekerheid kunnen we niet bieden omdat de tweedehandsmarkt nog te jong is voor deze producten. Een **garantiefonds** zou de sleutel tot succes kunnen zijn.

2

Dit project heeft ons indirect aangezet verder na te denken over onze producten en circulariteit. Zo ontwikkelden we **nieuwe producten** (zoals geperste stenen) en ontstonden er **nieuwe samenwerkingen** met de sociale economie.

3

Dankzij dit traject konden we **veel nauwer samenwerken met enkele financiële spelers**. Zo nodigde ING ons uit voor een **exclusief netwerkmoment** rond circulariteit in de bouwsector. Samenkomen met andere spelers zal enkel maar **bijdragen tot de doorbraak van circulair bouwen**.

WAT BRENGT **DE TOEKOMST?**

Het circulaire gevelklikstelsel is voor ons een **succesvol product** en we zullen blijven nadenken over hoe we circulariteit nog verder kunnen doortrekken binnen ons bedrijf. Wij geloven in ons circulair businessmodel en zullen ook **blijven proberen om het volledig operationeel** krijgen. Wel zijn we tot de conclusie gekomen dat we ons moeten **aanpassen aan het tempo van de stakeholders, overheid en andere actoren in de markt.**