

WORKSHOP HOE VERKOOP IK “CIRCULAIR BOUWEN”?

Het verkopen van Circulair Bouwen blijft momenteel een hele uitdaging. Het belangrijkste spanningsveld blijft nog steeds de **prijs**. Zo lang de circulaire oplossingen gemiddeld hoger liggen dan de lineaire bouwmethodieken blijft het moeilijk om de bouwheer te overtuigen. De **sociale huisvestingsmaatschappijen** zouden een sensibiliserende rol kunnen spelen. Ze hebben enerzijds baat bij het veranderingsgericht karakter van de circulaire systemen én ze bereiken een heel gevarieerd publiek waardoor de voordelen sneller verspreid kunnen worden. Bovendien kunnen zij - en andere overheden - een enorme impact hebben door in de beoordeling te focussen op kwaliteit op langetermijn in plaats van op de prijs. Een aantal deelnemers stelde ook voor om de **CO2-impact** van de materialen én van de werken op de werf mee te nemen als gunningscriterium. Het opleggen van bepaalde normen vormt echter vaak een struikelblok voor circulair bouwen omdat een groot deel van de innovatieve circulaire bouwprojecten nog niet getest zijn. Ze kunnen dus niet kunnen aantonen dat ze voldoende kwaliteitsvol zijn volgens die standaardnormen, idem voor hergebruik, maar dat betekent niet dat de kwaliteit er niet is.

Voor dit hergebruik zit er trouwens nog een grote uitdaging in de **logistiek**. Het beschikbaar stellen en aanleveren van gebruikte bouwmaterialen van de ene werf naar de andere kan een omslag betekenen, maar standaardoplossingen zijn er voor hergebruik nog niet.

De belangrijkste conclusie van de workshop is echter dat we **geduld** moeten hebben. De vele voorbeelden tonen aan dat er al vele zaadjes geplant zijn maar dat de boodschap nog verder uitgedragen moet worden. Deze circulaire bouwweek en alle pilootprojecten van de GDCB deelnemers, zorgen er alvast voor dat de zaadjes kunnen uitgroeien tot sterke bomen!