



JUUNOO

SURA
INJECTS IMPACT



C-MAF Project

Circulaire materialen anders financieren

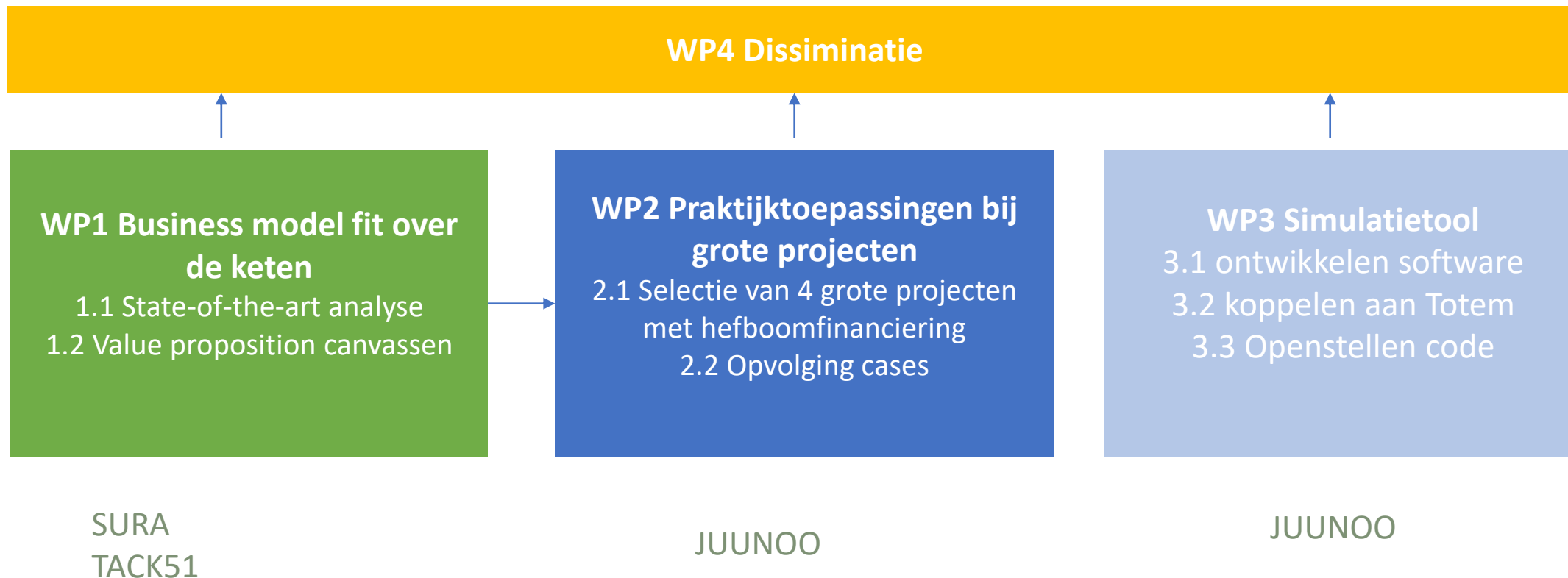
Situering C-MAF

Doelstelling

Het project focust zich op verschillende manieren om investeringen in **circulaire bouwmaterialen** op grote schaal mogelijk te maken. De case van JUUNOO staat centraal: door **andere financieringsvormen** dan klassieke verkoop voor te stellen bij circulaire wanden, willen we de investeringsdrempel in de bouwsector (her)verdelen over de verschillende actoren. Idee is **dat de restwaarde van een herbruikbaar product in rekening wordt gebracht bij de prijsbepaling** en er zo kan gewerkt worden aan een lagere Total Cost of Ownership (TCO) dan bij klassieke materialen.

Dit project moet een hefboom zijn voor investeringen in circulaire producten bij grote projecten (privaat en publiek). Daarnaast opent alternatieve financiering deuren naar nieuwe (internationale) marktsegmenten.

Projectstructuur

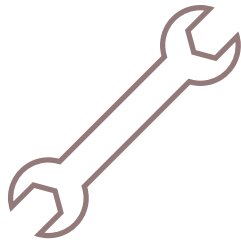


Vaststellingen: waarom wel

Duurzaamheid & circulariteit is al goed uitgewerkt in diverse levensschakels van het bouw materiaal



Design
OK



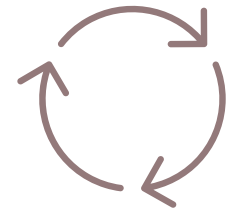
Build
+/-



Finance
x !!



Operate
OK



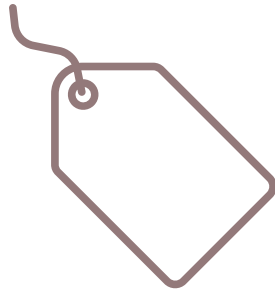
Maintain
OK

Vaststellingen: waarom niet

En toch vinden circulaire materialen moeilijk ingang



Juridische drempels



Bouwsector is
prijsgericht



Kortetermijndenken



Stijgende prijzen
virgin grondstoffen

Duurdere circulaire
producten

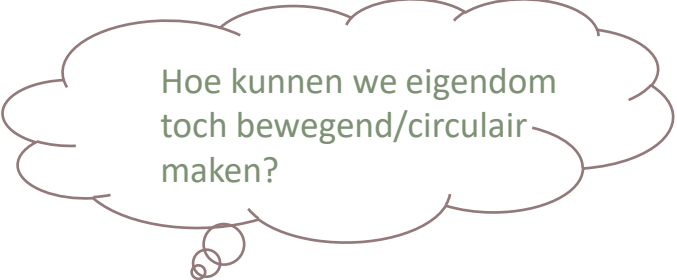
Duurdere
tweedehandsmarkt

Verschillende modellen

Finance:

Hoe de investeringen / risico's herverdelen

- Nieuw businessmodel nodig
- Afhankelijk van :
 - Wie wil eigenaar zijn & waarom?
 - Wie wil investeren?
 - Over welk materiaal spreken we?



Hoe kunnen we eigendom
toch bewegend/circulair
maken?

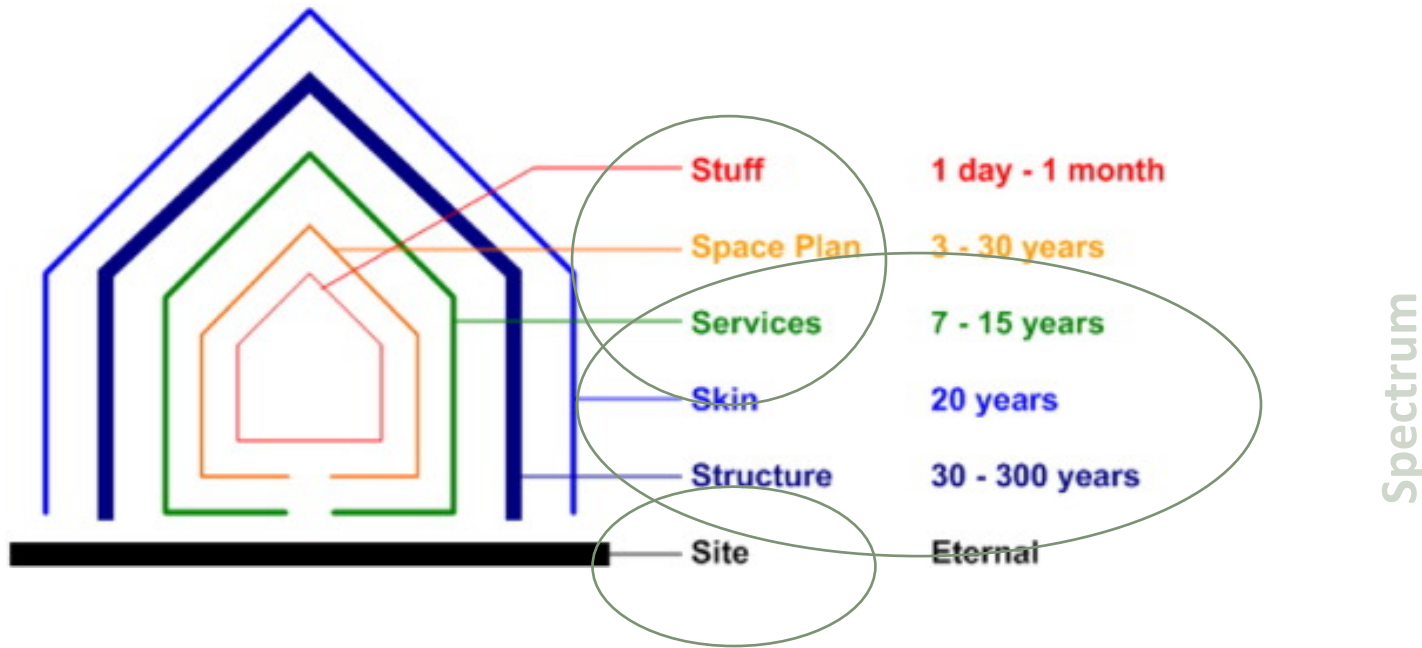


Investeren = zich
engageren op
winst, maar ook op
verlies



Hoe vast zijn die materialen aan
het gebouw?

Juridisch model afhankelijk van 'vastheid' van het materiaal



Huur (as-a-service)



Terugkoop



Recht van opstal

* Stewart Brand's six layers of building : *'a building is always tearing itself apart'*

Hoe meer we opschuiven van de binnenste schil van een gebouw (stuff) naar de buitenste schil (structure), hoe meer we in de richting van "incorporatie" evolueren.

* Incorporatie

= eigendom-verschuivend bij wet

→ Telkens andere methodes nodig om de eigendom apart te houden

“Incorporatie” in het nieuw BW

Goederen worden bij wet onroerend door incorporatie als ze een **inherent bestanddeel** zijn geworden.

= Een ‘**noodzakelijk** element van dit goed dat er niet kan worden van afgescheiden zonder afbreuk te doen aan de **fysieke en functionele substantie** van dit goed’.

*



Onroerend door 'bestemming' is volgens het nieuwe BW enkel nog mogelijk voor accessoria en enkel inroepbaar indien het accessorium en het goed zelf toebehoren aan dezelfde persoon.

Welke juridische constructies bestaan er om de eigendom van het materiaal los te houden van het geheel?

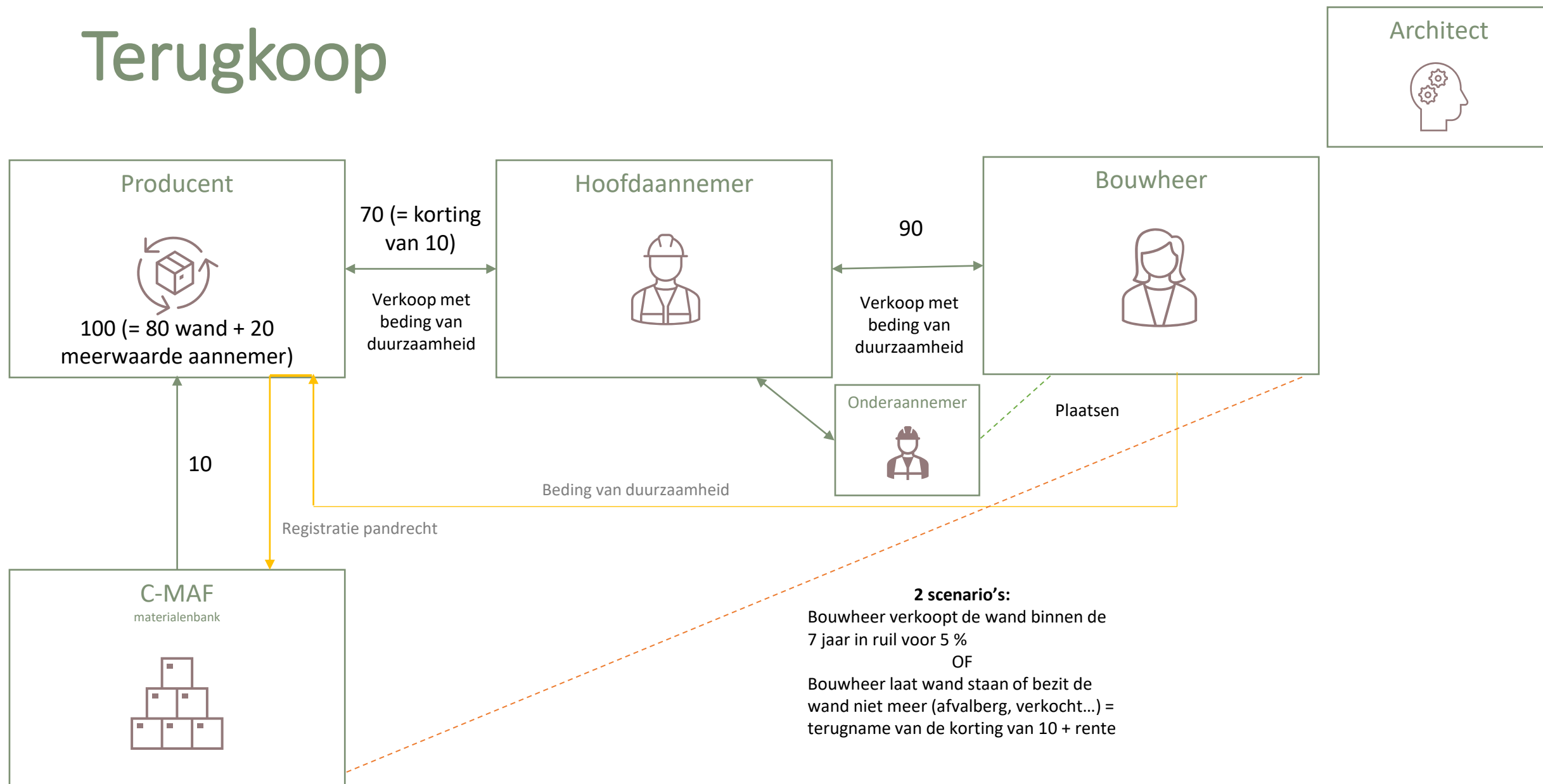
1. As-a-service of huur of leasing

- Eigendom bij:
 - de producent van het product
 - de aannemer
 - de investeerder
- Gevolgen:
 - Kapitaalintensief: bij aanleggen van de 'voorraad'
 - Cash flow = temporeel
 - Dienstenmodel = service leveren = grote klantenopvolging / personeelintensief / software-intensief
 - Niet elk bouw materiaal is 'serviceable' (pdc-combinatie)
- Juridisch:
 - Contract van verhuur + ev (onderhouds)dienst
 - Contractueel verbod op incorporatie (mag geen 'bestanddeel' vormen) - tegenstelbaarheid aan derden?
 - Eventueel met beding van aankoop na x termijn

2. Opstal

- Eigendom bij opstalhouder
 - Gebruiker van het bouwelement = Aannemer? Producent? Huurder van het gebouw? Derde?
 - <--> eigenaar gebouw
 - <--> eigenaar grond
- Gevolgen
 - Eigendom is afgesplitst gedurende 30 jaar (uitdrukkelijk 'geen inherent bestanddeel')
 - Nadien 'verdamp't' de eigendom over het bouw materiaal = 'natrekking' <-> **circulair?**
 - Notariële akte nodig = **kostprijs**
- Juridisch: horizontale afsplitsing van de eigendomsrechten
 - Klassiek enkel gebruikt om de eigendom van een 'gebouw' af te splitsen van de 'grond'
 - Sinds enkele jaren aanvaard om 'bouwonderdelen' af te splitsen van 'het gebouw'
--> criterium het bouwonderdeel moet een 'zelfstandig constructie' zijn
 - Wel tegenstelbaar aan derden: opstalrecht doorstaat een samenloop
 - Daarnaast vaak een huurcontract nodig om de gebouweigenaar te kunnen laten genieten van het bouwonderdeel
--> **Uitdaging/limiet van het accessoir opstalrecht** = hoever kan/wil het begrip 'zelfstandige constructie' gestretched worden?

Terugkoop



Terugkoop

- Eigendom
 - Koop = eigendom gaat naar de gebruiker met 'anticipatief verbod op incorporatie'
 - Verkoopoptie = gebruiker kan de materialen terug verkopen aan een 'afschrijf-prijs', i.e. vooral de prijs voor afbraak en wegneming
- Gevolgen: diverse stimuli en verspreiding risico's
 - Financiële stimulus voor klant / bouwheer – koopt 10% goedkoper en kan nog 5% terugkrijgen bij verkoop
 - Ook circulaire stimulus: snellere doorstroming van (duurzame) bouwmaterialen
 - Verkoopoptie wordt overgedragen aan C-MAF-vehikel: investeringsgroep voor bouwmaterialen
 - Investering en risico's zijn dus verspreid :
 - Eerst koopt de klant – producent wordt betaald door klant + door C-MAF voor het verkrijgen van de opties
 - C-MAF investeert eerst 10% om max x jaar later:
 - OFWEL de bouwmaterialen te bekomen die 90-120% waar zijn
 - OFWEL 10% van de verkoopprijs te innen
- Juridische / financiële uitdagingen:
 - Kwalificatie: 'recht van wederinkoop', aankoopoptie, verkoopoptie. Hoe integreren in andere contracten: **Beding van Duurzaamheid** als 'addendum'
 - Limiet met 'afbetaling' of 'uitgestelde betaling' (financieringsinstelling) en 'strafbeding'
 - Hoe wordt dit fiscaal en boekhoudkundig verwerkt bij de verschillende actoren?

Vergelijking

	Huur	Terugkoop
Gevaar onroerend door incorporatie?	Ja	Nee
Eigendomsrisico? (brand, onzorgvuldig gebruik...)	Ja	Nee
Mindset-shift?	Ja	Minder
Financiering banken?	Moeilijk: investering KT vs cashflow LT	Private investeerders CMAF - materialenbank
Cashflow?	Periodiek	Eénmalig
Circulair potentieel?	Drijfveer voor de producent om te kiezen voor circulaire oplossingen, maar geen automatisch verband	Ja, want financiële stimulus om na X aantal jaar te hergebruiken

Circulair potentieel

Materialenbank biedt potentieel om op te schalen naar andere producten

Stimulans voor **slimmer ontwerp**:

- Herbruikbaar
- Lange levensduur
- Gemakkelijk te upgraden, herstellen en onderhouden

Re-use + Upgrade



Samenwerking

Juridische formule:

- Beding van duurzaamheid als addendum bij aanvankelijke verkoop
- Overdracht van de aankoopplicht aan C-MAF (Beding van Duurzaamheid)
- Kettingbeding: bij overdracht van de materialen het beding van duurzaamheid zo veel mogelijk laten doorwerken
- Eventueel: pandrecht: beding van duurzaamheid verzekeren met een pandrecht bij de klant
(retributierecht registratie € 21 – € 518)



Nog enkele uitdagingen

Juridisch

- Financieel recht
- Boekhoudkundig
- Fiscaal

Andere

Aanbestedingen vs private markt

Beperking in type product

Moet demonteerbaar en herbruikbaar zijn
Veel bouwmaterialen voldoen hier voorlopig
niet aan



FAQ

Producent-verkoper

- **Wat als de producent failliet gaat of activiteiten stopzet?**

Dit wijzigt niets aan de terugkoopmogelijkheid van C-MAF en de mogelijkheid om het product op de tweedehandsmarkt te brengen.

C-MAF

- **C-MAF ook voor andere bouwmaterialen die zonder het beding zijn verkocht?**
Ja, maar de producten moeten circulair zijn. Er moet gekeken worden naar de Economical Circular Index (ECI) waarbij de restwaarde hoger moet zijn dan de kost om het te hergebruiken.
- **Louter vorderingen in portefeuille of ook, na overdracht, fysieke goederen?**
In het beste geval bezit C-MAF de wanden nooit fysiek. De klant moet 3 (?) maanden op voorhand laten weten of hij ze zal overnemen of aan C-MAF zal overdragen zodanig dat C-MAF de tijd heeft om een nieuwe klant te zoeken.
- **Logistiek? Hoe optimaal het demonteren, herstellen, transport organiseren bij de terugname? Via oorspronkelijke producent, via een derde of zal C-MAF de markt zelf betreden?**
De bouwheer staat in voor het betalen van de aannemer voor de demontage & het transport. Dit is echter niet verschillend van de klassieke situatie waar de bouwheer daarenboven nog aan de recyclageparken zou moeten betalen om het product op de afvalberg te dumpen. De aannemer staat dan in het beste geval ook in voor de volgende plaatsing.

C-MAF

- **Zal C-MAF na 7 jaar geen hogere “boete” willen dan 10?**
De uitgestelde betaling van 10 zal geïndexeerd worden op basis van de wettelijk vastgestelde consumptieprijsindex.
- **Kan C-MAF beslissen om de wanden niet terug te nemen?**
Neen, er is een aankoopbelofte – tenzij er kwalitatieve vereisten worden gesteld.
- **Wat als C-MAF failliet gaat of de activiteiten stopzet?**
- **Administratieve last?**
Is een financieel vehikel dus zal zich moeten organiseren zoals een investerings-/leasingmaatschappij
- **Het is een speculatief model. Wie zal hierin willen investeren?**

Aannemer

- Over de binneninrichting wordt pas in een latere fase beslist waardoor de aankoopoptie nog niet van bij de start is opgenomen in het aannemingscontract. Daardoor kunnen moeilijkheden ontstaan. Hoe moet het beding dan in een aannemingscontract worden gestipuleerd? Administratieve last?

Aannemers kunnen dit eenvoudig oplossen door in elk aannemingscontract een Beding van Duurzaamheid op te nemen. Door het als een extra artikel op te nemen en niet de volledige standaardcontracten aan te passen, zal er minder weerstand plaatsvinden.

Klant

- **Waar zit de win voor de klant? Is de prijs wel echt onder de prijs van de concurrentie (Gyproc...)?**
- Binnenwanden vormen slechts een kleine kost in het totaalproject. Dit model zal alleen een verschil kunnen maken indien het op grotere schaal wordt toegepast.
- **Wat als de klant ze langer dan 7 jaar wil behouden en bijvoorbeeld na 10 jaar wil teruggeven?**
- **Mogelijkheid keuze na X aantal jaar: behouden, teruggeven of upgrade?**
- **Wat als de bouwheer een huurder is en verhuist en de wanden laat staan?**
Bouwheer blijft verantwoordelijk en zal ofwel het contract moeten overdragen of toch beslissen om ze te demonteren.

Boekhoudkundige behandeling?

- Hoe dienen de terugnamemogelijkheden boekhoudkundig te worden behandeld?
- Op welke wijze moet het Beding van Duurzaamheid op een balans worden opgenomen?

Fiscale behandeling?

- Wat is de fiscale behandeling van de geschetste terugnamemogelijkheden?
- Zijn er aanslagen mogelijk op het vlak van een eventuele meerwaarde?

Andere juridische obstakels?

- Aansprakelijkheid

Andere

- Andere bouwmaterialen interesse? [Floorify?](#)
- Kan de korting verschillen op basis van bepaalde factoren?
- Hoe recycleren indien het product niet meer verkocht kan worden?