

Jaarverslag 2025

Voor te leggen aan de Algemene Vergadering  
van 28 april 2026

---

# Voorwoord

Wie de balans van Onesto doorneemt, ziet een vennootschap in beweging — zij het niet altijd in de richting die we zouden wensen. Het balanstotaal krimpt verder. De hypothecaire productie op eigen balans blijft beperkt. De structurele financieringsuitdaging die ontstond na het wegvallen van de Vlaamse waarborgregeling is nog niet opgelost.

Ook rondom ons is alles in beweging. Mondiale conflicten, verstoringen van de handel en een energiemarkt die – opnieuw - op zijn grondvesten trilt. De rentevoeten waartegen gezinnen lenen en de energiefactuur die ze maandelijks betalen stijgen hierdoor, wat de betaalbaarheid van wonen zeker niet bevordert. Daar bovenop transformeert artificiële intelligentie in een razend tempo de economie en de arbeidsmarkt, met effecten die we nu nog maar gedeeltelijk kunnen inschatten. Voor een kredietverstrekker als Onesto, die zich richt op gezinnen met een bescheiden inkomen, maakt die volatiliteit de opdracht tegelijk urgenter en complexer.

En toch kijken we met vertrouwen vooruit. Niet omdat de context makkelijker werd, maar omdat we echte stappen vooruit kunnen zetten. We sluiten het boekjaar af met een winst die bijna verdubbelde, een geruststellende liquiditeitspositie en een strategische agenda die voor het eerst concreet voelbaar wordt. Tegen het jaareinde konden we dankzij het aantrekken van impactfinanciering toch weer beperkt kredieten aanbieden. Dat laat ons toe om de nieuwe ideeën die we in onze projecten uitwerken, ook in de praktijk te testen en te optimaliseren. Tegelijk migreerden we naar een nieuwe, toekomstbestendige beheerssoftware voor de hypotheekportefeuille.

De kern van onze dagelijkse werking blijft de samenwerking met Energiehuis Limburg. Ook in 2025 was die bijzonder intensief. Onze medewerkers stonden mee aan de basis van elk van de 631 energieleningen die het Energiehuis toekende — samen goed voor 24,3 miljoen euro aan investeringen in betere en zuinigere Limburgse woningen. Het Energiehuis is uitgegroeid tot een volwaardige One-Stop Shop, waar advies, begeleiding, subsidies en financiering voor wie de woning wil renoveren naadloos op elkaar aansluiten.

Op strategisch vlak was 2025 het jaar waarin het LEG-UP project van start ging. Als coördinator van een Europees consortium werkt Onesto daarin aan een financieringsmodel dat publieke en private middelen combineert om kopers met een bescheiden inkomen toegang te geven tot een eigen, energiezuinige woning. Samen met het lopende project RE-LEAF en het afgeronde C-REAL vormt LEG-UP de strategische driehoek waarmee we ons voorbereiden op een volgende fase in onze maatschappelijke opdracht.

De weg naar een duurzaam en schaalbaar model is lang en vraagt doorzettingsvermogen. Maar er tekent zich een geloofwaardig pad af. Dat geeft ons de energie om door te gaan. We zijn ons er terdege van bewust dat geduld vragen van aandeelhouders en partners niet vanzelfsprekend is.



Des te meer waarderen wij de volgehouden betrokkenheid van iedereen die Onesto door deze bijzondere periode draagt. Onze medewerkers, die dag na dag het verschil maken voor onze klanten, lopen daarbij voorop. Maar evenzeer hartelijk dank aan de bestuurders, aandeelhouders en het bredere netwerk dat ons project blijft ondersteunen.

Tin Van den Putte  
Voorzitter raad van bestuur

Hans Vermeulen  
Voorzitter dagelijks bestuur



# Werkingsverslag 2025

## De maatschappelijke context

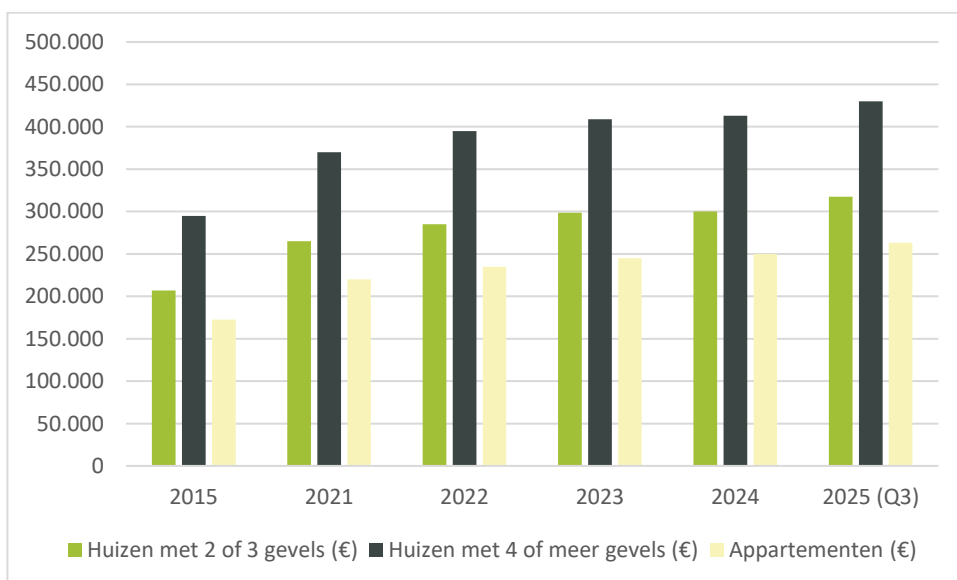
### Een volatiele wereld als achtergrond

Betaalbaar wonen is nooit een geïsoleerd vraagstuk. Het speelt zich af in een wereld die in 2025 opnieuw de adem inhield bij aanhoudende conflicten, scherper wordende handelsspanningen en een energiemarkt die structureel nerveuzer is geworden dan een decennium geleden. Die onzekerheid sijpelt door in de rentevoeten die centrale banken hanteren, in de energieprijzen die gezinnen betalen, en in het vertrouwen van huishoudens om grote financiële engagements aan te gaan. Voor wie op de drempel staat van een woningaankoop of een ingrijpende renovatie, zijn dat geen abstracte macro-economische begrippen — het zijn factoren die bepalen of een droom al dan niet haalbaar is.

Tegelijk versnelt de opkomst van artificiële intelligentie de transformatie van economie en arbeidsmarkt op een manier die beleidsmakers, kredietverstrekkers en gezinnen nog volop proberen te duiden. De impact op beroepen, inkomenszekerheden en investeringsbeslissingen is reëel, ook al laat een definitieve balans zich nog niet opmaken. Voor een sociale kredietverstrekker als Onesto, die zich richt op gezinnen met een kwetsbaar financieel profiel, maakt dit klimaat de opdracht urgenter dan ooit.

### Woningprijzen: een markt met twee snelheden

Na enkele jaren waarin de woningprijzen stabiliseerden en in reële termen zelfs daalden, was er in 2025 weer een matige stijging van de prijzen. Opvallend positief nieuws was de duidelijke opleving van het aantal transacties in 2025: in Vlaanderen steeg het aantal woningverkoop met circa 14% tegenover 2024, na twee opeenvolgende jaren zonder groei en in 2023 zelfs een forse daling.



Figuur 1: Mediaan woningprijzen (Bron: Statbel)



Die algemene tendens maskeert wel een aanhoudende tweedeling. Nieuwbouwwoningen en woningen met een sterk EPC-label blijven gegeerd en houden hun waarde goed. Het segment van oudere, energiearme woningen — doorgaans de enige instap voor kopers met een beperkt budget — hinkt verder achterop, soms zelfs met nominale prijsdalingen. Dat is voor die kopers relatief goed nieuws wat de aankoopprijs betreft, maar het stelt hen voor een volgend probleem: de renovatienood van die woningen is groot, de financiering ervan complex en de begeleiding vaak ontoereikend. Precies hier situeert zich de kern van Onesto's missie.

### Betaalbaarheid: structureel onder druk

De betaalbaarheidsproblematiek heeft in 2025 niet aan scherpte ingeboet. Integendeel. Een eigen woning verwerven vereist nog steeds een aanzienlijke eigen inbreng, die voor een groeiende groep huishoudens simpelweg niet beschikbaar is. Studies tonen aan dat de helft van de Belgische gezinnen minder dan 25.000 euro aan spaargeld heeft — het absolute minimum om überhaupt aan een woningaankoop te beginnen. Vermogen blijft sterk geconcentreerd bij de hogere inkomensdeciles, waardoor de instapdrempel voor wie bescheiden verdient jaar na jaar hoger ligt.

De verlaging van de registratierechten voor de enige eigen woning in Vlaanderen naar 2% vanaf januari 2025 was bedoeld als ondersteuning voor kopers. In de praktijk werkt zo'n fiscale versoepeling echter deels prijsopdrijvend: een deel van het belastingvoordeel vertaalt zich in hogere verkoopprijzen, waardoor het netto-effect voor de koper beperkter is dan op het eerste zicht lijkt. Dat blijkt nogmaals als men de resultaten van de forse daling van de registratierechten in Wallonië koppelt aan de prijzevolutie die er nadien genoteerd werd.

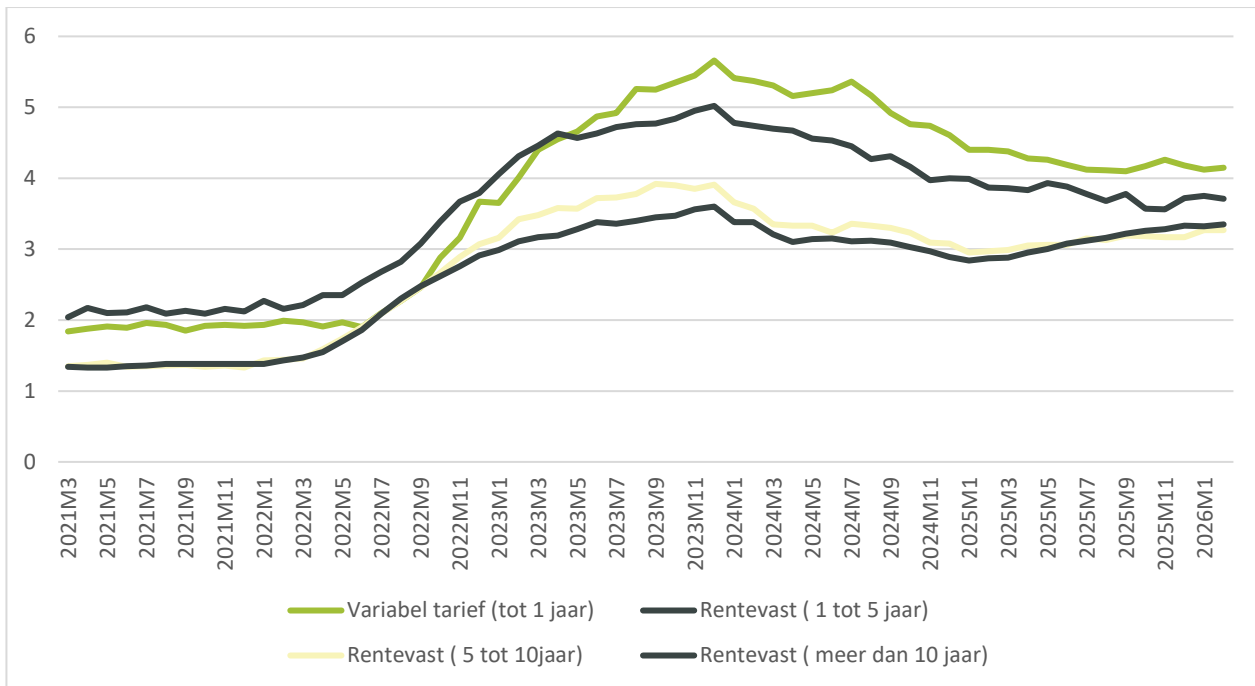
Voor Onesto's doelgroep — kopers die ook met 2% registratierechten nog altijd een substantieel spaarbedrag nodig hebben — verandert er fundamenteel weinig aan de toegangsdrempel.

### Stabiel renteklimaat voor hypotheekleningen

Na de scherpe rentestijgingen van 2022 en 2023 zette de Europese Centrale Bank in de loop van 2024 en 2025 een reeks renteverlagingen in. Die evolutie is merkbaar: de gemiddelde hypotheekrente met variabele rente daalde van haar piek van begin 2024. De vaste rentevoeren schommelen sinds eind 2022 rond de 3%. In 2025 begonnen de rentevoeten toch weer licht te stijgen. Hoe dan ook bevindt de rente zich nog steeds aanzienlijk boven de historische bodemniveaus van voor 2022. Bovendien blijven de geopolitieke spanningen en de energiemarkt een opwaarts risico vormen voor de inflatie, en dus voor de koers van de ECB.

Voor Onesto is de renteomgeving ook intern relevant: de verhouding tussen de rente op de kredietportefeuille en de financieringskost bepaalt de rentemarge en daarmee de financiële draagkracht van de vennootschap. Een daling van de kortetermijnrente heeft een beperkt positief effect op de rentemarge, maar binnen een conservatief balansbeheer is de impact van renteschommelingen toch eerder beperkt.





Figuur 2: Gemiddelde rente bancaire hypotheekleningen voor aankoop in België (Bron: NBB MIR)

### Duurzaam en betaalbaar: de renovatiekloof

Slechts 18% van de Vlaamse eengezinswoningen heeft een EPC-label A of B. Bijna 40% heeft label E of F. Die woningen zijn niet alleen energieverslindend voor hun bewoners — ze zijn ook de woningen die het vaakst worden gekocht door kopers met een beperkt budget. De combinatie van lage koopprijs, hoge renovatienood en beperkte financiële draagkracht creëert een val waaruit veel gezinnen zonder gerichte ondersteuning niet geraken.

De Vlaamse renovatieplicht werd in 2025 bijgesteld: de ambitie om alle woningen tegen 2050 tot EPC-label A op te waarderen werd losgelaten, en de verplichting beperkt tot label D. De termijn voor het uitvoeren van renovatiewerken na aankoop werd verlengd van vijf naar zes jaar. Dat scheidt enige ademruimte voor eigenaars, maar vermindert tegelijk de urgentie van een renovatiegolf die klimatologisch en sociaal dringend noodzakelijk is. Energetische renovatie is immers geen luxe — het is een bescherming tegen de structurele kwetsbaarheid die hoge energiefacturen voor gezinnen met beperkte financiële marge betekenen. Elke investering in isolatie, verwarming of hernieuwbare energie verlaagt niet alleen de ecologische voetafdruk, maar ook de maandelijkse woonlasten. Dat is precies de logica die Onesto via haar samenwerking met Energiehuis Limburg en haar Europese projecten wil verankeren.

Tegelijk zorgde nieuwbouw in 2025 voor weinig soelaas: het aantal vergunningsaanvragen voor nieuwbouw lag voor het tweede jaar op rij lager dan het jaar daarvoor, met in de eerste helft van 2025 een historisch dieptepunt. Het aandeel nieuwbouwappartementen in het totale transactievolume daalde van meer dan 20% in 2021 naar iets meer dan 10% in 2025. De invoering van een permanent verlaagd btw-tarief van 6% voor afbraak en heropbouw per juli 2025 bood enig perspectief, maar volstaat vooralsnog niet om de nieuwbouwsector structureel te herstellen.



## Europees beleid: van ambitie naar implementatie

De hernieuwde Europese richtlijn inzake energieprestatie van gebouwen, in 2024 goedgekeurd, vindt in 2025 zijn weg naar nationale en regionale beleidsplannen. De richtlijn verplicht lidstaten tot concrete renovatiedoelstellingen, met bijzondere nadruk op de slechtst presterende woningen en op sociale rechtvaardigheid bij de energietransitie. De Europese aanstelling van een commissaris met gecombineerde bevoegdheid voor Wonen en Energie — een beleidskeuze die het onlosmakelijke verband tussen beide domeinen erkent — geeft dat kader politiek gewicht.

Centraal in de Europese aanpak staat de verdere uitrol van One-Stop Shops als toegangspoort voor eigenaars die willen renoveren maar niet weten waar te beginnen. Ook de mobilisatie van private financiering via blended finance-modellen wint aan urgentie: publieke middelen alleen zullen nooit volstaan om de noodzakelijke renovatiegolf te financieren.

Onesto volgt deze beleidsontwikkelingen op de voet — niet als toeschouwer, maar als actieve participant via haar coördinatorrol in het LEG-UP-project, dat precies dit type innovatieve financieringsarchitectuur wil ontwikkelen en beproeven.

## Vlaams beleid: continuïteit met vraagtekens

Het Vlaamse woonbeleid toont in 2025 een vertrouwd patroon: ambitieuze doelstellingen aan de ene kant, structurele spanningen in de uitvoering aan de andere. De keuze om sociale hypothecaire leningen exclusief via het Vlaams Woningfonds te financieren blijft van kracht. Daarmee blijven de erkende kredietmaatschappijen, waaronder Onesto, verstoken van het overheidsondersteunde financieringskanaal dat hen jarenlang in staat stelde gezinnen met een beperkt inkomen te bereiken. De houdbaarheid van een volledig publiek gefinancierd model op de schaal die nodig is, blijft een terechte vraag.

Positief is de verdere uitbouw van de Energiehuizen als volwaardige One-Stop Shops, met de drie pijlers — Mijn VerbouwLening, Mijn VerbouwPremie en Mijn VerbouwBegeleiding — als geïntegreerd kader. De praktijk toont echter dat wisselende regelgeving en complexe procedures de drempel voor burgers hoog houden en het werk van lokale uitvoerders bemoeilijken. Wie een beroep wil doen op ondersteuning bij renovatie, moet een veranderlijk en weinig transparant landschap van voorwaarden en procedures doorkruisen. Dat ondermijnt het vertrouwen van precies de groep die Onesto wil bereiken.

## Hoe Onesto zich positioneert

In deze context kiest Onesto bewust voor een langetermijnstrategie die verder reikt dan de beperkingen van vandaag. Via de opeenvolgende Europese projecten C-REAL, RE-LEAF en LEG-UP bouwt ze stap voor stap aan een model waarin woningverwerving, renovatiebegeleiding en innovatieve financiering samenkomen. Via de dagelijkse samenwerking met Energiehuis Limburg bewijst ze dat dit model werkt — en schaalbaar is. En via de vernieuwing van haar interne beheersinfrastructuur bereidt ze zich voor op de operationele complexiteit die een volgende fase van groei zal vragen.

De weg is onzeker, de context volatiel. Maar de richting is helder.



## Samenwerking met Energiehuis Limburg

### Een partnerschap dat zijn waarde al lang bewezen heeft

De samenwerking tussen Onesto en Energiehuis Limburg gaat intussen meer dan vijftien jaar terug. Onesto stond in 2008 mee aan de wieg van wat toen als een van de eerste Vlaamse one-stop shops voor energieadvies en renovatiebegeleiding werd opgericht. Sindsdien groeide de samenwerking uit tot een van de meest intensieve en duurzame in haar soort — een partnerschap dat niet berust op contractuele verplichtingen alleen, maar op een gedeelde overtuiging over hoe betaalbaar en energiezuinig wonen voor kwetsbare doelgroepen bereikbaar kan worden gemaakt.

Die overtuiging werd in 2025 opnieuw dagelijks in de praktijk omgezet. Als kredietpartner van het Energiehuis stond Onesto ook dit jaar in voor de volledige afhandeling van de renovatiekredieten: van kredietbeslissing en contractopmaak tot uitbetaling en verder beheer van de lopende portefeuille. Die werking is al jaren grondig gedigitaliseerd, wat toelaat om medewerkers flexibel in te schakelen, ongeacht hun fysieke werkplaats. Efficiency en klant nabijheid gaan in dit model hand in hand.

### Meer dan 600 leningen voor bijna 25 miljoen euro aan renovaties

In 2025 kende Energiehuis Limburg via dit partnerschap 631 nieuwe energieleningen toe, samen goed voor een totaal kredietbedrag van 21,8 miljoen euro. Dat betekent een bescheiden daling in het aantal leningen tegenover 2024, toen er 724 werden toegekend. Over de voorbije 5 jaar werden er bijna 4.000 renovaties gefinancierd, goed voor een investering van ruim 130 miljoen euro in het energiezuinig maken van de Limburgse woningen. De brede spreiding van de leningen in 2025 over de Limburgse gemeenten gaat als annex 1 bij dit verslag.

Vanaf de initiële stormloop die volgde op de lancering van de Mijn VerbouwLening in september 2022 zagen we de focus verschuiven naar doelgroepen die meer begeleiding behoeven. Wie vandaag een beroep doet op het Energiehuis, staat vaker voor een complexere renovatievraag met een hogere investeringskost (gemiddelde kost van 37.400€ in 2025) en een grotere onzekerheid over de te volgen aanpak. Dat vraagt méér van zowel de adviseurs van het Energiehuis als de kredietbehandelaars van Onesto.

Daarmee bevestigde Energiehuis Limburg ook in 2025 zijn positie als meest actieve Vlaamse energiehuis — een status die het al jaren bekleedt en die mede het resultaat is van de geïntegreerde aanpak die het Energiehuis met zijn partners heeft uitgebouwd.

### De One-Stop-Shop als antwoord op een complexe realiteit

Wat het Energiehuis Limburg onderscheidt van een loket waar men enkel een lening kan aanvragen, is de mate waarin advies, begeleiding, subsidies en financiering op elkaar worden afgestemd. In de dagelijkse praktijk wordt dit concreet zichtbaar: klanten komen met vragen over hun woning, en worden stap voor stap begeleid — van de eerste energiescan over de keuze van de te nemen maatregelen, de toegang tot premies, tot de uiteindelijke financiering via de Mijn VerbouwLening. Die geïntegreerde aanpak is precies wat Europese beleidsdocumenten aanprijzen als model voor een brede renovatiegolf, en Energiehuis Limburg levert het al jaren in de praktijk.

Voor Onesto biedt die samenwerking ook een leeromgeving die moeilijk te overschatten valt. Wat in de dagelijkse dossierbehandeling zichtbaar wordt — welke gezinnen vastlopen, op welk moment in het traject,



om welke reden — vormt de empirische basis voor de strategische projecten die Onesto parallel ontwikkelt. De lessen uit het afgeronde project C-REAL werden formeel verankerd in de samenwerking tussen Onesto en het Energiehuis, waardoor theoretisch ontwikkelde inzichten nu structureel doorwerken in de praktijk.

### Energiearmoede als blijvende zorg

De maatschappelijke relevantie van deze werking neemt niet af — integendeel. De aanhoudende onzekerheid op de energiemarkt, gevoed door geopolitieke spanningen en de traagheid waarmee de energietransitie in zijn werk gaat, maakt kwetsbare huishoudens bijzonder blootgesteld aan plotse prijsschokken.

Ook op het vlak van doelgroep bereik scoort Energiehuis Limburg erg goed. De hoogste inkomensgroep komt sowieso niet in aanmerking voor de financiering. Maar van de toegekende leningen gaat slechts 21% naar eigenaars uit de hoogste categorie die wel gebruik kunnen maken van de leningen.

Voor gezinnen met beperkte financiële marge kunnen hoge energiefacturen snel doorwegen op de globale betaalbaarheid van het wonen. Grondige energetische renovaties zijn in die context niet alleen klimaatmaatregel of comfortverbetering — ze zijn een financiële bescherming op lange termijn. Dat besef drijft Onesto en haar partners. De vraag is niet langer óf er gerenoveerd moet worden, maar hoe de drempel om te starten zo laag mogelijk kan worden gehouden voor wie die stap het moeilijkst kan zetten. Het Energiehuis als one-stop shop is daarin een essentieel instrument — maar het volstaat niet zonder passende financiering. Dat is precies de uitdaging die Onesto via haar Europese projectwerking structureel wil aanpakken.

### Europese projectwerking: C-REAL, RE-LEAF en LEG-UP

#### Drie projecten, één strategische lijn

Onesto is al geruime tijd meer dan een kredietverstrekker die leningen verstrekt en beheert. Parallel aan de dagelijkse operationele werking bouwt de organisatie stelselmatig aan een kennisbasis en een methodiek die de volgende fase van haar maatschappelijke opdracht moet mogelijk maken. Die ambitie krijgt concreet gestalte via drie opeenvolgende Europese projecten die inhoudelijk op elkaar voortbouwen: C-REAL, RE-LEAF en LEG-UP. Ze zijn geen losse initiatieven, maar bewuste stappen in één strategische ontwikkelingslijn — van lokaal experiment over regionale verbreding naar een schaalbaar Europees financieringsmodel.

#### C-REAL: het fundament gelegd, de resultaten verankerd

C-REAL — voluit *Creation of a holistic methodology for RENovation Advice with focus on Lending solutions differentiated by target group* — liep van 2020 tot 2024 en werd ondersteund door het Horizon 2020-programma van de Europese Commissie. Het project werd uitgevoerd door Dubolimburg, Onesto en de Provincie Limburg, en had als centrale doelstelling een structurele samenwerking uit te bouwen tussen een kredietverstrekker en een renovatieadviseur om zo de renovatiegraad en -kwaliteit in Limburg te verhogen. Daarbij werd gewerkt met drie doelgroepen: kopers van een te renoveren woning, bestaande hypotheekklanten en mede-eigenaars van appartementsgebouwen.



In 2025 kon het project succesvol worden afgerond. De resultaten zijn tastbaar: C-REAL begeleidde de renovatie van 855 woningen of wooneenheden, waaronder 148 particuliere woningen en 20 appartementsgebouwen met samen 707 woonunits. Er werd een renovatiecollectief uitgebouwd van 83 bouwprofessionals, waaronder 75 aannemers en 8 architecten. Voor particuliere woningen werden 400 energiebesparende maatregelen gerealiseerd, met een gemiddelde investeringskost van 37.283 euro. De EPC-waarde daalde gemiddeld substantieel — voor de doelgroep van woningkopers bedroeg de daling zelfs 55%.

Maar het meest blijvende resultaat van C-REAL is niet kwantitatief. Het project toonde overtuigend aan dat nauwe samenwerking tussen kredietverstrekker en renovatieadviseur structureel mogelijk én zinvol is — en dat die samenwerking leidt tot diepgaandere, betaalbaardere en kwalitatief sterkere renovaties dan elk van de partijen afzonderlijk kon realiseren. Die methodiek wordt vanaf 2025 expliciet geïntegreerd in het reguliere advies- en begeleidingsaanbod van Energiehuis Limburg en in de dagelijkse werking van Onesto zelf.

### RE-LEAF: verdiepen, verbreden en versnellen

Op het fundament van C-REAL bouwt RE-LEAF voort. Het project — *REnovation acceleration by Lowering Entanglements of customer journey Actors in Flanders* — werd goedgekeurd binnen het Europese LIFE23-programma, startte in november 2024 en loopt over vier jaar. Het consortium bestaat uit Dubolimburg, Provincie Limburg, Onesto Kredietmaatschappij en STEBO. De algemene doelstelling is de rol van Energiehuis Limburg als One-Stop-Shop verder te versterken met nieuwe en verbeterde diensten, zodat het model later ook door andere energiehuizen in Vlaanderen kan worden overgenomen.

Voor Onesto zijn binnen RE-LEAF twee werksporen van bijzonder direct belang. Het eerste richt zich op woningkopers: hoe kan bijkomende dienstverlening worden ontwikkeld tijdens het aankoopproces, zodat mensen na de aankoop niet vastlopen maar op een haalbare manier kunnen doorstromen naar een betaalbare en energiezuinige woning? Het gaat daarbij om een betere afstemming tussen aankoop, renovatieplanning, begeleiding en financiering — met bijzondere aandacht voor snelheid en duidelijkheid aan het begin van het klantentrajec, precies het moment waarop veel gezinnen afhaken of de verkeerde keuzes maken. Het tweede werkspoor richt zich op eigenaars die vandaag al in een precaire situatie zitten: zij wonen in een woning met hoge renovatienood, maar beschikken niet langer over de financiële ruimte om bijkomend krediet op te nemen. RE-LEAF onderzoekt voor deze groep alternatieve modellen, waaronder vormen van gedeeld eigenaarschap, die toch noodzakelijke renovaties mogelijk moeten maken. Dat zijn complexe juridische en financiële constructies, maar net daarin schuilt ook hun potentieel — als ze werken, openen ze wegen voor gezinnen die vandaag volledig buiten het bereik van conventionele financiering vallen.

Naast deze twee werksporen omvat RE-LEAF bredere onderzoeklijnen over diepe renovaties in appartementsgebouwen, energiegemeenschappen, warmtenetten en collectieve buurtrenovatiemodellen. Die thema's zijn voor Onesto minder direct operationeel, maar essentieel om de werking van het Energiehuis te verbreden — en om te begrijpen hoe betaalbaarheid ook kan worden gecreëerd door slimmer te organiseren, niet alleen door meer te financieren.



## LEG-UP: Onesto als Europees coördinator

De meest ambitieuze stap in de projectwerking is ongetwijfeld LEG-UP — *Linking Energy-efficient Green Upgrades with Private Investments*. Het project werd goedgekeurd binnen het LIFE-programma van de Europese Commissie, startte in 2025 en loopt over 36 maanden. Onesto neemt voor het eerst de rol van coördinator op binnen een internationaal consortium dat partners verenigt uit België, Spanje, Luxemburg en Griekenland met complementaire expertise op het vlak van financiering, technologische innovatie en sociale ondersteuning.

De kernambitie van LEG-UP is betaalbare, energie-efficiënte huisvesting mogelijk maken voor kopers met een laag inkomen die voor de eerste maal een woning verwerven — een doelgroep die vandaag structureel tussen de mazen van het net glipt, zowel in de commerciële markt als via de bestaande publieke instrumenten. Het project wil daartoe een model van blended finance ontwikkelen waarbij hypothecaire financiering, One-Stop-Shop begeleiding en private investeringsmiddelen op elkaar worden afgestemd. Garanties, technische ondersteuning en een digitale monitoringstool moeten het risico voor private investeerders beperken en zo private kapitaalstromen activeren die vandaag ontbreken. Op termijn mikt het project op een mobilisatie van meer dan 2 miljard euro aan private investeringen in de Europese woonsector.

Piloottrajecten worden opgezet in Vlaanderen en de provincie Girona in Spanje, met lokale One-Stop Shops en kredietverstrekkers als operationele partners. Tegelijk wordt gewerkt aan standaardisering van processen, rapportering volgens ESG-criteria en de voorbereiding van een bredere uitrol in andere Europese landen. Voor Onesto ligt de meerwaarde van LEG-UP niet in de internationale dimensie op zich, maar in wat die samenwerking mogelijk maakt: kennis opbouwen via gespecialiseerde consortiumpartners en Europese ondersteuning inschakelen voor een aanpak die in de eerste plaats voor Vlaanderen relevant moet zijn. De buitenlandse component is nuttig en nodig — maar de focus blijft onverminderd liggen op de doelgroep die Onesto dagelijks ontmoet.

## Drie stappen in één richting

C-REAL bewees dat samenwerking tussen kredietverstrekker en renovatieadviseur structureel werkt. RE-LEAF verdiept en verbreedt die samenwerking, en zoekt antwoorden op de hardste noten om te kraken: de klant die vastloopt, de eigenaar zonder financiële marge, de renovatie die collectief georganiseerd moet worden. LEG-UP werkt verder op die inzichten en werkt aan een schaalbaar financieringsmodel dat private middelen moet activeren en Onesto moet voorbereiden op een volgende fase in haar maatschappelijke opdracht.

In 2025 kwamen al eerste concrete resultaten vanuit de projectwerking voor de kredietwerking van Onesto aan de oppervlakte. Dankzij de focus op de doelgroep en de ontwikkelde methodieken stelde een sociale-impact-financier een budget van 5 miljoen euro ter beschikking, dat Onesto inzet voor nieuwe kredietnemers die een woning met EPC-label E of F aankopen en deze aansluitend op de aankoop gaan renoveren. Die dossiers laten ons toe de theoretische denkkaders van de projecten aan de realiteit van concrete klantensituaties te blijven aftoetsen. Zo komen we tot een waardevolle wisselwerking tussen onderzoek en praktijk.



## De kredietactiviteiten op eigen balans

### Een jarenlange terugval als vertrekpunt

Om de kredietactiviteit van Onesto in 2025 correct te duiden, is enige historische context onontbeerlijk. Wie de grafiek van het geleende volume per kwartaal bekijkt, ziet een verhaal in drie fasen. Tot en met het eerste kwartaal van 2022 functioneerde Onesto als een actieve hypothecaire kredietverstrekker, met kwartaalproducties die regelmatig boven de 10 miljoen euro uitstegen en een piek van bijna 22 miljoen euro in het eerste kwartaal van 2021. De stopzetting van de Vlaamse waarborgregeling eind 2022 luidde een abrupte omslag in. De grafieken tonen een vrije val die zo goed als ononderbroken doorliep tot in de eerste helft van 2025, met kwartaalvolumes die zakten naar minder dan 1 miljoen euro en een handvol dossiers per kwartaal.

Die terugval is niet het gevolg van een gebrek aan vraag of aan inzet, maar van een structureel financieringsprobleem. Zonder de Vlaamse overheidsgarantie als hefboom om externe financiering aan te trekken, was Onesto aangewezen op haar eigen liquiditeiten om nieuwe kredieten te verstrekken. Die waren noodzakelijkerwijs beperkt, en moesten in de eerste plaats worden ingezet om de financiële gezondheid van de groep te vrijwaren. Prioriteit geven aan herstel van de liquiditeitspositie was in die omstandigheden geen beleidskeuze, maar een noodzaak.

### Bestaande klanten niet in de kou laten

Toch stond de kredietverlening ook tijdens de moeilijkste periode nooit volledig stil. Onesto maakte er een principiële keuze van om bestaande klanten niet aan hun lot over te laten wanneer zij een bijkomende financieringsbehoefte hadden. Dat vertaalde zich in een beperkte maar gerichte productie van aanvullende kredieten, voornamelijk voor renovatieprojecten, en in het verlenen van akkoorden voor pandwissels of desolidarisaties — situaties waarbij klanten na een relatiebreuk of verhuis hun woonsituatie wilden regulariseren, zonder dat daarvoor noodzakelijk nieuwe financiering nodig was.

Op de balans van de moedermaatschappij OKM werd op die manier een productie van 2.949.400 euro gerealiseerd in 2025. Samen met de 15 dossiers op de OWVV-balans, die goed waren voor 486.200 euro, komen we zo op bijna 3,5 miljoen euro, gespreid over 60 projecten. Daarnaast werd in 12 dossiers een akkoord verleend tot pandwissel of desolidarisatie, gerealiseerd zonder aanvullende financiering. Bescheiden in omvang, maar elk dossier vertegenwoordigt een klant voor wie Onesto het verschil maakte.

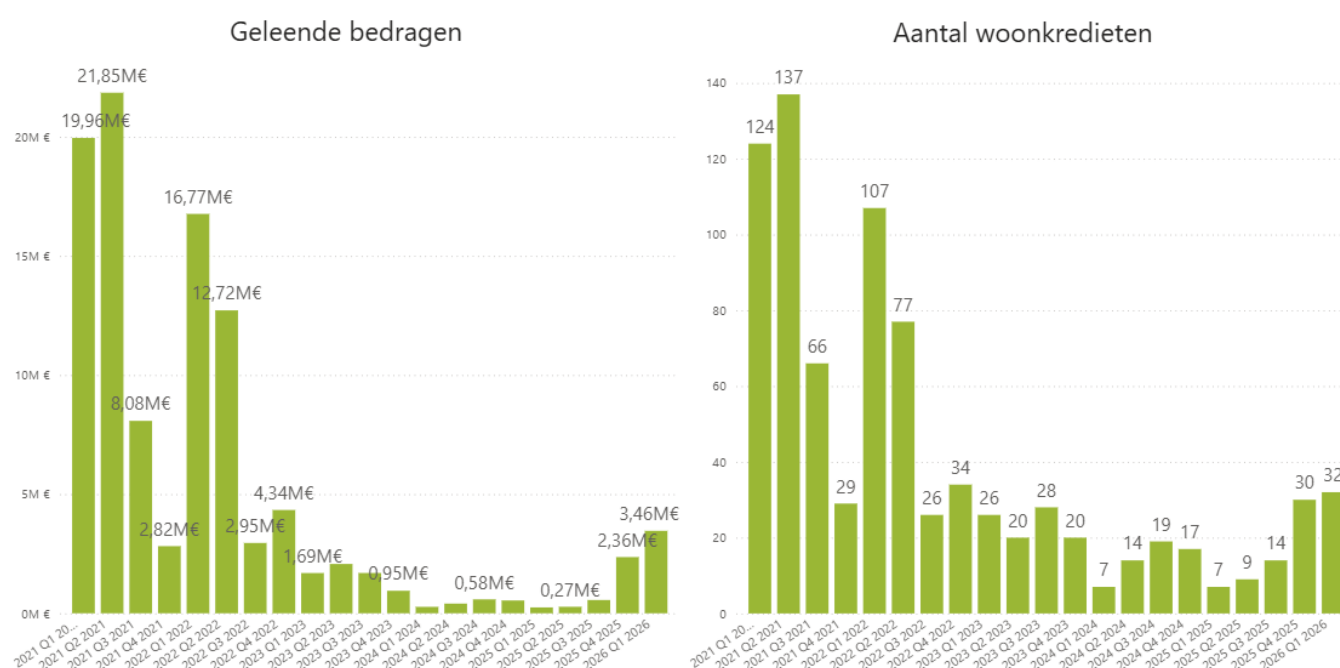
### Een voorzichtig keerpunt: de impact-financiering

De tweede helft van 2025 bracht een eerste, behoedzame kentering. Een sociale-impact-financier stelde Onesto een budget van 5 miljoen euro ter beschikking, specifiek bestemd voor de doelgroep van first-time buyers die een woning aankopen met EPC-label E of F. Die financiering sluit naadloos aan op de onderzoeksdoelstellingen van RE-LEAF en LEG-UP: het laat Onesto toe om de theoretische denkkaders die in die projecten worden ontwikkeld, te toetsen aan concrete klantsituaties. In de context van RE-LEAF is het



ook een bewuste investering in de meest kwetsbare doelgroep — kopers met een beperkt inkomen die een woning met hoge renovatienood verwerven en zonder begeleiding snel in de problemen komen. De grafieken over de groepsproductie tonen hoe die instroom in het vierde kwartaal van 2025 voor het eerst in jaren zichtbaar is als een lichte opwaartse beweging, die zich in het eerste kwartaal van 2026 verderzette met een volume van 3,46 miljoen euro en 32 nieuw toegekende kredieten.

Het is verleidelijk om die beweging als een trendbreuk te lezen. Dat zou echter te optimistisch zijn. Het gaat om een eenmalig budget van 5 miljoen euro — een bedrag dat op de schaal van wat Onesto vroeger per kwartaal produceerde, bescheiden is. Het lost de structurele financieringsuitdaging niet op. Zolang er geen duurzaam en herhaalbaar financieringskanaal wordt gevonden blijft de mogelijkheid tot structurele groei van de kredietactiviteit beperkt. Hieruit blijkt nogmaals het belang van het blended finance-model dat LEG-UP beoogt te ontwikkelen en van nieuw ondersteunend Vlaams beleid.



Figuur 3: Geleende bedragen en aantal woonkredieten per kwartaal, 2021 - 2026Q1

### Wat de grafiek niet toont

Achter de volumecijfers schuilt een kwalitatieve realiteit die minstens even relevant is. De dossiers die in 2025 werden goedgekeurd, zijn geen doorsnee hypotheekleningen. Het zijn zonder uitzondering dossiers waarbij de koper een woning met aanzienlijke renovatienood aankoopt, begeleid door een renovatieadviseur en waarbij de financiering is afgestemd op een realistisch renovatietraject. Die integrale aanpak — aankoop, renovatieplanning en financiering als één geheel — is precies het model dat Onesto via haar projectwerking verder wil verfijnen en opschalen.



Dat die aanpak in de praktijk werkt, ook al gaat het voorlopig over een handvol dossiers, is de meest bemoedigende vaststelling van het boekjaar. Niet de omvang van de productie, maar de kwaliteit van de methodiek, is wat telt op weg naar een volgende fase.

## Digitale transformatie: project Galileo en de migratie naar Hyperfront

### Van een vertrouwd maar verouderd systeem naar een toekomstbestendige applicatie

Voor het beheer van haar kredietportefeuilles deed Onesto sinds de jaren negentig beroep op Automat, een softwareprogramma dat jarenlang zijn dienst deed als gezamenlijk initiatief van de sociale kredietmaatschappijen. Functioneel bleef het systeem adequaat, maar de tekortkomingen op het vlak van veiligheid, flexibiliteit en leveranciersafhankelijkheid werden gaandeweg onhoudbaar. Vernieuwing drong zich op.

Binnen de schoot van de vzw Sociaal Woonkrediet namen 25 kredietmaatschappijen gezamenlijk het initiatief met de lancering van project Galileo. Na een grondige behoefteanalyse en marktbevraging werd het project toegewezen aan het Franse Basikon, met Regnology als partner voor het rapporteringsluik. In een traject van bijna twee jaar werden de cloud-toepassingen Hyperfront en Regnology Reporting Hub geconfigureerd voor de volledige levenscyclus van een hypothecair krediet — van aanvraag tot definitieve terugbetaling.

### Onesto als pilootmaatschappij

Onesto engageerde zich operationeel zwaar in dit belangrijke sectorproject. Het opnemen van het voorzitterschap van de verantwoordelijke werkgroep van de VZW Sociaal Woonkrediet maakte dat we onze ervaringen maximaal konden inzetten in de ontwikkeling. Keerzijde was wel dat het zorgde voor een zware extra werklast.

Na een succesvolle ontwikkeling, wat allerm minst evident is voor dergelijke “big bang projecten” nam Onesto medio 2025 ook de rol van pilootmaatschappij op. De eigen balansportefeuille van Onesto Kredietmaatschappij was de eerste die naar de nieuwe cloudomgeving werd gemigreerd. Per 1 januari 2026 volgde de migratie van de hypothecaire kredietportefeuille van Onesto Woonkrediet Voor Vlaanderen en de provinciale energiekredieten van Duwolim. Beide overgangen verliepen succesvol.

Het resultaat is een moderne, toekomstbestendige beheersinfrastructuur die voldoet aan de hedendaagse vereisten inzake veiligheid, gebruiksgemak en onafhankelijkheid. Geen spectaculair zichtbare verwezenlijking voor de buitenwereld, maar voor de interne werking van Onesto een fundament waarop de komende jaren verder gebouwd kan worden en een noodzakelijke voorwaarde voor de operationele complexiteit die een hernieuwde kredietgroei met zich zal meebrengen.



# Toelichting bij de jaarrekening

De voorgestelde jaarrekening per 31/12/2025 over 2025 wordt hierna kort toegelicht en vergeleken met cijfers van het voorgaande jaar. Ook uit de jaarrekening blijkt de tijdelijke shift van hypothecaire productie naar onderzoeksactiviteiten en dienstverlening aan derden.

## Balans - Activazijde

Opnieuw daalde het balanstotaal het voorbije jaar met ongeveer 6%.

### VASTE ACTIVA

De vaste activa vertegenwoordigen minder dan 1% van het balanstotaal. Het boekjaar 2025 was investeringsgewijs actief: er werd voor 66.097 euro geïnvesteerd in immateriële activa, voornamelijk in de softwareapplicatie voor het kredietbeheer in het kader van project Galileo. Daarnaast werd 103.437 euro afgeschreven op de bestaande materiële en immateriële vaste activa.

De financiële vaste activa omvatten de participaties in de twee dochtervennootschappen: 90,47% van de aandelen in Onesto Woonkrediet Voor Vlaanderen (OWVV) en 61,65% van de aandelen in Onesto Woonpunt (OWP). Beide participaties worden in de boeken gehouden tegen aanschaffingswaarde.

### DE KREDIETPORTEFEUILLE

De handelsvorderingen — de uitstaande woonkredieten op onze klanten — vertegenwoordigen met 132.659.383 euro circa 89% van het balanstotaal. Dat is een verdere daling tegenover het voorgaande jaar, waarbij de portefeuille op balans van OKM opnieuw kromp door een combinatie van contractuele aflossingen en een genormaliseerd volume aan vervroegde terugbetalingen.

	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Portefeuille</b>					
LT	162.130.427	160.680.949	149.510.267	138.627.707	126.303.702
KT	7.301.933	7.338.905	6.728.329	6.592.875	6.355.681
Totaal portefeuille	169.432.360	168.019.854	156.238.596	145.220.582	132.659.383
Evolutie (%)	105%	99%	93%	93%	91%
<b>Productie (A)</b>	28.538.435	17.211.059	2.211.227	1.134.371	2.949.400
(% van portefeuille)	16,84%	10,24%	1,42%	0,68%	1,89%
<b>Terugbetalingen</b>					
Contractueel	6.626.467	6.853.328	6.929.833	6.653.908	6.464.322
Vervroegd	14.136.233	11.748.378	6.608.035	5.479.785	9.036.058
Totaal terugbetalingen (B)	20.762.700	18.601.706	13.597.868	12.133.693	15.500.380
(% van portefeuille)	12,86%	10,98%	8,09%	7,77%	10,67%
Per saldo (A)-(B)	7.775.645	-1.390.647	-11.386.641	-10.999.322	-12.550.980

Tabel 1: Evolutie portefeuille hyp. vorderingen - OKM (2021-2025)



Na jaren van historisch lage vervroegde terugbetalingen normaliseerde dat volume zich in 2025 opnieuw richting de historische trend. Dat is bemoedigend nieuws voor het liquiditeitsbeheer. Tegelijk bleef de nieuwe productie beperkt, zoals toegelicht in het werkingsverslag. Per saldo daalde de portefeuille daardoor opnieuw, zij het aan een lager tempo dan in de voorgaande jaren.

Verborgen in de korte termijnvorderingen staan de historische restschulden van kredietnemers bij wie na uitwinning van de hypothecaire inschrijving een restsaldo overbleef. Conform de waarderingsregels worden deze voor 100% afgewaardeerd en worden ze niet meegenomen in de totaalcijfers. Er werden in 2025 geen nieuwe dossiers aan deze rubriek toegevoegd — voor het zesde opeenvolgende jaar bleef een kredietverlies uit. Een beperkt bedrag van 7.463 euro kon worden gerecupereerd op reeds afgewaardeerde vorderingen, waardoor deze post daalde van 381.073 tot 373.610 euro.

#### LIQUIDE MIDDELEN EN GELDBELEGGINGEN

De liquiditeitspositie van OKM verbeterde in 2025 merkbaar. Naast de beschikbare tegoeden op zichtrekeningen werd 1.000.000 euro op een termijnrekening geplaatst. De normalisering van de vervroegde terugbetalingen speelde daarin een belangrijke rol: die leverden bijkomende kasmiddelen op bovenop de contractuele aflossingen. Dankzij deze gunstige positie kon een liquiditeitslijn die de voorbije jaren als buffer werd aangehouden, worden opgezegd. Ook werden de intra-groepsschulden stevig afgebouwd.

Een belangrijk deel van de beschikbare middelen en dus van de aangetrokken financiering werd begin 2026 al omgezet in nieuwe woonkredieten.

De post overlopende rekeningen daalde licht.

### Balans - Passivazijde

#### Eigen vermogen en solvabiliteit

Het eigen vermogen stijgt als gevolg van de reservering van de winst van het boekjaar, conform het voorstel aan de Algemene Vergadering. Het nieuwe erkenningsbesluit legt twee financiële normen op: een minimaal eigen vermogen van 6.000.000 euro en een solvabiliteitsratio van minstens 10%. Aan beide voorwaarden wordt ruimschoots voldaan.

Ratio	2021	2022	2023	2024	2025
Solvabiliteit	14,23%	15,46%	16,65%	17,87%	19,40%
Liquiditeit	60,69%	161,68%	192,71%	235,91%	161,26%
Fundingnorm	97,09%	90,01%	90,07%	88,06%	89,47%
Rendabiliteit	2,06%	2,24%	0,96%	0,58%	0,98%

Tabel 2: Ratio's en normen OKM (2021-2025)

De solvabiliteitsratio bedraagt per jaareinde 2025 circa 19,4%, tegenover 18% een jaar eerder. Die stijging is tweeledig verklaarbaar: enerzijds draagt de hogere winst bij aan een groeiend eigen vermogen. Een belangrijker effect is de krimp van het balanstotaal door de afbouw van de kredietportefeuille. Het is een



comfortabele buffer, maar de ratio zou bij een hernieuwde kredietgroei op de balans vanzelfsprekend opnieuw dalen.

### Schuldpositie

De schulden tekenen voor nagenoeg vier vijfde van het balanstotaal — inherent aan de activiteit van een kredietverstrekker. De financieringslijnen stonden eind 2025 uit voor 119.033.991 euro, een verdere daling tegenover 2024. Als onderpand voor deze schulden werd een stil pand op de verleende woonkredieten toegekend. De banken zijn daarnaast verzekerd van een overheidswaarborg die van toepassing was op financieringen afgesloten in de periode 2008-2022. De contractueel laatste afbetaling situeert zich pas in 2046.

	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Financiering (31/12)</b>					
KT	12.578.886	12.535.389	14.588.669	14.156.403	11.528.268
1 tot 5 jaar	49.125.145	46.002.508	43.391.704	41.127.481	40.017.444
+ 5 jaar	102.801.384	92.702.095	83.091.568	72.946.369	67.488.279
Totaal	164.505.415	151.240.802	141.071.941	128.230.253	119.033.991
Evolutie	108,79%	91,94%	93,28%	90,90%	92,83%
<b>Bewegingen</b>					
Opname	26.414.000	-	2.500.000	2.000.000	5.000.000
Contractuele afbetaling	13.126.664	13.264.613	12.668.861	14.841.688	14.196.262

Tabel 3: Evolutie funding - OKM (2021-2025)

In 2026 zijn terugbetalingen voorzien ten belope van circa 11,5 miljoen euro, die kunnen niet integraal worden gedekt door de contractuele aflossingen van de hypothecaire vorderingen (6,6 miljoen euro) en de beschikbare middelen. Dat probleem lost zich op als we rekening houden met een conservatief volume van verwachte vervroegde terugbetalingen uit de kredietportefeuille. Daarenboven kan er, zoals eind 2024 gebeurde, beroep gedaan worden op dochtervennootschap OWVV die over een ruime liquiditeit beschikt.

De afbouw van de intra-groep schulden blijkt uit de forse daling van de overige schulden. Hierin vinden we eind 2025 voornamelijk een bedrag van 548.762 euro aan fondsen die kredietnemers nog kunnen opnemen voor nieuwbouw- en verbouwingswerken. We noteren daar een stijging tegenover 414.756 euro eind 2024.

### Voorzieningen

Elk jaar actualiseren we de provisie op basis van de waarderingsregels voor de kredietportefeuille. De algemene provisie, gebaseerd op het volume van de portefeuille en de nieuwe productie, bedroeg 361.272 euro eind 2025. Voor de dubieuze debiteuren worden dossier specifieke provisies aangelegd. Meer bepaald gaat het om dossiers die een achterstal vertonen en waarbij de openstaande schuld meer dan 90% bedraagt van de geschatte pandwaarde. Eind 2025 was er zo slechts één lening in portefeuille waarvoor een provisie van 11.781€ is voorzien.

Via de overlopende rekeningen worden de financieringskosten correct toegewezen aan de respectieve boekjaren.



## De resultatenrekening

De renteontvangsten bedroegen 3.606.902 euro in 2025, een daling van circa 475.000 euro tegenover het voorgaande jaar — conform de stelselmatige afbouw van de kredietportefeuille. Maar de gunstigere rentecurve drukte tegelijk ook de financieringskosten fors, van 3.133.134 euro in 2024 naar 2.391.193 euro in 2025 — een daling van bijna 740.000 euro. Het gecombineerde effect is positief: de rentemarge steeg van 948.973 euro naar 1.215.709 euro, een verbetering van 28%.

Die verbetering is enerzijds het gevolg van de ECB-renteverlagingen die in 2024 startten en in 2025 volledig doorwerkten in de financieringskost van de variabele funding. Anderzijds vallen ook steeds meer financieringen met relatief hoge vaste rente weg, waardoor de gemiddelde vaste financieringskost sowieso stelselmatig daalt. Dit zal ook de volgende jaren de rendabiliteit ondersteunen.

	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Rente opbrengsten</b>					
Intresten (incl indekking)	4.086.999	4.049.177	4.291.070	4.052.031	3.554.403
Wederbeleggingsvergoeding	87.947	64.728	38.195	30.075	52.498
Omzet	4.191.114	4.113.905	4.329.265	4.082.107	3.606.901
Evolutie	104,24%	98,16%	105,23%	99,23%	88,36%
<b>Rente kosten (extern)</b>					
Rentekost (incl indekking)	2.764.536	2.804.750	3.358.142	3.133.134	2.393.649
Premie gewest financiering	100.370	-	-	0	0
Financieringskost	2.864.906	2.804.750	3.358.142	3.133.134	2.393.649
Evolutie	98,44%	97,90%	119,73%	111,71%	76,40%
<b>Rentemarge</b>	1.326.208	1.309.155	971.123	948.973	1.213.252
Evolutie	119,42%	98,71%	74,18%	72,49%	127,85%

Tabel 4: Evolutie rentemarge - OKM (2021-2025)

De andere bedrijfsopbrengsten daalden vergeleken met 2024, maar blijven toch wel significant. De werkingssubsidies die samenhangen met de Europese projecten bedroegen 157.163 euro in 2025. Daarnaast konden we ten belope van 150.091 euro de personeelskosten compenseren die gemaakt werden voor het kredietbeheer in naam en voor rekening van Energiehuis Limburg.

De andere bedrijfsopbrengsten omvatten ook 38.650 euro aan huur van het gebouw in Beringen.

De kosten voor diensten en diverse goederen bedroegen 516.045 euro, licht lager dan in 2024. De ICT-kosten (samen goed voor 140.729 euro) vormen daar de grootste post vormen. Die worden op groepsniveau gemaakt en naar rato van personeelsinzet verdeeld over de vennootschappen.

De personeelsbezetting steeg van 8 naar 9 medewerkers (van 6,3 naar 7,3 VTE), waardoor de personeelskosten uitkwamen op 622.695 euro. Die stijging is bewust: een brede personeelsinzet is noodzakelijk om de Europese projectwerking op te vangen naast de reguliere operationele taken. Tegelijk zien we wel een afbouw van het personeelsbestand bij de andere groepsvennootschappen.



Het bedrijfsresultaat bedroeg 371.224 euro, ruim boven de 325.720 euro van het voorgaande jaar. Het financieel resultaat verbeterde aanzienlijk, enerzijds door een betere liquiditeit en anderzijds door de lagere kortetermijnrente. Rekening houdend met de geraamde belastingen sluit het boekjaar af met een te bestemmen winst van 281.896 euro, een forse stijging ten opzichte van de 165.228 euro in 2024.

## Geconsolideerde cijfers

Gezien de financiële en operationele verstrengeling binnen de Onesto-groep rapporteren we ook over de groepsresultaten. De aandelen van OWP zijn voor 61,65% in handen van OKM en de resterende participatie (38,35%) is in het bezit van OWVV.



Figuur 4: Onesto groep structuur

Ook op groepsniveau verbeterde de rendabiliteit in 2025.

In onderstaand overzicht worden intragroep-transacties niet uitgezuiverd. Dat doet geen afbreuk aan een correcte voorstelling van het geconsolideerde resultaat.

	OKM	OWVV	OWP	Geconsolideerd
<b>Consolidatiepercentage</b>	100,00%	90,47%	96,35%	
Bedrijfsopbrengsten	3.998.757	3.970.933		
Bedrijfskosten	-3.627.533	-3.760.701		
Bedrijfsresultaat	371.224	210.232	-132.283	433.972
Financieel resultaat	-66.345	66.988	17.561	11.179
Belastingen	-22.983	-50	-	-23.028
<b>Resultaat boekjaar</b>	<b>281.896</b>	<b>277.170</b>	<b>-114.722</b>	<b>422.123</b>

Tabel 5: Geconsolideerde resultatenrekening Onesto groep

OWVV sluit 2025 af met een winst van 277.170 euro en een eigen vermogen van 31.154.877 euro — een solvabiliteitsratio van 20,36%. OWP noteert opnieuw een negatief resultaat van 114.722 euro, dat samenhangt met de teruggevallen productievergoedingen terwijl de operationele kosten en de afschrijvingen op de investeringen structureel doorlopen.



Op groepsniveau komt het geconsolideerde eigen vermogen uit op een kleine 44 miljoen euro wat de financiële robuustheid van de Onesto-groep bevestigt.

	OKM	OWVV	OWP	Geconsolideerd
<i>Consolidatiepercentage</i>	<i>100,00%</i>	<i>90,47%</i>	<i>96,35%</i>	
(Im)materiële vaste activa	779.482	476.460	367.423	
Financiële vaste activa	14.355.918	603.564	1.242.000	
Vlottende activa	134.646.581	151.917.524	543.198	
<b>Totaal actief</b>	<b>149.781.981</b>	<b>152.997.548</b>	<b>2.152.621</b>	
Eigen vermogen	29.062.662	31.154.877	1.557.665	43.849.354
Voorzieningen	373.053	469.533	85.000	
Vreemd vermogen	120.346.266	121.373.138	509.956	
<b>Totaal passief</b>	<b>149.781.981</b>	<b>152.997.548</b>	<b>2.152.621</b>	

Tabel 6: Geconsolideerde balanscijfers - Onesto groep



# Bestuurlijk verslag

## De organisatie van het bestuur

Binnen de Onesto-groep waarborgen de respectievelijke raden van bestuur de belangen van elke entiteit, binnen een strategie die gezamenlijk wordt uitgezet en voornamelijk aangestuurd door moedermaatschappij Onesto Kredietmaatschappij NV. Sinds de fusie van de dochtervennootschappen nemen de OWVV-bestuurders als adviseurs deel aan alle vergaderingen van de raad van bestuur van OKM, wat bijdraagt aan een coherent en afgestemd beleid over de hele groep.

Het dagelijks bestuur van alle groepsvennootschappen is in handen van één gezamenlijk comité dat het operationeel management aanstuurt en controleert. De raden van bestuur worden ondersteund door drie gespecialiseerde comités die uniform opereren voor de groep. Het auditcomité staat het bestuur bij inzake interne controle en financiële verslaggeving. Het kredietcomité beschikt over machtigingen om over kredietaanvragen en -aangelegenheden te beslissen. Het remuneratiecomité ondersteunt de raden van bestuur bij het werven en evalueren van bestuurders en leden van het dagelijks bestuur, en doet voorstellen over hun bezoldiging. Tevens heeft het een adviserende functie met betrekking tot het algemene personeelsbeleid.

## Bestuurshandelingen

Gedurende het boekjaar 2025 kwam de raad van bestuur van Onesto Kredietmaatschappij achtmaal samen. De OWVV-bestuurders waren hierbij steeds aanwezig als adviseurs. Als primair besluitvormend orgaan nam de raad de cruciale beslissingen, stippelde de strategie uit en definieerde de algemene doelstellingen van de groep — een opdracht die ook in 2025 bijzondere aandacht vroeg voor het balansbeheer, de liquiditeitsevolutie en de voortgang van de Europese projectwerking.

De uitvoering van de strategie en de genomen beslissingen wordt gedelegeerd aan het comité van dagelijks bestuur, dat de nodige maatregelen neemt om de strategie uit te rollen met inzet van de gedelegeerde jaarbudgetten. Het dagelijks bestuur vergaderde in 2025 22 keer, vrijwel uitsluitend via online overleg. Het management rapporteert op elke vergadering over het functioneren van de vennootschappen en legt de nodige voorstellen ter beslissing voor.

## Bestuursmutaties

In 2025 vonden twee bestuursmutaties plaats. Op de Algemene Vergadering van 29 april 2025 werd het mandaat van Thomas Vints hernieuwd voor een periode van vier jaar, met een looptijd tot de jaarvergadering van 2029.

Eind december 2025 beëindigde Koen Albregts zijn bestuursmandaat. Ter overbrugging tot de volgende Algemene Vergadering werd Marc Beenders benoemd als gecoöpteerd bestuurder met ingang van 18 december 2025.

## Dankwoord aan Koen Albregts

Met het vertrek van Koen Albregts neemt Onesto afscheid van een bestuurder die de organisatie op een bijzondere manier mee heeft gevormd. Koen zetelde sinds 2007 in de raad van bestuur — een engagement van bijna twee decennia dat de volledige strategische ontwikkeling van Onesto omspannt die in dit verslag wordt beschreven.



Zijn bijdrage reikt verder dan de bestuurstafel. Koen stond mee aan de wieg van de oprichting van Energiehuis Limburg, het partnerschap dat vandaag de operationele ruggengraat vormt van Onesto's dagelijkse werking en het model is waarop haar toekomststrategie wordt gebouwd. Wat vandaag als vanzelfsprekend wordt beschouwd — de samenwerking tussen kredietverlening en renovatiebegeleiding via een volwaardige one-stop shop — was in 2008 een vernieuwend idee dat pioniers vroeg. Koen was er een van.

Wij danken hem voor zijn inzet, zijn langetermijnvisie en zijn volgehouden betrokkenheid bij de missie van Onesto. Die missie draagt hij mee, ook buiten de raad.

## Voorstellen aan de algemene vergadering

De Raad legt onderstaande beslissingen voor aan de Algemene Vergadering der Aandeelhouders.

### 1. Goedkeuring van de jaarrekening

Het balans totaal komt per 31 december 2025 uit op 149.781.980,96 euro. De resultatenrekening sluit af met een te bestemmen winst van 281.896,24 euro. De Raad verzoekt de Algemene Vergadering om goedkeuring van de jaarrekening.

### 2. Winstbestemming

De Raad stelt aan de Algemene Vergadering voor om te beslissen tot volgende winstverdeling:

- een bruto-dividend van 32.536,03 euro (het maximum dat kan uitgekeerd worden binnen het erkenningsbesluit);
- toevoeging van het saldo van 249.360,21 euro, aan de overige reserves.

### 3. Kwijting aan de bestuurders en de commissaris

De Raad van Bestuur verzoekt om kwijting te verlenen aan de bestuurders voor hun bestuur en aan de commissaris voor zijn toezicht.

### 4. Benoemingen

Het bestuursmandaat van Ingrid Quintens vervalt op de jaarvergadering van 2026. Het bestuur stelt de herbenoeming voor. Bij benoeming geldt deze voor de statutaire periode van 4 jaar en vervalt op de jaarvergadering van 2030.

De Raad van Bestuur ging op 18/12/2025 over tot coöptatie van Marc Beenders als bestuurder na het openvallen van een bestuursmandaat door het ontslag van Koen Albregts. Het bestuur stelt voor om de aanstelling als bestuurder te bevestigen. De gecoöpteerd bestuurder doet het mandaat uit van wie hij vervangt, zodat het mandaat bij bevestiging eindigt op de jaarvergadering van 2028.



# Algemene informatie

## Vennootschapsfiche (toestand 31/12/2025)

Onesto Kredietmaatschappij NV  
Graaf van Loonstraat 15/1  
3580 Beringen  
RPR Antwerpen, Afdeling Hasselt 0401.349.970  
Sociale Kredietmaatschappij, erkend door de Vlaamse regering

### Raad van Bestuur

Tin Van den Putte, voorzitter  
Marc Beenders  
Patrick Lemmens  
Carien Neven  
Ingrid Quintens  
Liesbet Schroven  
Jan Vanhamel  
Thomas Vints

### Medewerkers

Raf Aerts  
Dounia Ait Aadi  
Fatima Abraïmi  
Sanne Heemskerk  
Anja Heyns  
Joris Piette  
Jan Vanduren  
Hans Vermeulen

### Dagelijks Bestuur

Hans Vermeulen, voorzitter  
Tin Van den Putte  
Patrick Lemmens  
Thomas Vints  
David Govaert  
Joris Piette

### Kredietcomité

Hans Vermeulen, voorzitter  
Ingrid Quintens  
David Govaert

### Auditcomité

Filip Vangilbergen (OWVV), voorzitter  
Pieter De Witte (OWVV)  
Jan Vanhamel (OKM)  
Hans Vermeulen  
David Govaert

### Remuneratiecomité

Tin Van den Putte, voorzitter  
Patrick Lemmens  
Thomas Vints  
Joris Piette

### Commissaris

Callens Vandelanotte NV, vertegenwoordigd door Jan Degryse, bedrijfsrevisor — mandaat lopend tot de Algemene Vergadering van 2027.



## Aanvullende verklaringen

### Belangrijke gebeurtenissen na het einde van het boekjaar

Er dient geen melding te worden gemaakt van gebeurtenissen na het afsluiten van het boekjaar die de voorliggende presentatie van de cijfers of de geschetste financiële situatie op ernstige wijze beïnvloeden.

### Omstandigheden en risico's die de ontwikkeling van de vennootschap aanmerkelijk kunnen beïnvloeden

Elke onderneming — en a fortiori een kredietverstrekker — is gevoelig voor de economische omstandigheden. Door economische schokken verhoogt de kans dat kredietnemers hun inkomen zien dalen en in gebreke blijven bij de terugbetaling van hun woonkrediet. Als dit gepaard zou gaan met dalende woningprijzen, wordt de impact daarvan nog versterkt. De volatiele geopolitieke context en de aanhoudende onzekerheid op de energiemarkt, zoals geschetst in het werkingsverslag, kunnen bijdragen aan druk op de terugbetalingscapaciteit van kredietnemers. Hoewel zeker niet vrij van contestatie, weten de Belgische burgers zich dankzij het automatische indexeringsmechanisme wel goed beschermd in tijden van oplopende inflatie: de doorgaans vaste maandlast legt in verhouding een kleiner beslag op het geïndexeerde gezinsinkomen.

Concreet is er vandaag geen enkele indicatie dat er zich bijzondere risico's ontwikkelen, maar het is de taak van het bestuur en de directie om deze risico's als een voorzichtig en redelijk persoon te beheren en te beheersen. Voor Onesto vertaalt zich dat in een permanente monitoring van de politiek van kredietacceptatie en het aanleggen van passende provisies.

Daarnaast loopt de vennootschap als kredietgever beperkte renterisico's. Als er geen match meer is tussen de rente die kredietnemers betalen en de rente die op de funding geldt, wordt de rentemarge en dus de rentabiliteit aangetast. Met een voorzichtig en passend balansbeheer houdt Onesto ook dit risico onder controle. Tot slot is er het liquiditeitsrisico, in die zin dat de verplichtingen van de onderneming te allen tijde moeten gedekt zijn met beschikbare financiële middelen. De herstelde liquiditeitspositie per einde boekjaar 2025 biedt op dat vlak een comfortabele uitgangsbasis voor het komende jaar.

Binnen de Onesto-groep is er structureel aandacht voor het beheersen van de gekende risico's, en niets laat vermoeden dat ze onbeheersbaar zouden kunnen worden. Er zijn dan ook geen omstandigheden bekend binnen de raad van bestuur die de ontwikkeling van de vennootschap aanmerkelijk zouden beïnvloeden.

### Werkzaamheden op het gebied van onderzoek en ontwikkeling

Onesto onderzoekt actief hoe alternatieve woon- en kredietvormen kunnen bijdragen aan het betaalbaar houden van woningen voor gezinnen met een bescheiden inkomen. Aan de hand van pilootprojecten en -dossiers wordt onderzocht hoe klanten optimaal kunnen worden begeleid naar een energiezuinige woning, en welke financieringsmix daarvoor de meest geschikte is.

In 2025 nam Onesto deel aan de volgende onderzoeksprojecten die worden ondersteund door de Europese Commissie:

- Het project RE-LEAF, opgestart in november 2024, liep in zijn eerste volledige werkingsjaar. Het consortium staat onder coördinatie van vzw Dubolimborg en omvat naast Onesto Kredietmaatschappij ook vzw Stebo en de Provincie Limburg. Het project verkreeg steun in het kader van het LIFE-programma Clean Energy Transition van het European Climate, Infrastructure and Environment Executive Agency (Grant agreement ID: 101166738).



- Het project LEG-UP startte in 2025 met Onesto als coördinator van een internationaal consortium met partners uit België, Spanje, Luxemburg en Griekenland. Het project wordt ondersteund door het LIFE-programma van de Europese Commissie (Grant agreement ID: 101191441).

#### Wijzigingen van het kapitaal

Gedurende het voorbije boekjaar werden geen converteerbare obligaties uitgegeven en er werd geen kapitaalsverhoging doorgevoerd. De vennootschap heeft in het voorbije boekjaar geen eigen aandelen noch aandelen van enige moedervenootschap verworven.

#### Belangenconflict

Er werden geen handelingen verricht die aanleiding kunnen geven tot een belangenconflict overeenkomstig artikel 7:96 van het Wetboek van vennootschappen en verenigingen.

#### Het gebruik van financiële instrumenten

Om een te grote blootstelling aan renterisico te vermijden, bedient de vennootschap zich beperkt van financiële instrumenten ter indekking. Concreet gaat het om een Interest Rate Swap waarmee de variabiliteit van de financieringskost gedeeltelijk wordt afgedekt. De nominale waarde van dit instrument bedraagt per einde boekjaar 7.524.081 euro, met een negatieve reële waarde van 262.039 euro. De inkomsten en uitgaven verbonden aan dit indekkingsproduct maken integraal deel uit van de financieringskost en worden pro rata ten laste van het resultaat van het boekjaar gelegd.



## Annex 1: Verdeling Mijn Verbouweningen per gemeente

Gemeente	Aantal (#)	Totaal kredietbedrag
Alken	13	€412.042,95
As	4	€122.121,75
Beringen	48	€1.525.088,08
Bilzen-Hoeselt	32	€1.345.663,28
Bocholt	13	€431.187,71
Bree	3	€51.767,14
Diepenbeek	6	€203.529,20
Dilsen-Stokkem	17	€507.021,26
Genk	52	€1.852.583,10
Gingelom	7	€205.778,59
Halen	10	€307.762,21
Hamont-Achel	12	€426.175,74
Hasselt	52	€1.956.936,11
Hechtel-Eksel	15	€557.054,23
Heers	4	€165.030,26
Herk-de-Stad	7	€325.920,68
Heusden-Zolder	43	€1.615.385,27
Houthalen-Helchteren	24	€780.748,04
Kinrooi	4	€97.421,92
Lanaken	20	€651.961,23
Leopoldsburg	11	€304.960,91
Lommel	16	€579.223,97
Lummen	8	€345.760,14
Maaseik	13	€385.562,63
Maasmechelen	31	€998.453,75
Nieuwerkerken	6	€267.234,55
Oudsbergen	21	€596.210,95
Peer	12	€403.858,17
Pelt	24	€861.650,17
Riemst	8	€244.650,75
Sint-Truiden	20	€626.399,92
Tessenderlo-Ham	23	€823.078,93
Tongeren-Borgloon	28	€995.037,88
Voeren	1	€40.000,00
Zonhoven	17	€498.953,46
Zutendaal	6	€310.703,24
<b>Totaal</b>	<b>631</b>	<b>€21.822.918,17</b>

