Dakwissel

VOOR DAKWERKERS EN ASBESTVERWIJDERAARS

Getekende asbestdakprojecten, zonder kosten vooraf.

Dakwissel brengt eigenaars van asbestdaken bij gescreende dakwerkers in Oost-Vlaanderen en in Antwerpen en de Kempen. Je betaalt niets per aanvraag en niets per maand: enkel een succesfee als de klant bij jou tekent.

€0
per aanvraag, per maand of vooraf. Geen abonnement, geen credits.

5% / 3%
succesfee op de aanneemsom, enkel bij een getekend project en na de herroepingstermijn.

3
proefprojecten. Werkt het niet voor jou, dan stop je zonder kosten.

> **Waarom we je contacteren.** Elk asbestdak dat vervangen wordt, vraagt drie dingen: veilige verwijdering, een nieuw geïsoleerd dak en vaak zonnepanelen. Klanten willen daar één aanspreekpunt voor en een eerlijke vergelijking. Wij doen de intake, het premiedossier en de opvolging. Jij doet waar je goed in bent: het dak.

In deze brochure

1. Hoe een project via Dakwissel loopt
2. Wat je van ons krijgt
3. Wat het kost, met rekenvoorbeelden
4. Wat we van onze partners verwachten
5. Hoe we screenen en hoe de proefperiode werkt
6. Vragen die dakwerkers ons het vaakst stellen

Dakwissel · Kevin Blancaflor · WhatsApp +32 489 20 66 38 · partners@dakwissel.be

1. Hoe een project via Dakwissel loopt

1. **De klant vraagt advies aan** via dakwissel.be, WhatsApp, telefoon, een flyer of een doorverwijzing. Elke aanvraag krijgt bij ons een nummer en een datum.
2. **Wij doen de intake.** We verzamelen foto's, het asbestattest, de oppervlakte, het type gebouw, de timing en de interesse in zonnepanelen. We checken welke premies of steun van toepassing zijn: Mijn VerbouwPremie, de Fluvius-premie, VLIF of het OVAM-landbouwprotocol.
3. **We stellen je het project voor** per e-mail met een leadfiche. Pas als jij het project aanvaardt, geven we je de contactgegevens, met toestemming van de klant.
4. **Plaatsbezoek en offerte.** Jij meet op en maakt een offerte op je eigen briefhoofd. Per project vragen we maximaal twee of drie dakwerkers om een offerte.
5. **Wij bundelen het vergelijkingsrapport.** De klant krijgt alle offertes naast elkaar, met de premies, de terugverdientijd van de zonnepanelen en de planning. Jouw prijzen worden niet aangepast en niet gedeeld met andere dakwerkers.
6. **De klant tekent rechtstreeks met jou.** Jij bent de aannemer, jij factureert en jij geeft de garantie. Wij volgen de planning op, helpen met het premiedossier en vragen na de oplevering een review.
7. **Je betaalt de succesfee** na afloop van de herroepingstermijn van de klant en na ontvangst van het voorschot. Betaaltermijn: 30 dagen na onze factuur.

2. Wat je van ons krijgt

Voorgekwalificeerde klanten

Geen nieuwsgierigen die vijf platformen tegelijk invullen. Je krijgt een leadfiche met foto's, m², asbestattest (als dat er is), budget, timing en premiestatus.

Minder papierwerk

We bereiden het premiedossier voor de klant voor en verzamelen de stukken voor Fluvius, VLIF of het OVAM-protocol. De wettelijke meldingen blijven jouw verantwoordelijkheid, maar we herinneren je eraan.

Zonnepanelen geregeld

Wil de klant zonnepanelen, dan stemmen we de planning af met een installateur. Jij hoeft daar niet achteraan te bellen.

Grote daken

We werven actief bij landbouwers en KMO's met daken vanaf 500 m². Voor hen kan vanaf 2034 een verwijderplicht gelden (ontwerpdecreet 913, de datum wordt nog vastgelegd).

Reviews en zichtbaarheid

Na elke oplevering vragen we de klant een review voor jou en voor Dakwissel. Met jouw akkoord tonen we voor- en na-foto's als referentie.

Eén vast aanspreekpunt

De klant belt ons voor vragen over premies, planning en papierwerk. Jij krijgt minder telefoontjes en kan op de werf blijven.

Onze drie doelgroepen

Doelgroep	Waarom ze bij ons komen	Wat dat voor jou betekent
Eigenaar-bewoners met een hoger inkomen	Sinds 1 maart 2026 krijgen de twee hoogste inkomenscategorieën geen Mijn VerbouwPremie meer voor het dak. Ze hebben ook geen recht op gratis begeleiding door het Energiehuis. Ze willen tijd en zekerheid kopen.	Klanten die snel beslissen en minder op de laatste euro kijken.
Garages, bijgebouwen, stallen en loodsen	Met nieuwe zonnepanelen op minstens 10% van de verwijderde oppervlakte geeft Fluvius €12 per m² voor de verwijdering en afvoer van asbest (aan te vragen tot en met 31/12/2029).	Een eenvoudig pakket: asbest eraf, nieuw dak en zonnepanelen.
Landbouw en KMO, daken vanaf 500 m²	Mogelijke verwijderplicht, gratis ophaling via het OVAM-landbouwprotocol en 30% VLIF-steun op het nieuwe dak voor landbouwers.	Projecten van €40.000 en meer.

3. Wat het kost

Je betaalt enkel als de klant bij jou tekent. Geen kosten per aanvraag, geen abonnement en niets vooraf.

> **Succesfee.** 5% op de aanneemsom excl. btw tot €20.000 en 3% op het deel daarboven, met een minimum van €500 per project. De fee is verschuldigd na afloop van de wettelijke herroepingstermijn van de klant en na ontvangst van het voorschot. Bijbestellingen van dezelfde klant binnen 24 maanden vallen onder dezelfde regeling.

Aanneemsom excl. btw	Berekening	Succesfee	In % van het project
Garage, €8.000	5% = €400, dus het minimum van €500	€500	6,3%
Woning, €18.000	5% × €18.000	€900	5,0%
Woning met zonnepanelen, €25.000	€1.000 + 3% × €5.000	€1.150	4,6%
Landbouwloods, €50.000	€1.000 + 3% × €30.000	€1.900	3,8%
KMO-loods, €100.000	€1.000 + 3% × €80.000	€3.400	3,4%

Liever een vast bedrag? Dat kan: €750 per getekend project tot €20.000 excl. btw en €1.500 voor projecten daarboven. Je kiest bij de start en kan één keer per jaar wisselen.

Vergeleken met wat je vandaag betaalt

Kanaal	Hoe je betaalt	Wat het per getekende klant ongeveer kost
Offerteplatformen (Bobex, Solvari, Trustlocal, ...)	Per aanvraag, of die nu tekent of niet; vaak gedeeld met 3 tot 4 concurrenten	Ongeveer €550 tot €1.200, afhankelijk van je conversie*
Bureaus met exclusieve leads	Per lead plus advertentiebudget	Ongeveer €350 tot €420*
Dakwissel	**Enkel bij een getekend project**	**€500 tot €1.150 voor een woning; je loopt geen risico op aanvragen die niet tekenen**

* Indicaties uit publieke rekenvoorbeelden van marketingbureaus en platformen (Regelwerk, oktober 2026; Yobuz, maart 2026). Het zijn geen gemeten marktgemiddelden. Bij Dakwissel draag jij geen risico voor aanvragen die niet tekenen.

Wanneer je betaalt

1. De klant tekent je offerte. Je meldt dat binnen 5 werkdagen aan ons, met het getekende bedrag.
2. De herroepingstermijn van 14 dagen loopt af, als die van toepassing is (bijvoorbeeld bij een contract dat aan huis getekend werd), en je ontvangt het voorschot.
3. Wij sturen een factuur. Je betaalt binnen 30 dagen.
4. Wordt het project later kleiner of groter, of valt het weg, dan rekenen we de fee bij op basis van je eindfactuur.

4. Wat we van onze partners verwachten

Onze klanten kiezen Dakwissel omdat we beloven dat alles snel en correct verloopt. Daarom vragen we van elke partner deze afspraken:

Afspraak	Norm
Eerste contact met de klant	Binnen 2 werkdagen nadat je het project aanvaardt
Plaatsbezoek	Binnen 7 dagen, tenzij de klant later wil
Offerte	Binnen 7 werkdagen na het plaatsbezoek, gedetailleerd per post: verwijdering, afvoer, dakbedekking, isolatie (Rd-waarde), goten, eventuele veiligheidscoördinatie en btw-tarief
Vaste prijs	Na opmeting is de offerte vast, behalve voor onvoorziene zaken die je vooraf schriftelijk meldt en die de klant goedkeurt
Status doorgeven	Elke statuswijziging binnen 5 werkdagen: bezocht, offerte verstuurd, getekend, geweigerd, opgeleverd

Wettelijk in orde	De asbestwerf melden, de 30bis-melding doen, de veiligheidscoördinatie regelen als er twee aannemers op de werf komen, en asbest volgens de regels afvoeren
Oplevering	Foto's voor en na de werken, de afvoerbewijzen van het asbest en de facturen die de klant nodig heeft voor de premie
Klachten	Reageren binnen 5 werkdagen en een oplossing voorstellen; wij bemiddelen als dat nodig is

> **Wie te vaak afwijkt, haalt de lijst niet.** We beoordelen elke partner per kwartaal op reactietijd, offertekwaliteit, klanttevredenheid en klachten. Wie de afspraken herhaaldelijk niet nakomt, krijgt geen nieuwe projecten meer. Lopende projecten werk je gewoon af.

5. Screening en proefperiode

We werken per regio met een kleine groep partners: twee of drie per type werk. Voor we je projecten voorstellen, controleren we:

- Je inschrijving op de **FOD WASO-lijst voor eenvoudige handelingen** met asbest, of je erkenning als asbestverwijderaar
- Of je werkt volgens het **asbestcharter** of de OVAM-code van goede praktijk. Dat is nodig voor de premie van de klant.
- Je verzekering **burgerlijke aansprakelijkheid**, ook voor asbestwerken, en je tienjarige aansprakelijkheid waar die van toepassing is
- Je situatie in de **30bis-databank** (inhoudingsplicht voor sociale en fiscale schulden) en je inschrijving in de KBO
- Minstens **drie referenties** van asbestdaken die je recent vervangen hebt, en je openbare reviews

Het volledige overzicht staat in de screeningchecklist die je bij deze brochure krijgt.

Proefperiode van drie projecten

We starten met drie projecten. Daarna evalueren we samen: werkt de samenwerking, zijn de klanten goed voorbereid, is de fee correct? Daarna loopt de samenwerking voor onbepaalde duur, en je kan ze opzeggen met één maand opzegtermijn. Lopende projecten en fees blijven gelden.

6. Vragen die dakwerkers ons stellen

Waarom zou ik niet gewoon via Bobex of Solvari werken?

Dat kan naast ons. Het verschil: bij ons betaal je niets voor klanten die niet tekenen, je deelt een project met hooguit één of twee anderen, en de klant is al ingelicht over de premie en de regels voor asbest.

Krijg ik exclusiviteit?

Nee. Klanten krijgen bij ons bewust een vergelijking, daarom werken we met twee of drie partners per regio. Je krijgt wel voorrang op projecten in jouw regio en in je specialiteit, zoals landbouwloodsen of hellende daken.

Wie is aansprakelijk voor de werken?

Jij, als aannemer. Dakwissel voert geen werken uit, leidt geen werf en geeft geen instructies op de werf. Wij brengen klanten aan en volgen het dossier op. Dat staat zo in de samenwerkingsvoorwaarden.

Wat als de klant later rechtstreeks bij mij terugkomt?

Klanten die wij aanbrachten, blijven 24 maanden onder de afspraak vallen, ook voor bijbestellingen. Elke aanvraag registreren we met datum en uur, zodat er achteraf geen discussie is. Klanten die je zelf al had vóór onze leadfiche, vallen er niet onder. Meld die binnen 2 werkdagen, dan noteren we dat.

Ben ik dan een handelsagent van Dakwissel, of omgekeerd?

Nee. We werken met een aanbrengovereenkomst per opdracht, niet met een vaste agentuur. Jij beslist per project of je het aanneemt.

Wat gebeurt er met de gegevens van mijn klanten?

We geven persoonsgegevens alleen door met toestemming van de klant en alleen aan de partners van dat project. Jij gebruikt ze uitsluitend voor dat project. De afspraken daarover staan in de samenwerkingsvoorwaarden.

Vertelt Dakwissel aan de klant dat jullie een fee krijgen?

Ja. Op onze website en in elk vergelijkingsrapport staat dat de klant ons niets betaalt en dat de uitvoerder een fee betaalt. Dat is eerlijk en bouwt vertrouwen op. Het bedrag per partner maken we niet bekend.

Volgende stap

Heb je interesse? Plan een gesprek van 20 minuten. Je krijgt dan de screeningchecklist en de intentieverklaring. Na je handtekening en de screening sturen we je het eerste project.

Kevin Blancaflor · WhatsApp +32 489 20 66 38 · partners@dakwissel.be · dakwissel.be/partners

De premiebedragen en regels in deze brochure gelden op 10 november 2026 en kunnen wijzigen. De voorwaarden in deze brochure zijn een samenvatting; enkel de getekende samenwerkingsvoorwaarden zijn bindend.