



**Buck  
Consultants  
International**

# **Doelgroepenonderzoek segmentatie duurzaamheid Nederlandse kantorenmarkt**

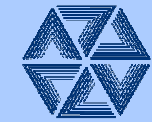
---

Uitgevoerd in opdracht van:  
**Agentschap NL**

Nijmegen, September 2011

---





	<b>Pagina</b>
<b>0 Management Summary</b>	<b>2</b>
<b>1 Vraagzijde kantorenmarkt</b>	<b>18</b>
<b>2 Aanbodzijde kantorenmarkt</b>	<b>51</b>
<b>Appendix 1 Bronnen</b>	<b>94</b>

# 0 Management summary



## Achtergrond

- In opdracht van de Rijksoverheid voert Agentschap NL Energie en Klimaat het programma Energiebesparing Gebouwde Omgeving uit. Beoogd wordt een CO<sub>2</sub>-vermindering tot stand te brengen door bewerking van projectontwikkelaars, institutionele beleggers, gebouwbeheerders en eindgebruikers
- De afgelopen jaren is Agentschap NL erin geslaagd de bewustwording van de mogelijkheden voor verduurzaming van vastgoed te vergroten bij met name de grotere, professionele vastgoedpartijen. 'Kleinere' spelers in de kantorenmarkt zijn nog relatief weinig effectief bereikt

- Tegen deze achtergrond heeft Agentschap NL drie onderzoeksvragen geformuleerd:
  - Hoe is de kantorenmarkt kwalitatief en kwantitatief opgedeeld, zowel aan de aanbodzijde als aan de vraagzijde, wat betreft gevoeligheid voor bestaande wet- en regelgeving en instrumenten voor het verbeteren van de energieprestatie van kantoren? De volgende deelsectoren worden onderscheiden:
    - aanbodzijde: Nederlandse institutionele beleggers (leden IVBN), private vastgoedfondsen, eigenaar-gebruikers
    - vraagzijde: grote corporate gebruikers van kantooroppervlak, MKB, multi-tenant-huurders
  - Met betrekking tot in bovengenoemde onderzoeksvraag bedoelde deelsectoren:
    - Welk deel van het totale kantooroppervlak beslaan deze deelsectoren?
    - Wat is in kwantitatieve zin de bekendheid van deze deelsectoren met bestaande wet- en regelgeving en instrumenten voor het verbeteren van de energieprestatie van kantoren? En in hoeverre heeft dit invloed op het handelen van deze groepen?
  - Wat zijn op basis van antwoorden op bovengenoemde vragen de aanbevelingen voor aanvullend beleid?



**Dit is vertaald in de volgende onderzoeksopzet**

## **1 Vraagzijde**

Segmentatie

- Grote corporate gebruikers
- MKB
- Multitenant huurders

A Profielschets

B Trends

C Duurzaamheid als strategie

D Bekendheid met  
duurzaamheidsinstrumenten

E Gevoeligheid voor  
duurzaamheidsbeïnvloeding

- wet- en regelgeving
- verleidingen



## **2 Aanbodzijde**

Segmentatie

- Nederlandse institutionale beleggers
- Private vastgoedfondsen
- Eigenaar - gebruikers

A Profielschets

B Trends

C Duurzaamheid als strategie

D Bekendheid met  
duurzaamheidsinstrumenten

E Gevoeligheid voor  
duurzaamheidsbeïnvloeding

- wet- en regelgeving
- verleidingen

- Deze onderzoeksopzet is ook aangehouden in de hoofdstukindeling van dit rapport

## Methode

- Deze vragen zijn op de volgende wijze onderzocht:
  - literatuurscan (thema's A, B)
  - expertinterviews voor thema's A, B, C o.a. branche-organisaties met NEPROM, IVBN, CoreNet en Vastgoedbelang
  - 25 telefonische interviews voor thema's C, D, E onder:
    - beleggers
    - ontwikkelaars
    - eindgebruikers
    - beheerders
- In deze management summary worden de belangrijkste conclusies en aanbevelingen gegeven. In hoofdstuk 1 worden de onderzoeksresultaten van de vraagzijde van de kantorenmarkt beschreven, in hoofdstuk 2 die van de aanbodzijde
- Appendix 1 laat zien welke literatuur is gebruikt en welke personen zijn geïnterviewd

## Vraag-aanbod confrontatie

- Aandeel kantorenmarkt in segmenten, in miljoen m<sup>2</sup> vvo
  - Op basis van inschatting branche organisaties, en rapporten
  - En anders 'best guess'
  
- Mate waarin men bekend is met duurzaamheidsinstrumenten en mate waarin duurzaamheid onderdeel is van de bedrijfsstrategie
  - Aanhouden van bandbreedtes, inschatting maken
  - Onderscheid tussen bekendheid met duurzaamheidsinstrumenten en actief een strategie om vastgoed te verduurzamen
  - Uitvoering stukt wellicht als gevolg van de economische crisis
  - Achterliggende redenen
    - Kostenoverweging, gros van de markt
    - Idealisme, slechts enkele voorbeeldprojecten

## Verdeling duurzame kantoren vraagzijde

Verdeling vraagzijde	Totale markt		Bekendheid met duurzaamheids-instrumenten		Actief vastgoed verduurzamen (strategie)	
	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)
<b>Kantoorruimte in gebruik bij markt</b>						
Kleine single tenant huurders en eigenaar gebruikers (500 - 2.500 m <sup>2</sup> )	19	9	40-60	3.6-5.4	20-30	1.8-2.7
Multitenant huurders	19	9	40-60	3.6-5.4	15-25	1.4-2.3
Grotere corporate gebruikers, single tenant (> 2.500 m <sup>2</sup> )	38	18	60-80	10.8-14.4	40-60	7.2-10.8
<b>Subtotaal</b>	<b>79</b>	<b>37</b>	<b>49-69</b>	<b>18-25.2</b>	<b>35</b>	<b>10.4-15.8</b>
<b>Leegstand en kantoorruimte in gebruik bij RGD</b>			100	3	100	3
RGD	6	3	0	0	0	0
Leegstand	15	7	0	0	0	0
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>45-60</b>	<b>21-28</b>	<b>28-40</b>	<b>13-19</b>



## Toelichting vraagzijde



- Kleine single tenant huurders en eigenaar gebruikers (500 -2.500 m<sup>2</sup>)
  - Wel investeren in MVO, maar geen 'dure' maatregelen om energieverbruik terug te dringen en/of aanpassingen gebouwen
  
- Multitenant huurders
  - Duurzaamheid geen prioriteit
  - Doen investeringen zelf, maar zien slechts een deel van de baten terugvloeien (gaan automatisch ook naar andere huurders in het gebouw)
  
- Grote corporate gebruikers, single tenant (> 2.500 m<sup>2</sup>)
  - Enkele goede voorbeelden, als TNT, UPC, Rabo, IBM, steken boven het maaiveld uit
  - Overige corporate gebruikers 'praten' er vooral over maar doen weinig
  
- Rijksgebouwendienst
  - Gebouweigenaren blijken bij contractverlenging nu al bereid verder te gaan dan de minimale eis van energielabel C

## Verdeling duurzame kantoren aanbodzijde

Verdeling aanbod	Totale markt		Bekendheid met duurzaamheids Instrumenten		Actief vastgoed verduurzamen (strategie)	
	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)
<b>Eigenaar-gebruikers</b>	<b>37</b>	<b>17</b>	<b>39-52</b>	<b>6.7-8.8</b>	<b>33-39</b>	<b>5.6-6.6</b>
- waarvan RGD	7	3.3	100	3.3	100	3.3
- waarvan bij bedrijven en instellingen	29	13.7	25-40	3.4-5.5	15-25	2-3.4
<b>Nederlandse institutionele beleggers</b>	<b>13</b>	<b>6</b>	<b>90-100</b>	<b>5.4-6</b>	<b>75</b>	<b>4.5</b>
<b>Private vastgoedfondsen en particulieren</b>	<b>50</b>	<b>24</b>	<b>68-86</b>	<b>16.3-20.6</b>	<b>15-25</b>	<b>3.6-6</b>
- waarvan Nederlands	35	17	75-90	12.8-15.3	15-25	2.6-4.3
- waarvan buitenlands	15	7	50-75	3.5-5.3	15-25	1.1-1.8
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>60-74</b>	<b>28-35</b>	<b>30-36</b>	<b>14-17</b>

## Toelichting aanbodzijde



- Eigenaar-gebruikers (bedrijven en instellingen)
  - Het zijn veelal de grote huurders die zich duurzaam profileren
  - Nog veel barrières (technisch, financieel)
  - Korte termijn investeren ('cash out'), lange termijn winst (duurzaamheid) → lange adem
- Nederlandse institutionele beleggers
  - Zit wel tussen de oren, maar nog weinig in uitvoering
  - De huurder wil het, dus moet de belegger mee
  - Besef dringt langzaam door dat als er niet duurzaam wordt belegd in kantoren:
    - De waarde van het vastgoed daalt
    - Leegstand toeneemt
    - Lagere huurprijzen kunnen worden gevraagd
- Private vastgoedfondsen
  - Weinig transparantie, lastig te bereiken
  - Slechts enkele goede voorbeelden, die er ook mee te koop lopen
  - Buitenlandse fondsen nog lastiger te bereiken, maar kopen vaak hoogwaardig nieuw en duurzaam vastgoed
- Rijksgebouwendienst
  - 'Rijk stoot energieslurpende gebouwen in rap tempo af': in 2020 geen kantoorpanden meer met label G en F in beheer

# Conclusies en beleidsopties

## Conclusies

- Ruim de helft van de kantorenvorraad is in gebruik bij partijen die bekend zijn met duurzaamheidsinstrumenten. Van de vastgoedeigenaren is zo'n twee derde hiermee bekend
- Eén op de drie kantoormeters is ook daadwerkelijk in gebruik bij een partij die deze verduurzaming onderdeel heeft gemaakt van haar strategie
- Dit geldt zowel voor de vraag-, als de aanbod zijde. De partijen die willen verduurzamen weten elkaar te vinden

Inschatting duurzame kantoormeters	Totale markt		Bekendheid met duurzaamheidsinstrumenten		Actief vastgoed verduurzamen (strategie)	
	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)
Vraagzijde	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>45-60</b>	<b>21-28</b>	<b>28-40</b>	<b>13-19</b>
Aanbodzijde	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>60-74</b>	<b>28-35</b>	<b>30-36</b>	<b>14-17</b>

## Conclusies vraagzijde



- Duurzaamheid van kantoorgebouwen is bij veel gebruikers nog niet gangbaar. Er is wel langzaam een bewustwordingsproces in gang gezet
- Er is echter een verschil tussen grote en kleine huurders
  - Bij grote gebruikers is het vaak integraal onderdeel van het beleid:
    - Zijn beter bekend met instrumenten en mogelijkheden
    - Hebben het dan vaak al doorgevoerd in de strategie (als onderdeel van de corporate social responsibility strategy)
  - Kleine gebruikers
    - Zijn veel minder bekend met instrumenten
    - Hebben het ook minder vaak doorgevoerd in strategie



## **Beleidsopties vraagzijde**

Mogelijkheden die in interviews zijn aangegeven

- Bekendheid vergroten (vooral gericht op kleinere bedrijven)
  - Meer campagne voeren richting gebruikers
  - Overheid moet goede voorbeeld geven
  - Niet alleen Rijksgebouwendienst, maar lagere overheden moeten ook mee
  - Via Energiecentrum MKB
    - Behoefte aan praktische tools specifiek voor het MKB
  
- Financiële incentives: partijen belonen die echt vooruitgang boeken
  - Bij subsidie-aanvragen koppeling tussen belegger en eindgebruiker leggen: gebruik van het gebouw staat voorop
  - Afschrijvingsmogelijkheden vergroten (voor eigenaar-gebruikers)
  - Discriminatie in hoogte WOZ / OZB naar energielabel ('hoger label, lagere belasting') (voor eigenaar-gebruikers)
  - Concrete en snelle besluitvorming gewenst
  - Energielevering van gebouwen door o.a. zonnepanelen structureel subsidiëren
  - Inhuur adviseurs subsidiëren
  - Gezamenlijke huisvestingslasten: huur en servicekosten ineen

- **Striktere regelgeving**
  - Gebruikers zijn niet positief over het hanteren van een minimale energieprestatie van kantoren, want:
    - Het kantorenaanbod moet er dan wel zijn
    - Mogelijkheden liggen vaak bij eigenaar
    - Bij lopende huurcontracten vaak niet mogelijk
    - Is niet te handhaven
  - Wél mogelijk is het handhaven van de controle van een energielabel bij transacties

## Conclusies aanbodzijde

- Bekendheid met duurzaamheid(smaatregelen) is groot onder zowel projectontwikkelaars als beleggers
- Projectontwikkelaars en institutionele beleggers hebben vaak intern eigen aanspreekpunt, terwijl particuliere (kleinere) beleggers meer gebruik maken van extern advies (technisch, subsidies etc)
- Er is een duidelijk verschil tussen projectontwikkelaars en institutionele beleggers enerzijds en particuliere beleggers anderzijds:
  - Projectontwikkelaars en institutionele beleggers
    - Hebben duurzaamheid nadrukkelijker doorgevoerd in hun strategie
    - Stellen vaker sociaal jaarverslag op, hebben eerder CO2 footprint(-ambities) e.d.
    - Hebben specifieke ‘manager duurzaamheid’ in dienst die verantwoordelijk is
  - Particuliere beleggers
    - Leggen duurzaamheid veel minder vast in strategie
    - Blijft bij incidentele (gebouw-)brochure of filmpje op de website
    - Doen ‘duurzaamheid’ erbij, zijn met minder mensen



## Beleidsopties aanbodzijde

Mogelijkheden die in interviews zijn aangegeven

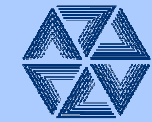


- Gebruikers moeten meedoen, hier valt nog veel te winnen
  - Belegger heeft voldoende kennis van zaken
  - Eerst moet gebruiker bereidheid tonen (sleutel), dan zal belegger eerder volgen
  - Inzicht geven in baten voor zowel gebruiker als belegger, kosten zijn bekend. Hier kan de overheid vooral faciliterend optreden
  - Probeer ook een rol te spelen bij verlenging van huurcontract (bijv. upgraden als huurder dan langer wil blijven)
  - Vergroot bekendheid van “green lease” bij zowel gebruikers als beleggers
- Richt de pijlen op verduurzaming bestaande bouw
  - Koppel oplossen van de leegstandsproblematiek nadrukkelijk aan duurzaamheid, bijvoorbeeld door:
    - SER ladder ook op kantoren toe te passen (nieuw voor oud)
    - Vereveningsfonds bestaande bouw - nieuwbouw
  - Meer realiteitszin nodig, bijv. rond vergunningverlening bestaande, leegstaande panden
  - Realistische eisen aan energielabels bij bestaande panden: geen A label verplicht stellen bij upgrade bestaande panden, C of D label kan wel
- Verplichting van het energielabel bij transacties is door een meerderheid genoemd als haalbaar. Dit moet dan wel gehandhaafd worden
- Zoek nieuwe kanalen om de kleine eigenaren ook te bereiken
  - Zoals Rotary, golfclubs etc., maar ook via Energiecentrum MKB



- Zet een werkgroep op voor het instellen van ‘huisvestingslasten’ (“green lease”)
  - Energielasten zijn nu niet in de huurprijs inbegrepen, waardoor de opbrengsten uit de investeringen die worden gedaan door de belegger, alleen ten gunste komen van de huurder
  - Rijksoverheid, huurder en belegger moeten hier gezamenlijk uitkomen
- Verbeter de financiële stimuleringsmaatregelen
  - Inzet subsidies nu te incidenteel en versnipperd (meer structurele inzet nodig zoals voor zonnepanelen in Duitsland)
  - Heldere financieringsconstructies, bijv. renteloze lening die je over 10 jaar terugbetaalt over de energiebesparingen
  - Belastingverlaging, bijvoorbeeld door lagere WOZ na verduurzaming gebouw
- Creëer als Rijksoverheid de juiste randvoorwaarden
  - Stel grenzen aan ongebreidelde uitgifte van kavels door gemeenten
  - Zorg voor de juiste EU-regelgeving en leef deze ook na
  - Eenduidige labelling nodig, gericht op duurzaamheid in de breedte (niet alleen energie)
- Richt je (via intermediairs/makelaars) ook op buitenlandse beleggers: zij zijn de belangrijkste kopers op de Nederlandse kantorenmarkt
- Faciliteer financieringen, zolang deze “groen” zijn: de groenfinancieringsregeling

# 1 Vraagzijde kantorenmarkt



**Buck  
Consultants  
International**

	<b>Pagina</b>
<b>1A Profielschets</b>	<b>19</b>
<b>1B Trends</b>	<b>22</b>
<b>1C Duurzaamheid als strategie</b>	<b>32</b>
<b>1D Bekendheid met duurzaamheidsinstrumenten</b>	<b>38</b>
<b>1E Gevoeligheid voor duurzaamheidsbeïnvloeding</b>	<b>42</b>
<b>1F Conclusies vraagzijde kantorenmarkt</b>	<b>47</b>

## 1A Profielschets



- Dit onderdeel geeft inzicht in de verdeling van de kantorenmarkt naar gebruiker en de trends die daarin te onderscheiden zijn. Daarbij onderscheiden wij drie typen gebruikers:
  - Kleine single tenant huurders en eigenaar gebruikers
  - Multitenant huurders
  - Grote corporate gebruikers, single tenant
- Deze indeling gaat uit van het gebouw en neemt de kantorenvorraad als basis. Zo kan er geen overlap tussen de verschillende groepen bestaan. Als grens tussen grote en kleine gebouwen nemen wij 2.500 m<sup>2</sup>, dit staat gelijk aan ongeveer 100 - 125 werkplekken
- Een aparte categorie is de Rijksgebouwendienst, die - zeker vanuit duurzaamheidsoogpunt - al een voortrekkersrol vervult en niet door Agentschap NL hoeft te worden bewerkt
- De totale voorraad kantoorruimte in Nederland bedraagt 47 miljoen m<sup>2</sup> verhuurbaar vloeroppervlak (vvo). Dit betreft alleen kantoorgebouwen groter dan 500 m<sup>2</sup> en in gemeenten met meer dan 10.000 inwoners<sup>1)</sup>. Circa 7 miljoen m<sup>2</sup> vvo kantoorruimte staat leeg

1) Bron: Bak, R. (2010). Deze database wordt algemeen geaccepteerd als de meest volledige database van kantoren in Nederland. Door bronnen die de database gekocht hebben, is echter aangegeven dat deze ook niet helemaal volledig is. De totale kantorenvorraad is dus waarschijnlijk nog groter

- Het is bekend hoeveel procent van de voorraad grote of kleinere gebouwen betreft. Het is niet bekend of dit multi-tenant of single-tenant gebouwen zijn. Wel weten we dat de vraag naar grote metrages afneemt, terwijl in de voorraad het aandeel grote gebouwen toeneemt. Hieruit kan worden afgeleid dat het aandeel multitenant gebouwen dus groeit. Ook het feit dat het aandeel kantoorruimte huur toeneemt ten koste van koop, versterkt dit vermoeden

**Voorraad kantoorruime in 1998 en 2008**

Voorraad (31-12) m <sup>2</sup> vvo gebouwen	1998		2008	
	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)
500-1.000	6	2	5	2
1.000-2.500	19	7	19	9
2.500-5.000	24	8	23	11
5.000-10.000	22	8	22	10
10.000 en meer	29	10	31	15
Huur	59	21	63	30
Koop	41	14	37	17
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>35</b>	<b>100</b>	<b>47</b>

Bron: Bak, 2009

**Vraag naar kantoorruime in 2005 en 2008**

Jaarlijkse vraag m <sup>2</sup> vvo ruimte	2005		2008	
	%	(1.000 m <sup>2</sup> vvo)	%	(1.000 m <sup>2</sup> vvo)
500-1.000	13	234	18	234
1.000-2.500	22	396	29	377
2.500-5.000	15	270	16	208
5.000-10.000	16	288	17	221
10.000 en meer	34	612	20	260
Huur	78	1.400	85	1.000
Koop	22	400	15	300
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>1.800</b>	<b>100</b>	<b>1.300</b>

Bron: Bak, 2009

- Het aantal banen in de typische kantoorsectoren financiële en zakelijke dienstverlening bedraagt 1,9 miljoen (bron: CBS, 2010). 41% hiervan werkt in bedrijven met minder dan 100 werknemers: dit zijn single tenant en multitenant huurders. Omdat echter grote bedrijven ook multitenant kunnen huren, doen wij de aanname dat 50% (18 miljoen m<sup>2</sup>) van de kantoren die in gebruik is door de markt, wordt gebruikt door kleine kantoorgebruikers (single- en multitenant). De helft (9 miljoen m<sup>2</sup>) hiervan is single tenant, de andere helft (9 miljoen m<sup>2</sup>) is multitenant
- Wij komen tot de volgende verdeling van het totaal aantal m<sup>2</sup> vvo in Nederland

	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)
<b>Kantoorruimte in gebruik bij markt</b>		
Kleine single tenant huurders en eigenaar gebruikers (500 - 2.500 m <sup>2</sup> )	19	9
(kleinere) multitenant huurders	19	9
Grotere corporate gebruikers, single tenant (> 2.500 m <sup>2</sup> )	38	18
<b>Subtotaal</b>	<b>79</b>	<b>37</b>
<b>Leegstand en kantoorruimte in gebruik bij RGD</b>		
RGD	6	3
Leegstand	15	7
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>47</b>

## 1B Trends

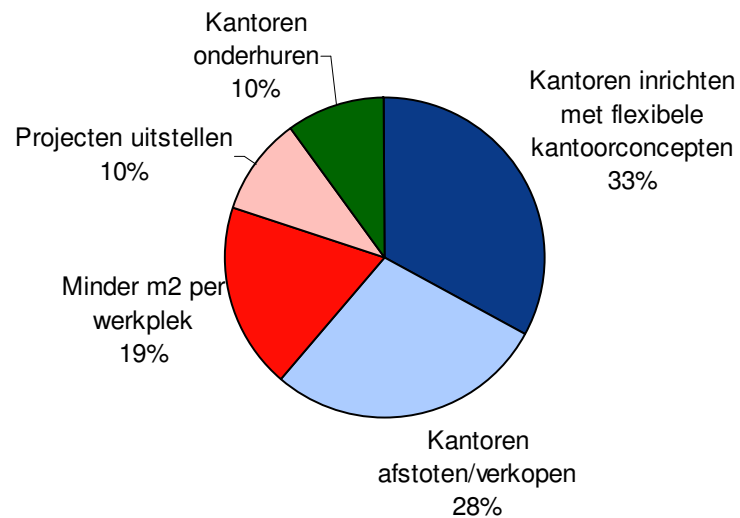


- Er is een aantal belangrijke trends te onderscheiden die nu en in de komende jaren op de kantorenmarkt te zien zijn, namelijk:
  1. Het Nieuwe Werken
  2. Vergrijzing en ontgroening
  3. Duurzaamheid en kwaliteit

# 1 Het Nieuwe Werken

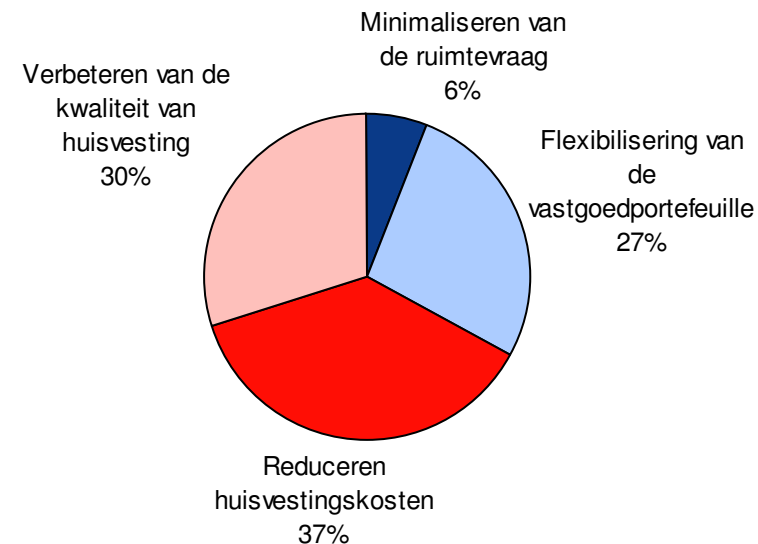
- Het 'Nieuwe Werken' betekent voor kantoorgebruikers met name een manier om slimmer en efficiënter te werken, waarbij verbetering van het bedrijfsresultaat en kostenbesparing centraal staan (Twiynstra en Gudde, 2010)

**Bezuinigingsmaatregelen voor 2011 en 2012**



Bron: Twiynstra Gudde, 2010

**Huisvestingsstrategie voor 2011 en 2012**

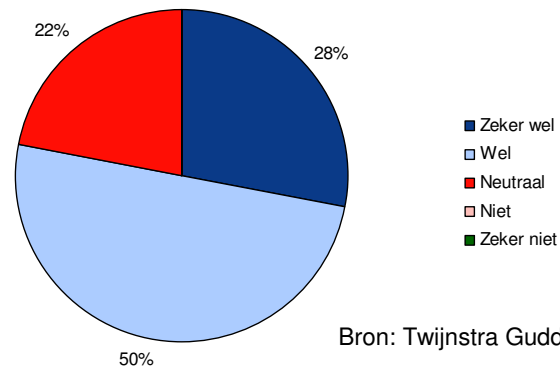


Bron: Twiynstra Gudde, 2009



- De belangrijkste thema's zijn besparing op huisvestingskosten, vergroten van flexibiliteit, terugdringen van mobiliteitskosten en productiviteitsverhoging
  - Besparing op huisvestingskosten: efficiënter gebruik van het aantal vierkante meters
  - Vergroten van flexibiliteit: bedrijven zullen steeds meer flexibele kantoorruimte willen. Dit betekent onder andere kortere huurtermijnen en open werkplekken. Ook constateert Twijnstra Gudde (2010) dat de effecten vooral merkbaar zijn in een toegenomen vraag naar kleinere en kwalitatief hoogwaardige kantoren. Combinaties van indelingsvorm (cellenkantoor en groepskantoor) komen vaker voor en kantoorruimten worden ook steeds populairder: van 11% in 1998 naar 18% in 2005 bron: Bak, 2009)
  - Terugdringen van mobiliteitskosten: Een besparing op mobiliteitskosten heeft tot gevolg dat er steeds meer vraag is naar kantoren op goed bereikbare plekken, zowel met het openbaar vervoer en auto

**Leidt HNW tot een afname in de vraag naar kantoorruimte?**



Bron: Twijnstra Gudde, 2010

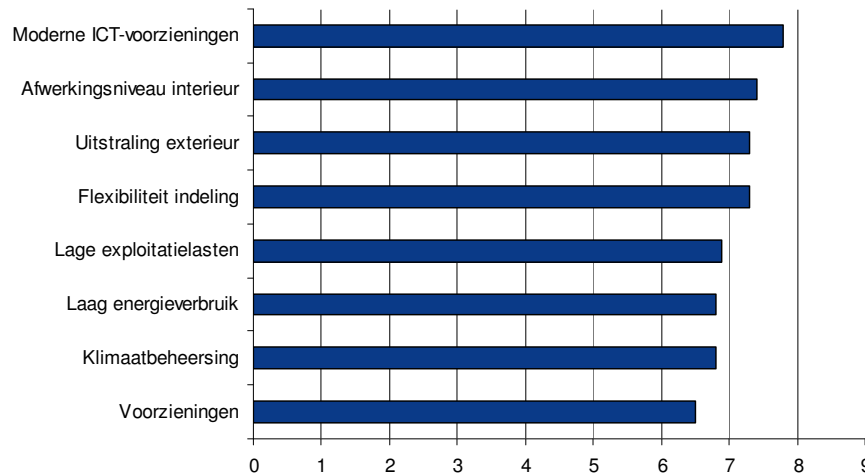
- Van de door Twijnstra Gudde ondervraagde kantoorgebruikers is 78% van mening dat Het Nieuwe Werken leidt tot een afname van de vraag naar kantoorruimte. Hoe groot deze afname is, is onbekend



- Door flexibilisering neemt de benodigde kantooroppervlakte per werknemer af. Inmiddels zijn ‘delingsgraden’ van 80% (4 werkplekken voor 5 personen), zeker in het commerciële segment van de markt, gebruikelijk geworden. Tot 2008 groeide het aantal m<sup>2</sup> per werkplek, terwijl het aantal m<sup>2</sup> per persoon daalde, dit als gevolg van het delen van werkplekken. Sinds 2009 daalt ook het aantal m<sup>2</sup> per werkplek (Twynstra Gudde 2009)
- Ook door de interviewpartners is aangegeven dat Het Nieuwe Werken een mogelijkheid is tot kostenbesparing, vooral bij grote huurders (piekbelasting van kantoren is slechts 60%)
- Het leidt bovendien tot een grotere vraag naar kwaliteit. Zo komt er steeds meer vraag naar ‘business lounges’
- Het kantoor wordt meer een ontmoetingsplaats en samenkomstplek. Dit heeft ook consequenties voor de locatie van de kantoren:
  - Locaties die goed bereikbaar zijn met auto en OV en waar voldoende parkeerplaatsen zijn: in centrale locaties bij knooppunten
  - Plekken die zich lenen voor interactie met collega’s en klanten (ontmoetingsplaats), dus waar voldoende vergaderruimten en voorzieningen in de buurt zijn
  - Op locaties die een zeer goede IT-infrastructuur hebben

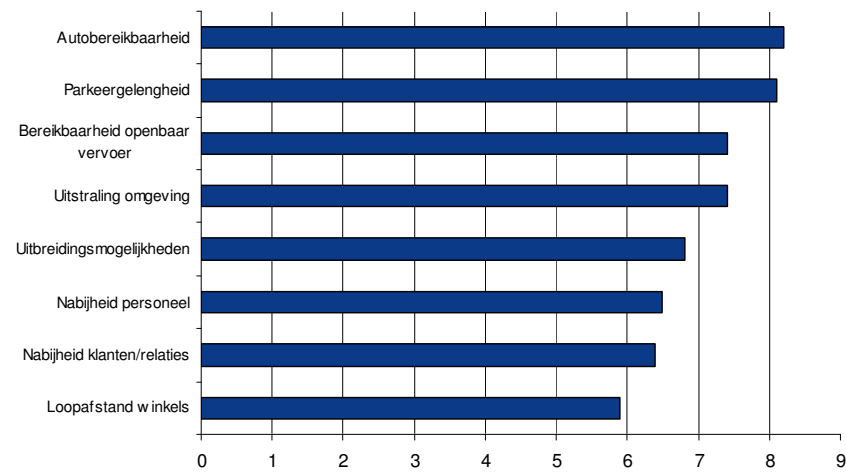


**Belangrijkste keuzecriteria kantoorgebouw 2008**



Bron: NVB/Stogo

**Belangrijkste keuzecriteria kantooromgeving 2008**



Bron: NVB/Stogo

- De keuzecriteria veranderen nauwelijks door de tijd, zeker niet wanneer gekeken wordt naar de kantooromgeving
- Het Nieuwe Werken leidt tot een afnemende vraag naar kantoorruimte per werknemer. Het is in die zin vooral een kostenbesparingsmaatregel. Dit heeft verschillende effecten op de kantorenmarkt:
  - Minder vraag naar kantoren (met als mogelijk gevolg meer leegstand)
  - Nog meer vraag naar goed bereikbare kantoren met de auto en OV
  - Meer vraag naar flexibele kantoren met alle voorzieningen en van hoge kwaliteit

## 2 Vergrijzing en ontgroening



- De beroepsbevolking zal door vergrijzing en ontgroening de komende tien jaar stagneren. Daarna zal deze afnemen. De effecten hiervan op de vraag naar kantoren zijn door het CPB in 2005 al berekend. Zij gaat hierbij uit van vier groeiscenario's, afhankelijk van de economische groei. Tegenwoordig wordt meestal uitgegaan van het Transatlantic Market (TM) groeiscenario als meest realistische model
- Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) heeft in 2010 een analyse gemaakt van de toekomstige nieuwbouwvraag, met als basis de groeiscenario's van het CPB uit 2005
- Voor de komende tien jaar wordt vooral uitgegaan van een vervangingsvraag. De nieuwbouwvraag zal in het TM-scenario beperkt blijven tot zo'n 350.000 m<sup>2</sup> vvo per jaar. Dit is vooral vervanging, want tegelijkertijd wordt zo'n 250.000 m<sup>2</sup> vvo per jaar onttrokken aan de voorraad (onder andere door sloop)
- Bij deze berekeningen zijn de mogelijke effecten van het nieuwe werken nog niet meegenomen. De nieuwbouwvraag kan dus nog lager uitkomen en de leegstand kan nog verder groeien

- Het Global Economy Scenario en Strong Europe Scenario kennen een hogere werkgelegenheidsgroei. Dit zal echter ook de vraag naar nieuwbouw vergroten, waardoor de leegstand in bestaande gebouwen in deze scenario's niet sterk zal afnemen

	TM: Transatlantic Market	GE: Global Economy	SE: Strong Europe	RC: Regional Communities
Economische groei	1,9%	2,6%	1,6%	0,7%
Werkgelegenheidsgroei	0,37%	0,87%	0,63%	0,03%
Nieuwbouw	In duizend vierkante meter vvo per jaar			
● 2015	353	391	508	176
● 2020	359	398	530	177
Onttrekkingen	In duizend vierkante meter vvo per jaar			
● 2015	243	284	206	122
● 2020	248	289	215	123

Bron: EIB, 2010

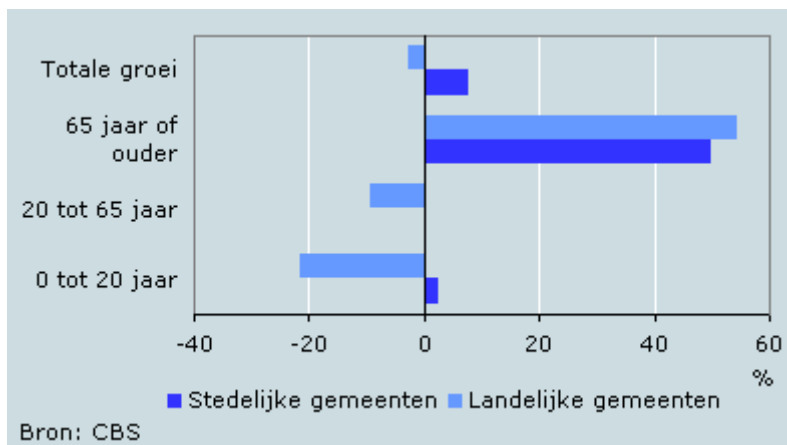
- 1) De toename in het ruimtegebruik (SE en RC) is verondersteld voor een deel tot nieuwbouwproductie te leiden. Het verklaart de hoge nieuwbouwwolumes in met name SE. De krimp in het ruimtegebruik in GE dempt de uitbreidingsvraag en dus de nieuwbouw



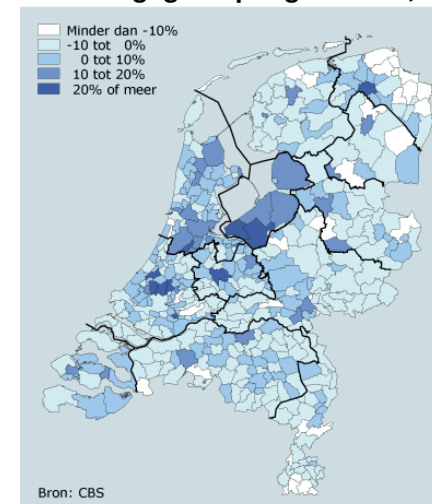
## Nuancering: regionale verschillen

- De groei van de kantorenmarkt is sterk afhankelijk van de groei van demografische ontwikkelingen (lees: arbeidsaanbod). Er zijn daarin aanzienlijke verschillen tussen regio's (CBS, Provincie Op Maat, 2007)
  - Naar verwachting zal binnen de stedelijke gemeenten het aantal jongeren tot 20 jaar en de leeftijdsgroep van 20 tot 65 jaar nog licht toenemen. Voor heel Nederland neemt het aantal inwoners in deze twee bevolkingsgroepen echter af. In landelijke gemeenten neemt de bevolking van 0- tot 20-jarigen zelfs aanzienlijk af (- 21 procent), terwijl de omvang van de groep van 20 tot 65 jaar zal dalen met 9 procent
  - In 2025 zal vooral het aantal 65-plussers sterk zijn toegenomen. De groei van deze leeftijdsgroep zet zowel in stedelijke als in landelijke gemeenten flink door. De vergrijzing in landelijke gemeenten wordt nog versterkt door de afnemende bevolking onder de 65 jaar

Bevolkingsgroei naar leeftijdsgroep en stedelijkheid, 2007-2025

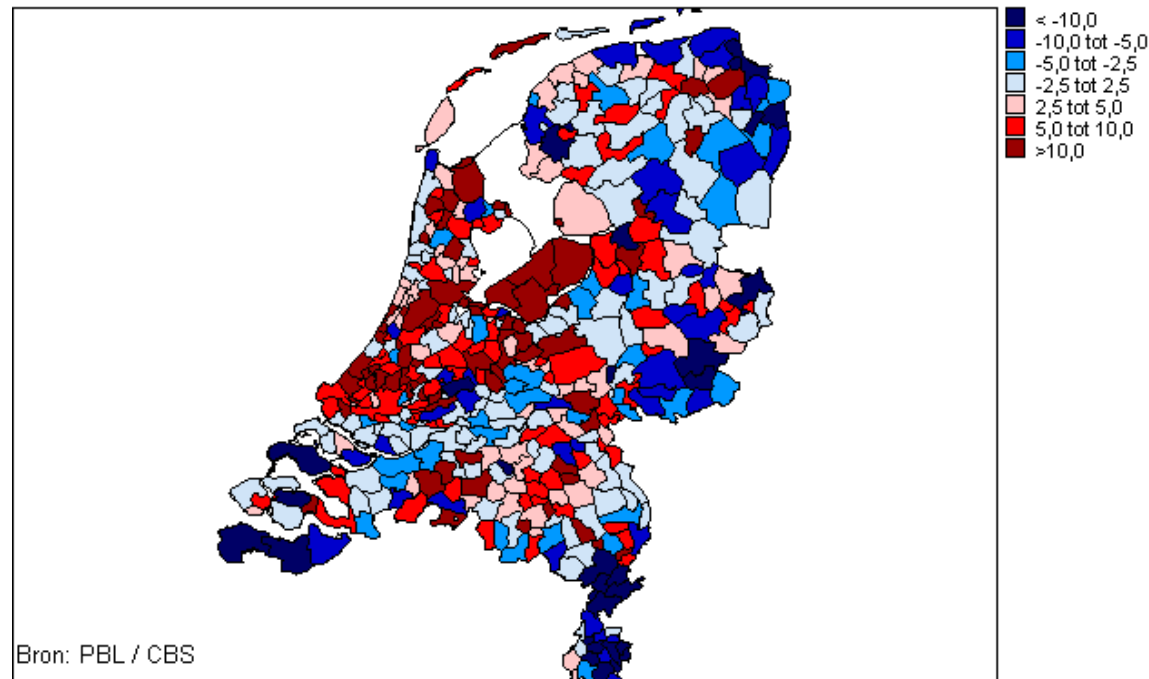


Bevolkingsgroei per gemeente, 2007-2025



- CBS en het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL), Regionale Bevolkings- en huishoudens prognose 2009-2040 (oktober 2009)
  - In de periferie zal tot 2040 een bevolkingskrimp te zien zijn van 2,5% (500.000 personen). In de Randstad en midden Nederland stijgt deze echter nog met 1,25 miljoen inwoners. In totaal blijft volgens deze voorspellingen de bevolking nog groeien, tot in totaal 17,5 miljoen inwoners

Bevolkingsgroei 2010-2040



### 3 Meer focus op duurzaamheid en kwaliteit



- Duurzaamheid staat bij veel bedrijven hoog op de agenda. Hoeveel, dat wordt duidelijk in de volgende paragraaf. Duurzaamheid gaat echter verder dan alleen energiezuinigheid en gaat ook verder dan alleen de huisvesting
- Wat betreft huisvesting speelt bij veel bedrijven de vraag of zij naar een nieuw kantoorgebouw verhuizen. Nieuwe kantoorgebouwen zijn vaak duurzamer (energiezuiniger), maar het feit dat ze nieuw gebouwd moeten worden, is niet duurzaam (zorgt voor leegstand elders)
- De laatste jaren nam het aandeel nieuwbouw gestaag af in de aanhuur. Echter, ze zijn vaak van hoge kwaliteit, hebben een hoog duurzaamheidsgehalte (hebben per definitie energielabel A) en zijn concurrerend in prijs. Ook zijn ze vaak op goede locaties gelegen. Als prijzen van nieuwbouw zullen dalen (en door dalende grondprijzen lijkt dat steeds meer mogelijk), wordt verhuizen naar nieuwbouw steeds interessanter
- In de interviews wijzen de gesprekspartners op de volgende elementen:
  - Het idee dat duurzaamheid alleen maar geld kost, begint langzaam te veranderen
  - Het gaat in de basis om gedrag van mensen en werknemers, niet alleen om het gebouw
  - Bedrijven kijken steeds meer naar totaaloplossing (waar is besparing te realiseren?) en mogelijkheden de besparing tussen tussen huurder en eigenaar te delen (totale huisvestingslasten in plaats van kale huur)
  - Belangrijk om huurders te binden aan gebouwen door goed te faciliteren



## 1C Duurzaamheid als strategie



- De totale kantorenmarkt bestaat uit 47 miljoen m<sup>2</sup> vvo. 65% van de gelabelde kantoorvoorraad in Nederland (circa één derde) heeft een D-label of lager (Agentschap NL, 2010). Waarschijnlijk is de gelabelde voorraad energiezuiniger dan de niet-gelabelde voorraad, omdat bedrijven die een duurzaam kantoorgebouw hebben, dit graag laten labelen. Dus, **minimaal 31 miljoen m<sup>2</sup> vvo kantoren heeft een D-label of lager**
- In deze paragraaf wordt gekeken in hoeverre kantoorgebruikers bewust zijn van de mogelijkheden op het gebied van duurzaamheid van gebouwen en in hoeverre dit al onderdeel is van hun strategie

Enkele citaten:

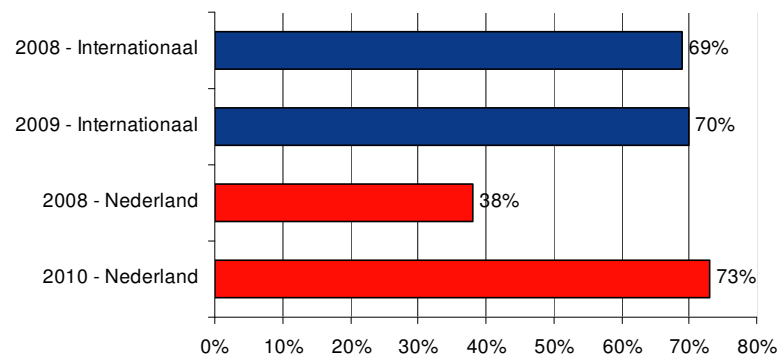
*“**Men pakt de handschoen op.** De bewustwording van het belang om de duurzaamheid van vastgoed te verbeteren gaat snel. Eerst lag hierbij de focus uitsluitend op nieuwe ontwikkelingen. Nu pakken vastgoedeigenaren en gebruikers de handschoen op door te werken aan de ‘verduurzaming’ van bestaand vastgoed.”* Bron: Facility Management Magazine, Ad van Driel, directeur business development Grontmij

*“**Duurzame huisvesting wordt de trend voor de komende vijftien jaar.**”* Bron: Het Financiële Dagblad, 17 mei 2010, artikel op basis van het kantoren gebruikersonderzoek van Jones Lang Lasalle

## Duurzaamheid als ambitie

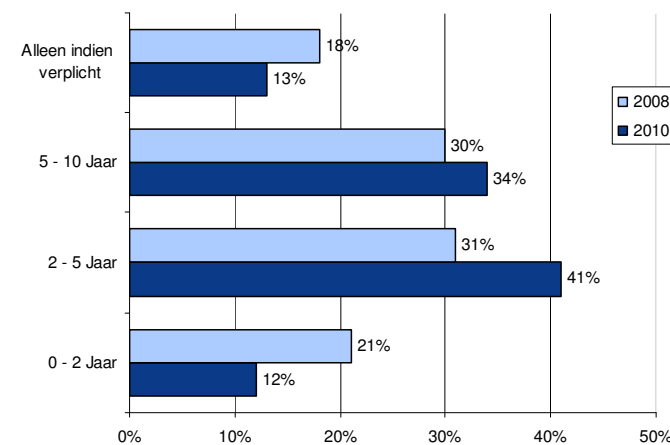
- Duurzame kantoren staan steeds meer in belangstelling. Uit recent onderzoek van Jones Lang Lasalle waarbij 163 kantoororganisaties hebben meegewerkt, blijkt dat 73% van de kantoorgebruikers in Nederland duurzame huisvesting als ambitie heeft, terwijl 86% aangeeft plannen op te stellen of advies uit te voeren voor het realiseren van duurzame huisvesting. Nederland heeft hier de afgelopen jaren duidelijk een inhaalslag gemaakt
- Bij het streven naar duurzame huisvesting geeft ruim 51% aan de bestaande huisvesting te willen verduurzamen, zonder te verhuizen naar een andere locatie. Dit is echter wel steeds meer op de lange termijn. Beslissingen om de huisvesting te verduurzamen zijn naar achteren geschoven

**Organisaties voor wie duurzame huisvesting een belangrijk onderwerp op de agenda is**



Bron: Jones Lang Lasalle, 2010

**Ambitie om duurzaam gehuisvest te zijn**

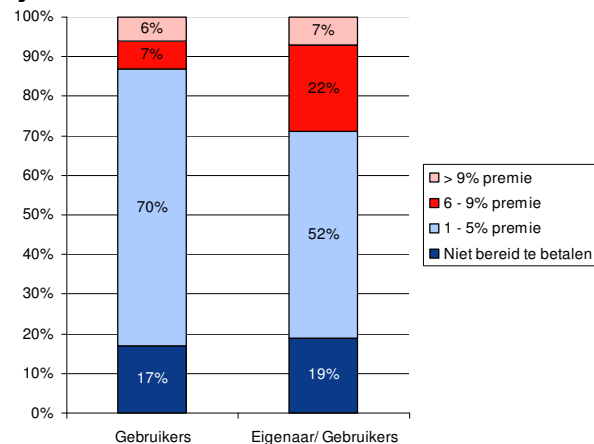


Bron: Jones Lang Lasalle, 2010

## Redenen voor duurzaamheid

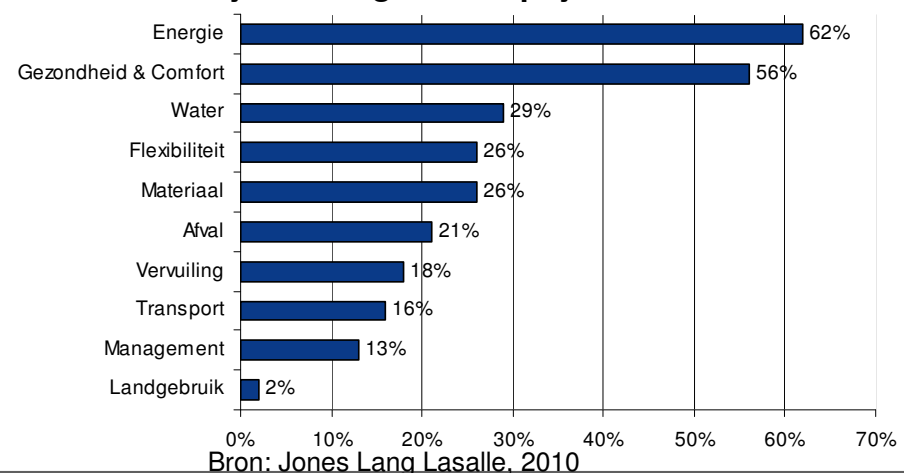
- Eigenaar-gebruikers zijn meer bereid tot betalen voor duurzaamheid dan huurders. Energiezuinigheid, maar ook gezondheid en comfort zijn de belangrijkste redenen om de huisvesting te willen verduurzamen: duurzaamheid wordt gezien als kwaliteit
- Facility Management Magazine bericht dat voor huurders verbetering van duurzaamheid van belang is omdat:
  - bijdrage aan verbetering milieu
  - verbetering werk- en verblijfsklimaat ('well being, healing environment')
  - lagere exploitatiekosten en servicekosten
  - uitdragen visie op duurzaamheid ten opzichte van medewerkers en klanten

**Premie die Nederlandse organisaties bereid zijn te betalen voor duurzame huisvesting**



Bron: Jones Lang Lasalle, 2010

**Duurzaamheidsaspecten waarvoor organisaties bereid zijn een hogere huurprijs te betalen**



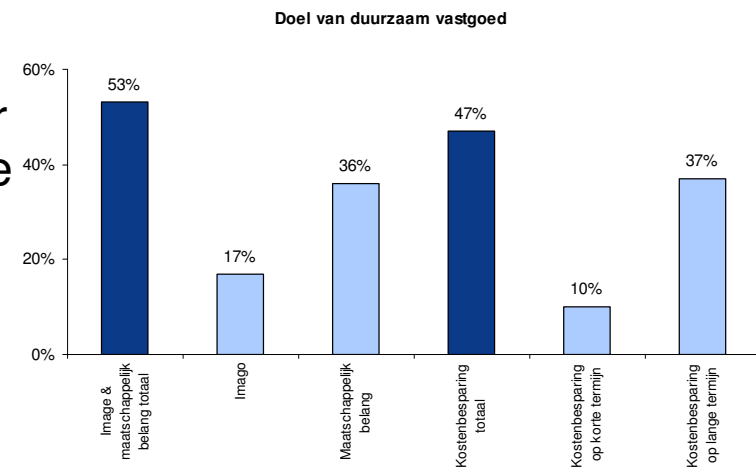


Uit het JLL onderzoek blijkt het volgende:

- Hoewel ruim 86% van de Nederlandse kantoororganisaties in maart 2010 aangaf bezig te zijn met het opstellen van een duurzaam huisvestingsplan of begonnen te zijn met het uitvoeren van concrete acties, heeft slechts 62% ook een Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)-beleid opgesteld.
- 23% van de respondenten is momenteel nog bezig met het formuleren van een MVO-beleid, terwijl 15% daar geen beleid voor ontwikkelt
- Vooral grote organisaties (> 250 medewerkers) hebben een MVO-beleid geformuleerd (70%) en zij zijn ook het verst gevorderd met het verduurzamen van hun huisvesting. Ruim 71% is reeds begonnen met het uitvoeren van acties of is daarmee al een eind gevorderd.
- Bij middelgrote organisaties (50-250 medewerkers) heeft 46% een MVO-beleid en is 46% bezig met concrete acties voor duurzame huisvesting
- Bij kleine organisaties (< 50 medewerkers) heeft 48% een MVO-beleid en is 52% begonnen met het verduurzamen van de huisvesting

## Overige redenen voor duurzaam vastgoed

- Uit onderzoek van CBRE (2010) blijkt dat **imago en maatschappelijk belang** de voornaamste doelen voor organisaties zijn om te kiezen voor duurzaam vastgoed. 53% van de respondenten geeft deze aspecten hierbij als hoofdreden op, waarbij maatschappelijk belang veel zwaarder blijkt te wegen dan imago
- Een minderheid van de benaderde bedrijven (47%) geeft aan dat **kostenbesparingen** het voornaamste doel zijn om voor duurzaam vastgoed te kiezen. Het gaat dan met name om kostenbesparingen op de lange termijn. Deze lange-termijn besparingen kunnen over het algemeen gezien worden als strategische beslissingen waarbij duurzaamheid één van de hoofddoelen is. Duurzaam denken wordt op die manier in de bedrijfsvisie opgenomen. Korte termijn besparingen hebben onmiddellijke financiële voordelen als voornaamste reden. Deze besparingen worden meer ad hoc uitgevoerd en duurzaamheid is hier veelal een 'gelukkige' bijkomstigheid



Bron: CBRE, 2010

# Resultaten uit interviews

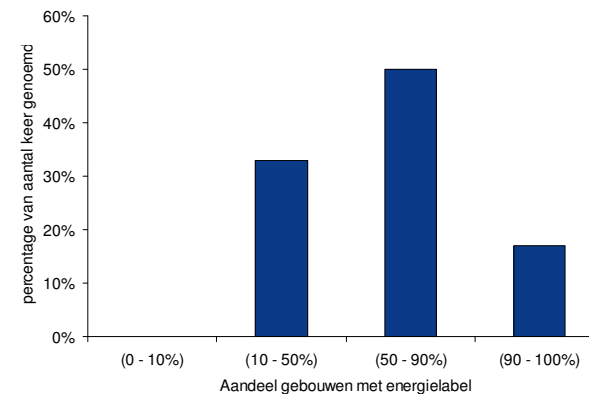
## Duurzaamheid als onderdeel van strategie



- Duurzaamheid is bij grote bedrijven steeds vaker onderdeel van bedrijfsstrategie
  - Groot verschil tussen kleine gebruikers en grote: grote bedrijven nemen het vaak mee in een algemeen MVO / Corporate responsibility beleid. Bij kleine bedrijven ontbreekt dit vaak nog
- Maatregelen door beheerders zijn sterk gericht op beïnvloeding gedrag huurder
  - Gevolgen gedrag inzichtelijk maken/ slimme bemetering/ technisch advies
  - Mogelijkheden bij verlenging huurcontract
- Duurzaamheid is in beperkte mate terug te zien in labelling van gebouwen

Hoeveel % bovengemiddeld duurzaam	Aandeel van aantal keer genoemd
0%	0
Bij 0-5% van de gebouwen	50%
5-10%	0
Bij meer dan 10% van de gebouwen	50%
Onbekend	0

Aandeel gebouwen met energielabel



# 1D Bekendheid met duurzaamheidsinstrumenten



Tools of duurzaamheidsinstrumenten zijn onder andere:

- Stappenplan verduurzaming kantoren
- EPA-U Maatwerkadvies
- EPCheck
- Installatie Performance Scan
- Verlichtingsscan
- ABCD-tool
- Zelftest
- 10 slimme stappen
- EnergieBesparingsVerkenner Utiliteitsbouw
- Leidraad Prestatie contracten
- Maatregelenlijst energiebesparing in gebouwen

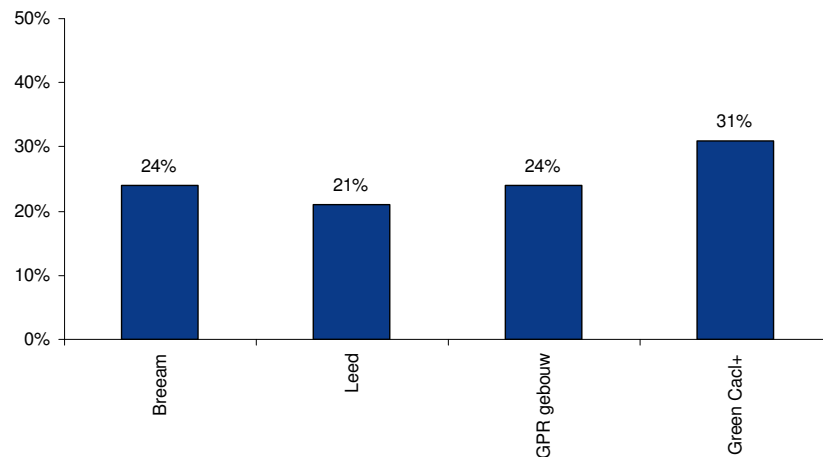
Bron: [www.duurzaamvastgoedportal.nl](http://www.duurzaamvastgoedportal.nl)

## Meetinstrumenten (energielabels)



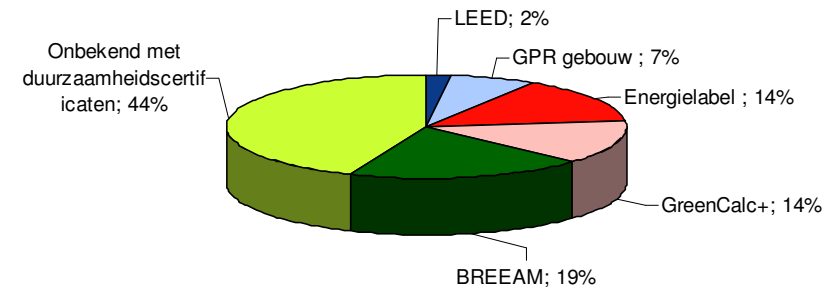
- JLL-gebruikersonderzoek: 44% van de kantoorgebruikers is onbekend met het duurzaamheidscertificaat. Ruim 53% van de kantoorgebruikers geeft aan graag een duurzaamheidscertificaat te willen hebben wanneer zij duurzaam gehuisvest zijn. 32% geeft aan dat dit gewenst is, maar niet vereist. De overige 15% geeft aan geen directe interesse te hebben voor een certificaat. Volgens dit onderzoek is BREEAM het meest bekend
- Bekendheid van kantoorhuurders met duurzaamheidscertificeringen is ook door CBRE (2010) onderzocht (onderzoek onder kantoorhuurders in de Randstad), waaruit bleek dat GreenCalc het meest bekend is

Bekendheid certificeringen



Bron: CBRE, 2010

Voorkeur duurzaamheidscertificaten Nederlandse kantoorgebruikers



Bron: Jones Lang Lasalle, 2010



## Resultaten interviews

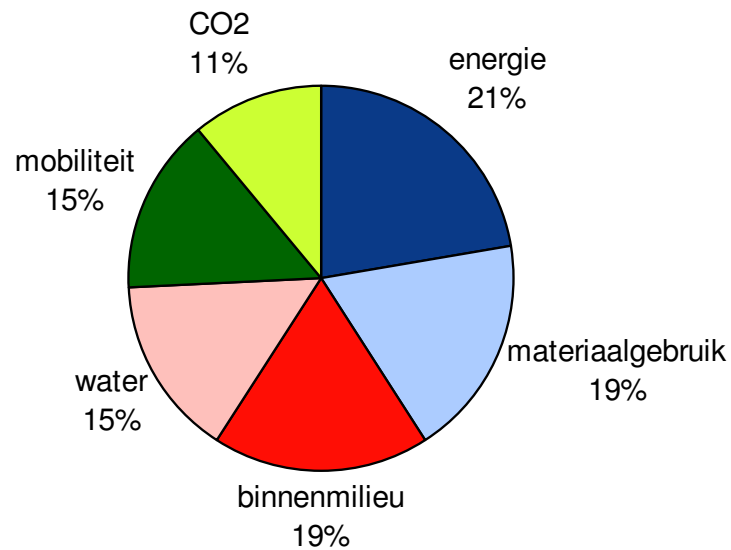
### Bekendheid met duurzaamheidsinstrumenten



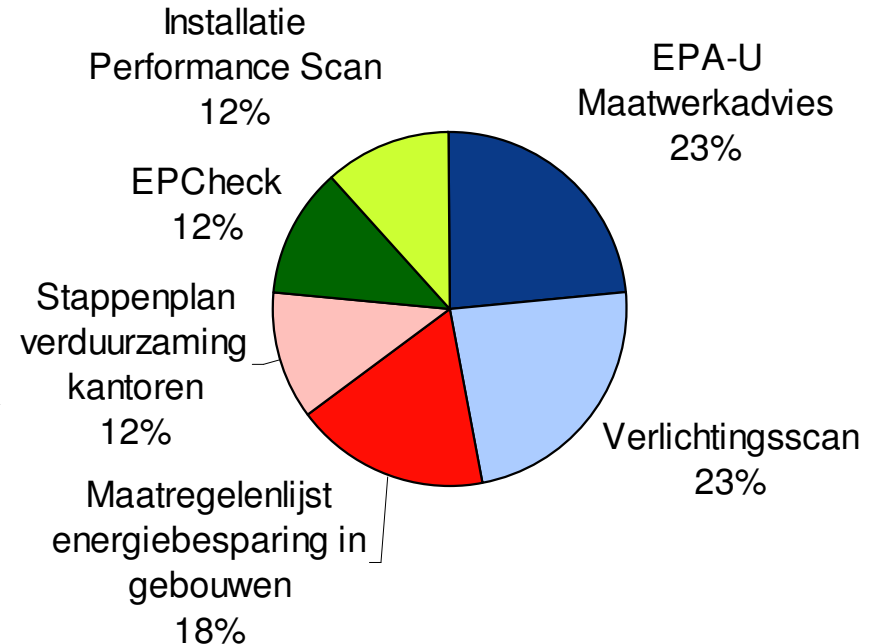
- Duurzaamheid van kantoren is bij veel gebruikers nog niet gangbaar
  - Nulmetingen moeten bij veel bedrijven nog gedaan worden
  - Veel huurders zijn zich niet volledig bewust van de mogelijkheden
  - Instrumenten zijn ook nog beperkt bekend
  
- Het bewustzijn bij huurders begint te veranderen
  - Verduurzaming materiaalgebruik lastig in bestaande panden; wel mogelijk om groene clausules bij leveranciers op te nemen
  - Installatiescans worden ingezet die het gehele pallet bestrijken (niet alleen energie)
  - Het vereist een actieve houding richting onderaannemers en leveranciers
  
- Gebruikers en beheerders zoeken vooral samenwerking met specialistische (technische) adviesbureaus voor duurzaamheidsvraagstukken
  
- Bedrijven zijn vooral bekend met Energielabel, BREEAM en Greencalc; internationale bedrijven ook met LEED

- Energie is het belangrijkste aspect van duurzaamheid, maar ook andere aspecten worden meegenomen
- Subsidieregelingen van Agentschap NL worden beperkt ingezet voor kantoren

**Facetten van duurzaamheid die worden toegepast**



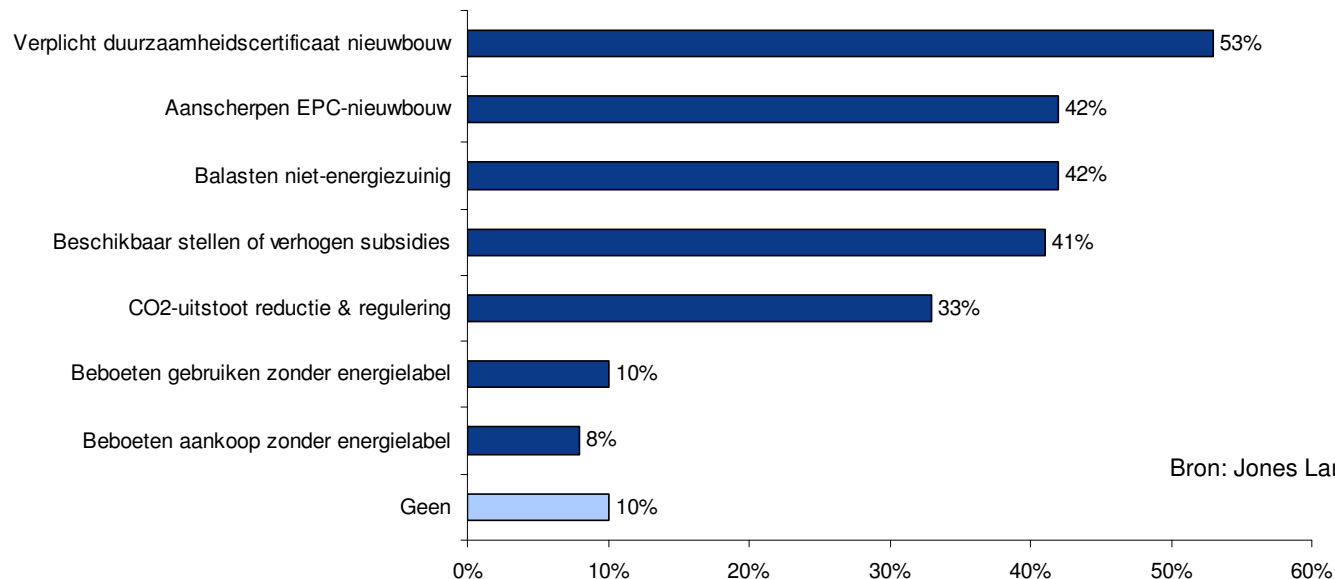
**Inzet van instrumenten**



## 1E Gevoeligheid voor overheidsbeïnvloeding

- Beïnvloeding van het beleid van kantoorgebruikers vindt plaats via
  - wet- en regelgeving
  - verleidingstactieken (bijv. promotiecampagnes, stimuleringsregelingen).
  - scholing (zie bijvoorbeeld ASRE, NVMSOM)
- Uit het JLL gebruikers-duurzaamheidsonderzoek komt dat veel bedrijven vinden dat de overheid in de komende vijf jaar maatregelen moet invoeren om het aanbod van duurzame huisvesting te stimuleren

Mening organisaties ten aanzien van de invoering van wet- en regelgeving in komende 5 jaar

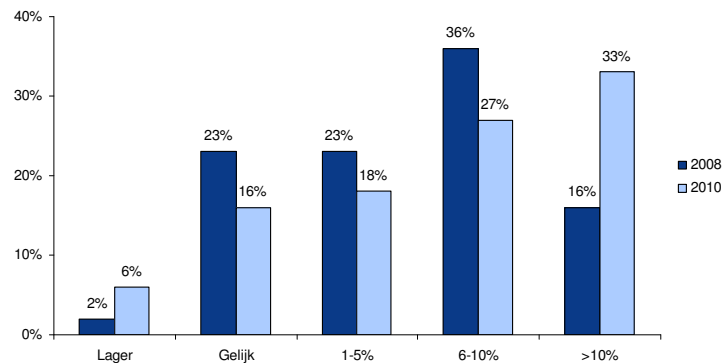


Bron: Jones Lang LaSalle 2010

## Kosten en opbrengsten delen

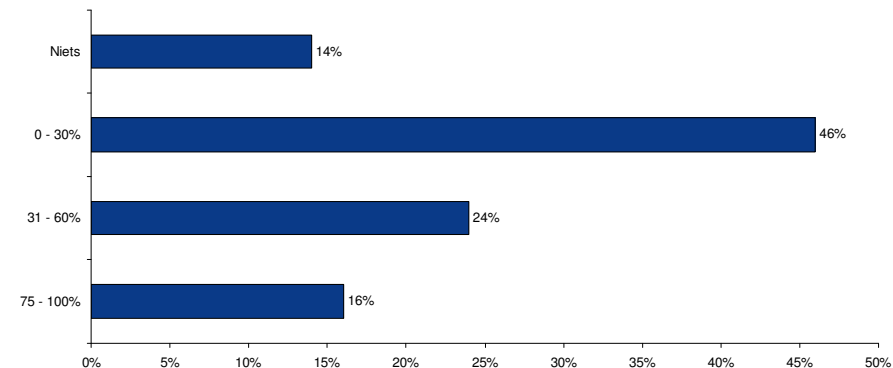
- De investering voor het verduurzamen van een kantoorgebouw ligt vaak bij de eigenaar, terwijl de lagere energielasten bij de huurder ligt. Bij eigenaar-gebruikers is dit niet het geval. Een oplossing hiervoor kan zijn dat de energiekosten voortaan worden inbegrepen bij de huurprijs. Dit is echter niet gebruikelijk
- De bereidheid onder Nederlandse kantoororganisaties om mee te betalen aan duurzaamheidsmaatregelen is groot. Maar liefst 86% van de respondenten in het Jones Lang LaSalle-onderzoek geeft aan bereid te zijn om een deel tot alle besparingen in de servicekosten boven op de basishuurprijs te betalen aan de verhuurder. 70% van de respondenten vindt echter wel dat zowel de verhuurder als de huurder moet delen in de behaalde voordelen bij een 'green lease'.

Verwachte meekosten voor het realiseren van duurzame huisvesting



Bron: Jones Lang LaSalle 2010

Deel van besparing servicekosten dat organisaties bereid zijn bovenop huurprijs terug te betalen



Bron: Jones Lang LaSalle 2010

## Overige kanalen tot bereiken van gebruikers



**Buck  
Consultants  
International**

- Intermediairs, zoals
  - Commercieel beheerders
  - Technisch beheerders
  - Makelaars
  - Accountants
  
- Scholing, zoals
  - Hogescholen (vastgoed) en universiteiten (planologie en bouwkunde)
  - MRE-opleidingen (ASRE en Eindhoven)
  - NVM SOM (makelaarsopleidingen)
  - Management opleidingen
  
- Verenigingen, zoals
  - VNO-NCW, MKB, KvK
  - Lions clubs, Rotary
  
- Media, zoals
  - Facilitair management bladen
  - Beurzen

## Resultaten van interviews – Rol overheid in stimulering duurzaamheid



Tijdens de interviews zijn de volgende mogelijkheden aangegeven om duurzaamheid bij gebruikers te vergroten:

- Financiële incentives: partijen belonen die echt vooruitgang boeken
  - Bij subsidie-aanvragen koppeling tussen belegger en eindgebruiker leggen: gebruik van het gebouw staat voorop
  - Afschrijvingsmogelijkheden vergroten (voor eigenaar-gebruikers)
  - Discriminatie in WOZ / OZB naar energielabel (voor eigenaar-gebruikers)
  - Duidelijkheid is belangrijk: concrete en snelle besluitvorming gewenst
  - Energielevering van gebouwen door o.a. zonnepanelen structureel subsidiëren
  - Inhuur adviseurs subsidiëren
  - Gezamenlijke huisvestingslasten: huur en servicekosten ineen



- **Striktere regelgeving**
  - Partijen zijn niet zonder meer positief over verplichting van het energielabel via het Kadaster, want:
    - Het kantorenaanbod moet er dan wel zijn
    - Mogelijkheden liggen vaak bij eigenaar
    - Bij lopende huurcontracten vaak niet mogelijk
    - Het vraagt grote investeringen
  
- **Bekendheid vergroten**
  - Meer campagne voeren richting gebruikers, bijvoorbeeld via
    - Netwerkbijeenkomsten voor kantoorgebruikers (zoals van accountantskantoren)
    - Netwerkorganisaties / businessclubs voor bedrijven
    - Installatiebedrijven en aannemers
  - Overheid moet goede voorbeeld geven
    - Niet alleen Rijksgebouwendienst, maar lagere overheden moeten ook mee
    - Slechte gebouwen afstoten en omvormen naar andere functies
  - Via het energiecentrum MKB
    - Behoefte aan praktische tools specifiek voor het MKB

## 1F Conclusies vraagzijde kantorenmarkt



- Het is duidelijk dat de afgelopen vijf jaar duurzaamheid als thema in de vastgoedmarkt ook onder gebruikers in de belangstelling is komen te staan. De huidige crisis heeft in feite (door kostenbesparingsmaatregelen) hieraan bijgedragen en meer bedrijven zijn gaan kijken naar energiezuinigere middelen. Ook hebben steeds meer bedrijven een MVO-beleid
- De conclusies van het onderzoek van Jones Lang Lasalle dat in 2010 is uitgevoerd, laten een zeer positief beeld zien:

73% van de kantoorgebruikers vindt duurzaamheid belangrijk

86% stelt plannen op om duurzame huisvesting te realiseren

83% is bereid tot het betalen van extra premie boven de huur

90% wil stimulerende maatregelen

53% wil een wettelijk duurzaamheidscertificaat

- Echter, op basis van gesprekken die we hebben gevoerd, zijn wij voorzichtig met het overnemen van deze cijfers



## Bekendheid

- Uit dit onderzoek blijkt dat ongeveer **de helft** van de kantoren in gebruik is door bedrijven die bekend zijn met wet- en regelgeving en instrumenten voor het verbeteren van de energieprestatie van kantoren. Dit zijn bedrijven die meestal een MVO beleid hebben. Met name kleinere gebruikers van kantoren zijn hier minder mee bekend. Er is geen groot verschil tussen kleine multi- of single tenant users

## Strategie

- Daarnaast zeggen veel bedrijven dat ze duurzaamheid doorvoeren, maar zijn in de praktijk nog niet tot actie overgegaan. Ongeveer **een derde** van de kantoren is in gebruik door een bedrijf dat actief haar vastgoed verduurzaamt. Dat correspondeert met de 35% van de gebouwen die een C-label of hoger heeft
- Op de volgende pagina wordt de kantorenmarkt naar doelgroepen ingedeeld op basis van dit onderzoek

## Verdeling vraagzijde<sup>1)</sup>

Verdeling vraagzijde	Totale markt		Bekendheid met duurzaamheidsinstrumenten		Actief vastgoed verduurzamen (strategie)	
	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)
<b>Kantoorruimte in gebruik bij markt</b>						
Kleine single tenant huurders en eigenaar gebruikers (500 - 2.500 m <sup>2</sup> )	19	9	40-60	3.6-5.4	20-30	1.8-2.7
Multitenant huurders	19	9	40-60	3.6-5.4	15-25	1.4-2.3
Grotere corporate gebruikers, single tenant (> 2.500 m <sup>2</sup> )	38	18	60-80	10.8-14.4	40-60	7.2-10.8
<b>Subtotaal</b>	<b>79</b>	<b>37</b>	<b>49-69</b>	<b>18-25.2</b>	<b>35</b>	<b>10.4-15.8</b>
<b>Leegstand en kantoorruimte in gebruik bij RGD</b>			100	3	100	3
RGD	6	3	0	0	0	0
Leegstand	15	7	0	0	0	0
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>45-60</b>	<b>21-28</b>	<b>28-40</b>	<b>13-19</b>

- 1) Deze verdeling is een inschatting op basis van deskresearch, persoonlijke interviews en telefonische interviews



Hoewel er een stijgende lijn zit in de bekendheid met de mogelijkheden en het doorvoeren van een duurzaamheidsstrategie, is er nog veel ruimte voor verbetering:

- De bekendheid moet verder worden vergroot. Dit kan onder andere door voorlichtingscampagnes, scholing en benadering via intermediaire organisaties
- Er moeten meer financiële incentives komen: partijen belonen die echt vooruitgang boeken
- Kom tot “Green lease”: een huur waar de servicekosten zijn inbegrepen
- Gebruikers zijn niet positief over het hanteren van een minimale energieprestatie van kantoren, want:
  - Het kantorenaanbod moet er dan wel zijn
  - Mogelijkheden liggen vaak bij eigenaar
  - Bij lopende huurcontracten vaak niet mogelijk
  - Is niet te handhaven
- Wél mogelijk is het handhaven van de controle van een energielabel bij transacties

## 2 Aanbodzijde kantorenmarkt



**Buck  
Consultants  
International**

	<b>Pagina</b>
<b>2A Profielschets</b>	<b>52</b>
<b>2B Trends</b>	<b>55</b>
<b>2C Duurzaamheid als strategie</b>	<b>64</b>
<b>2D Bekendheid met duurzaamheidsinstrumenten</b>	<b>77</b>
<b>2E Gevoeligheid voor overheidsbeïnvloeding</b>	<b>84</b>
<b>2F Conclusies aanbodzijde kantorenmarkt</b>	<b>91</b>

## 2A Profielschets

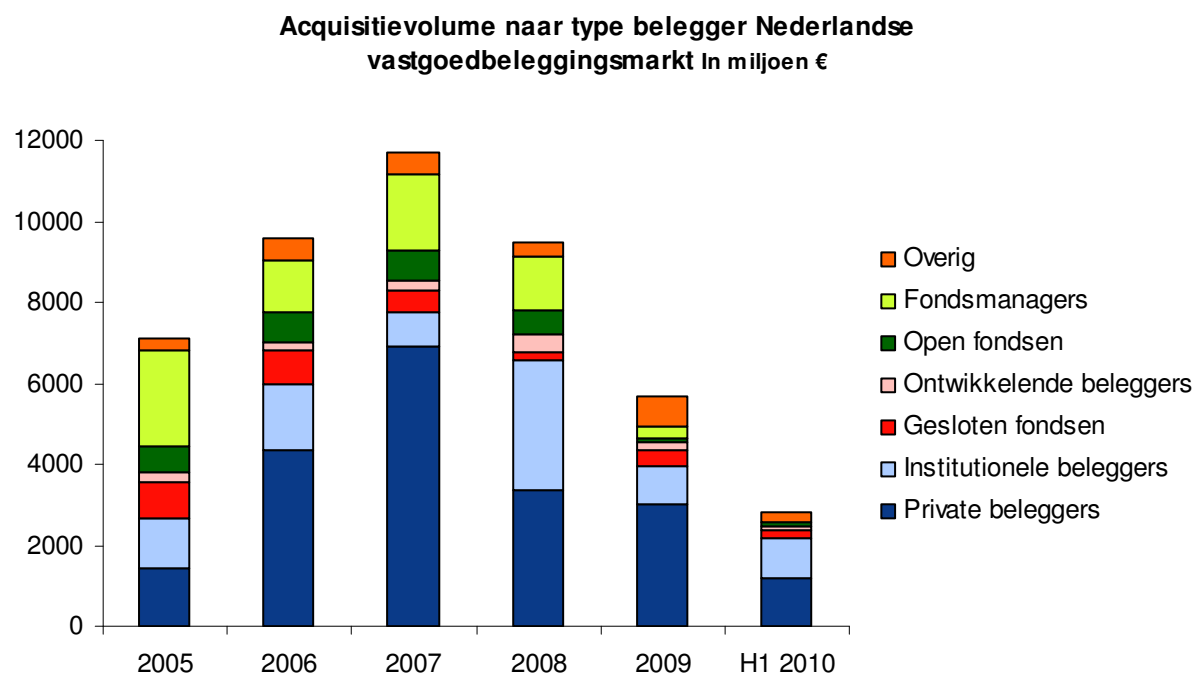


- De totale kantorenvorraad<sup>1)</sup> bestaat uit 47 miljoen m<sup>2</sup>. 37% van de kantorenmarkt van kantoren (17 miljoen m<sup>2</sup> vvo) is in handen van eigenaargebruikers (bron: Bak, 2009). Dit is inclusief de 3,3 miljoen m<sup>2</sup> vvo die in handen is van de Rijksgebouwendienst
- De overige 63% van de kantoorvoorraad is huur: 30 miljoen m<sup>2</sup> vvo. Dit is dus in eigendom van beleggers. De 31 leden van de IVBN, de Nederlandse institutionele vastgoedbeleggers, bezitten 6 miljoen m<sup>2</sup> vvo<sup>2)</sup> kantoren in Nederland, dit is 13% van de voorraad
- Private vastgoedfondsen en particuliere beleggers bezitten het restant: 50% (24 miljoen m<sup>2</sup>). Een deel hiervan is buitenlands. Het is onbekend hoeveel deze buitenlandse partijen in eigendom hebben. Wel is bekend dat de afgelopen 10 jaar bij 44% van de vastgoedbeleggingstransacties (in waarde) een buitenlandse partij de koper was (bron: IVBN, 2010 op basis van Vastgoedmarkt). De institutionele beleggers kochten slechts 28%, net als de particuliere beleggers. Wij gaan er hier vanuit dat circa 30% van de huurvoorraad in de particuliere sector in handen is van buitenlandse beleggers (7 miljoen m<sup>2</sup> vvo) en 70% (17 miljoen m<sup>2</sup>) in eigendom van Nederlandse particuliere beleggers en vastgoedfondsen

1) Kantoren groter dan 500 m<sup>2</sup> vvo, in plaatsen met meer dan 10.000 inwoners.

2) Dit is inclusief de fondsen die bij institutionele beleggers voor derden in beheer zijn. Het geld van de particuliere beleggers die indirect via een fonds bij een institutionele belegger in kantoren belegt, valt in deze definitie dus onder institutioneel belegd vermogen

- Binnen de Nederlandse beleggingsmarkt zijn de institutionele beleggers in de minderheid. De overige groep particuliere beleggers en vastgoedfondsen is verder onder te verdelen in verschillende categorieën, zoals onderstaande figuur laat zien



Bron: IVBN, 2010

H1 2010 = eerste helft 2010

- Wij komen tot de volgende verdeling van het totaal aantal m<sup>2</sup> vvo in Nederland

<b>Kantoorruimte in eigendom bij</b>	<b>%</b>	<b>(mln m<sup>2</sup> vvo)</b>
Eigenaar-gebruikers	37	17
- waarvan RGD	7	3.3
- waarvan bij bedrijven en instellingen	29	13.7
Nederlandse institutionele beleggers	13	6
Private vastgoedfondsen en particulieren	50	24
- waarvan Nederlands	35	17
- waarvan buitenlands	15	7
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>47</b>

## 2B Trends

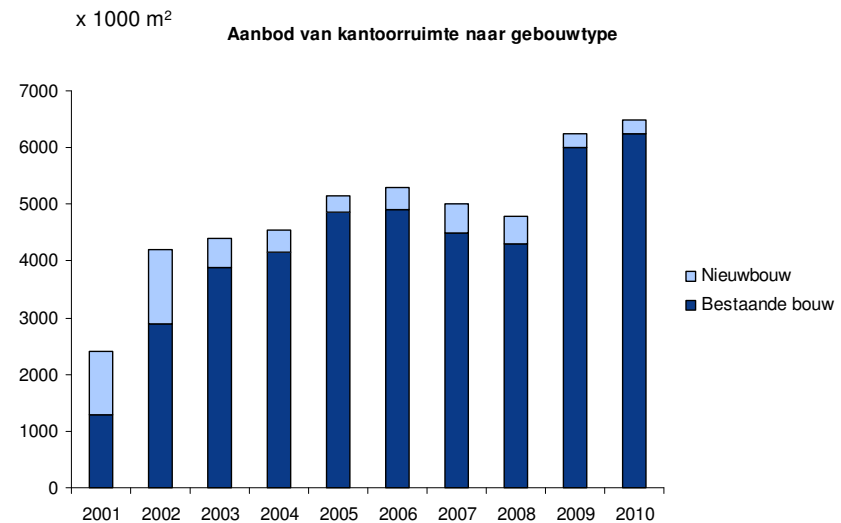
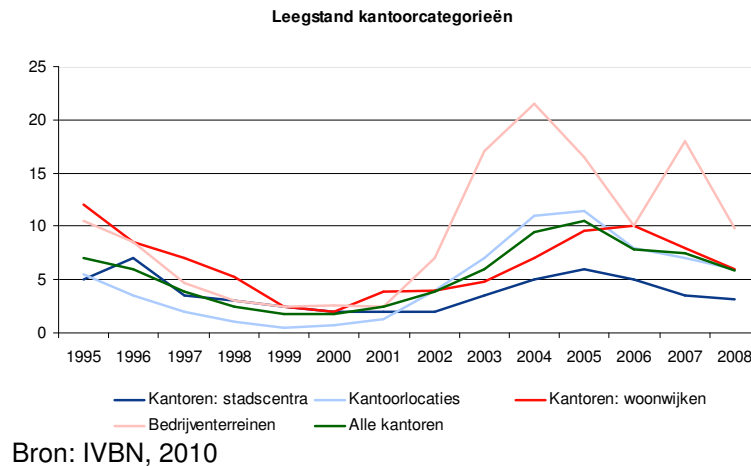


1. Leegstand
  2. Financieringsissues: een nieuw tijdperk op de vastgoedbeleggingsmarkt
  3. Duurzaamheid
- IVBN signaleert vijf belangrijke knelpunten op de kantorenmarkt:
    1. Hoge structurele leegstand
    2. Te veel meters op te veel plekken
    3. Onvoldoende beleid en afstemming
    4. Inzakkende vraag op de lange termijn
    5. Te veel plannen op slechte locaties.



# 1 Leegstand

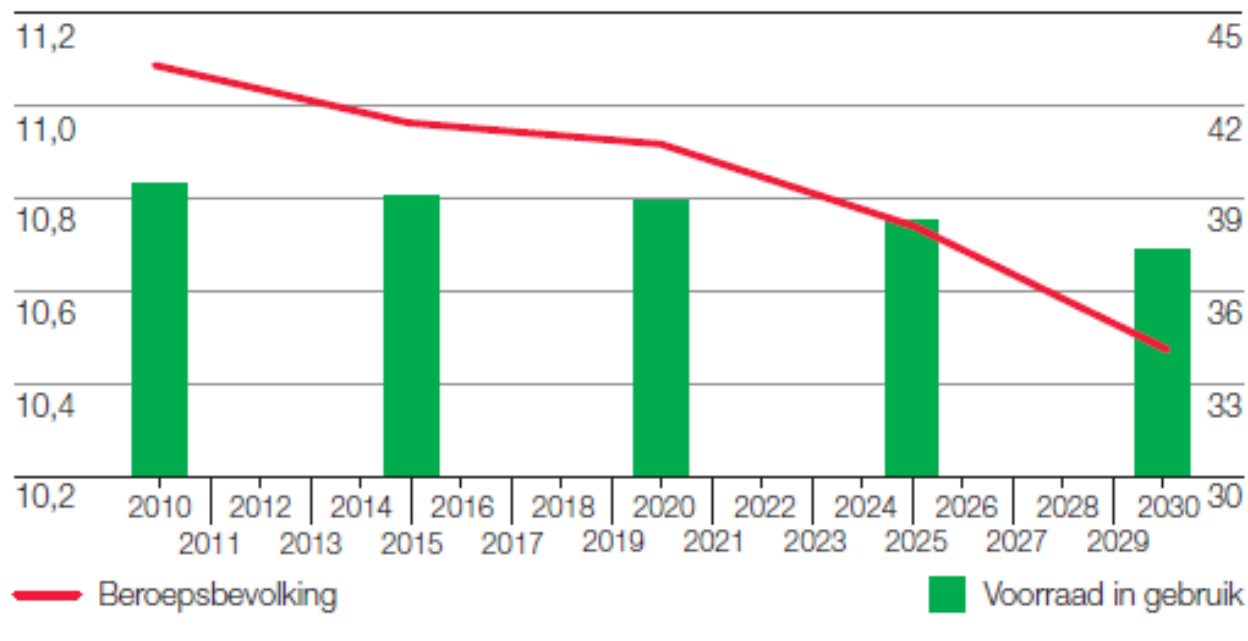
- Leegstand is een groot probleem voor vastgoedbeleggers. Deze bedraagt momenteel 6,5 miljoen m<sup>2</sup>. Dit is zo'n 4,5 miljoen m<sup>2</sup> meer dan wat normaal geldt als "gezonde" frictieleegstand. Daarnaast is er verborgen leegstand (werkplekken die onbezet zijn bij bedrijven en organisaties). De verborgen leegstand wordt door DTZ Zadelhoff op 2 miljoen m<sup>2</sup> ingeschat
- Het leegstaande aanbod is meestal geen nieuwbouw en bevindt zich vaak geïsoleerd, bijvoorbeeld op bedrijventerreinen



- Leegstand is ook op lange termijn aanwezig, als gevolg van een afnemende beroepsbevolking (één van de trends die beschreven is aan de vraagzijde)
- Onderstaande grafiek van DTZ Zadelhoff (2011) laat zien dat de voorraad kantoren in gebruik naar verwachting zal afnemen tot zo'n 37,5 miljoen m<sup>2</sup>

### Nederlandse kantorenmarkt

Voorraad in gebruik en beroepsbevolking 2010 - 2030 (x miljoen)



Bron: DTZ Zadelhoff, 2011



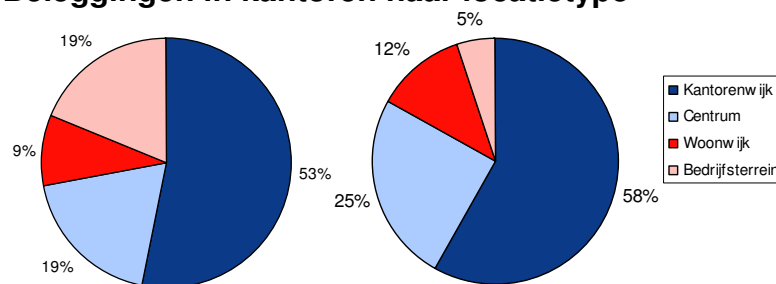
- Veel institutionele vastgoedbeleggers kijken naar mogelijkheden om leegstand terug te dringen, onder andere door:
  - Slopen in het geval van herontwikkeling
  - Herbestemmen van kantoorruimte
  - Verduurzamen bestaande voorraad. Duurzame huisvesting kan structurele leegstand voorkomen
- De IVBN is van mening dat het terugdringen van de planvoorraad (nieuwbouwplannen) meehelpt in het voorkomen van leegstand. Ook de NEPROM gaat hierin mee, hoewel deze zich (natuurlijk) wat voorzichtiger hierover uitspreekt
- Met name grote, institutionele beleggers reageren op de leegstand door de kantorenportefeuille aantrekkelijk te houden voor huurders: veel nieuw vastgoed, op de betere locaties, bij voorkeur op goed bereikbare in kantorenwijken en stadscentra. Kantoren in woonwijken en op bedrijventerreinen zijn minder in trek
- Ook buitenlandse beleggers hebben een sterke voorkeur voor kwalitatief hoogwaardig, grootschalig vastgoed, van goede kwaliteit met een laag leegstandsrisico. Zij accepteren daarvoor in ruil lagere rendementen. Ook zijn zij vaak sterk gericht op de Randstad
- Ouder, minder courant vastgoed wordt veelal verkocht aan kleinere, particuliere beleggers

- In de kantorenmarkt is hierdoor steeds nadrukkelijker een driedeling te zien (inschatting IVBN):
  - Het topsegment beslaat ongeveer 20 tot 30 procent van de markt. Dit zijn moderne kantoren die op toplocaties liggen, langjarige huurcontracten hebben en zeer goed bereikbaar zijn (op meerdere manieren)
  - Het middensegment omvat 60 tot 70 procent
  - De absolute onderkant zo'n 10 tot 20 procent. Hier is veel leegstand te vinden, het zijn vaak oudere kantoren en bevinden zich op minder goed bereikbare locaties
- Verduurzaming wordt als één van oplossingen gezien voor leegstand

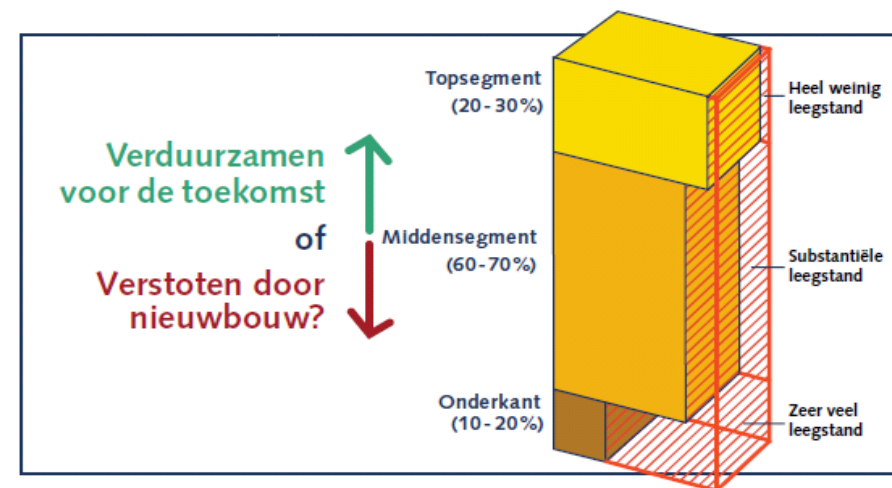
Mlj. M <sup>2</sup>	2000	2010	2020	2020
Voorraad	40	47	54	47
Leegstand	2	8	14	<6
Effectieve toename van de vraag: 1 mlj. m <sup>2</sup>			Doorgaan?	Duurzaam?

Bron: IVBN, 2010

### Beleggingen in kantoren naar locatietype



Bron: Bak, 2010



Bron: IVBN, 2010



## 2 Financieringsissues - een nieuw tijdperk

- Vastgoedbeleggers hebben te maken met minder mogelijkheden voor financiering. Dit komt door:
  - Lagere economische groei
  - Bezuinigende overheid
  - Banken: 'de-leveragen' en 'work-out schemes': minder vastgoedfinancieringen
  - Wet- en regelgeving: solvabiliteitsregime pensioenfondsen
  - Wens tot gezondere verhouding vreemd- en eigen vermogen (meer eigen vermogen)
  
- Gevolgen:
  - Meer core-beleggingen met een laag risicoprofiel. Daardoor meer druk op hoogwaardig vastgoed met weinig risico.
  - Minder beleggers met veel vreemd vermogen (CV's)
  
- Het effect op duurzaamheid hiervan is nog onbekend, maar de mogelijkheden tot het doen van (duurzaamheids)investeringen is beperkter dan voorheen

(Bron: JLL, Dutch Capital Markets Outlook)



- Commercieel vastgoed (en dus ook kantoren) zijn vaak met veel vreemd (geleend) vermogen gefinancierd. De markt was de laatste jaren sterk gedomineerd door drie Nederlandse partijen: FGH Bank, ING Real Estate Finance en SNS Property Finance, samen goed voor circa 70-75% van de vastgoedfinancieringsmarkt
  
- Steeds minder banken zijn in Nederland actief op het gebied van vastgoedfinanciering:
  - ING Real Estate Finance: 36 miljard euro aan leningen, waarvan 18 miljard euro aan Nederlands commercieel vastgoed. Tweederde aan private beleggers en één derde aan institutionele beleggers.
  - FGH Bank, dochter van de Rabobank, goed voor 17 miljard euro commercieel vastgoed
  - SNS Property Finance trekt zich grotendeels terug van de Nederlandse markt, nadat het zich al heeft teruggetrokken uit het buitenland
  
- Ook buitenlandse spelers hebben zich door de kredietcrisis grotendeels teruggetrokken uit de Nederlandse markt voor vastgoedfinanciering dan wel hun activiteiten aanzienlijk beperkt. Het betreft volgens CBRE partijen als KBC, Calyon, HBOS, HSH Nordbank, RBS, Hypo RE/Deutsche Pfandbriefbank en Barclays

- Beleggers en ontwikkelaars kunnen zich verder nog wenden tot nichespelers, zoals:
  - BNG
  - NIBC
  - Triodos bank
  
- Triodos bank richt zich alleen op duurzaam vastgoed. Er liggen kansen voor deze bank (en dus voor duurzaam vastgoed), omdat de concurrentie is afgenomen

### 3 Duurzaamheid



- *“**Markt omarmt duurzaamheid.** Door de crisis lijkt de markt duurzaamheid inmiddels volledig te omarmen. (...) Het is nu een criterium dat nog onderscheidend is, maar uiteindelijk zal duurzaamheid de norm worden.”*  
Bron: FGH Vastgoedbericht, 2010
- Duurzaamheid wordt ook bij de aanbodzijde van kantoren (ontwikkelaars en beleggers) steeds meer als belangrijk aspect gezien. De roep hierom wordt steeds sterker vanuit verschillende kanten: de vraagzijde, overheden en financiers
- In de interviews geven beleggers aan dat verduurzamen nodig is en het een “Onomkeerbare trend” is. Bovendien is het belang toegenomen sinds financiële & economische crisis.
- In de volgende paragraaf wordt deze trend nader uitgewerkt



## 2C Duurzaamheid als strategie - aanbodzijde



- In deze paragraaf maken wij onderscheid naar de drie categorieën vastgoedeigenaren en hun relatie tot duurzaamheid:
  - Nederlandse Institutionele beleggers
  - Private vastgoedfondsen en particuliere beleggers
  - Eigenaar – gebruikers
  
- Daarnaast wordt de visie van projectontwikkelaars apart meegenomen

## Nederlandse institutionele beleggers



**Buck  
Consultants  
International**

- Jones Lang Lasalle, onderzoek ‘Dutch Capital Markets Outlook 2010 Institutional Investors’ onder 23 Nederlandse Institutionele beleggers
  - Driekwart van de beleggers is van mening dat de overheid meer stimulans voor verdere verduurzaming van gebouwen moet bieden, door:
    - Aanpassing wet- en regelgeving (strengere eisen CO2 emissies)
    - Subsidies voor duurzame investeringen
  - Waarderen van duurzaamheid
    - Een overgrote meerderheid van de respondenten is van mening dat de effecten van duurzame investeringen in de waardering meegenomen moeten worden: lagere energielasten via ‘green leases’ verrekenen in een hogere huurprijs voor de huurder
    - Betere verhuurbaarheid en dus lager leegstandsrisico
    - Hogere restwaarde

## Redenen voor duurzaamheidsinvesteringen



- De volgende redenen voor duurzaamheidsinvesteringen door beleggers worden in de vakliteratuur genoemd:
  - bijdrage aan verbetering milieu
  - reductie van operationele kosten
  - lager energieverbruik
  - betere verhuurbaarheid/verkoopbaarheid
  - overall rendementsverbetering
  - uitdragen imago duurzaamheid ten behoeve van aandeelhouders / gebruikers

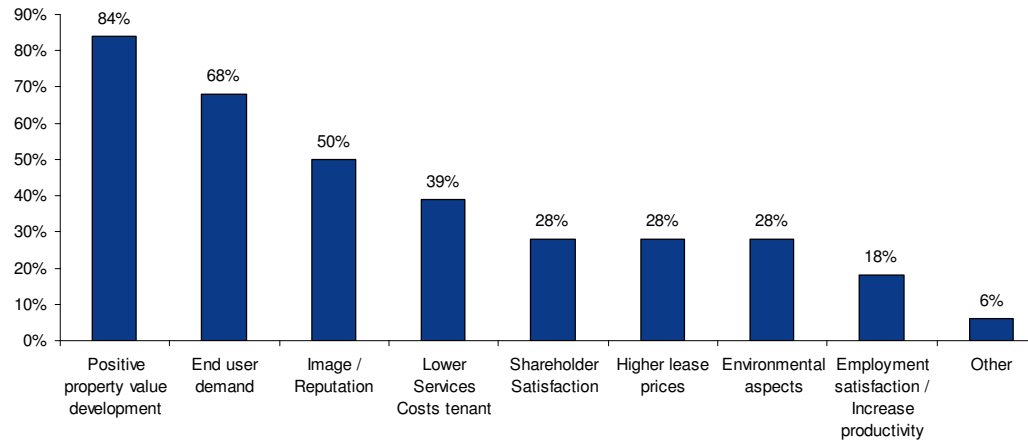
Bron: Facility Management Magazine, 2010

- Als voorbeeldcase wordt genoemd het WTC in Amsterdam waar meer dan 300 huurders door eigenaar ING Real Estate Investment Management zijn geïnformeerd over verschillende toegepaste duurzaamheidsmaatregelen en hoe zij als huurders daaraan kunnen bijdragen

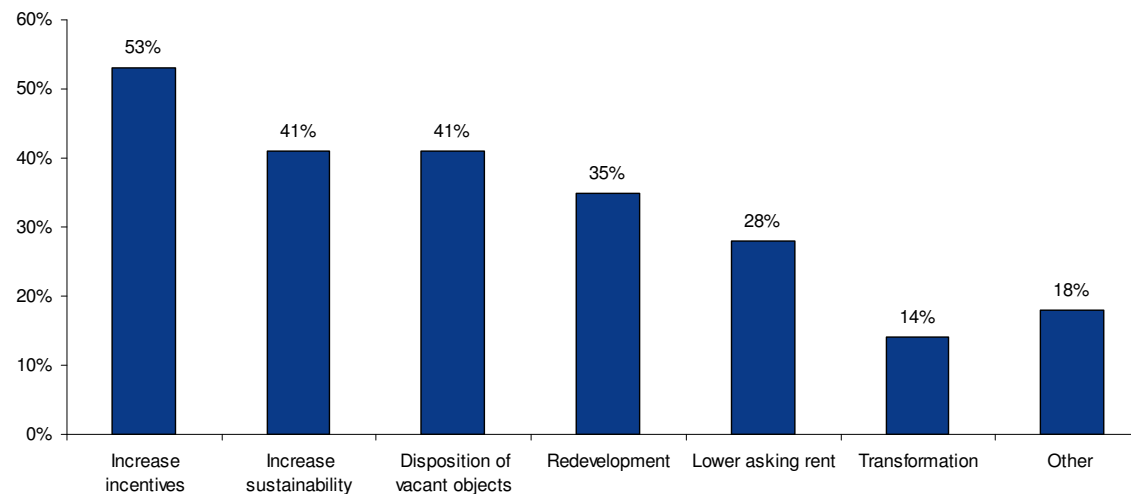
- Jones Lang Lasalle, onderzoek 'Dutch Capital Markets Outlook 2010 Institutional Investors' onder 23 Nederlandse Institutionele beleggers:



Reasons to invest in sustainable developments

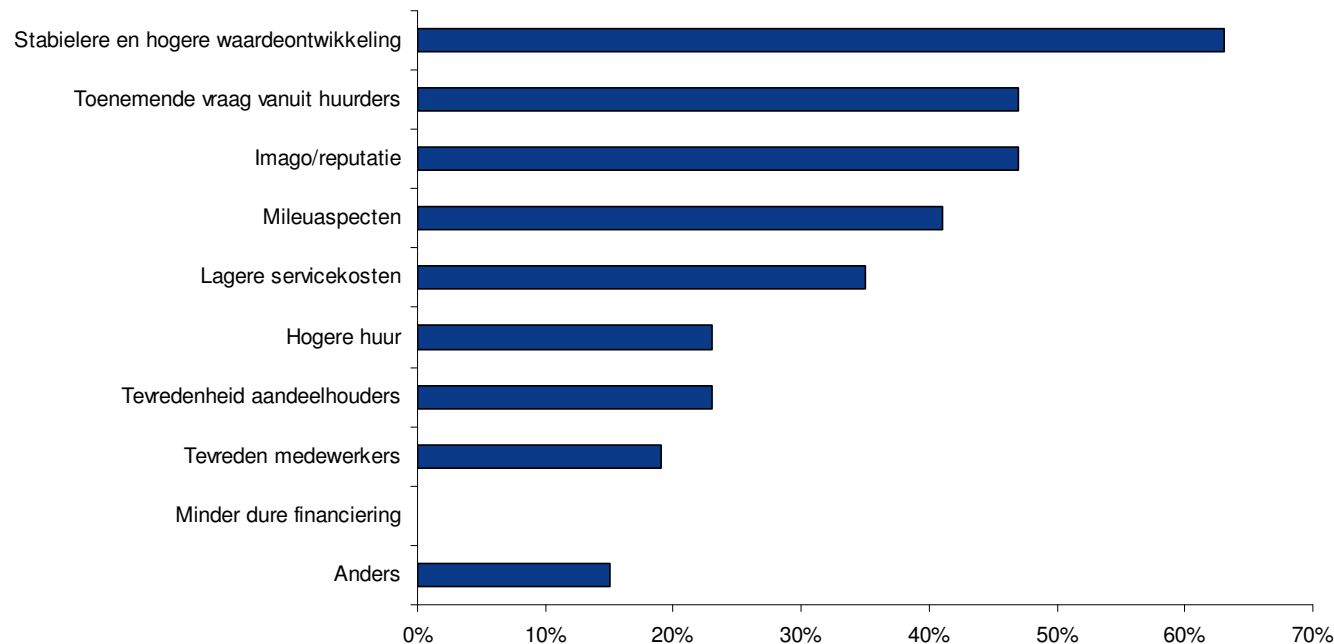


Solutions to drive back vacancy





- Jones Lang Lasalle, onderzoek 'Dutch Capital Markets Outlook 2010 Institutional Investors' onder 23 Nederlandse Institutionele beleggers:
  - De belangrijkste reden om in duurzame gebouwen te beleggen is een gunstige cashflow en stabiele/hogere waardeontwikkeling
  - 20% van de beleggers wil leegstaande kantoorgebouwen verduurzamen om leegstand terug te dringen
  - Markttrends en –ontwikkelingen
  - 70% van de beleggers heeft reeds een visie en doelstelling met betrekking tot duurzaamheid

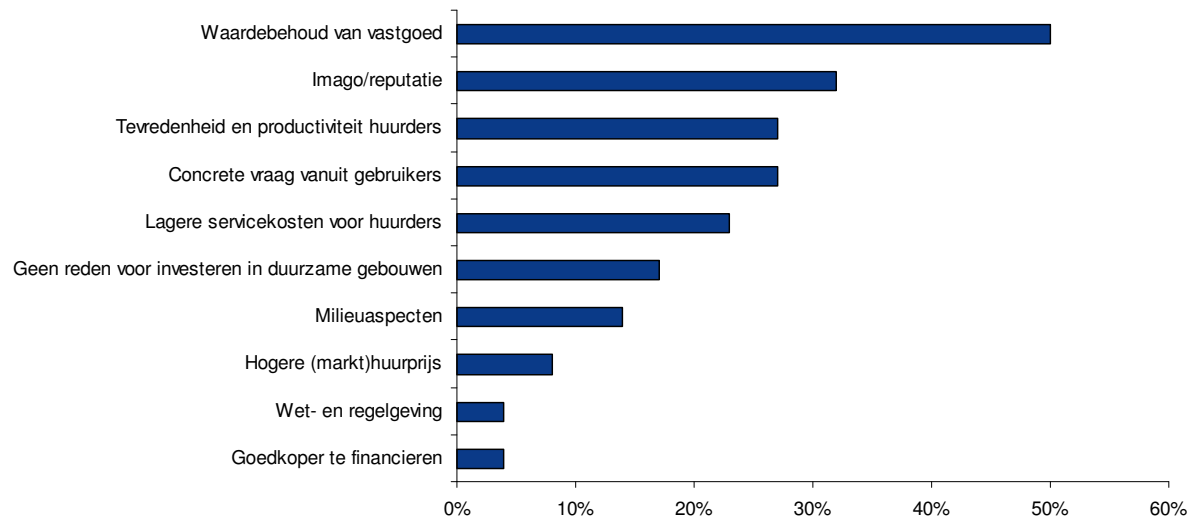


## Private vastgoedfondsen en particuliere beleggers



- In hoeverre particuliere beleggers bekend zijn met de mogelijkheden van verduurzaming is niet bekend. Wel is er één enquête door Jones Lang Lasalle (2009) geweest dat de redenen voor duurzaam vastgoedbeleid onder particuliere beleggers onderzocht
- Dit onderzoek laat zien dat de belangrijkste redenen zijn waardebehoud en imago/reputatie. Op de derde plaats komt vraag vanuit de gebruikers/huurders
- De lagere servicekosten voor huurders scoort slechts een vijfde plaats (23%), omdat de financiële opbrengsten van de investering die is gedaan door de belegger, alleen terugkomt bij de huurder. Dit is bevestigd in de gesprekken met Vastgoedbelang en particuliere vastgoedfondsen

Redenen voor investeren in duurzaam vastgoed door particuliere beleggers



Bron JLL, 2009

- Private vastgoedbeleggers en vastgoedfondsen doen vermoedelijk minder aan verduurzaming dan institutionele beleggers. Zij doen dit alleen wanneer het een direct kostenvoordeel heeft (uitzonderingen daargelaten die het vanuit idealistisch oogpunt doen, vanwege imagoverbetering, relatie met gemeente of als ‘leerschool’). Echter, het voordeel van de investeringen ligt bij de huurder

## **Eigenaar gebruikers**

- Eigenaar gebruikers hebben het voordeel dat ze de investeringen die ze doen, ook zelf in lagere energielast terugzien.

## Projectontwikkelaars



- De EPC-normen voor nieuwbouw zijn dermate scherp dat nieuwbouw in grote mate energiezuinig en duurzaam is (per definitie label A)
- Ontwikkelaars kunnen ook meer doen: bij een kwart van het nieuw ontwikkelde kantooroppervlak wordt door de ontwikkelaar strengere eisen gesteld aan de energiezuinigheid dan de bestaande EPC norm. Het gaat hier om ruim 3 miljoen m<sup>2</sup>, verdeeld over drie categorieën (bron NEPROM, 2010):
  - Oplevering in 2009: 704.912 m<sup>2</sup>, waarvan 14% beter dan de EPC norm
  - In aanbouw op 1-1-2010: 1.641.626 m<sup>2</sup>, waarvan 40% beter dan de EPC norm
  - 727.744 m<sup>2</sup> bouwvergunningen, waarvan 11% beter dan de EPC norm
- Ontwikkelaars vinden het gemakkelijker om in grotere projecten energiereducerende maatregelen toe te passen dan in kleinere projecten
- Duurzaamheid gaat niet alleen over energie, maar ook over materiaalgebruik, binnenmilieu, water, mobiliteit en CO<sub>2</sub>. Duurzaamheid wordt ook steeds breder getrokken: ook in relatie tot het inpassen in omgeving, in een gebied waar het prettig leven is
- Ontwikkelaars gaan hiertoe over als de klant dit vraagt: in de meeste gevallen de gebruiker, soms ook de belegger



## Resultaten uit interviews met ontwikkelaars

### Duurzaamheid als onderdeel van strategie



- Duurzaamheid is bij veel ontwikkelaars onderdeel van de bedrijfsstrategie
  - Echter nauwelijks zichtbaar in sociaal jaarverslag, carbon footprint eigen organisatie
  - Wel vaak brochures, certificeringen en presentaties in- en extern
- Meerdere redenen om te verduurzamen. Het meest genoemd zijn:
  - Waardebehoud
  - Vraag vanuit huurders
  - Milieuaspecten
  - Continuïteit van het eigen bedrijf
- Nieuwe gebouwen hebben allemaal een duurzaamheidslabel, bestaande gebouwen slechts een derde

## Resultaten uit interviews met beleggers - Duurzaamheid als onderdeel van strategie



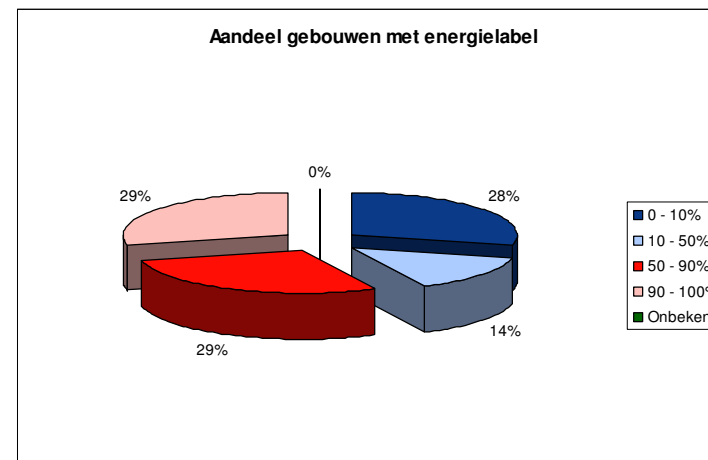
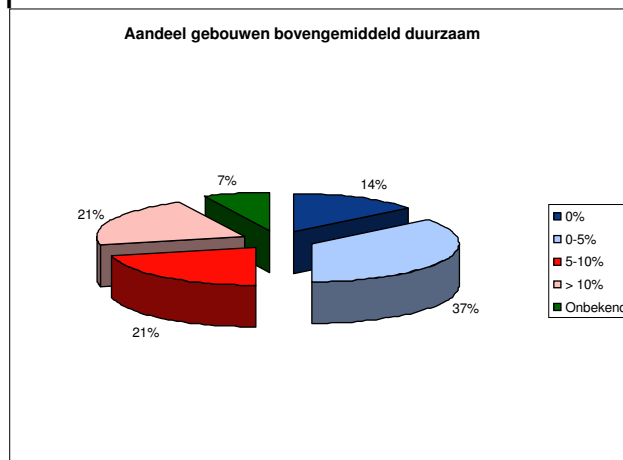
- Recent nadrukkelijker onderdeel van bedrijfsstrategie geworden
  - Steeds vaker een kernwaarde van strategie (missie)
  - Vooral bij de wat grotere belegger, minder bij de kleine
  - Doelen gesteld in o.a. businessplannen
  - De klant wil het, dus ga je mee (bijvoorbeeld RGD wil minimaal label C)
  
- Zichtbaarheid van thema duurzaamheid in strategie nog beperkt
  - Vaak niet vastgelegd, soms bewust en soms onbewust
  - Blijft vaak beperkt tot registratie energielabels, energieprestatie-certificaten en inkoop groene energie
  - Slechts een enkele belegger stelt sociaal jaarverslag op, wel af en toe aandacht voor duurzaamheid in regulier jaarverslag, vermelding fondsen of een vermelding op de website (bijvoorbeeld een persbericht of filmpje)
  - De kwaliteit van de verslaglegging van de duurzaamheid van vastgoedfondsen laat vaak nog veel te wensen over
  - Ongeveer een derde heeft CO2-footprint van de eigen organisatie



- Waardebehoud is de meest belangrijke factor in verduurzamingslag
  - Op de lange termijn een beter rendement op beleggingen, wat belangrijk is voor de continuïteit van het bedrijf
  - In mindere mate van belang: huurders vragen erom (incentive bij verlenging contract), lagere servicekosten (maar wie betaalt?) en milieuaspecten
  - Beleggers zien waardebehoud echter niet altijd terug in taxaties
  - Nauwelijks van belang zijn de volgende aspecten:
    - wet- en regelgeving
    - goedkopere financiering ('werkt nog niet zo')
    - geen sprake van hogere huur maar eerder van behoud van huur ('niets doen kost geld')



- **Weinig gebouwen zijn bovengemiddeld duurzaam, vaak alleen nieuwe gebouwen**
  - 0-10% van de gebouwen, enkele belegger heeft 25% met label A
  - Slechts klein deel van de markt, staan nog aan het begin
  - In andere landen (o.a. Duitsland, Frankrijk) veel groter aandeel
  - Merendeel Nederlandse kantorenmarkt heeft C of D label
  - Van E,F,G naar C upgraden is aanzienlijk goedkoper, dan van C naar A
- **Meer dan de helft van de gebouwen heeft een energielabel**
  - Nagenoeg een derde van de beleggers geeft aan dat 90 – 100% van hun kantoren een energielabel heeft
  - Slechts een enkele belegger heeft nog nauwelijks energielabels van bestaande panden





- Beleggers stellen duurzaamheidsmaatregelen niet uit tot na de crisis
  - Inventarisatie (nulmeting) en uitvoering eerste maatregelen (met relatief snelle terugverdientijd)
    - Gericht op energiebesparing (o.a. ESCo's, inzet 'slimme meters') en facelift gebouwen (o.a. verlichting)
    - Sommige beleggers zoeken nadrukkelijk samenwerking met beheerder en huurder(s)
- Over 5 jaar nog meer inzicht in wensen van de huurder, meer kennis van duurzame materialen en meer technische mogelijkheden

## 2D Bekendheid met duurzaamheidsinstrumenten



- **Twee derde** van institutionele beleggers in direct vastgoed maakt momenteel gebruik van certificering van duurzame gebouwen (Bron: Jones Lang Lasalle, 2010). Meest voorkomend zijn energielabels en BREEAM. Een aantal respondenten geeft aan op termijn gebruik te maken van certificering en verdiept zich momenteel in de diverse mogelijkheden
- Eén van de meest genoemde redenen van certificering is **benchmarking** (binnen en tussen portefeuilles). Ook vragen gebruikers er concreet om. Een belangrijk benchmarkingsinstituut voor de vastgoedbeleggingssector is de IPD. De meeste institutionele en grote vastgoedbeleggers zijn hierbij aangesloten

## Resultaten uit interviews met ontwikkelaars - Bekendheid met duurzaamheid



- Duurzaamheid is hoog op de agenda gekomen afgelopen jaren
  - Hoge eisen
    - minimum BREEAM Good
    - 30% hogere EPC dan wettelijke norm
    - streven naar BREEAM Excellent
  - Streven naar effectiviteit
    - zelf tools ontwikkelen om duurzaamheid te meten
    - kosten-baten analyses per maatregel opstellen in samenspraak met de klant
  
- Duurzaamheid is nog vooral gericht op energie, materiaalgebruik en binnenmilieu
  
- Instrumenten zijn beperkt bekend
  - Wel bekend is o.a. stappenplan kantoren, in mindere mate EPA-U Maatwerkadvies, Leidraad Prestatie Contracten en Maatregelenlijst EP
  - Beleggers halen vaak elementen eruit voor hun eigen tools



- Labels voor kantoorgebouwen zijn beter bekend
  - LEED en GPR Gebouw worden het minst gebruikt
- Subsidieregelingen Agentschap NL worden beperkt ingezet voor kantoren, want:
  - Kost tijd en energie
  - Te weinig bereik, niet geschikt (vennootschapsbelasting/juridisch)

## **Resultaten interviews beleggers - Bekendheid met duurzaamheid**

- Duurzaamheid van kantoren inmiddels goed bekend bij beleggers
  - Beleggers huren vaak specialisten in voor screening gebouwen op duurzaamheid/energie-efficiëntie/CO2 quick scans (bijv. facility partners, energie-adviesbureaus)
  - Beleggers ontwikkelen zelf instrumenten/ duurzaamheidsscans en een enkele belegger doet zelf ook onderzoek (o.a. [www.gresb.com](http://www.gresb.com))





- Samenspel huurder en belegger is van belang
  - Huurders vragen steeds vaker aandacht voor duurzaamheid van kantoren (minimaal C label), willen echter geen hogere huurlasten
    - Geldt in mindere mate voor kleinere huurders (vaak multi-tenant): zij hebben vaak geen of beperkt MVO beleid (geen sociale druk)
  - Goede afweging kosten en baten in het belang van beide partijen
    - Bij korte doorlooptijd huurcontract: gebouw upgraden om huurder te verleiden langer te blijven
    - Af en toe sprake van verlenging van huurvrije periode, terwijl huurprijs per m<sup>2</sup> gelijk blijft
  
- Verduurzaming is vooral gericht op energie, in iets mindere mate op materiaalgebruik en binnenmilieu
  - Gaat om terugdringen energieverbruik (en daarmee ook op afname CO<sub>2</sub>, in UK wordt het al belast), zorgen voor comfort en courantheid gebouw
  - Maatregelen gericht op (hergebruik van) afval, water e.d. winnen wel aan belang
  
- Zwaarte van de ingreep varieert
  - Van quick wins (zoals efficiëntere luchtbehandeling, verlichting, verbruik) tot serieuze aanpassingen aan gebouwen (zoals isolatie, energiezuinige apparatuur, installaties)
  - Ingreep afhankelijk van type gebouw/huurder/locatie, lengte huurovereenkomst en verwachtingen op lange termijn
  - DUBO-eisen lastig bij bestaande panden

- Instrumenten beperkt bekend
  - Erg technisch en vaak te algemeen, terwijl dit per gebouw verschillend is
  - Beleggers halen er elementen uit voor eigen tools, zoals eigen duurzaamheidsscans. Een voorbeeld hiervan is inzet van een stappenplan, waarbij de volgende stappen per kantoorobject worden doorlopen:
    - ambitieniveau
    - middelen
    - huurlengte
    - asset-niveau
  - Beleggers maken regelmatig gebruik van Energy Service Companies (ESCO's)

<b>Inzet instrumenten</b>	Aantal keren genoemd (n=14)	%
EPA-U Maatwerkadvies	9	64%
Installatie Performance Scan	7	50%
Stappenplan verduurzaming kantoren	5	36%
ABCD-tool	5	36%
EnergieBesparingsVerkenner Utiliteitsbouw	5	36%
Leidraad Prestatie contracten	5	36%
Maatregelenlijst energiebesparing in gebouwen	5	36%
<i>Geen enkel instrument bekend</i>	5	36%
EPCheck	4	29%
Verlichtingsscan	4	29%
Zelftest	3	21%
10 slimme stappen	3	21%

Bron: interviews BCI

- Alle beleggers noemen energie als aspect van duurzaamheid
- Daarnaast worden binnenmilieu en materiaalgebruik herkend als onderdelen van duurzaamheid
- Mobiliteit, CO2 reductie en water worden veel minder herkend

<b>Facetten duurzaamheid</b>	Aantal keren genoemd (n=14)	%
energie	14	100%
binnenmilieu	11	79%
materiaalgebruik	10	71%
mobiliteit	3	21%
CO2	3	21%
water	1	7%

Bron: interviews BCI

- Grote bekendheid met ‘gebouwen-meetlatten’
  - Vooral Energielabel, Greencalc en GPR Gebouw, in mindere mate BREEAM in use (sinds afgelopen jaar)
  - Goed verkoopargument bij nieuwe panden
  - Lastig om bestaande panden te upgraden naar hoger label. Tot energielabel C is het goed rond te rekenen, hoger wordt lastig
  - Objectiviteit van labels lastig uit te leggen richting gebruiker, dus:
    1. Hanteer één label
    2. Maak onderscheid tussen nieuwbouw en bestaande bouw
    3. En vergelijkbaar maken op mondiaal niveau (dezelfde taal spreken) (dit is een Dutch Green Building Council activiteit)
  
- Subsidieregelingen Agentschap NL worden beperkt ingezet
  - Kost tijd en energie, onduidelijk wat je ervoor terug krijgt (stimulans ontbreekt)
  - Niet geschikt voor beleggers: belastingaftrek niet mogelijk (vennootschapsbelasting)
  - Opbrengsten wegen niet op tegen de kosten

## 2E Gevoeligheid voor overheidsbeïnvloeding

### **Mogelijkheden die het duurzaamheidsbeleid van ondernemingen beïnvloeden zijn:**

- **Wet- en regelgeving (aanbevelingen IVBN):**
  - Fiscale stimuli, zoals het verlagen van de BTW naar 6% op energiebesparende maatregelen
  - Afschrijvingsmogelijkheden voor beleggersvastgoed vergroten, door te mogen afschrijven tot 75% van de WOZ-waarde in plaats van de huidige 100%
  - Subsidie voor duurzame herontwikkeling van bestaande kantoren
  - Grondprijzen van nieuwe ontwikkelingslocaties voor kantoren ophogen en dit gebruiken voor de herontwikkeling van bestaande kantoren (fondsvorming/verwijderingsbijdrage)
  - Deels co-financieren van de onrendabele top bij (duurzame) herontwikkeling van kantoren
- **Verleidingstactieken (bijv. promotiecampagnes, stimuleringsregelingen), zoals:**
  - Duurzaamheidsmeetlat (IVBN) en Dutch Green Building Council (DGBC)
- **Belangrijk is dat beïnvloeding door de overheid een lange termijn karakter heeft en geen ad hoc-beleid is**

## Overige kanalen tot bereiken van beleggers



**Buck  
Consultants  
International**

- Intermediairs, zoals
  - Commercieel beheerders
  - Technisch beheerders
  - Makelaars
  - Accountants
  
- Scholing, zoals
  - Hogescholen (vastgoed) en universiteiten (planologie en bouwkunde)
  - MRE-opleidingen (ASRE en Eindhoven)
  - NVM SOM (makelaarsopleidingen)
  - Management opleidingen (ook voor eigenaar-gebruikers)
  
- Verenigingen, zoals
  - IVBN
  - NEPROM
  - Vastgoedbelang
  - Lions clubs, Rotary



- **Financiers, zoals**
  - FGH Bank, ING, Triodos
  
- **Media, zoals**
  - Vastgoed vakbladen (Vastgoedmarkt, PropertyNL, Facility management)
  - Beurzen
  
- **Benchmarkorganisaties, zoals**
  - IPD Nederland
  
- **Investeerders in indirect vastgoed, zoals**
  - Rijke particulieren
  - Pensioenfondsen

## Resultaten interviews ontwikkelaars- Rol Overheid in stimulering duurzaamheid



- Bekendheid vergroten
  - Goede, succesvolle voorbeelden laten zien in bestaande bouw (zoals de RGD)
  - Betrek nadrukkelijk de huurder, deze wil zelf graag laten zien dat het kan
  
- Striktere regelgeving op meerdere niveaus
  - Restrictief gemeentelijk grondbeleid om de nieuwbouw te beperken
  - Europese afspraken 'gebouwde omgeving' naleven
  - Verplicht energielabel bij transacties handhaven
  - Structurele subsidies zijn nodig, zoals subsidies voor zonnepanelen in Duitsland (inzet nu te incidenteel en versnipperd)



## Resultaten interviews beleggers - Rol Overheid in stimulering duurzaamheid



- Bewustwording gebruikers vergroten
  - Huurder heeft de macht, eigenaar gaat vanzelf mee (zie wederom de RGD)
  - De gebruiker moet worden opgeleid en getraind in de mogelijkheden die er zijn
  
- Regelgeving
  - Het gaat niet per se om méér regelgeving, want dit leidt tot meer kosten bij beleggers. Bovendien vinden beleggers dat het aan de markt overgelaten moet worden. Er is behoefte aan wetgeving op EU-niveau
  - Verplichting van energielabel bij transacties beter handhaven. Meerderheid beleggers vindt dit een goed idee; een derde is het hier echter niet mee eens, omdat:
    - gebouw krijgt daardoor niet per definitie meer waarde
    - alleen labelling is niet voldoende
    - particuliere belegger wordt er financieel mee belast: het zijn vaak hoge kosten voor de noodzakelijke upgrading van kantoor
    - het gaat vaak om leegstaande panden waar geen huurder voor is

- **Behoefte aan realistische labelling**
  - Gericht op duurzaamheid in de breedte (niet alleen energie)
  - Geen A label verplicht stellen bij upgrade bestaande panden, C of D label kan wel
  - Via protocol vastleggen dat voor energielabel A meer moet worden betaald
  
- **Huisvestingslasten in plaats van huurlasten ('green lease'): huurprijs incl. energiekosten**
  - Ook beleggers geven aan dat het belangrijk is om dit samen met de huurder op te pakken. De huurder selecteert nu nog alleen op prijs, terwijl investeringen vaak binnen vijf jaar zijn terugverdiend. De investeringen worden nu meestal door belegger gedaan
  - De rol van de overheid is om bedrijven en organisaties bij elkaar te brengen en dit te faciliteren
  
- **Verduurzamingsslag bestaande bouw nodig**
  - Ontwikkelaar moet herontwikkeling oppakken (mits gemeente uitgifte kavels tempert)
  - Leegstandsproblematiek oplossen, bijv. door sloop na x aantal jaar te verplichten
  - Ga met grondquota werken
  - Meer realiteitszin nodig, bijv. rond vergunningverlening (makkelijker bouwvergunning afgeven voor bestaande, leegstaande panden)



- Zet handige financieringsconstructies in
  - Heldere financieringsconstructies, bijvoorbeeld voorfinanciering van belang: renteloze lening die je over 10 jaar terugbetaalt over de energiebesparingen
  - Belastingverlaging, bijvoorbeeld door lagere WOZ na verduurzaming gebouw
  
- Contact zoeken met de markt
  - Zoek huurders van kantoorgebouwen op, waar mogelijk via brancheorganisaties
  - Zoek tevens direct contact met groep beleggers, wissel visie en ideeën uit
  
- Bekendheid vergroten
  - Laat goede voorbeelden zien: niet alleen RGD als grootste huurder, maar ook van verduurzaming in multi-tenant gebouwen (bekendheid kan bijv. via een seminar worden vergroot)
  - Meer bekendheid geven aan eigen website (en ook duurzaamheidsportal) en overzichtelijker maken (rubriek met 'laatste ontwikkelingen')
  - Duurzaamheidsloods inzetten (naar voorbeeld van kantorenloods in Amsterdam)

## 2F Conclusies aanbodzijde kantorenmarkt



- Ook onder beleggers en ontwikkelaars is de laatste jaren het bewustwordingsproces van de mogelijkheden op het gebied van duurzaam vastgoed vergroot, met name bij institutionele beleggers
- De leden van de IVBN en de NEPROM lijken zich over het algemeen goed bewust van de mogelijkheden. Het wordt echter niet altijd toegepast: slechts een kwart van de nieuwbouwkantoren scoort beter dan de wettelijke EPC norm. Veel institutionele beleggers zijn bezig in hun beleid enige mate van verduurzaming van vastgoed door te voeren. Belangrijkste redenen zijn:
  - Positieve waardeontwikkeling (benchmark outperformance)
  - Imago / reputatie verbetering
  - Eis/vraag van huurders / gebruikers
  - Lagere energielasten voor huurders
  - Minder leegstand / hogere huur
  - Milieuaspecten



- Het grootste deel van de markt bestaat echter uit particuliere beleggers. Voor deze groep gelden dezelfde redenen, maar deze groep is minder transparant. Recent is verduurzaming van kantoren ook nadrukkelijker onderdeel van de bedrijfsstrategie van particuliere beleggers geworden. Zij leggen het echter nog maar zelden vast waardoor de zichtbaarheid minder groot is
- Uit dit onderzoek komt dat particuliere beleggers minder dan institutionele beleggers duurzaamheid als onderdeel van de strategie hebben doorgevoerd. De reden hiervoor is lagere druk van aandeelhouders. Waardebehoud, continuïteit van het bedrijf en tevreden huurders is voor de particuliere belegger veruit de belangrijkste reden om dit wel te doen
- Bij eigenaar-gebruikers is de bekendheid veel minder groot. Vastgoed behoort niet tot hun kerntaak en zij zijn moeilijker te bereiken dan vastgoedorganisaties. Bovendien wordt hier de urgentie vaak niet gevoeld, tenzij het bedrijf een MVO-beleid heeft. Terwijl bij deze doelgroep de kosten direct terug kunnen worden verdiend door henzelf

## Verdeling aanbod naar eigenaar<sup>1)</sup>

Verdeling aanbod	Totale markt		Bekendheid met duurzaamheids Instrumenten		Actief vastgoed verduurzamen (strategie)	
	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)	%	(mln m <sup>2</sup> vvo)
<b>Eigenaar-gebruikers</b>	<b>37</b>	<b>17</b>	<b>39-52</b>	<b>6.7-8.8</b>	<b>33-39</b>	<b>5.6-6.6</b>
- waarvan RGD	7	3.3	100	3.3	100	3.3
- waarvan bij bedrijven en instellingen	29	13.7	25-40	3.4-5.5	15-25	2-3.4
<b>Nederlandse institutionele beleggers</b>	<b>13</b>	<b>6</b>	<b>90-100</b>	<b>5.4-6</b>	<b>75</b>	<b>4.5</b>
<b>Private vastgoedfondsen en particulieren</b>	<b>50</b>	<b>24</b>	<b>68-86</b>	<b>16.3-20.6</b>	<b>15-25</b>	<b>3.6-6</b>
- waarvan Nederlands	35	17	75-90	12.8-15.3	15-25	2.6-4.3
- waarvan buitenlands	15	7	50-75	3.5-5.3	15-25	1.1-1.8
<b>Totaal</b>	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>60-74</b>	<b>28-35</b>	<b>30-36</b>	<b>14-17</b>

1) Inschatting op basis van deskresearch, persoonlijke en telefonische interviews

## Literatuur

- Agentschap NL, 2010, Duurzaam Vastgoed Nieuwskrant
- Bak, 2009, Kantoren in Cijfers 2009
- CBRE, 2010, Nederland Viewpoint, Huurderswensen rond duurzaam kantorenvastgoed
- CBRE, 2010, Market View Randstad Offices
- CBS, 2007, CBS, Provincie Op Maat
- CBS, 2009, Regionale Bevolkings- en huishoudens prognose 2009-2040
- CBS, 2010, Statline
- Centraal Planbureau (CPB), 2005. Bedrijfslocatie Monitor
- DTZ Zadelhoff, 2010, Nederland Compleet. Factsheets Kantorenmarkt 2010
- DTZ Zadelhoff, 2010, Het aanbod veroudert. De Nederlandse markt voor kantoorruimte
- DTZ Zadelhoff, 2011, Van veel te veel. De markt voor Nederlands commercieel onroerend goed. Januari 2011
- Dynamis, 2010, Spreekende Cijfers Kantorenmarkten



- Economische Instituut voor de Bouwnijverheid (EIB), 2010, Kantorenleegstand. Probleemanalyse en oplossingsrichtingen
- Facility Management Magazine, 2010. 3 Trends voor Facility Management in strategisch perspectief
- FGH Bank, 2010, Vastgoedbericht. Focus op een nieuwe realiteit
- IVBN, 2008, Vastgoedbeleggingsmarkt in Nederland 2008
- IVBN, 2009, Visie op duurzaam vastgoed
- IVBN, 2010, Vastgoedwijzer 2010
- IVBN, 2010, Visie op een duurzaam kantorenbeleid
- Jones Lang Lasalle en Universiteit van Amsterdam, 2009, Het vastgoedbeleggingsbeleid van de grote Nederlandse institutionele beleggers en vastgoedfondsen 2009
- Jones Lang Lasalle en CoreNet Global, 2009, Perspectives on sustainability
- Jones Lang Lasalle en ING Real Estate, 2010, Particuliere Beleggersbijeenkomst PROVADA, 2010
- Jones Lang Lasalle, 2010, Dutch Capital Markets Outlook 2010. Institutional Investors
- Jones Lang Lasalle, 2010, Gebruikersvisie op duurzame huisvesting
- NEPROM, 2010, NIEUW commercieel vastgoed





- NVM, 2010, Structurele leegstand van kantoren. Een analyse van het probleem en mogelijke oplossingen
- Rijksgebouwendienst, Jaarverslag 2009
- Twijnstra Gudde, 2010, Nationaal Kantorenmarktonderzoek 2010



## Persoonlijke interviews

- |                   |                    |               |
|-------------------|--------------------|---------------|
| ● IVBN            | Frank van Blokland | Directeur     |
| ● NEPROM          | Jan Fokkema        | Directeur     |
| ● Corenet Benelux | Flip Verwaaijen    | Voorzitter    |
| ● Vastgoedbelang  | Joël Scherrenberg  | Projectleider |

## Telefonische interviews

### 1 Projectontwikkelaars

- |       |                 |                          |
|-------|-----------------|--------------------------|
| ● OVG | Marlon Huysmans | Directeur Sustainability |
| ● LSI | Jeroen Quist    | Innovatiemanager         |

### 2 Institutionele beleggers

- |  |                    |                                 |
|--|--------------------|---------------------------------|
| ● Altera Vastgoed                                | Christiaan Nijboer | Manager duurzaamheid            |
| ● Bouwfonds Real Estate<br>Investment Management | Melisa Rijnders    | Manager Internal Support        |
| ● Bouwinvest                                     | Barbara Koppelman  | Projectcoördinator Duurzaamheid |
| ● Nieuwe Steen<br>Investments                    | Michel Castelijm   | Projectmanager                  |

### 3 Private vastgoedfondsen en particuliere beleggers

- |   |                          |  |
|---|--------------------------|--|
| ● APF International                     | Martijn Windels          | Asset Manager & Acquisitions                           |
| ● Annexum                               | Olle van Alphen          | Directeur  |
| ● APG                                   | Sander-Paul van Tongeren | Senior Sustainability Specialist<br>Global Real Estate |
| ● Boom & Slettenhaar<br>Vastgoedfondsen | Floris van Maanen        | Manager Investor Relations                             |
| ● Cortona                               | Remco Dickhaut           | Directeur  |
| ● Hanzevast                             | Nol Goulmy               | Directeur beleggingen                                  |
| ● Homburg                               | Willy Miggelbrink        | Manager Operations                                     |
| ● Kroonenberg Groep                     | Paul Bremmer             | Hoofd commercieel beheer<br>vastgoed                   |
| ● Motonic                               | Maurits Telgenkamp       | Directeur  |
| ● Uni-Invest                            | Jelle Weever             | Projectmanager duurzaamheid                            |

### **3 Gebruikers: direct en via intermediairs (beheerders en makelaars)**

- |   |                  |                             |
|---|------------------|-----------------------------|
| ● Actys                                   | Pieter van Herk  | Manager SSC                 |
| ● Facilicom                               | Olaf Broeders    | Operationeel manager        |
| ● Regus Benelux                           | Eduard Schaepman | CEO                         |
| ● DTZ Zadelhoff Property<br>Management    | Han Machielsen   | Directeur / Partner         |
| ● CB Richard Ellis Property<br>Management | Robert Lodder    | Executive Director          |
| ● Vastgoed Nederland                      | Ilse Kaandorp    | Directeur                   |
| ● Philips                                 | Pim Lucassen     | Manager Philips Real Estate |