

## **GROENE KANTOREN: GEDAAN MET GROEN LACHEN**

### ***Get green, get rich***

---

*Mipim, de jaarlijkse hoogmis van het internationale vastgoed aan de Azurenkust, trok deze lente de kaart van het duurzaam bouwen "ondanks en dankzij de economische crisis". In de persberichten werd opgeroepen voor een herhaling van de Grote Depressie-tactiek uit de jaren dertig, toen massaal geïnvesteerd werd in de wapenindustrie en in openbare werken. Nu moet de crisis bestreden worden, volgens de Mipim-bonzen, met grote financiële middelen richting groene economie en dus ook groen vastgoed.*

*Key note speaker op Mipim 2009 was professor Richard Bell (Brooklyn College, New York), auteur van de ook in managerkringen populaire megaseller "The Green Bubble".*

*Hij noemt CO2 het 'nieuwe asbest', waar verzekeringsmaatschappijen zullen op springen. Slechte werkomgevingen op de markt brengen kan even gevaarlijk worden als sigaretten verkopen of de lucht vervuilen. Ontwikkelaars zullen een duidelijke keuze moeten maken: ofwel het risico nemen (met dikke schadevergoedingen als mogelijk gevolg) ofwel investeren in duurzaamheid. Gebouwen zorgen immers voor 40% van de CO2-uitstoot en vormen dus het prioritaire item voor beperking. Meer nog, tijdens de levenscyclus van een gebouw wordt slechts 1% van de totale energieconsumptie opgesoupeerd door het bouwproces, 14% door het materiaalgebruik maar 85% door de uitbating. Dit pleit overduidelijk voor duurzame renovatie van 'verkeerde' gebouwen. Nieuwbouw is trouwens jaarlijks maar goed voor maximum 2% van het aantal gebouwen. Richard Bell voorspelt, bij wijze van conclusie, dat een duurzaam gebouw binnenkort wordt zoals ABS en airco in de auto: vroeger een betalende optie, vandaag een basisuitrusting, zoniet verliest de producent klanten en marktpositie.*

### **VOLOP PERS**

Er is wat veranderd. Ontegensprekelijk. Als we de pers en Mipim mogen geloven.

Het Rapport van de Club van Rome dateert intussen al van 1972, het Triple P-idiom (People, Planet, Profit) over duurzaamheid van John Elkington werd in 1998 gelanceerd, de Cradle-to-cradle-boys Mc Donough en Braungart publiceerden hun boek in 2002 en Al Gore maakte ons wakker voor de opwarming van de aarde (Inconvenient Truth) in 2006.

En nu wordt gas gegeven met groene kantoren. Hoewel. In België moeten we nog wakker worden.

Een persbericht van mei 2009 vertelt over het Brusselse Markiesgebouw vlakbij het Centraal Station, een kantoor, dat met zijn integrale 32.000

m<sup>2</sup> leeg staat, hoewel 78 miljoen Euro op tafel gelegd werd voor de aankoop en 50 miljoen Euro voor de renovatie. Snel rekenwerk leert dat 4.000 Euro per m<sup>2</sup> besteed werd om een huurprijs van 215 Euro of 5,4% brutobasisrendement te genereren. De woorden duurzaamheid, energiezuinigheid of groene aanpak zijn wel in geen boulevard te bespeuren.

Op een internetsite valt dan weer te lezen dat de huidige waardedaling van kantoorgebouwen in Londen 44% bedraagt, in Parijs 40% maar in Brussel slechts 11%. Omdat Brussel heel wat langetermijncontracten in portefeuille heeft met kredietwaardige huurders, in casu, Europese en Belgische overheden. De internetredacteur maakt zich wel zorgen: wat zal er gebeuren met de Brusselse kantoormarkt als die overheden binnenkort groene kantoren wensen?

Trends van 29 oktober laatstleden. KBC Real Estate en Knight Frank luiden de noodklok: Brussel kampt met een leegstand van 12%! "Er moet een complete stop komen op nieuwe kantoren." Spijtig genoeg wordt niets gezegd over wat met de bestaande kantoren moet gebeuren.

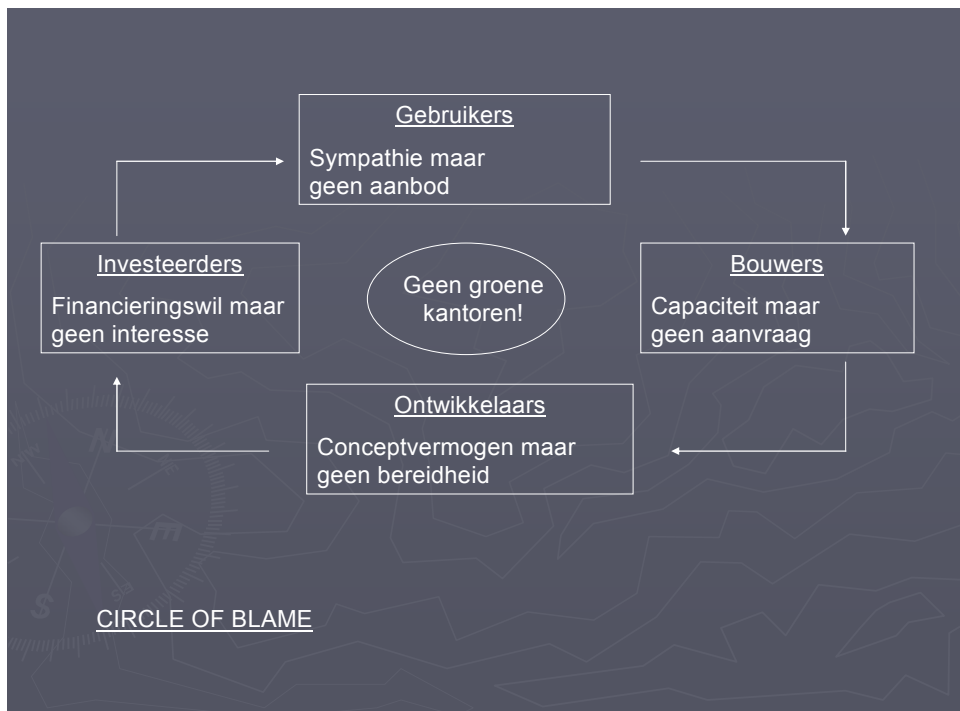
Het Vastgoedplatform schrijft begin dit jaar dat duurzaam bouwen de facto tegengehouden wordt door de tegenstelling tussen architect en ingenieur. Een polemische these, die echter snel onschuldiger wordt. Zolang een ontwikkelaar eerst een ontwerp vraagt aan een architect en slechts in een latere fase opdracht geeft aan een ingenieur om dat ontwerp technisch te herkneden in de richting van duurzaamheid, met andere woorden, zolang het ontwerp van de architect niet compatibel is met het concept van de ingenieur, is een grote groene doorbraak onmogelijk. Er wordt dan ook gepleit voor een bouwteam ab ovo en de promotie van goede voorbeelden, die de schrik van de ontwikkelaar voor het proefkonijn zijn wegnemen.

Immo Trends van 4 juni 2009 meldt tenslotte triomfantelijk, in een artikel over inlandse ecobouw, dat duurzaam bouwen op de agenda staat. Het optimisme wordt gestoeld op de EPB-regelgeving, de populariteit van cradle to cradle, het succes van zonnepanelen en de geboorte van Valideo. Een mager beestje, waarvan alleen maar het kippenvel overblijft als we even over de grens kijken.

Een Nederlandse telex meldt dat dit voorjaar het Lente-akkoord werd gesloten tussen de vastgoedsector (NEPROM, NVB, Bouwend Nederland) en de overheid. Daarin wordt afgesproken dat voor 2011 (en dat is bijna morgen) alle nieuwbouwkantoren hun energieverbruik met 25% zullen reduceren (ten opzichte van de cijfers van 2007) en voor 2015 met 50%. Tevens hebben de noorderburen een 'BREEAM in use'-certificatie op poten gezet om een duurzaamheidslabel op bestaande gebouwen te kunnen kleven, en dit op vraag van eigenaars, beheerders én gebruikers. Zijn de mercantiele Nederlanders weer (te) vroeg?

**DE CIRKEL IS VIERKANT**

De Belgische situatie, die eufemistisch als 'wachten tot de duiven vallen' kan gedefinieerd worden, zit nog vast in de zogenaamde 'Circle of Blame' van Jonathan Porritt, waaruit vele landen in de rest van de wereld reeds gekropen zijn. In dit duidelijke schema schuiven de vier hoofdrolspelers van het kantoorvastgoed elkaar de zwarte piet door voor het niet ontwikkeld en gebruikt worden van groene kantoren.



De gebruikers zeggen best wel een groen kantoor te willen inhuren maar klagen over het gebrek aan aanbod van de bouwers.

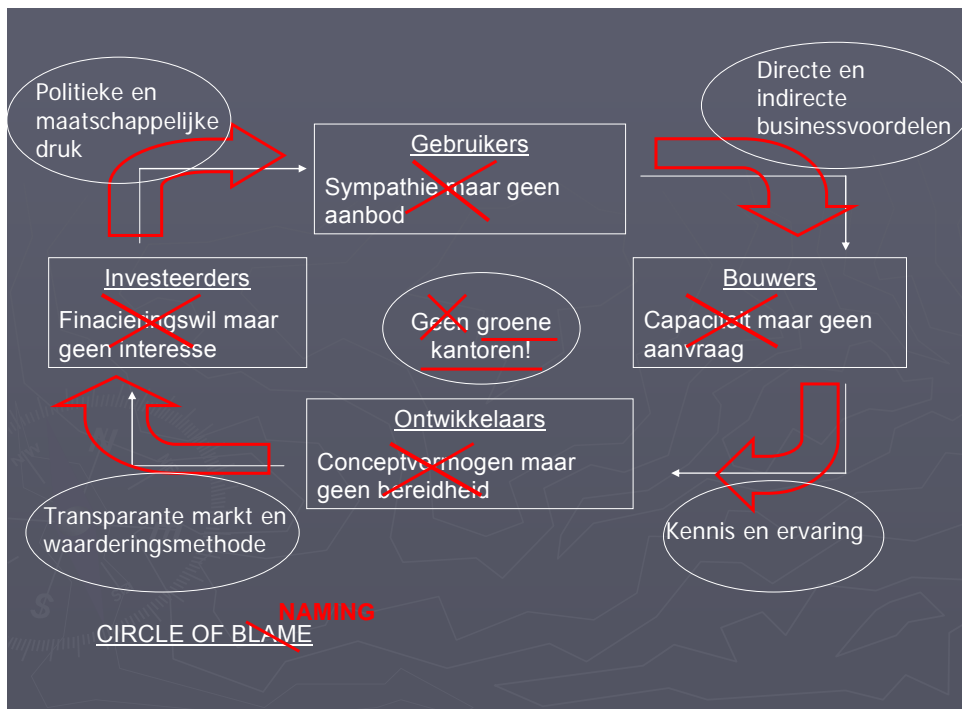
De bouwers (aannemers, architecten, ingenieurs) zeggen best wel een groen kantoor te willen produceren maar klagen over het gebrek aan vraag van de ontwikkelaars.

De ontwikkelaars zeggen best wel een groen kantoor te willen concipiëren maar klagen over het gebrek aan bereidheid van de investeerders.

De investeerders zeggen best wel een groen kantoor te willen financieren maar klagen over het gebrek aan interesse van de gebruikers.

Zo draait een cirkel vierkant. Tenzij.

De buitenlandse voorbeelden hebben in extenso aangetoond dat deze kringloop van negatieve argumenten kan doorbroken worden met vier katalysatoren.



Investeerders en eindgebruikers herzien hun conservatieve mening onder politieke druk van de overheid én onder maatschappelijke druk van het milieugevoelige middenveld, wat telkens resulteert in een ernstige invraagstelling van de 'corporate responsibility' van beide partijen, die niet koud kunnen blijven voor deze argumentatie.

Eindgebruikers en bouwers plooiën mentaal dan weer voor bewezen businessvoordelen, die zowel direct (goedkopere exploitatie en duidelijke vraag van bewuste klanten) als indirect (imagoverbetering en wissel op de toekomst) positief kunnen werken.

Bouwers en ontwikkelaars worden over de streep getrokken met kennis en ervaring, zodat de concept- en uitvoeringsrisico's uit de wereld geholpen kunnen worden en voor zichzelf sprekende good practice de brug slaat naar de andere partijen.

Ontwikkelaars en investeerders zijn tenslotte te overtuigen met een transparante markt en vooral met een eenduidige waarderingsmethode, die op een (in tijd en in plaats) egale manier de gebouwen evalueert en een financiële bench mark geeft.

Met die vier katalysatoren wordt een marginale nichemarkt een totale markt. Met die vier katalysatoren wordt een wel begrepen eigenbelang een langetermijnvisie, los van een kortzichtige kosten-per-m<sup>2</sup>-fixatie. Met die vier katalysatoren wordt de 'circle of blame' een 'circle of naming', waarbij het beslissingsgewicht bij de eindgebruiker gelegd wordt.

Uiteraard, want die eindgebruiker bepaalt de hyperbelangrijke vraag. Een vraag, die natuurlijk moet gestimuleerd worden door een direct kostenrendement maar evenveel door een indirect imagorendement vanuit de effecten van well being, sociale veiligheid, omgevingskwaliteit, gebouwgezondheid, ...

'Get green get rich' wordt zo een echte realiteit.

## LET'S TALK MONEY

De duurzame bank Triodos lanceerde in juni 2009 tijdens ProVaDa (Professionele VastgoedDagen in Amsterdam) de brochure 'Groen Goud – De financiële meerwaarde van duurzaam vastgoed'.

Zes voordelen van groen kantoorvastgoed worden met naam en toenaam op een rijtje gezet. Met groen kan inderdaad geld verdiend worden. En als ze daar in Nederland van overtuigd zijn, moet het wel waar zijn.

- ▶ 1. Besparing energiekosten (45% x 30%=13,5% werkingskosten) tot 76% in huur
- ▶ 2. Besparing onderhoudskosten (13%)
- ▶ 3. Verzekering tegen wijziging regelgeving en inkoopgedrag
- ▶ 4. Huur- en transactiebonus (6% en 16%)
- ▶ 5. Directe voordelen voor eindgebruiker (1.,2.,3.,4. + effecten op arbeidskosten)
- ▶ 6. Indirecte voordelen voor eindgebruiker (effecten op reputatie en HRM)

ZES VAN TRIODOS

Een.

Het direct meetbaar financieel voordeel van de energiebesparing (tot 45% lager verbruik en energie vertegenwoordigt 30% van de werkingskosten van een klassiek kantoor) kan niet ontkend worden. (En dan moeten de energieprijzen zelfs geen kattensprongen maken.) De eindgebruiker wint hier onmiskenbaar bij maar is ook bereid deze winst, op voorwaarde dat deze transparant kan gemaakt worden, in hogere huur om te zetten. Inderdaad, een recent onderzoek van DTZ Zadelhoff en TU Delft toont aan dat de eindgebruiker vooral focust op energiezuinigheid (en minder op, in volgorde, flexibiliteit, comfort, ruimtegebruik efficiëntie en architectuur) en dat die eindgebruiker een investeerder, die gaat voor een verbetering van de energieprestatie van een kantoorgebouw, wil belonen met een huurprijzbonus, die tot 76% (!) van de verwachte energiekostenbesparing kan oplopen.

Twee.

Een groen kantoorgebouw bespaart tot 13% op de onderhoudskosten. En we weten ondertussen hoe zwaar die wegen op het kostenplaatje tijdens de levenscyclus van zo'n gebouw.

Drie.

Groen kantoorvastgoed is duurzaam vastgoed. En duurzaamheid is de voor de hand liggende bescherming tegen toekomstige veranderingen in de wet- en regelgeving, die zal gekoppeld worden aan eventuele sanctionerende belastingen en aan een daaruit voortvloeiend negatief effect op de toekomstige waarde van niet-groen vastgoed. Meer nog, wie vandaag duurzaam vastgoed produceert, anticipeert optimaal op het toekomstig inkoopgedrag van de overheid, dus van de belangrijkste klant. Hij wint tweemaal: zijn risicograad daalt en de levensduur van zijn gebouw stijgt. En eigenlijk haalt hij met duurzaam gedrag ook de lont uit het eventuele kruitvat van activisten en belangengroepen, die roet in het kantooreten willen gooien.

Vier.

Professor Eichholtz onderzocht recentelijk, in een samenwerking tussen de universiteiten van Berkeley en Maastricht, het verhuur- en verkoopgedrag van 700 gecertificeerde groene kantoren en ruim 7000 gewone kantoren op dezelfde locaties in de USA. Hij ontdekte dat de huurprijs zelf tot 2% hoger ligt maar dat door de grotere en stabielere bezettingsgraad de huurinkomsten 6% hoger kunnen liggen. De transactiewaarde kan zelfs stijgen met 16% (!), dankzij die huurinkomstenbonus en de reeds geciteerde risicodaling en levensduurverbetering. Daarmee vond Eichholtz het eerste tegensprekelijke bewijs van de economische (meer)waarde van de certificatie van groene gebouwen in een commerciële markt.

Vijf.

De eindgebruiker kan niet naast de directe economische voordelen kijken. De lagere gebruikskosten (zie 'een') kunnen op tafel komen als er bruto-huurcontracten (huur + verbruik) gesloten worden, waarbij bijvoorbeeld de totale huisvestingskosten geforfaitiseerd worden en de investeerder een deel van de energiebesparing naar zich toe kan trekken. Nog veel belangrijker is het effect op de arbeidskosten (nota bene 100 maal zwaarder wegend dan de energie- en onderhoudskosten) door het verbeterd binnenklimaat van groene kantoren. Er bestaat immers een sterke positieve relatie tussen enerzijds dat binnenklimaat en anderzijds gezondheid, ziekteverzuim en productiviteit.

Zes.

De eindgebruiker kan ook niet naast de indirecte economische voordelen kijken. Gunstige reputatie-effecten moeten niet onderschat worden. Het maatschappelijk verantwoord ondernemen wordt geloofwaardiger en kan een concurrentievoordeel opleveren. Het personeelsbeleid kan rekenen op een betere aantrekkingskracht naar young potentials toe, op een kleiner verloop, wat centen spaart en efficiëntie verhoogt, op een grotere tevredenheid van medewerkers, die niet alleen met geld beloond worden maar ook met een kwalitatieve arbeidsomgeving, en op een prettig gevoel.

Argumenten, die kunnen tellen. Succesfactoren, waarop gerekend kan worden. En zeggen dat Triodos voorspelt dat 40% van de eindgebruikers groene kantoren zullen vragen ... in 2015.

## DE REKENING ALSTUBLIEFT!

Heel wat kostenfactoren werden reeds opgesomd, dus wordt het tijd voor een overzicht.

Gregory H. Kats (Massachusetts Technology Collaborative, State's development agency for renewable energy and innovation economy) rekende al in 2003 het globale centenplaatje uit, in het breed geciteerde 'Green Building Costs & Financial Benefits'.

Toen al bepaalde hij de meerkosten voor de productie van een green office building op maximum 6,5%. Deze kosten zijn vandaag trouwens reeds gedaald.

Tegenover deze toch eerder bescheiden investering plaatste hij heel wat winstpunten. Hij zette ze op een rijtje: "energy savings, water savings, reduced waste, improved indoor environmental quality, greater employee comfort & productivity, reduced employee health costs, lower operation costs, lower maintenance costs".

De meeste besparingen werden hoger reeds gedetailleerd uitgewerkt maar een zeer belangrijke factor (de combinatie binnenklimaatverbetering en productiviteit) werd door Kats specifiek onderzocht. Hij vond dat de kwalitatieve controle op ventilatie, temperatuur en verlichting samen met het ruimer binnenlaten van daglicht goed kunnen zijn voor een productiviteitsstijging van 10% (!), met een hoofdrol voor het licht. Die stijging is te danken aan het gezonder en leuker werken, aan de beperking van stress en aan de langere levensduur van interne teams.

Een gedetailleerd centenplaatje mag als voor zichzelf sprekende conclusie deze get-green-get-rich-bijdrage passend afsluiten.

(in €/m<sup>2</sup> over 20 jaren)

Extra productiekosten	-30
Energiebesparing	+38
Uitstootwinst	+07
Waterbesparing	+04
Besparing op werking-/onderhoudskosten	+52
Tussenstand	+71
Productiviteitswinst	+349
Totaal	+420

KOSTEN – BATEN – PLAATJE GROEN KANTOOR

Per m<sup>2</sup> over 20 jaar (en alle cijfers werden naar hier en naar vandaag vertaald en omgerekend) kost een groen kantoor 30 Euro meer, maar de eindgebruiker kan 38 Euro energie besparen, 7 Euro minder betalen voor uitstoot, 4 Euro minder water verbruiken en 52 Euro overhouden op onderhouds- en werkingskosten. Dat is al 100 Euro in de pocket (per vierkante meter) of ruim drie maal de inzet. De productiviteitswinst wordt begroot op 349 Euro (de 10% van Kats toepassen op de toch niet povere loonmassa van een kantoorpopulatie zou een nog groter bedrag genereren) en dat is nog eens ruim elf maal de inzet.

Eén keer 30 Euro betalen om 420 Euro over twintig jaar, dus dik 20 Euro per jaar te verdienen, dat mag wel eens een reuzenrendement genoemd worden.

Als de eindgebruiker dan een deel van die megawinst afstaat via een hogere huurprijs, kan de ontwikkelaar dit duurzaam vastgoed aan een hogere koopprijs aanbieden aan de investeerder, die een langlevend en stabiel financieel product in handen krijgt, ontworpen en gerealiseerd door bekwame en ervaren bouwers.

Wie lacht nu nog groen?

Filip Canfyn  
Ingenieur-architect  
Vastgoeddeskundige  
16.11.09.