

Hergebruikte kantoren: duurzaamheid laten renderen

Themabijeenkomst in het kader van het Lente-akkoord

Rotterdam, 9 december 2010



Duurzaamheid is mooi, maar kan het ook financieel haalbaar worden, of beter gezegd: kan duurzaamheid renderen en kan het meer dan nu het geval is een lucratieve business-case worden? Deze vragen staan centraal op een themabijeenkomst in het kader van het Lente-akkoord. Dit ambitieuze programma van Aedes, Bouwend Nederland, NEPROM, NVB en de Minister van VROM (nu BZK) heeft als doelstelling om vijftig procent energie te besparen in 2015. Als tussenstap streeft het verbond naar 25 procent energiebesparing in 2011.

Themabijeenkomsten brengen deze doelen naderbij door kennis over te dragen. Deze middag komen circa 25 mensen, meest uit de banken- en beleggingswereld samen in een hergebruikt kantoorpand aan de Schiekade in Rotterdam. Er wordt een model gepresenteerd om duurzaamheid beter financieel haalbaar te maken en twee spraakmakende herontwikkelde kantoorcomplexen passeren de revue. "Het gaat hier over het grote geld, over winstpercentages en rendementen. Het is vaak gevoelige informatie. Laten we vanmiddag op een open manier praten en elkaar op de eerste plaats als collega's en niet als concurrenten beschouwen", zegt dagvoorzitter Claudia Bouwens, programmaleider van het Lente-akkoord.

Financieel belangenmodel BBN

Arne Balvers werkt bij BBN Adviseurs, een bureau met veertig jaar ervaring in bouwkostenadviesing. Het bureau is al jaren betrokken bij duurzame vastgoedontwikkeling, zowel aan investingszijde als aan exploitatiezijde. BBN is nauw betrokken bij onder meer nieuwbouwprojecten als het stadskantoor in Venlo (een cradle tot cradle-kantoor), het TNT kantoor in Hoofddorp (meer dan 1000 punten Greencalc) en het WNF-kantoor in Zeist. Ook het verduurzamen van vastgoed wordt een steeds belangrijker thema met projecten als New Amsterdam (Zuid-as), Oval Tower (Amsterdam Arena) en de gemeentehuizen in Velsen en Goirle. "Duurzaamheid kan waarde toevoegen aan vastgoed", zegt Balvers. "In de huidige praktijk blijven er echter vaak kansen onbenut. Dat komt mede doordat de voordelen van duurzaamheid niet financieel inzichtelijk worden gemaakt", stelt hij.

En dat is precies wat hij met een door BBN ontwikkeld model wil doen.

"Investerings met een terugverdientijd van vijf of tien jaar zijn doorgaans lucratief en worden al regelmatig toegepast. Met een dergelijk korte terugverdientijd is het dan ook makkelijk scoren, maar ook investeringen met een langere terugverdientijd kunnen aantrekkelijk zijn. Dit geldt voor maatregelen betreffende energie, maar ook risicoverlaging op leegstand en een gunstiger waardeontwikkeling kunnen dekking geven aan extra investeringen, betoogt Balvers. De panden zijn dan immers toekomstbestendiger en behoeven minder aanpassingen. Integraal kijken naar wie investeert en wie profiteert van duurzaamheid is de sleutel tot het succesvol verhogen van de ambitie. Tal van zachtere factoren zoals comfort, verbetering van productiviteit en vermindering van het ziekteverzuim van werknemers spelen daarbij ook nog een positieve rol, maar zijn weliswaar moeilijk te kwantificeren, aldus Balvers.



Duurzaamheid is een issue onder eindgebruikers, is de indruk van BBN. Meer dan de helft wil de eigen huisvesting verduurzamen, vooral vanwege harde kostenfactoren als energie. Opvallend is dat ook zachte factoren als comfort, gezondheid, tevredenheid en een groen imago een belangrijke rol spelen, maar dat deze zelden worden gehonoreerd, zegt Balvers. "Als de vier belangrijkste partijen in de vastgoedontwikkeling allen een klein beetje bewegen en bereid zijn transparant te zijn over de gevolgen, dan blijken ook grotere investeringen in duurzaamheid mogelijk zijn."

Vier partijen:

- ontwikkelaar: leading bij de ontwikkeling van een gebouw, maar moet financieel gecompenseerd worden door de partijen die profiteren van de positieve effecten van duurzaamheid.
- eindgebruiker: betaalt huur en heeft belang bij lagere exploitatiekosten waarbij vooral energiekosten aantikken. Ook 'zachte factoren' spelen een rol.
- belegger: ontvangt meer huur, kan rekenen op een gunstiger waardeontwikkeling, minder leegstand en daardoor wellicht zelfs een gunstiger rendement.
- grondeigenaar: kan (bij een duurzame gebiedsontwikkeling) ook de eigenaar van de grond een belang hebben bij duurzame opstallen?

Het model kan aan de hand van de oppervlakte en andere specificaties van het object diverse duurzaamheidspakketten doorrekenen. "Partijen kunnen daarbij hun grenzen en randvoorwaarden stellen. De huisvestingslast moet bijvoorbeeld beneden een bepaalde waarde blijven, de ontwikkelwinst bedraagt een bepaald minimumpercentage en de belegger krijgt een bepaald rendement", legt Arne Balvers uit. Voor het gemak laat hij de rol van de grondeigenaar voor vandaag buiten beschouwing.

Razendsnel rekt het model de duurzaamheidspakketten door. Bijvoorbeeld redelijk ambitieuze maatregelen (20 procent energiebesparing) vergen uiteraard meer investeringen, maar dit hoeft zeker niet ten koste te gaan van het beoogd rendement van de belegger. Ook de gestelde grenzen voor de ontwikkelaar en gebruiker blijven dan overeind. In het gepresenteerde voorbeeld blijft er zelfs een positief saldo over. "Dit houdt in dat het mogelijk is om binnen de gestelde randvoorwaarden de ambitie verder te verhogen", zegt Balvers. "Meer investeren in 'groene' maatregelen leidt bij gelijke huisvestingslast tot een hogere huur, maar tot lagere exploitatiekosten. Het model laat ook zien dat superduurzame maar peperdure maatregelen een minder positief saldo voor de partijen opleveren. Partijen zullen dan ook door hun ondergrens zakken en dus afhaken."

Met het model kan BBN kortom zowel voor bestaande gebouwen als voor nieuwbouw bemiddelen tussen alle partijen en binnen de gestelde randvoorwaarden ambities op het gebied van duurzaamheid financieel inzichtelijk en daardoor bespreekbaar maken. Daarbij moet in acht worden genomen dat de genoemde zachte factoren vooralsnog niet verdisconteerd worden in het model.



Central Post, Rotterdam

In een tijdsbestek van drie jaar toverde de Rotterdamse projectontwikkelaar LSI project investment een in onbruik geraakt postsorteercentrum uit 1959, pal naast het Centraal Station in Rotterdam om in een hoogwaardig kantoorpand. "Oude, loodzware machines moesten worden gesloopt", vertelt innovatiemanager Jeroen Quist. Dat nadeel had ook een voordeel, want door de zware machines konden de zeven verdiepingen van zeven meter hoog zonder veel draagtechnische problemen van een tussenvloer worden voorzien. Hiermee werd het te verhuren oppervlakte bijna verdubbeld tot 38.000 m² VVO. De bovenste verdieping was zelf tien meter hoog en met één verdieping ertussen zijn dat nu ruimtes van vier en een halve meter hoog. De plint van het pand toont voorzieningen als fitness en horeca. In het kantoorgedeelte valt Marlies Dekkers lingerie op en ook bureau Jeugdzorg Rotterdam heeft zelfs meerdere verdiepingen. De Rotterdamse kolos bekleedt nog steeds een prominente positie in het stationsgebied dat onder reconstructie is.

De vloeren zijn integraal ontworpen, zodat de draagconstructie en de installaties in 45 cm hoogte zijn opgelost. Quist: "Met respect voor het verleden (het pand is een gemeentemonument) is dit pand getransformeerd. Van de totale 53.000 m² BVO en 38.000 m² VVO is inmiddels tachtig procent verhuurd".

Doordat de ontwikkeling in 2006 is gestart, heeft de focus meer gelegen op kwaliteit dan op duurzaamheid. Uiteindelijk blijkt dat het streven naar kwaliteit ook duurzaam is. In 2009 heeft LSI de transformatie door laten rekenen in GreenCalc en de Central Post scoort een GreenCalc A (MIG 252).

Om aan te geven wat de meerinvesteringen zijn op het gebied van duurzaamheid haalt Quist een voorbeeld aan van een ontwikkeling in Sittard. LSI heeft het kantoor verkocht aan de gebruiker. Op het gebied van duurzaamheid heeft LSI de gebruiker weten te overtuigen om extra investeringen te doen op het gebied van duurzaamheid, maar uiteindelijk geen hogere huisvestingslasten betaald in de exploitatie. In feite volgde LSI de door BBN voorgestelde procedure. "Eerst het ambitieniveau vaststellen en een optimum vinden tussen investeringen, energielasten en rendement. We kwamen uiteindelijk uit op een EPC van 0,71.

Bij de vergelijking van de kosten voor de nieuwbouw met de transformatie van Central Post blijkt dat de grondkosten bij Central Post in percentage hoger zijn dan bij nieuwbouw en de bouwkosten lager. Dat is geen wonder omdat bij herontwikkeling er aan het begin van het traject grond met opstallen moeten worden gekocht: de opstallen maken de grond duurder.

LSI heeft ook belangen in andere panden in het stationsgebied, waaronder het 240 duizend vierkante meter tellende kantoorblok aan de Schiekade. De economische recessie in de bouw zit even tegen, maar Quist laat plaatjes zien met plannen van een Manhattanachtige allure.

Friesland Campina, Amersfoort

Jeroen Knoester is technisch manager kantoorbeleggingen bij SPF Beheer, een uitvoeringsorganisatie op het gebied van pensioenen, payroll en hrm en vermogensbeheer, onder meer voor het spoorwegpensioenfonds. Vermogensbeheer voor pensioenfondsen is een kwestie van een lange termijnvisie en spreiden van risico's. Circa tien tot vijftien



procent van het vermogen (1,5 miljard euro) is belegd in direct vastgoed, met name kantoren, winkelcentra en woningen. SPF heeft een nuchtere visie. “De belegger wil een goede verhouding tussen het rendement en het risico. Het is de uitdaging om het risico van een object te verminderen door het pand te verduurzamen zonder daarbij in te leveren op rendement.”

Zo'n kantoorpand was het oude hoofdkantoor van Akzo Nobel in Amersfoort. “Dateert uit 1973, 13.500 vierkante meter VVO, een cellenkantoor met gewassen grindtegels aan de gevel, op een toplocatie nabij het centraal station in Amersfoort en kwam in 2006 helemaal leeg”, somt Knoester op. O ja, en het energielabel was G, de laagste categorie. Een update van de uitstraling van het object en mogelijk een aantal labelsprongen op energiegebied was het doel van SPF Beheer, maar het werd nog mooier toen zich een aantrekkelijke nieuwe huurder aandiende. “In het kader van de fusie tussen Friesland Foods (uit het noorden) en Campina Melkunie (zuid) zocht men in 2008 een nieuw hoofdkantoor in Amersfoort.

Zeven labelsprongen van G naar A+ bleken mogelijk zonder concessies te doen aan de rendementseisen. “Door in overleg te kijken waar de lusten en de lasten lagen, bleken veel duurzaamheidsinvesteringen mogelijk. Dat werd mede ingegeven doordat FrieslandCampina nog altijd een coöperatiestructuur van boeren kent waarvan een groot deel zelf energie opwekt. Er was dus aan beide zijden een wil om duurzaam te gaan.

Dus verscheen er in het najaar 2009 een pand waarin is geïnvesteerd in onder meer lage temperatuurverwarming, energiezuinige verlichting, een nieuwe geïsoleerde gevel met HR++glas met ingrepen om de inschijnende zon tegen te gaan, een nieuw dak en andere maatregelen. Maar de grote klapper was de warmte koude-opslag (WKO), het intussen veel toegepaste systeem om koud water in de aarde (watervoerend pakket, aquifer) op te slaan, in de winter relatief warm water op te pompen voor verwarming. Warmtepompen werken de warmte verder op tot CV-temperatuur. In de zomer gebeurt het omgekeerde en wordt relatief koud water opgepompt voor koeling.

De WKO, in zijn eentje al goed voor twee labelsprongen, blijft in eigendom van SPF Beheer. “FrieslandCampina bereikt een exploitatievoordeel van ongeveer 200 duizend euro per jaar dankzij de WKO, ondanks het feit dat ze zelf goedkoop elektriciteit kunnen leveren. In ruil daarvoor vragen wij vijf euro per vierkante meter meer huur (goed voor een rendement van 7,25%), de kosten voor FrieslandCampina bedragen dus een ton extra.”

De huurprijs blijft met 174 euro uiterst marktconform, het pand is voor minstens 10 tot 15 jaar zeer up-to-date, en heeft een goede concurrentiepositie op huurprijs en leegstand. Het is voor tien jaar verhuurd en het rendement voor SPF Beheer is goed. “En belangrijk is dat het duurzame kantoor iedereen met trots vervult, zowel bij ons als bij de huurder tot en met het bestuur. Kortom, een win-win-win-situatie.”

Discussie

De drie presentaties passen precies in elkaar, zegt Claudia Bouwens. Het model en de twee casussen tonen dat door goede onderlinge afspraken een optimum tussen rendement en duurzaamheid mogelijk is. Ook de FGH bank en ING real estate investment management merken belangstelling van huurders voor energiesprongen. Vooral grootverbruikers zijn



geïnteresseerd, aldus ING REIM. FGH werkt aan de ontwikkeling van een soortgelijk model als BBN.

Aan de hand van stellingen vindt ten slotte nog enige discussie plaats.

1. "Duurzaamheid voegt waarde toe aan vastgoed" en "het verhoogt de huur en vermindert het risico op leegstand": Jawel, zeggen de deelnemers, mits het kantoor op een goede locatie staat en er meer harde bewijzen komen voor die waardevermeerdering. Duurzaamheid is nog moeilijk in vastgoedwaarde te waarderen.
2. "Vaak blijven kansen onbenut": 100 procent is het daarmee eens. Tijdens een periode van leegstand kan een keuzepakket van duurzaamheids/energieplannen worden ontwikkeld dat in werking kan treden als zich een nieuwe huurder meldt.
3. "Inzichtelijkheid van de voordelen van duurzaamheid zal het resultaat verbeteren". Mee eens, een model als dat van BBN kan daarbij helpen. De wil moet wel van twee kanten (belegger, huurder) aanwezig zijn en de dekkingsgraad of het rendement moet altijd worden gegarandeerd. En ook de locatie van het vastgoed moet niet worden onderschat. Op een verkeerde plek heeft het geen enkele zin een energie A-labelpand te (her)ontwikkelen. Vanwege de economische crisis is het ook gedaan met meters ontwikkelen op mindere locaties. De ontwikkeling van (rest)waarde als gevolg van duurzame investeringen is in Nederland nog minder goed ontwikkeld dan in bijvoorbeeld de Verenigde Staten. In de objectivering daarvan lijkt nog een taak te liggen voor de taxateurs. Een te hoog energie-ambitieniveau vermindert het rendement, waarbij wel moet worden aangetekend dat energietechnieken nog flink verbeteren, waardoor het optimum steeds meer richting hogere duurzaamheid verschuift.
4. "Buitenlandse beleggers hebben een groenere belangstelling dan Nederlandse beleggers". Dat lijkt wel zo, maar ze vragen niet door over hoe duurzaam precies een pand is en ze hebben een ongezonde koudwatervrees ten aanzien van WKO.
5. "Een fonds dat een goed rendement beoogt, kijkt niet alleen naar stenen maar ook naar energie". Dat mag waar zijn, en beleggers zijn wellicht vaak te behoudend, maar zo wordt opgemerkt, 'je moet niet gaan hollen voordat je kan lopen'. Kortom, meer ervaring opdoen, feiten verzamelen over het laten renderen van duurzaamheid.

Samenvatting

Het model van BBN en de twee casussen in Rotterdam en Amersfoort tonen dat door goede onderlinge afspraken en het zoeken naar een afgewogen optimum zowel kan worden voldaan aan eisen ten aanzien van rendement als aan duurzaamheid. De locatie van het vastgoed is van niet te onderschatten belang. Op een verkeerde plek heeft het geen enkele zin een energie A-labelpand te (her)ontwikkelen. Energie is tot nog toe de hardste en meest rendabele factor.

Een model als dat van BBN kan helpen duurzaamheid en rendementseisen dichterbij elkaar te brengen. Er zou nog meer onderzoek/informatie bekend moeten worden over de (harde) waarde van zachte factoren als comfort, ziekteverzuim en productiviteit van een duurzaam kantoor. Ook de restwaarde/waardeontwikkeling als gevolg van duurzame investeringen is in Nederland nog minder goed ontwikkeld dan in bijvoorbeeld de Verenigde Staten.



Verslag

René Didde

Meer informatie:

Lente-akkoord

Claudia Bouwens

Postbus 620, 2270 AP Voorburg

E-mail: cb@lente-akkoord.nl

www.lente-akkoord.nl