

# Duurzaamheid speelt grote rol bij besluitvorming

Waarom besluit een deel van de kantoorgebruikers bij een discrepantie tussen vraag en aanbod tot ingrijpende renovatie en verhuizen andere gebruikers naar een bestaand of nieuw gebouw? Dit artikel bespreekt de belangrijkste push- en pullfactoren die bij zo'n beslissing komen kijken. Opvallend is dat duurzaamheid in toenemende mate een rol speelt bij de besluitvorming.

Tekst: Theo van der Voordt, Hilde Remøy (TU Delft) en Tim Hendriks (Bureau MOOI lost op)

Onlangs verloren twee bedrijven de Slag om Nederland voor het predicaat duurzaam ondernemen. Beide betrokken een nieuw gebouw en voegden daarmee enkele tienduizenden vierkante meters leegstaande kantoorruimte toe aan de toch al zo hoge leegstand van bijna 15 procent. Belangrijkste argumenten van de betrokken organisaties waren een betere bereikbaarheid, een beter en duurzamer gebouw voor een lagere prijs en een betere geschiktheid voor Het Nieuwe Werken. Het is een schoolvoorbeeld van een spanningsveld tussen individuele en algemene belangen.

gebouw te blijven, objectionfactoren redenen die een organisatie ervan weerhouden om zich in een gebouw te vestigen. Verreweg de meeste migratiestudies beperken zich tot de push- en pullfactoren. Als de keepfactoren (veel) sterker zijn dan de pull- of pushfactoren, is de kans groot dat er geen verhuizing plaatsvindt. Ruimtegebrek, bereikbaarheid en representativiteit van het gebouw zijn al decennialang zwaarwegende motieven om te verhuizen.

Ook nu zijn groei, bereikbaarheid (ook en vooral per openbaar vervoer) en representativiteit belangrijke motieven. Opvallend is het toegenomen belang van milieutechnische factoren en nieuwe manieren van (samen)werken met een toenemende behoefte aan sociale interactie. Een enkele keer is 'cultuurverandering' genoemd c.q. het samensmelten van drie verschillende culturen na een fusie, of is de aanleiding een aflopend huurcontract. Op de vraag naar pullfactoren zijn vergelijkbare argumenten genoemd, aangevuld met 'centrale ligging in Nederland' en 'lage grondprijzen'. Belangrijkste keepfactoren zijn een positief imago van de plek, 'emotionele binding' en traditie ('het bedrijf is hier van oudsher gevestigd'). Belangrijkste bezwaren om te verhuizen zijn de hoge investeringskosten en verhuiskosten, personele overwegingen (verder van huis, nieuwe huisvesting vinden), het in eigendom hebben van het gebouw en opzien tegen een minder productieve periode. Opvallend is dat elf van de dertien ondervraagde gebruikers een serieuze afweging hebben gemaakt tussen blijven of verhuizen.

---

## Veel gebruikers maken een serieuze afweging tussen blijven of verhuizen

---

Dit soort voorbeelden roept de vraag op of het mogelijk is om huurders langer te binden en, zo ja, wat hiervoor nodig is. Aanleiding genoeg voor een onderzoek naar motieven van bedrijven om te blijven of te verhuizen naar een ander bestaand of nieuw gebouw (Hendriks, 2012).

### Verhuismotieven in de literatuur

In de literatuur worden vier soorten factoren genoemd die de huisvestingskeuze beïnvloeden: push-, pull-, keep- en objectionfactoren. Van pushfactoren is sprake als het huidige gebouw niet langer voldoet. Pullfactoren duiden op een hoge aantrekkingskracht van alternatieve opties. Keepfactoren zijn redenen om in het huidige

Doorslaggevende motieven in deze afweging zijn vaak de kenmerken van de huidige locatie, de uitkomsten van de businesscase, jaarlijkse huisvestingskosten bij verschillende scenario's en duurzaamheid. Andere motieven, zoals 'medewerking huidige eigenaar' en 'emotionele binding', spelen eveneens een rol. Ook de keuze tussen verhuizen naar nieuwbouw of bestaande bouw wordt doorgaans serieus tegen het licht gehouden. De keuze voor nieuwbouw wordt vaak ingegeven door de mismatch tussen de vraag en het aanbod aan bestaande bouw, beperkte aanpasbaarheid van bestaande gebouwen en financiële overwegingen. De argumenten om te kiezen voor bestaande bouw variëren van een snel verhuistraject, flexibiliteit en korte huurcontracten tot behoefte aan identiteit en duurzaamheid.

### Reacties van gebouweigenaren

Volgens de eigenaren van gebouwen is de hoge leegstand vooral te verklaren vanuit een te groot aanbod in verhouding tot de vraag naar kantoorruimte. De vraag zal naar verwachting verder dalen onder invloed van de slechte economie en een lagere ruimtebehoefte door Het Nieuwe Werken. Ook kwalitatief is er een mismatch. Veel leegstaande gebouwen zijn te oud, van onvoldoende kwaliteit of staan op de verkeerde plek. Dat nieuwe kantoren nog steeds worden afgenomen is dus geen gevolg van een kwantitatieve vraag, maar van een vervangingsmarkt. Verhuizen wordt in deze markt vaak extra aantrekkelijk gemaakt door incentives zoals verbetering van het gebouw, kortere huurcontracten of huurvrije periodes. Dit soort incentives wordt bij nieuwbouw deels gefinancierd uit kortingen op de grondprijs na hard en slim onderhandelen met de gemeente. Ondanks prijsdalingen is beleggen in kantoorgebouwen volgens de geïnterviewde beleggers nog steeds interessant. Veelgenoemde maatregelen om huurders aan zich te binden zijn: goed contact houden met de huurder en een band opbouwen, anderhalf tot twee jaar voor het aflopen van het huurcontract vaker langsgaan bij de huurder, zorgvuldig technisch beheer van het pand, kwaliteitsverbetering, bestaande gebouwen verduurzamen, contracten openbreken en aanpassen en verlengen (bijvoorbeeld in ruil voor minder vierkante meters afname) en – opnieuw – het inzetten van incentives. Als het gebouw eenmaal leeg staat, zijn ook schoonmaken voor bezichtiging van het gebouw, een 'showvloer' inrichten, investeren in verbetering en/of



concepten ontwikkelen voor transformatie naar nieuwe functies veel toegepaste maatregelen. Met promotiecampagnes en artist impressions proberen kantooireigenaren duidelijk te maken wat er allemaal mogelijk is met het gebouw.

### Duurzaamheid van blijven of verhuizen

Uit de argumentatie voor blijven of verhuizen blijkt dat duurzaamheid in toenemende mate een rol speelt bij de besluitvorming. Dit bevestigt de uitkomsten uit eerder onderzoek onder huurders en eigenaar-gebruikers (o.a. Hartog, 2010; Jones Lang LaSalle, 2010; Bezemer, 2012). Voor deze partijen zijn maatschappelijk verantwoord ondernemen, lagere energielasten en extra comfort zwaarwegende argumenten. Uit eerder onderzoek onder beleggers, van onder anderen Eichholtz e.a. (2010) en Hanf (2010), blijkt dat ook zij duurzaamheid hoog op de agenda hebben staan. De implementatie van duurzame ingrepen komt echter zeer beperkt van de grond, als gevolg van een onduidelijke visie, onvoldoende inzicht in kritische succesfactoren, te krappe investeringsbudgetten en onvoldoende draagvlak bij de betrokken partijen. Op het eerste gezicht lijkt nieuwbouw technisch en bedrijfseconomisch relatief eenvoudiger aan de hoogste duurzaamheidseisen te kunnen voldoen dan renovatie van bestaande bouw. Daar

staat tegenover dat de vraag naar duurzame kantoren veel groter is dan door de geringe jaarlijkse toevoeging aan nieuwe kantoren kan worden beantwoord (Buck, 2011; Bosman, 2012). Bovendien zorgt hergebruik of herbestemming van bestaande gebouwen in vergelijking met sloop en nieuwbouw voor grote besparingen op bouwmaterialen, bouw- en sloopafval en bouwtransport.

In de interviews zijn geen businesscases op tafel gekomen waarin de duurzaamheid van bestaande bouw en van nieuwbouw grondig met elkaar zijn vergeleken. Uit onderzoek in opdracht van Agentschap NL naar *Kiezen voor nieuwbouw of het verbeteren van het huidige kantoor* (2010) komt een genuanceerd beeld naar voren. In deze

het gebouw, afhankelijk van de leeftijd van het gebouw en de geplande ingrepen. Dit heeft grote invloed op de milieubelasting. Dit komt vooral doordat de kosten van materialen bij een langere levensduur over een lange periode kunnen worden afgeschreven.

Nulenergiegebouwen lijken beter te realiseren in nieuwbouw dan in de bestaande voorraad. Langdurige leegstand is zeer ongunstig, doordat energieverbruik en onderhoud gedeeltelijk doorlopen zonder nuttig gebruik van het gebouw. Welke optie het meest duurzaam is hangt mede af van het bouwjaar, de gebouweigenschappen (gevel, flexibiliteit en toekomstbestendigheid van het casco), de beoogde eindkwaliteit en de verwachte (rest)levensduur.

## Verhuizen met achterlating van een leeg pand is niet altijd te voorkomen

studie zijn door middel van life cycle assessment alle milieueffecten voor energie- en materiaalgebruik gekwantificeerd. Voor verschillende referentieprojecten zijn vijf scenario's onderzocht: in ongewijzigde vorm doorhuren, lichte renovatie, ingrijpende renovatie, sloop en nieuwbouw, en sloop en nieuwbouw na een periode van leegstand.

De milieubelasting is omgerekend naar euro's per vierkante meter bvo per jaar. Om de milieubelasting te beperken blijkt een energielabel van minimaal D en bij voorkeur minimaal C nodig. Licht renoveren is hiervoor vaak niet voldoende. Bij varianten met een groen label A, B of C blijken ingrijpend renoveren en sloop en nieuwbouw elkaar weinig te ontlopen. Deze bevindingen komen overeen met de conclusies van Jansz (2012). In het onderzoek van Jansz wordt echter uitgegaan van een variërende levensduur van

### Lessen voor leegstand

Op basis van de resultaten kunnen we concluderen dat verhuizen met achterlating van een leeg pand niet altijd te voorkomen is. Dit geldt vooral als de locatie niet (meer) voldoet aan de behoefte. Tegelijkertijd tekent zich een aantal maatregelen af die eigenaren kunnen treffen om zittende huurders langer aan zich te binden: investeren in verduurzaming en representativiteit van het gebouw, explicieter sturen op tevreden huurders, toepassing van flexibeler huurcontracten in omvang en tijd en toepassing van (financiële) incentives. Dat ook andere maatregelen mogelijk zijn laat TCN zien met haar 'Atoomclub'. Hier zijn soortgelijke bedrijfstypen gehuisvest, waardoor gemakkelijk een 'clubgevoel' ontstaat. Dit versterkt het verantwoordelijkheidsgevoel van de gebruikers. Bovendien worden vergoedingen verstrekt aan huurders die nieuwe huurders aanbrenge. Voor gemeenten liggen er mogelijkheden op het gebied van de grondpolitiek. In plaats van elkaar te blijven beconcurreren is het verstandiger om na te gaan of regionale samenwerking, gezamenlijke verdienmodellen met realistische grondprijzen en/of het oprichten van een compensatiefonds tot win-winsituaties kunnen leiden.

### IN HET KORT

In de literatuur worden vier soorten factoren genoemd die de huisvestingskeuze beïnvloeden: push-, pull-, keep- en objectionfactoren. Duurzaamheid blijkt in toenemende mate een rol te spelen bij het besluit om te renoveren of te verhuizen. Achterlating van een leeg pand is niet altijd te voorkomen. Tegelijkertijd kunnen eigenaren een aantal maatregelen treffen om zittende huurders langer aan zich te binden. Investeren in duurzaamheid is er daar een van.

### [Meer op fmm.nl](http://www.fmm.nl)

Een uitgebreide versie van dit artikel met onder andere de belangrijkste uitkomsten uit vier decennia migratieonderzoek in Nederland kunt u vinden in de FMM Bibliotheek.

> [www.fmm.nl/magazine08-2012](http://www.fmm.nl/magazine08-2012)