

Circulariteit gewaardeerd

Wat is de (maatschappelijke) toegevoegde waarde van een circulair kantoorgebouw?



Student: Jeroen Bom MRICS RT RM
MSRE scriptie jaargang 2016-2019
E-mail: jwbom@hotmail.com
Begeleider: M. Paelinck
Datum: 25 april 2022

"We can't solve problems by using the same kind of thinking we used when we created them"

(Albert Einstein)

Voorwoord

Voor u ligt het onderzoek naar de drijvende parameters van een circulair kantoorgebouw en het op waarde schatten van circulariteit in het kader van de MSRE-opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate. Met de opkomst van duurzaamheid binnen de vastgoedbranche werd circulariteit een nieuwe en veelgehoorde term. Dit geldt niet alleen in de vastgoedwereld: de term circulariteit wordt bijvoorbeeld ook veel gebruikt omtrent maatschappelijk verantwoord ondernemen door overheden en organisaties. Wat is precies circulariteit en wat is hiervan de invloed op vastgoed? Naast dat circulariteit iets zegt over het gebruik van vastgoed en de materialen en grondstoffen die gebruikt worden voor de realisatie ervan, is een veelgehoorde vraag wat de waarde is van circulariteit en welke parameters hierin bepalend zijn. Vanuit mijn dagelijkse werkzaamheden als taxateur, betrokkenheid ten aanzien van duurzaamheidsvraagstukken en het kwantificeren en kwalificeren hiervan, wil ik dit graag doortrekken naar de waarde van circulariteit. Het kwalificeren en kwantificeren van duurzaamheid heeft in mijn dagelijkse praktijk vooralsnog met name betrekking op kantoorgebouwen. Dat is de voornaamste reden om dit type vastgoed in combinatie met circulariteit als onderwerp te kiezen voor mijn onderzoek. Vragen die in de dagelijkse praktijk naar voren komen zijn: zijn de huidige taxatiemethoden bruikbaar voor het waarderen van circulariteit, hoe komt de besluitvorming omtrent de keuze voor een circulair kantoor tot stand en wat zijn mogelijke alternatieven voor het kwantificeren van circulariteit? Zal dit onderzoek een concreet antwoord en methodiek opleveren voor de waardering van circulariteit? Nee, maar hopelijk zet het wel aan tot het voeren van discussies over de parameters die investeerders en gebruikers belangrijk vinden, de beslissingsgronden voor circulaire kantoorgebouwen en de potentiële waarde van circulariteit. Hopelijk laten de onderzoeksresultaten inzien dat circulariteit een wezenlijke rol zal gaan spelen in de toekomstige vastgoedwereld door het steeds schaarser worden van grondstoffen.

Rest mij een aantal mensen te bedanken. Ten eerste mijn scriptiebegeleidster Mieke Paelinck voor haar scherpe analyses, het omdenken en de nuchterheid om zaken plat te slaan toen ik vastliep.

Daarnaast wil ik mijn werkgever Colliers bedanken voor het feit dat deze mij de mogelijkheid heeft geboden om de MSRE-opleiding te volgen. Ook wil ik alle respondenten bedanken die de tijd hebben genomen om deel te nemen aan de interviews. Jullie input heeft eraan bijgedragen om dit actuele discours nu meer op de agenda te zetten en de markt aan te zetten tot nadenken over ontwikkelingen die ingezet zijn en onomkeerbaar zijn. Als laatste wil ik mijn vrouw en kinderen bedanken, omdat ze mij gesteund hebben in het volgen van de MSRE-opleiding naast mijn drukke baan terwijl mijn vrouw haar eigen zaak runt. Mijn vrouw zorgt ervoor dat thuis alles doordraait en de kinderen niets tekortkomen.

De tijd waarin ik de MSRE-opleiding volgde is een fantastische tijd geweest waarin ik veel heb geleerd. Ik heb met een breed palet aan mensen vanuit alle facetten van de vastgoedwereld mogen studeren en ik heb mijn netwerk enorm kunnen verbreden. De COVID-19-pandemie heeft helaas enige roet in het eten gegooid, maar al met al kijk ik terug op een mooie en leerzame periode.

Alkmaar, 25 april 2022

Jeroen Bom

Managementsamenvatting

In dit verkennende onderzoek staan de drijvende parameters en het bepalen van de toegevoegde waarde van circulariteit centraal. Circulaire kantoren maken maar beperkt deel uit van de Nederlandse kantorenvorraad, maar de verwachtingen zijn dat het aantal circulaire kantoorgebouwen de komende jaren verder zal toenemen. Het is daarom relevant om te onderzoeken welke parameters ten aanzien van circulariteit van belang worden geacht. Daarnaast is het relevant om te onderzoeken of de waarde van circulariteit op een verantwoorde wijze en passend binnen de bestaande methodieken en regelgeving gewaardeerd kan worden.

In de huidige literatuur is een eenduidige definitie van een circulair kantoorgebouw aanwezig. Aan de hand van literatuuronderzoek is een definitie geformuleerd, zijnde:

“Een circulair kantoorgebouw is een ruimtelijke, zelfstandige eenheid waarvan de technische elementen bestaan uit gerecycled materiaal dat demonteerbaar en herbruikbaar is. Doel hiervan is het optimaliseren van de levensduur en de waarde van gebouwelementen, het oogsten van materialen en het verminderen van grondstofgebruik. Het kantoorgebouw wordt grotendeels gebruikt voor bureaugebonden activiteiten “

Bij het ontwerpen van een circulair kantoorgebouw wordt, ten opzichte van traditionele kantoren, rekening gehouden met de flexibiliteit en toekomstbestendigheid en wordt bewuster omgegaan met de keuze voor de te gebruiken materialen. Er wordt op voorhand nagedacht over herbruikbare en demonteerbare materialen, met als doel de levensduur te optimaliseren en het verlies van grondstoffen te reduceren. Recente gegevens duiden erop dat hergebruik van materialen en grondstoffen, het beperken van afval, losmaakbaarheid en restwaarde de belangrijkste parameters van circulariteit zijn.

Uit het theoretisch kader blijkt dat de meest geschikte taxatiemethoden voor het waarderen van kantoren de kapitalisatiemethode en de DCF-methode, in combinatie met de comparatieve methode zijn. De belangrijkste parameters binnen deze methodieken zijn de markthuur, exploitatie- en onderhoudslasten, yields (BAR, NAR en DCF), exit yields, eindwaarden en vertrekans/mutatiekosten. Er is sprake van een beperkte relatie tussen de parameters van circulariteit en de belangrijkste parameters binnen de geschikte taxatiemethoden voor kantoren. Hiermee kan worden geconcludeerd dat de taxatiemethodieken die geschikt zijn voor de waardering van kantoren niet geschikt zijn voor de waardering van circulariteit.

Gezien het feit dat er sprake is van een mismatch met de bestaande markttheorieën en methodieken, is er onderzocht of er kantoorgebouwen zijn die voldoen aan de gestelde definitie van een circulair kantoorgebouw. Hieruit is gebleken dat er in Nederland 8 kantoorgebouwen zijn die voldoen aan bovenstaande definitie. Ondanks dat vorige studies hebben aangetoond dat circulariteit niet met de bestaande taxatiemethoden voor kantoren kan worden gewaardeerd, blijkt dat er marktpartijen zijn die hier wel voor kiezen. Om meer inzicht te krijgen in deze keuzes en motieven, is de behavioral finance-theorie toegevoegd aan het onderzoek.

Op basis van voornoemde conclusie is aansluitend praktijkonderzoek verricht aan de hand van interviews met zes respondenten. Deze groep respondenten bestond uit gebruikers van kantoren, ontwikkelaars, beleggers, een architect en een financiële instelling. Doel van de interviews is om inzicht te krijgen vanuit de praktijk in de belangrijkste kenmerken en eigenschappen, keuzes en motieven ten aanzien van circulariteit en welke waarde circulariteit voor de respondenten vertegenwoordigt. Uit de interviews blijkt dat de respondenten hergebruik van materialen en grondstoffen, flexibiliteit, duurzaamheid, alternatieve aanwendbaarheid en adaptiviteit als belangrijkste kenmerken en eigenschappen van een circulair kantoorgebouw zien.

Om tot het antwoord te komen welke waarde circulariteit alsnog vertegenwoordigt voor marktpartijen, zijn de motieven voor de keuze voor circulariteit onderzocht. De duurzaamheidsambitie, de huidige klimaatveranderingen en bijbehorende doelstelling zijn de voornaamste redenen om te kiezen voor circulaire toepassingen. Geen van de respondenten heeft specifiek gekozen voor circulariteit; het hoofdmotief bleek met name de intrinsieke motivatie en duurzaamheidsambitie. Vanuit deze motieven zijn circulaire toepassingen gedurende het bouwproces toegepast. Ook kan geconcludeerd worden dat voor het merendeel van de respondenten het toepassen van circulaire dan wel duurzame technieken leidt tot waardecreatie of waardebehoud in de vorm van toekomstbestendigheid. Hiermee is de bereidheid hoog om hiervoor te kiezen, ook als circulariteit niet gelijk monetair is uit te drukken.

De drie zaken die voor de respondenten de hoogste waarde vertegenwoordigen, zijn de Total Cost of Ownership, gezondheid en het reguleren van het binnenklimaat. Ook worden de flexibiliteit van een gebouw en de beleving dat de werknemers hun werkplek als prettig ervaren en trots zijn op de plek waar ze werken, als waarde genoemd door de marktpartijen.

Dit onderzoek heeft aangetoond dat er momenteel geen geschikte methode is om circulaire kantoren op waarde te schatten. Dit wordt veroorzaakt doordat de drijvende parameters voor circulariteit in de taxatiemethodieken niet terugkomen. Nadere richtlijnen voor het waarderen van circulariteit zijn, door de toename van deze bouwtechniek, op zijn plaats. Dit onderzoek toont aan dat circulariteit voor eigenaar en gebruikers een toegevoegde waarde vertegenwoordigt, ondanks dat de drijvende parameters in een taxatie niet in waarde worden of kunnen worden uitgedrukt. Deze waarde vertaalt zich vooralsnog in een maatschappelijke waarde, ingegeven door een duurzaamheidsambitie.

Inhoudsopgave

Voorwoord

Managementsamenvatting

Hoofdstuk 1	Inleiding.....	8
1.1	Aanleiding	8
1.2	Relevantie	9
1.3	Doelstelling	9
1.4	Probleemstelling	9
1.5	Centrale vraagstelling	10
1.6	Deelvragen	10
1.7	Onderzoek.....	10
1.8	Leeswijzer.....	10
Hoofdstuk 2	Circulaire kantoorgebouwen	12
2.1	Circulair kantoorgebouwen	12
2.2	Wat is duurzaamheid?	14
2.3	Wat is circulaire economie?.....	14
2.4	Wat zijn circulaire verdienmodellen?	15
2.5	Waardebepalende factoren binnen de circulaire economie	15
2.6	Kantoorgebouwen	15
2.7	Conclusie	16
Hoofdstuk 3	Het waarderen van circulaire kantoorgebouwen	17
3.1	De taxateur	17
3.2	Huidige stand van zaken	18
3.3	Waarderen en taxeren	19
3.4	Taxatiebenaderingen en waarderingsmethodieken vastgoed	20
3.5	Parameters.....	23
3.7	Parameters van invloed op circulariteit.....	25
3.8	Behavioral finance.....	26
3.9	Conclusie	27
Hoofdstuk 4	Onderzoek.....	30
4.1	Onderzoeksstrategie	30
4.2	Onderzoekmethoden	31
4.3	Betrouwbaarheid	33
4.4	Validiteit.....	33
Hoofdstuk 5	Analyse	35

5.1 Interviews.....	35
5.2 Literatuur versus interviews	36
5.3 Belangrijkste parameters praktijk.....	37
5.4 De rol van gebruikers	38
5.5 Resultaten interviews	39
5.6 Belangrijkste parameters literatuur.....	39
5.7 Conclusie	41
Hoofdstuk 6 Conclusies en aanbevelingen	42
6.1 Conclusies	42
6.2 Aanbevelingen	44
Bibliografie	46

Bijlagen, in een apart document:

Bijlage I: casussen

Bijlage II: interviewgids

Bijlage III: transcriptie interviews

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De afgelopen jaren is het gebruik van de termen duurzaamheid en circulariteit aanzienlijk toegenomen, net als de bewustwording van het belang van deze zaken. Er wordt al veel gesproken over duurzaamheid en de invloed hiervan op de waarde van vastgoed. De onderzoekers David Lubin en Daniel Estay (Lubin & Estay, 2010) hebben in de Harvard Business Review verduurzaming omschreven als 'business megatrend'. Zij hebben hierin aangegeven dat de ontwikkeling naar duurzaamheid een strategische noodzaak is geworden voor bedrijven. Een 'megatrend' houdt in dat bedrijven na verloop van tijd hun concurrentiepositie verliezen indien zij niet of nauwelijks inspelen op deze trend. In hun argumentatie noemden de onderzoekers het feit dat de huidige milieu-issues, zeker de afgelopen tien jaar, steeds meer invloed hebben op de verschillende mogelijkheden voor bedrijven om waarde te kunnen creëren voor hun aandeelhouders en andere stakeholders. (Lubin & Estay, 2010).

Circulariteit vaart in het kielzog van duurzaamheid en er ontstaat er een nieuw actueel discours. Onderwerpen als duurzaamheid en circulariteit zijn dan ook als een "licence to operate" indien een taxateur toegevoegde waarde en dus bestaansrecht wil hebben in de nabije toekomst. Door zaken als Automatic Valuation Models (AVM's) gaan data en automatisering een deel van de werkzaamheden van de taxateur overnemen. De toekomstige rol zie ik dan ook meer als die van een consultant, waarin het geven van advies een prominentere plek gaat innemen. Kennis en het op waarde schatten van circulariteit en op de hoogte zijn van de motieven geven een taxateur onderscheidend vermogen. Echter is er tot op heden nagenoeg geen onderzoek gedaan naar de waarde van circulariteit en de mogelijkheden tot het waarderen hiervan. Dit onderzoek is een van de eerste onderzoeken naar de wijze van het op waarde schatten van circulaire kantoorgebouwen.

Wel zijn er in het verleden diverse onderzoeken gedaan naar de waarde van investeringen in duurzaamheid. Uit een eerder onderzoek van Kok en Jennen (Jennen, 2010) is gebleken dat het investeren in duurzaamheid bij vastgoed zowel direct als indirect rendement kan opleveren. Een direct rendement wordt gerealiseerd door de besparing op energiekosten, een indirect rendement door een lager leegstandsrisico, verbeterde verhuurbaarheid, hogere markthuren en minder incentives. Als de voornoemde positieve zaken door een taxateur worden meegenomen in de waardering, zal dit uiteindelijk ook leiden tot een hogere marktwaarde. In aanvulling op de voordelen voor een gebouweigenaar, het indirecte rendement, komt het direct rendement in de vorm van een besparing op energiekosten ook de huurder toe. Naast de hogere markthuur, die in een onderzoek van Eichholtz wordt bevestigd, wordt een 7% hogere bezettingsgraad hieraan toegevoegd (P. Eichholtz, 2010). Ook het onderzoek van Berkhout toont de meerwaarde van duurzaam vastgoed door middel van een casestudy. Hieruit kwam naar voren dat taxateurs de waarde van duurzame kantoorgebouwen gemiddeld 5% hoger schatten dan de waarde van niet-duurzame kantoorgebouwen (Berkhout, 2010).

Naast onderzoeken naar de invloed op het directe en indirecte rendement is onderzoek gedaan naar andere waarden die investeringen in duurzaamheid met zich meebrengen. Eichholtz, Kok en Quigley (P. Eichholtz, 2010) onderzochten in 2010 het rendement uit verduurzaming van vastgoed. Dit onderzoek toonde aan dat een verduurzaamd (groen) kantoorgebouw een duurzamer (groener) imago geeft aan de gebruiker of huurder en dat een duurzamer (groener) gebouw kan zorgen voor een hogere arbeidsproductiviteit van de gebruikers. Daarnaast stellen Eichholtz, et al. dat investeringen in duurzaamheid een gebouw toekomstproof maakt en dat de maatschappelijke verantwoordelijkheid een steeds significantere rol zal gaan krijgen in het investeringsbeleid van ondernemingen (P. Eichholtz, 2010).

Recenter is het onderzoek van ING Real Estate Finance in samenwerking met de Universiteit van Maastricht. Dit onderzoek toont aan dat energie-efficiëntie in de periode 2015-2016 een positief en significant effect heeft gehad op de marktwaarde en de gerealiseerde markthuren van de onderzochte kantoorgebouwen per vierkante meter (ING, 2017). Het onderzoek had betrekking op 1.350 kantoren verdeeld over Nederland, met een totaaloppervlakte van ongeveer 4.000.000 vierkante meter. Het onderzoek toont aan dat de onderzochte duurzame kantoren in 2015 ten opzichte van niet-duurzame kantoren een meerwaarde van 11,8% en in 2016 van 9,9% hadden met betrekking tot de markthuur.

De literatuur bevestigt de theoretische voordelen van circulaire kantoorgebouwen en die van duurzame kantoorgebouwen. Dit geldt zowel voor gebruikers als voor eigenaren. De voordelen voor alle betrokken partijen zouden kunnen leiden tot gezamenlijke investeringen in circulariteit door eigenaren en gebruikers en leiden tot direct en indirect rendement.

In juni 2020 werd het eerdere onderzoek uit 2017 vervolgd. De onderzoeksgegevens duiden erop dat gebouwen met een energielabel A-C een premium ervaren van 9% op de bezettingsgraad ten opzichte van gebouwen met een energielabel D-G. Een hogere bezettingsgraad wordt doorvertaald naar een hogere effectieve huur (brutohuur x bezettingsgraad). Kortom: gebouwen met een groen energielabel zijn populairder bij huurders en huurders zijn bereid om meer huur te betalen voor gebouwen met een groen energielabel. Daarnaast lag de getaxeerde marktwaarde voor gebouwen met een groen energielabel 7% hoger. Uit de analyse van 900 gebouwen (ongeveer 5 miljoen vierkante meter) over de periode 2015-2019 blijkt dat een efficiënt gebouw een hogere prijs heeft van 11,6% in vergelijking met gebouwen met een energielabel D-G. Hiermee wordt voor het eerst in Nederland het indirecte rendement aangetoond, terwijl dit in bijvoorbeeld Amerika al langer voorhanden is.

De bevindingen uit deze onderzoeken vormen het vertrekpunt van dit onderzoek. Aangetoond is dat investeringen in duurzaamheid zich niet alleen vertalen in een verbetering van het direct en indirect rendement van kantoorgebouwen, maar ook in waarden als een verbeterd imago, hogere arbeidsproductiviteit en maatschappelijke waarde. De vraag is of deze zelfde parameters van positieve invloed zijn op de waarde van circulariteit en of deze valt te waarden.

1.2. Relevantie

Ten behoeve van de investeringsoverweging van een eigenaar/gebruiker of een investeerder/belegger zijn de stichtingskosten van een gebouw van grote invloed. Zeker voor een belegger, voor wie het rendement belangrijk is, is de investering van grote invloed op het uiteindelijke resultaat. Vooralsnog is de stelling dat het bouwen van een circulair gebouw duurder is dan een traditioneel gebouw. De toename van het aantal circulaire kantoorgebouwen hangt samen met de vraag wat de toegevoegde waarde van een circulair gebouw is ten opzichte van een traditioneel gebouwd kantoor. Kortom: hoe wordt circulariteit op waarde geschat? In de dagelijkse taxatiepraktijk krijgen duurzaamheid, de drijvende parameters, de wijze van waarderen en de toegevoegde waarde steeds meer een plek. In het geval van circulariteit staat dit in de kinderschoenen.

1.3 Doelstelling

Op basis van de bevinding dat het waarderen van circulariteit in de kinderschoenen staat volgt de volgende doelstelling:

Doelstelling van dit onderzoek is een bijdrage te leveren aan een kennisvergroting ten aanzien van circulariteit en de mogelijke toepassing hiervan in taxaties en adviezen. Door te onderzoeken welke parameters met betrekking tot circulariteit belangrijk zijn en door de mate waarin deze terugkomen in de huidige taxatiemethodes te onderzoeken, wordt hier meer duiding aan gegeven. Indien de parameters niet terugkomen in de taxatiemethodes, worden de motieven voor het kiezen voor circulair bouwen en de waarde die circulariteit vertegenwoordigt onderzocht.

1.4 Probleemstelling

In dit onderzoek staan de opkomst van circulaire kantoorgebouwen en het feit dat het circulaire karakter, net als duurzaamheid, meegenomen dient te worden in de taxatie om de waarde ook monetair te maken centraal. Het gebrek aan kennis ten aanzien van de drijvende parameters speelt hierin een grote rol. Om de juiste beslissing te kunnen nemen over energiezuinigheid, duurzaamheid en/of circulariteit, vanuit het oogpunt van een belegger of eigenaar/gebruiker, is het relevant om inzicht te verschaffen in de verhouding tussen de opbrengsten van verduurzaming (lees in dit geval circulariteit), de motieven en de investering die daarmee gemoeid zijn (Heineke J. , 2018). Om in de nabije toekomst circulariteit mee te kunnen nemen in taxaties en adviezen, zal er meer kennis moeten worden verkregen.

1.5 Centrale vraagstelling

In dit onderzoek staan de volgende vragen centraal:

Wordt de toegevoegde waarde van circulaire kantoren aangetoond in taxaties en zo ja hoe?

1.6 Deelvragen

Voorafgaand aan de beantwoording van de centrale vragen, zullen de volgende deelvragen worden beantwoord:

1. Op welke wijze kan een circulair kantoorgebouw worden gewaardeerd met de bestaande taxatiemethodieken?
2. Welke parameters binnen deze methodieken zijn wel en welke zijn niet van invloed op circulariteit?
3. Welke voorbeelden van circulaire kantoorgebouwen zijn er in Nederland?
4. Wat zijn de kenmerken en eigenschappen van een circulair kantoorgebouw?
5. Wat zijn in de huidige markt de motieven voor het kiezen voor een circulair kantoorgebouw?

1.7 Onderzoek

In dit onderzoek wordt getracht samenhang aan te brengen tussen de literatuur en de praktijk. Aan de hand van literatuuronderzoek worden bestaande theorieën en de literatuur met betrekking tot circulariteit onderzocht. Ook wordt gebruikgemaakt van beschrijvend kwalitatief onderzoek in de vorm van casussen en interviews. Kwalitatief onderzoek wordt gehanteerd om bestaande en nieuwe theorieën te onderbouwen, uit te werken of aan te vullen. Voor een deel van het kwalitatieve onderdeel van het onderzoek is gebruikgemaakt van een database waarin 25 gebouwen zijn beschreven die zich in Nederland bevinden en die als circulair beschouwd kunnen worden. Deze database bevat 8 kantoorgebouwen en de interviews hebben betrekking op 6 van deze kantoorgebouwen. Gezien het feit dat het onderzoeksonderwerp een actueel maar vooral nieuw discours betreft, zijn er beperkte data aanwezig voor het uitvoeren van een kwantitatief onderzoek in de vorm van bijvoorbeeld regressies.

De data voor dit onderzoek zijn verzameld door literatuurstudie, casussen en interviews.

1.8 Leeswijzer

Deze scriptie is opgedeeld in 6 hoofdstukken.

Hoofdstuk 1 geeft de inleiding tot het onderzoek weer. Hier worden de aanleiding tot het onderzoek, de probleemanalyse, de probleemstelling, de doelstelling en de afbakening beschreven.

Hoofdstuk 2 vormt het eerste theoretisch kader van dit onderzoek. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de theorie van circulariteit en wordt onderzoek gedaan naar de definities, belangrijke parameters en worden verbanden gelegd met reguliere kantoorgebouwen en duurzaamheid.

In Hoofdstuk 3 wordt het theoretisch kader verder uitgewerkt. In dit hoofdstuk worden de taxatieleer en bruikbare methoden onderzocht en worden de belangrijkste parameters vergeleken met de parameters uit het eerste deel van het theoretisch kader. De theorie over de taxatiemethodieken wordt aangevuld met de theorie van behavioral finance.

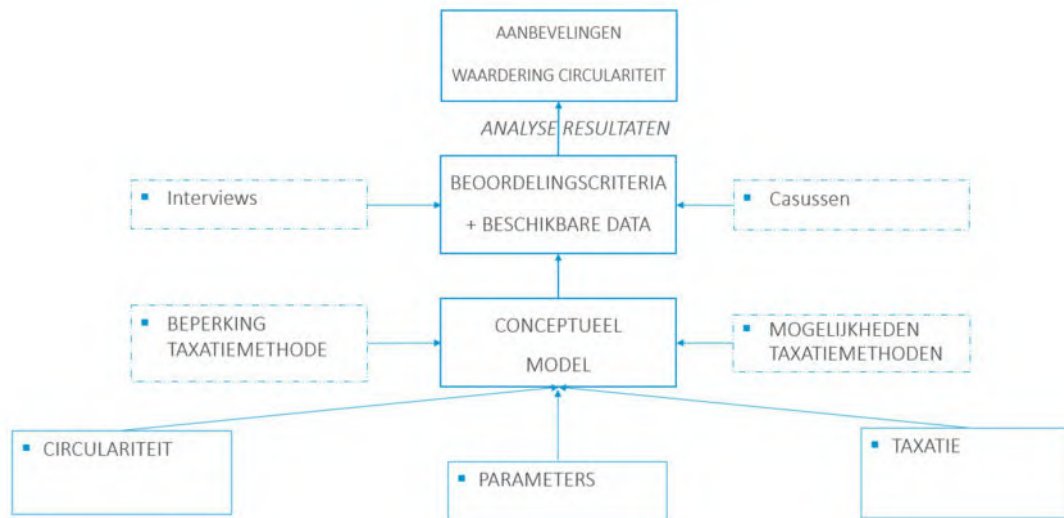
In hoofdstuk 4 wordt de theorie aan de praktijk gekoppeld. In dit hoofdstuk wordt aan de hand van casussen verder onderzoek gedaan naar waardebepalende parameters voor bestaande of te realiseren circulaire kantoorgebouwen.

In hoofdstuk 5 worden de waardebepalende parameters die voortkomen uit de interviews geanalyseerd en wordt antwoord gegeven op de deelvragen.

Hoofdstuk 6 vormt de conclusie van dit onderzoek en bevat aanbevelingen met betrekking tot het vraagstuk. In het hoofdstuk worden de analyses uit hoofdstuk 5 gekoppeld aan de bevindingen uit hoofdstuk 4 en wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag van dit onderzoek.

In het onderstaande figuur (figuur 1) is de hierboven geschreven tekst gevisualiseerd.

ONDERZOEKSMODEL



Hoofdstuk 2 Circulaire kantoorgebouwen

In dit hoofdstuk wordt het theoretisch kader beschreven. Hier wordt vorm aan gegeven door eerst het begrip circulair kantoorgebouw te definiëren. Dit wordt aan de hand van nationale en internationale ontwikkelingen en bestaande literatuur gedaan. Daarnaast zal de link worden gelegd met duurzaamheid en worden mogelijke parallellen onderzocht. Vervolgens wordt beschreven welke ontwikkelingen er zijn ten aanzien van bouwtechnieken, circulaire principes en (verdien)modellen. In dit hoofdstuk wordt uiteindelijk het begrip circulair kantoorgebouw gedefinieerd.

2.1 Circulair kantoorgebouwen

Uit de beschikbare literatuur komt niet een duidelijke en eenduidige definitie van een circulair kantoorgebouw naar voren. De totale kantorenvorraad in Nederland bedroeg begin 2021 ongeveer 55.000.000 vierkante meter. Momenteel is er geen database die het aantal circulaire kantoorgebouwen in Nederland binnen deze voorraad vastlegt, dit geldt ook op internationaal vlak. Dit ligt met name aan het feit dat er geen eenduidige definitie is voor het begrip circulair (kantoor)gebouw. Ook is nergens beschreven aan welke kwalificaties een (kantoor)gebouw moet voldoen om als circulair te worden aangemerkt. Vooral nog kan circulariteit als een containerbegrip worden beschouwd. Met betrekking tot duurzaamheid zijn ook wet- en regelgeving de katalysator geweest voor de verduurzaming van kantoorgebouwen. Hierdoor is de afgelopen jaren een database ontworpen waaruit opgemaakt kan worden wat de huidige stand van zaken is ten aanzien van de omvang van duurzame kantoren die minimaal over energielabel C beschikken. Pas de helft van de kantoren heeft op dit moment energielabel C of hoger. In 2017 had een kleine 10% van de kantoorgebouwen energielabel C of hoger. Van de huidige voorraad heeft ongeveer 38% van de kantoren helemaal geen energielabel en ongeveer een op de tien gebouwen heeft een energielabel lager dan C (Colliers, 2021). Voor de helft van de gebouwen zonder energielabel geldt dat, op basis van het bouwjaar, het voldoende zijn om een label aan te vragen om aan de eis te voldoen.

Op internationaal vlak heeft de Technical Working Group voor de Europese Commissie recent een eerste aanzet gegeven voor de Technical Screening Criteria om te bepalen waarmee economische activiteiten volgens de taxonomie als circulair mogen worden bestempeld (Platform on sustainable finance, 2021). Een taxonomie is een systematische ordening op basis van vooraf gestelde of achteraf gestelde criteria. In het geval van vastgoed is de taxonomie een duurzaam woordenboek met eenduidige investeringen die bepalen of een investering daadwerkelijk duurzaam is. Taxonomieën worden aangepast naargelang er nieuwe waarnemingen optreden. De door de Technical Working Group (TWG) gestelde criteria geven een goede inkijk in de ambitie en de gedachtegang van de EC. Zo zijn er ook voor de gebouwde omgeving voorstellen gedaan rondom de klimaatdoelstelling "transition to a circular economy". Zo geeft de TWG aan wanneer er duurzaam wordt omgegaan met "Construction of new buildings and major renovations of buildings for the transition to a circular economy" en "Demolition or wrecking of buildings and other structures". Voor het eerste onderdeel is het voorstel dat het gebouw voor minimaal 30% (in gewicht) uit gerecyclede, hergebruikte of geherfabriceerde materialen en/of onderdelen bestaat. Voor het tweede punt is de doelstelling dat ten minste 90% van het niet-gevaarlijke sloopafval is voorbereid voor hergebruik of gerecycled is. De taxonomie is op de Climate Change Conference of the Parties (COP 26) goedgekeurd (COP26, 2021) en van kracht per 1 januari 2022. De taxonomie voor circulaire parameters is niet verplicht binnen de vastgoedwereld. Wel verplicht bijvoorbeeld de Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) deelnemers zoals pensioenfondsen, beleggingsondernemingen en banken om duurzaamheid en circulariteit mee te nemen als investeringscriterium. Daarnaast geldt de Corporate Sustainability Reporting Directive voor EU-beursgenoteerde bedrijven of ondernemingen met meer dan 250 werknemers en een balanstotaal van > €20 miljoen of een netto-omzet van > €40 miljoen. Hoe hoger taxonomie-aligned, hoe hoger er wordt gescoord op de ladder; dit wordt gemeten als percentage CAPEX t.o.v. de totale omzet. Dit kan een onderscheidend vermogen zijn t.o.v. de concurrentie, net alsGRESB. Al met al kan de Taxonomy een aanleiding zijn dat het op corporate niveau gestimuleerd zal worden om op circulariteit in te zetten. Dit kan fungeren als mogelijke katalysator voor het toepassen van circulariteit.

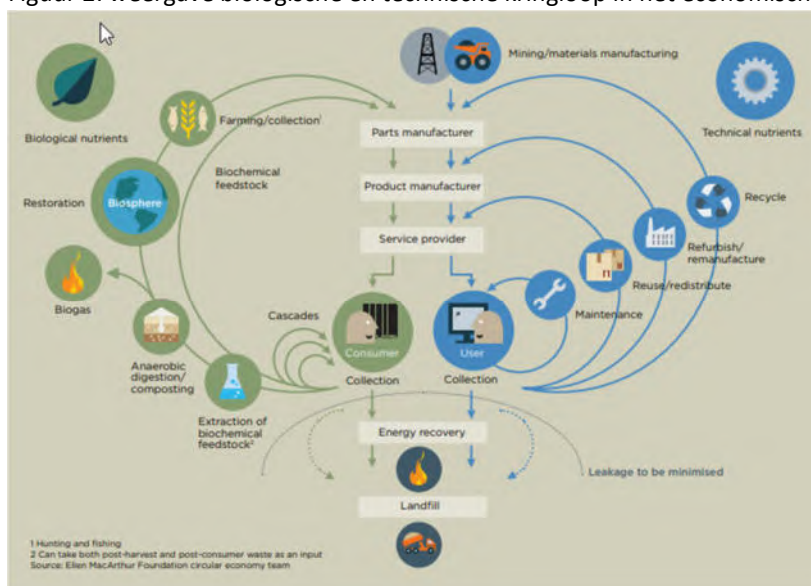
Dit kan een eerste aanzet zijn tot het opzetten van een standaard voor circulaire gebouwen in Nederland en het identificeren en kwalificeren ervan.

De onroerendgoedmarkt is continu onderhevig aan een fluctuerende economie, demografie en vraag vanuit de markt. Het ontwerpen van een gebouw, rekening houdende met het aanpassingsvermogen van het gebouw, verhoogt de waarde van een gebouw door het gebruik ervan te laten evalueren/transformeren buiten zijn oorspronkelijke intentie. Het vergroten van flexibiliteit van elementen, producten en materialen (EPM's) stelt ons in staat de waarde van circulariteit te ontsluiten (Fischer, 2019).

Om nieuwe bedrijfsmodellen te genereren op basis van circulaire principes, is een essentieel uitgangspunt: wat wordt waar gebruikt en wanneer zullen deze materialen beschikbaar zijn of komen? Meer transparantie in de gebruikte materialen en producten binnen gebouwen is key. Initiatieven als Madaster bieden een online registratiefunctie waar digitale constructiegegevens (inclusief BIM) van bouwbedrijven en belanghebbenden in de industrie (bijvoorbeeld constructeurs, financiers en fabrikanten) automatisch kunnen worden geanalyseerd, opgeslagen, uitgewisseld en gepubliceerd in Building or Materiële paspoorten. Daar waar er vooral sprake is van een lineaire economie waarin gestreefd wordt naar een circulaire economie, worden natuurlijke hulpbronnen sneller uitgeput dan dat de aarde deze kan herstellen.

De circulaire economie beschouwt producten aan het eind van hun levensduur niet als afval, maar als bron van grondstoffen die opnieuw gebruikt kunnen worden. Het economisch model, de biologische cyclus en de technische cyclus zijn omschreven door de Ellen MacArthur Foundation (zie figuur 2). Materialen en producten worden na gebruik teruggebracht via één van deze cycli. Dit voorkomt het storten of de verbranding van materialen en producten, stimuleert hergebruik en creëert waarde.

Figuur 2: weergave biologische en technische kringloop in het economische systeem



Bron: Ellen MacArthur Foundation, 2012

Daarnaast verschuift binnen de circulaire economie het bezit van goederen naar het gebruik van goederen. Deze trend wordt geduid als: van bezit naar gebruik en 'Product as a Service', afgekort PaaS. Het combineren van een fysiek product met een servicecomponent vormt de basis voor PaaS (Spoelder, 2021). Het in eigendom hebben van en de verantwoordelijkheid hebben voor een product blijven bij de eigenaar. Besparing van kosten, spreiding van kosten en flexibiliteit zijn de voordelen voor de afnemende partij. De besparing voor de afnemende partij kan worden besteed aan de corebusiness. De kosten voor de afnemende partij beperken zich tot (periodieke) vergoedingen. Barrières zijn zaken als het eigendomsrecht, contractmanagement en risico's van wederzijdse afhankelijkheid (Spoelder, 2021). Voorbeelden van PaaS in de bouw zijn onder meer liften (M-Use van Mitsubishi), gevels (Alkondor Hengelo B.V.), WKO's en verlichting (Philips).

Gezien het feit dat circulariteit en duurzaamheid nauw met elkaar verbonden zijn, wordt voor het definiëren van een circulair kantoorgebouw ook onderzoek gedaan naar de definitie van duurzaamheid.

2.2 Wat is duurzaamheid?

De commissie van Brundtland (1987) heeft het begrip duurzaamheid gedefinieerd. Deze definitie is gericht op een duurzame ontwikkeling en luidt als volgt:

“Een ontwikkeling die voorziet in de behoefte van de huidige generatie zonder daarmee voor de toekomstige generaties de mogelijkheden in gevaar te brengen om ook in hun behoeften te voorzien” (Brundtland, 1987).

De RICS wereldwijde taxatiestandaarden 2017 vermelden het volgende: onder duurzaamheid wordt in het kader van deze standaarden verstaan: het rekening houden met zaken zoals (maar niet beperkt tot) het milieu en klimaatverandering, gezondheid en welzijn, die van invloed zijn of kunnen zijn op de taxatie van een object en maatschappelijk verantwoord ondernemen. In algemene termen is het een wens om activiteiten uit te voeren zonder hulpbronnen uit te putten of schadelijke gevolgen te veroorzaken. (Opmerking: Er is geen algemeen erkende en wereldwijd gehanteerde definitie van ‘duurzaamheid’ en daarom moeten leden voorzichtigheid betrachten bij het gebruik van de term zonder nadere toelichting (RICS, 2017).

Frej (2005) definieert duurzaam vastgoed in het boek *Green Office Buildings* als volgt:

“Een duurzaam of groen gebouw is een uitkomst van een ontwerp dat gericht is op het vergroten van de efficiency van het gebruik van de hulpmiddelen energie, water en overige grondstoffen, terwijl de impact van het gebouw op het welzijn en de omgeving, gedurende de volledige levenscyclus van het gebouw wordt geminimaliseerd’

De definitie van IVBN (2009) voor duurzaam vastgoed is als volgt:

“Duurzaamheid betekent vanuit de optiek van vastgoedbeleggers het op een verantwoorde manier samenbrengen van de zorg voor het milieu, lange levensduur, huurderstevredenheid en waardeontwikkeling”.

2.3 Wat is circulaire economie?

Het economische model van de circulaire economie legt de focus op bedrijfsmodellen en technieken om materialen en resources zo lang als mogelijk is, het liefst eeuwig, in een gesloten cycli te houden. De circulaire economie is gebaseerd op een concept dat een economie met gesloten (materialen)kringlopen beschrijft. Door de toenemende vraag naar natuurlijke hulpbronnen in het huidige lineaire economische systeem wordt het sluiten van (materiaal)kringlopen gezien als de oplossing voor de sociale, economische en milieuproblemen die dit systeem met zich meebrengt. Het circulaire economie-concept is een vervolg op eerder duurzaamheidsconcepten zoals ‘people, planet, profit’ (Elkington, 1994), ‘Cradle to Cradle’ (McDonough & Braungart, 2002) en de ‘Performance Economy’ (Stahel, 2010). Onder meer deze duurzaamheidsconcepten dienen als basis voor het circulaire economie-concept. Door de publicatie van diverse artikelen over de (economische) kansen van een circulaire economie door de Ellen MacArthur Foundation (Ellen MacArthur Foundation, 2012, 2013, 2014, 2015), kreeg het concept veel aandacht van overheden, bedrijven, wetenschappers en andere organisaties.

De Ellen MacArthur Foundation definieert circulaire economie als volgt:

“A circular economy is an industrial system that is restorative or regenerative by intention and design. It replaces the en-of-life concept with restoration, shifts toward the use of renewable energy, eliminates the use of toxic chemicals, which impair reuse and return to the biosphere, and aims for the elimination of waste through the superior design of materials, products, systems and business models””. (Ellen MacArthur Foundation, 2013).

In ‘Rijksbreed programma Circulaire Economie’ (Rijksoverheid, 2016) is een rijksbrede visie opgesteld voor het werken aan een circulaire economie en volgens bijbehorende ambities is in 2050 de Nederlandse Economie volledig circulair. In het programma zijn vijf sectoren aangewezen waarin veel winst valt te behalen door middel van een circulaire economie: bouw, maakindustrie, consumentengoederen, kunststoffen en biomassa en voedsel. Het Transitieteam Circulaire Bouweconomie is verantwoordelijk voor de uitvoering van het plan met als einddoel een volledig circulaire bouweconomie in 2050 (Nelissen, 2019).

Om de voornoemde te behalen winst inzichtelijk en monetair te maken, zijn circulaire verdienmodellen benodigd. In de volgende paragraaf worden deze modellen beschreven en worden verbanden met vastgoed gelegd.

2.4 Wat zijn circulaire verdienmodellen?

De grondgedachte van hoe een organisatie waarde creëert, levert en behoudt, is terug te vinden in een bedrijfsmodel. De wijze waarop waarde wordt gegenereerd, wordt inzichtelijk gemaakt door het verdienmodel bestaande uit opbrengsten- en kostenstructuur (Osterwalder, 2009). Een product in een circulair bedrijfsmodel zal door hergebruik of recycling waarde blijven toevoegen, waar bij een product dat een consument heeft gebruikt in een lineair bedrijfsmodel na een relatief korte periode geen waarde meer toevoegt.

De ABN AMRO Bank N.V. (ABN AMRO, 2017) omschrijft vijf circulaire verdienmodellen:

1. Circulaire inputs: creatie van circulaire grondstoffen;
2. Product-dienstensystemen: van eigenaar naar huurder;
3. Levensduurverlenging: niet weggooien maar repareren;
4. Deelplatforms: onderbenutting of overcapaciteit delen;
5. Waardeterugwinning: van afval naar waarde.

In de vastgoedwereld zijn Bouw & Vastgoed volgens dit onderzoek de afnemers van punten 1, 2 en 5, waarbij waardeterugwinning het verdienmodel is dat goed kan worden toegepast. Wanneer dit verdienmodel zal worden gehanteerd, hangt het succes van veel factoren af: de waarde van de grondstof, de kosten om deze terug te winnen en de substitutiemogelijkheden ervan.

2.5 Waardebepalende factoren binnen de circulaire economie

In deze paragraaf wordt beschreven hoe vanuit de circulaire economie en bijbehorende verdienmodellen het realiseren van waarde tot stand kan komen. Waardecreatie in de circulaire economie stoelt op een aantal principes (J. Jonker, 2018):

- 1 Grondstoffen en materialen zo zorgvuldig mogelijk en zo lang mogelijk ge- of hergebruiken waarbij afval grondstof is en hernieuwbaarheid van grondstoffen en materialen vooropstaat;
- 2 De dienst (de functionaliteit) vervangt het product, en daardoor houden producenten het eigendom én daarmee de verantwoordelijkheid voor én hebben daardoor alle belang in de ontwikkeling van de juiste grondstoffen en materialen voor producten gedurende hun levenscyclus;
- 3 De componenten waar een product (dus van een auto, huis of snelweg, plastic flesjes, telefoons et cetera) uit bestaat kunnen weer –en met gemak– uit elkaar gehaald en gebruikt worden als onderdeel, materiaal of grondstof.

Naar verwachting zal in de gebouwde omgeving de restwaarde van producten, materialen en componenten verhoogd worden door de circulaire economie. Vanuit deze gedachte zou gesteld kunnen worden dat het beter is om niet meer naar de waarde van een heel gebouw te kijken, maar naar elke laag afzonderlijk. De vraag die gesteld dient te worden, is of hiervoor ruimte is binnen de taxatiemethoden.

Met de kennis over wat circulaire economie inhoudt, welke verdienmodellen er zijn en wat de waardebepalende factoren zijn, zal het verband met kantoorgebouwen gelegd dienen te worden om te komen tot een definitie.

2.6 Kantoorgebouwen

Om de theorie uit de vorige paragraaf te vertalen naar een definitie van een circulair kantoorgebouw, wordt in deze paragraaf uiteengezet welke definities er in de literatuur aanwezig zijn en welke verbanden er gelegd kunnen worden tussen circulariteit en duurzaamheid.

Definitie gebouw: gebouwen zijn een verzameling van complexe entiteiten, opgebouwd uit verschillende materialen, producten en elementen die met elkaar zijn verbonden. De mate waarin deze verbindingen verbroken kunnen worden, zodat een object de functie kan behouden en hoogwaardig hergebruik realiseerbaar is, bepaalt de mate (graad) van losmaakbaarheid (Alba Concepts, 2019).

In de whitepaper Building Value wordt aangegeven dat circulaire constructie gaat over het optimaliseren van de levensduur en waarde van gebouwelementen, producten en materialen om de waarschijnlijkheid te vergroten van hun voortgezette gebruik na ontmanteling (Circle Economy, 2019).

In de Green Deal Circulaire Gebouwen wordt omschreven dat een circulair gebouw wordt ontworpen, ontwikkeld, beheerd en gebruikt volgens een systeem van de circulaire economie. Het verminderen van grondstofgebruik en maximalisering van hergebruik zijn centrale aspecten (Ministerie van Economische Zaken, 2015).

In A Framework for circular buildings wordt een circulair gebouw omschreven als (Circle Economy, 2018): een gebouw dat wordt ontwikkeld, gebruikt en hergebruikt zonder onnodige uitputting van hulpbronnen, milieuvervuiling en aantasting van ecosystemen. Het is op een economisch verantwoorde manier gebouwd en draagt bij aan het welzijn van mensen en andere bewoners van deze aarde. Hier en daar, nu en later. Technische elementen zijn demonteerbaar en herbruikbaar en biologische elementen kunnen ook weer in de biologische kringloop worden gebracht.

Om echter tot een circulair gebouw te komen, dient er ook circulair gebouwd te worden. Nelissen et al. (2018) definiëren circulair bouwen als volgt:

“Circulair bouwen betekent het ontwikkelen, gebruiken en hergebruiken van gebouwen, gebieden en infrastructuur, zonder natuurlijke hulpbronnen onnodig uit te putten, de leefomgeving te vervuilen en ecosystemen aan te tasten. Bouwen op een wijze die economisch en ecologisch verantwoord is en bijdraagt aan het welzijn van mens en dier. Hier en daar, nu en later” (Nelissen et al., 2018).

Definitie kantoor: ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is of te gebruiken is voor bureaugebonden activiteiten of ondersteunende activiteiten (Donkers, 2018).

2.7 Conclusie

Geconcludeerd kan worden dat er binnen de literatuur geen sprake is van een eenduidige definitie van een circulair kantoorgebouw. Om te komen tot een definitie is onder meer gekeken naar nationale en internationale ontwikkelingen op het gebied van regelgeving met betrekking tot kantoren. Daarnaast is gekeken naar de verbanden tussen circulariteit en duurzaamheid, de circulaire economie en verdienmodellen, waardebepalende factoren binnen de circulaire economie en tot slot naar de diverse definities van kantoorgebouwen en circulaire gebouwen in zijn algemeenheid.

Op basis van de beschikbare literatuur is in dit onderzoek het begrip circulair kantoorgebouw als volgt gedefinieerd:

“Een circulair kantoorgebouw is een ruimtelijke, zelfstandige eenheid waarvan de technische elementen bestaan uit gerecycled materiaal dat demonteerbaar en herbruikbaar is met als doel het optimaliseren van de levensduur en de waarde van gebouwelementen, het oogsten van materialen en het verminderen van grondstofgebruik. Het gebouw wordt grotendeels gebruikt voor bureaugebonden activiteiten “

Hoofdstuk 3 Het waarderen van circulaire kantoorgebouwen

In dit hoofdstuk wordt het theoretisch kader verder uitgewerkt. In het eerste deel van dit hoofdstuk worden de functie en de rol van de taxateur en de huidige stand van zaken ten aanzien van het waarderen van circulariteit uiteengezet. In het tweede deel van dit hoofdstuk wordt uiteengezet wat taxeren is en wat de belangrijkste parameters zijn. Vervolgens wordt onderzocht in hoeverre deze parameters van invloed zijn op circulariteit en hiermee dus ook gewaardeerd kan worden.

3.1 De taxateur

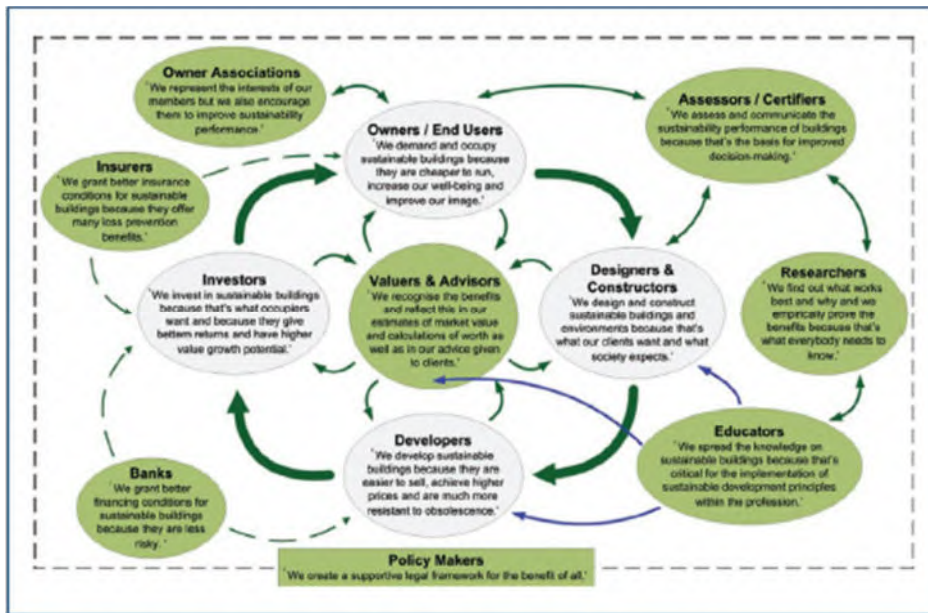
Een taxateur is een persoon die zijn beroep maakt van het schatten van waarden van objecten (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013). Om dit vak in Nederland te mogen uitoefenen, dient een taxateur te zijn ingeschreven in het Nederlands Register Vastgoed Taxateurs (NRVT). Het register kent de kamers Wonen, WOZ, BV, BV-Grootzakelijk en Landelijk Agrarisch Vastgoed. Internationaal gezien is het NRVT niet van toepassing en is de Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) een van de bekendste organisaties. De RICS is van origine een Engels instituut voor vastgoedprofessionals waarbij diverse disciplines zoals consultant, makelaars, vastgoedjuristen en vastgoedtaxateurs zijn aangesloten.

In *The Vicious Circle of Blame* (Cadman, 2000) stelt Cadman dat betrokken partijen in het vastgoedontwikkelingsproces elkaar de schuld geven van het niet of onvoldoende implementeren van duurzaamheid. Volgens Cadman (2000) is deze vicieuze cirkel alleen te doorbreken als een van de betrokken partijen hun verantwoordelijkheid nemen. Bij het implementeren van duurzaamheid en circulariteit kan gesteld worden dat taxateurs een prominente rol innemen.



Figuur 3: The Vicious Circle of Blame, Bron: Cadman, 2000

Het oorspronkelijke model van Cadman is aangepast door Hartenberger en Lorenz (2008) en uitgebreid door de onafhankelijke taxateur een centrale rol te geven. Door Hartenberger en Lorenz wordt gesteld dat wanneer duurzaamheid wordt erkend in de waarde van een vastgoedobject, de bereidheid tot het nemen van initiatief door de betrokken partijen uit het model van Cadman zal toenemen.



Figuur 4: Breaking the Vicious Circle of Blame, Bron: Hartenberger en Lorenz, 2008

Geconcludeerd kan worden dat de rol van de taxateur van grote invloed is op de bereidheid om te investeren in duurzaamheid en circulariteit door het erkennen en bevestigen van de meerwaarde. Maar hoe staat de taxatiebranche ervoor ten aanzien van circulariteit?

3.2 Huidige stand van zaken

De importantie van de rol van de taxateur is al bevestigd. De vraag of circulariteit reeds wordt gewaardeerd rest echter.

In 2020 heeft New Horizon in samenwerking met JLL de Worthy Taxatie gelanceerd. Dit model brengt materialen en grondstoffen van een gebouw in kaart en stelt dat de waarde van de geogste circulaire grondstoffen op 3% van de economische waarde kan worden ingeschat. De indicatieve waarde wordt bepaald op basis van de constructie, de gebouwschil, de installaties en het inbouwpakket. De waarden worden pas definitief vastgesteld wanneer het gebouw wordt aangemeld als donorgebouw. Van een marktwaardetaxatie of een aangepaste methodiek is echter geen sprake.

In 2017 heeft KPMG (KPMG, 2017) een casestudy uitgevoerd naar de waarde van de circulaire renovatie van de gebouwen Duiven en Bellevue van netwerkbedrijf Alliander. In deze casestudy werd onder circulair renoveren verstaan: "een renovatie waarbij het bestaande gebouw de grondstofbank is voor het nieuwe pand". Uitkomst van het onderzoek is dat er in totaal 119 miljoen euro aan maatschappelijke waarde is gecreëerd. Dit was met name het resultaat van de economische spin-off van investeringen in de gebouwen, een toename van de medewerkersproductiviteit door een groene en gezonde werkomgeving, een efficiënte wijze van hergebruik van materialen, de toepassing van circulaire ontwerpprincipes en de investering in netto energiepositieve gebouwen. Het gecreëerde kapitaal is monetair gemaakt op basis van financieel, menselijk, intellectueel, geproduceerd, natuurlijk en sociaal kapitaal. De voornaamste positieve impact (ongeveer 71 miljoen euro) wordt veroorzaakt door de verwachte verhoging van gezondheids- en productiviteitseffecten en de financiële ketenimpact in de bouw. De uitkomsten van de casestudy tonen aan dat circulair renoveren van vastgoed vanuit maatschappelijk perspectief loont. De invloed op de marktwaarde van de gebouwen is in deze casestudy niet onderzocht.

Recent heeft ING Real Estate Finance (ING Real Estate Finance, 2020) onderzoek gedaan naar circulariteit en vastgoedwaarderingsmethoden. Doel van het onderzoek is de integratie van circulariteit in een vastgoedwaarderingsmethode. Uitkomst van het onderzoek is dat de huidige waarderingsmethoden gebruikmaken van vergelijking, waarbij de initiële investering wordt beoordeeld en niet de totale levenscycluskosten (LCC). ING REF heeft met het onderzoek getracht aan te tonen dat het gebruik van

circulaire toepassingen wel een waarde heeft, namelijk een lagere LCC en een hogere beleggingswaarde. De aanbeveling is om bij de waardering van vastgoed ook de LCC te beoordelen en de waarde niet uitsluitend te baseren op marktprijzen. Over een toepassing in een van de bestaande taxatiemethoden wordt niet gesproken.

Het feit dat circulariteit niet wordt gewaardeerd, betekent niet dat de bestaande methodieken hiervoor geen ruimte bieden. Eerdere onderzoeken hebben aangetoond dat duurzaamheid zich wel laat waarderen met de huidige methodieken.

3.3. Waarderen en taxeren

In deze paragraaf wordt vanuit nationaal en internationaal perspectief beschreven wat een taxatie inhoudt, welke waardes er bestaan in de taxatieleer en welke waarde leidend is voor de praktijk.

Een taxatie is (naar het Latijnse 'taxere') een schatting van de waarde van een object door een taxateur (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013). Vanuit internationaal perspectief gezien, kennen instituten zoals de RICS en International Valuation Standards Council (IVSC) een eigen omschrijving van het begrip taxatie. De RICS omschrijft een taxatie als een advies over de waarde van een object of recht c.q. verplichting op een vermelde basis en op een vastgestelde datum (RICS, 2020). De IVCS omschrijft een taxatie als volgt: een "taxatie" verwijst naar de handeling of het proces van het schatten van de waarde van een actief of passief door toepassing van de International Valuations Standards (IVSC, 2020).

Onder een schatting wordt verstaan het kwantificeren (in geld) onder zekerheid. Als er in de praktijk sprake is van een taxatie, wordt bedoeld op het schriftelijk en gemotiveerd vastleggen van een schatting in een taxatierapport dat wordt ondertekend door een taxateur.

Waar er sprake is van een schatting van een waarde wordt volgens het Van Dale Groot Woordenboek der Nederlandse taal gesproken over: de betekenis die iets heeft als bezit of als ruilobject. Hieruit valt op te maken dat waarde niet verwijst naar een feit, maar naar een abstractie of opinie. De prijs is waarde vrij, maar bij waarde speelt de betekenis voor het subject (een persoon) een grote rol; dit staat los van wat er voor een object is of zal worden betaald.

In de dagelijkse praktijk bestaat veel verwarring over de diverse begrippen die op waarde betrekking hebben. De volgende begrippen nemen in dit licht een belangrijke plaats in binnen de taxatieleer:

- Prijs;
- Value;
- Worth;
- Kosten.

In het geval van prijs is er sprake van een concreet bedrag dat wordt gevraagd, betaald of geboden voor een object. Deze prijs kan daarom verwijzen naar een gerealiseerd bedrag of een beoogd bedrag. De prijs is 'waarde vrij' doordat de beoogde of gerealiseerde prijs een feitelijke, een concrete en niet een theoretische, abstracte of voorwaardelijke transactie is. In het geval van een vraag-, bied-, of transactieprijs is er sprake van een feit.

Binnen de taxatieleer worden twee waardeconcepten onderscheiden:

- Het value-concept: door de mogelijkheid om een object te kunnen ruilen ontleent het waarde;
- Het worth-concept: door het bezitten van een object ontleent het individu hieraan waarde.

Als een subject een object bezit, ontleent de bezitter hieraan waarde. De Engelse term hiervoor is worth. In Nederland wordt deze waarde aangeduid als vermogenswaarde of beleggingswaarde. Als een object kan worden geruild, vertegenwoordigt dit een waarde. De Engelse term hiervoor is value. Nederland kent geen onderscheid tussen de waardeconcepten value en worth. Deze waarde wordt aangeduid met verkoopwaarde, verkeerswaarde of marktwaarde. In taxatieland wordt de marktwaarde geprefereerd, omdat deze aansluit bij internationale standaarden en definities. Marktconformiteit is binnen het value-concept het leidende

waarderingsbeginsel. Het worth-concept is intern gericht; het is afhankelijk van de gebruiker/bezitter en van de vraag welke plaats het object in zijn of haar vermogen inneemt. Marktconformiteit speelt hierin in mindere mate een rol. Het value-concept is extern gericht; het is niet de vraag wat de huidige eigenaar doet of kan doen met het object, maar het gaat om de vraag wat de potentiële koper of gebruiker met het vastgoed beoogt en wat hij bereid is hiervoor te betalen.

Bij het waarderen van vastgoed geeft de taxateur een onafhankelijk waardeoordeel. De meest gebruikte grondslag hiervoor is de marktwaarde (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013).

De marktwaarde wordt door de EVS (2016) gedefinieerd als:

“het geschatte bedrag waartegen vastgoed zou worden overgedragen op de waardepeildatum tussen een bereidwillige koper en een bereidwillige verkoper in een zakelijke transactie, na behoorlijke marketing en waarbij de partijen zouden hebben gehandeld met kennis van zaken, prudent en niet onder dwang”.

Vanuit het begrip waarde zal de relatie gelegd moeten worden met de beschreven methodieken en de belangrijkste parameters die van invloed zijn op de bepaling hiervan. Vervolgens zal bekeken moeten worden in hoeverre deze parameters van invloed zijn op circulariteit en hiermee circulariteit dus ook gewaardeerd kan worden.

3.4 Taxatiebenaderingen en waarderingmethodieken vastgoed

Door middel van diverse benaderingen en methodieken kan de marktwaarde door een taxateur worden vastgesteld. Er zijn drie taxatiebenaderingen, te weten de comparatieve benadering, de inkomstenbenadering en de kostenbenadering. Elke taxatiebenadering kent haar eigen methodieken en gedeelten en eigen parameters voor de vaststelling van de marktwaarde. In het volgende hoofdstuk wordt het onderzoek naar de parameters die van invloed zijn op circulariteit en het verband tussen de parameters uit hoofdstuk 3 en 4 uiteengezet.

Comparatieve benadering

De comparatieve benadering is een methodiek die een indicatie geeft van de waarde. Dit gebeurt door het te taxeren object te vergelijken met identieke of vergelijkbare objecten waarvan prijsinformatie beschikbaar is (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013). Bij deze methodiek kan er gebruikgemaakt worden van de direct vergelijkende methode en de indirect vergelijkende methode met modellen. In geval van de indirect vergelijkende methode wordt het te taxeren object vergeleken met soortgelijke objecten.

Bij de methode van directe vergelijking is er sprake van een geautomatiseerde, uitgebreide versie van de direct vergelijkende methode (Peter van Gool, 2013).

Onder de comparatieve benadering vallen de volgende methodieken:

- De vergelijkingsmethode;
- De regressiemethode.

Inkomstenbenadering

De inkomstenbenadering is een methodiek die de (geld)inkomsten en (geld)uitgaven van het te taxeren vastgoed beschouwt, waarmee vervolgens de waarde wordt geschat door kapitalisatie van de inkomsten- of geldstroom van een bepaald jaar of door discontering van toekomstige inkomsten- of geldstromen van toekomstige jaren. Dit houdt kort in dat door middel van kapitaliseren of disconteren van geldinkomsten deze worden vertaald in een waarde (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013).

Onder de inkomstenbenadering vallen de volgende methodieken:

- De kapitalisatiemethode;
- De discounted cash flow-methode;
- De draagkrachthuurmethode;

- Gross operating profit-methode;
- Residuelewaardemethode.

Kostenbenadering

De kostenbenadering is een methodiek die kan worden gehanteerd voor objecten gelegen in markten waar er sprake is van weinig of geen transacties van vergelijkbaar vastgoed om een comparatieve benadering te rechtvaardigen (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013). Dit geldt ook voor specifiek of uniek vastgoed (fysiek of functioneel), waarvoor geen markt bestaat. In voornoemde gevallen kan een taxateur alleen de kostenbenadering toepassen.

Onder de kostenbenadering vallen de volgende methodieken:

- De (gecorrigeerde) vervangingswaardemethode;
- Calculatietechnieken voor de bruto vervangingswaarde van de opstal.

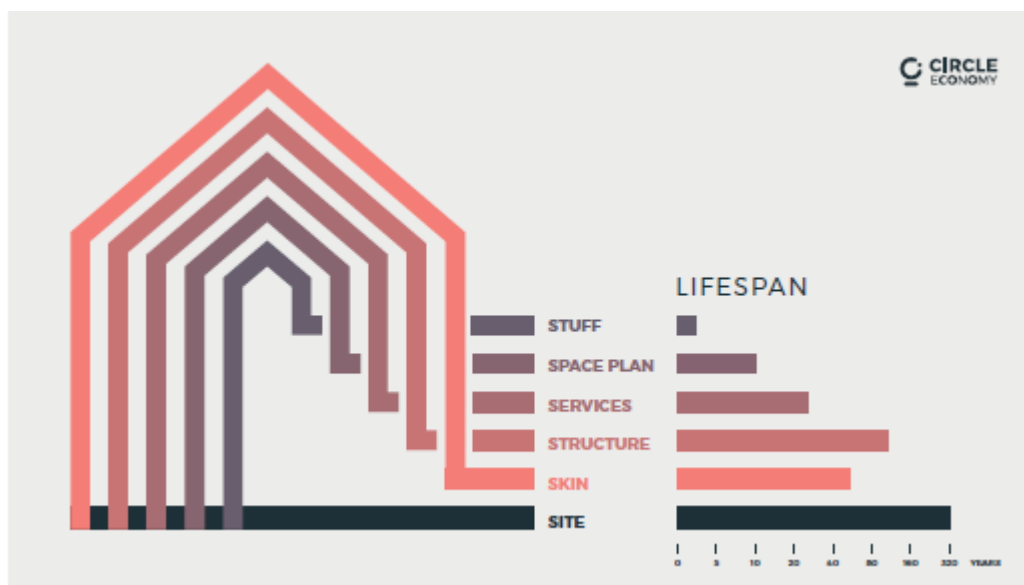
De vervangingswaarde bestaat uit drie componenten, te weten grond, opstal en correcties wegens veroudering, en sluit aan op het substitutieprincipe. De koper is niet bereid om een hoger bedrag te betalen dan de kosten van een substituuut. Dit houdt in dat de prijs van een bestaand gebouw niet hoger is dan het bedrag van aankoopkosten plus een normale winstoverslag met een vergelijkbaar vastgoedobject. Als er geen sprake is van nieuwbouw, zal door de taxateur gecorrigeerd worden voor de bijbehorende waardevermindering.

De vervangingswaardemethode veronderstelt dat de noodzakelijke investering gerealiseerd kan worden door de verwerving van grond met dezelfde locatiewaardes waarop een voor de eigenaar in economisch opzicht vergelijkbaar gebouw gesticht wordt (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013). Van Arnhem stelt dat marktwaarde en kosten in theorie en praktijk weinig met elkaar te maken hebben. De waarde van een object fluctueert in de tijd en wordt bepaald door de contante waarde van de toekomstige kasstromen. De investering is economisch van geen betekenis wanneer deze eenmaal gedaan is. Interessant is dat wordt gesteld dat marktprijzen en vervangingskosten naar elkaar toe moeten groeien op de lange termijn.

Belangrijk onderdeel van de vervangingswaardemethode is de restwaarde. De methode gaat ervan uit dat het einde wordt bepaald door economische of door technische omstandigheden. Van Arnhem (2013) stelt dat dat de waarde van een vastgoedobject in de eindsituatie gelijk is aan de kosten verminderd met de kosten die gemaakt moeten worden om de grond weer geschikt te maken voor een alternatief gebruik. Denk hierbij onder meer aan sloopkosten.

In het licht van de huidige visie van het oogsten van grondstoffen, wijkt de traditionele wijze van kijken naar een gebouw sterk af van de opkomende circulaire economie en bouw. Gesteld kan worden dat de eindwaarde gelijk is aan de grondwaarde in combinatie met de waarde van de te oogsten, nog aanwezige grondstoffen. Wanneer dit wordt doorvertaald naar de parameters binnen een taxatie, sluit dit aan op de restwaarde. Waar de traditionele taxatieleer denkt in kosten ten aanzien restproducten, kijkt de circulaire economie juist naar de waarde van deze te oogsten restproducten.

Als product kan een gebouw worden gezien als een samenstelling van lagen: elke laag heeft een andere functie, subset van elementen, producten en materialen. De aanwezigheid van circulaire constructies verhoogt de residuele waarde van materialen, producten en elementen.



Figuur 5: (Whitepaper Building Value)

Van Arnhem (2013) stelt dat voor kantoorgebouwen de meest gehanteerde methodes de kapitalisatiemethode en de DCF-methode zijn, in combinatie met de comparatieve methode. Dit komt doordat er sprake is van veel transacties van vergelijkbaar vastgoed en de comparatieve benadering hierdoor gebruikt kan worden. In de basis valt de kostenbenadering dan ook af voor de vaststelling van de marktwaarde, ondanks dat deze methodiek kijkt naar elementen en levensduren van de diverse onderdelen van een gebouw.

Gezien het feit dat de kapitalisatie en DCF-methode in combinatie met de comparatieve methode de best bruikbare methodes zijn, zullen deze worden onderzocht. Er zal worden bekeken wat ze inhouden, wat de belangrijkste parameters zijn en welke voor- en nadelen de methoden kennen.

Kapitalisatiemethode

De kapitalisatiemethode is opgesplitst in de BAR- en de NAR-methode. Met de BAR-methode wordt de waarde van een vastgoedobject berekend door de bruto huuropbrengst te kapitaliseren met een bruto aanvangsrendement (BAR). Met de NAR-methode wordt hetzelfde gedaan, alleen dan op basis van de netto huuropbrengst en een netto aanvangsrendement. Met de NAR-methode wordt de waarde ook gecorrigeerd op kapitaalcorrecties (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013).

Discounted cash flowmethode

De DCF-methode houdt rekening met de tijdswaarde van geld. Dit komt tot stand door toekomstige geldstromen te verdisconteren tegen een gemiddelde vermogensvoet, de disconteringsvoet. Bij deze methodiek worden toekomstige geldstromen gebaseerd op een door de taxateur vastgestelde markthuurlaan de hand van de comparatieve methode. De eindwaarde van het te taxeren object wordt op basis van de gehanteerde exploitatie- of beschouwingsperiode berekend aan de hand van een exit yield. Bij de DCF-methode wordt gebruikgemaakt van een spreadsheet (doorgaans Excel) met toekomstige geldstromen. Hiervoor wordt doorgaans een exploitatie- of beschouwingsperiode van 10 jaar gehanteerd (Peter C. van Arnhem, *Taxatieleer vastgoed 1*, 2013).

Tabel 1 Formules BAR- NAR-methode en DCF-methode

Methode	Formule
BAR-methode	Huurprijs Waarde = ----- - Kosten koper BAR
NAR-methode	Huurprijs – exploitatiekosten Waarde = (----- - kapitaalcorrecties) – Kosten koper NAR
DCF-methode	Waarde op Kasstroom periode 1 Kasstroom periode 2 basis van DCF = ----- + ----- Ect. (1 + disconteringsvoet) ^1 (1 + disconteringsvoet) ^2

Zoals in bovenstaand overzicht is weergegeven, kennen alle methodieken diverse parameters die alle van invloed zijn op en leiden tot de marktwaarde.

3.5 Parameters

In de BAR/NAR-methode zijn met name de markthuur, exploitatie- en onderhoudslasten en rendementen, yields en vertrekkans/mutatiekosten de belangrijkste parameters. In het geval van de BAR-methode is er alleen de mogelijkheid om correcties te verwerken in de markthuur en het aanvangsrendement en niet in de exploitatielasten. Bij de NAR-methode kunnen correcties zowel in de markthuur, de exploitatielasten als in het aanvangsrendement worden verwerkt.

De DCF-methode is opgebouwd uit meer parameters als de BAR- of NAR-methode en kijkt in plaats van naar één moment naar een beschouwingsperiode waarbij er sprake is van toekomstige kasstromen.

Een van de belangrijkste parameters van de bovengenoemde taxatiemethodes voor kantoorgebouwen is de vast te stellen markthuur. De markthuur wordt door de EVS (2016) gedefinieerd als:

“het geschatte bedrag waarvoor een object, of ruimte binnen een object, op de taxatiedatum verhuurd zou kunnen worden tussen een bereidwillige verhuurder en een bereidwillige huurder op passende huurvoorwaarden in een marktconforme transactie, na behoorlijke marketing, waarbij de partijen geïnformeerd, zorgvuldig en zonder dwang hebben gehandeld”

De markt kent twee markthuren, te weten de bruto en netto markthuur. De brutohuur heeft betrekking op de huurbetaling van de huurder aan de verhuurder, inclusief eigenaarslasten (bijvoorbeeld onderhoud, beheer en exploitatielasten). De netto markthuur heeft betrekking op de bruto markthuur gecorrigeerd met voornoemde eigenaarslasten.

Bij het bepalen van de markthuur veronderstelt de taxateur een huurtransactie van het (gehele) object op de peildatum van de taxatie. De markthuur wordt bepaald met de vergelijkingsmethode. Dit houdt in dat verschillen in eigenschappen tussen vastgoedobjecten (getaxeerde en referentieobjecten) tot uitdrukking worden gebracht. Hierbij valt te denken aan oppervlakte, ligging en kwaliteit. In zowel de praktijk als de literatuur maakt de eigenschap circulariteit geen deel uit van de vergelijking, simpelweg doordat deze data ontbreekt (Peter C. van Arnhem, Taxatieleer vastgoed 1, 2013).

In het geval van de NAR en DCF wordt er gecorrigeerd voor exploitatielasten om te komen tot een netto markthuur. De exploitatielasten worden als volgt gedefinieerd:

“De exploitatielasten zijn de periodiek terugkerende uitgaven die aan een vastgoedobject gebonden zijn en die voor rekening komen van de eigenaar” (Peter C. van Arnhem, Taxatieleer vastgoed 1, 2013).

Voor taxaties op basis van de NAR-, BAR- en de DCF-methode wordt gebruikgemaakt van verschillende yields om vanuit een netto of bruto markthuur te komen tot een marktwaarde.

De yield BAR wordt als volgt gedefinieerd:

“De yield BAR (Y BAR) is het op het moment van verwerving geraamde bruto beleggingsresultaat, uitgedrukt in een percentage, dat gedurende het eerste jaar van exploitatie op een investering in een vastgoedobject is te behalen” (Peter C. van Arnhem, Taxatieleer vastgoed 1, 2013).

De yield NAR wordt als volgt gedefinieerd:

“De yield NAR (Y NAR) is het op het moment van verwerving geraamde netto beleggingsresultaat, uitgedrukt in een percentage, dat gedurende het eerste jaar van exploitatie op een investering in een vastgoedobject is te behalen” (Peter C. van Arnhem, Taxatieleer vastgoed 1, 2013).

De yield DCF wordt als volgt gedefinieerd:

“De yield DCF (Y DCF) is het op het moment van verwerving geraamde netto beleggingsresultaat, uitgedrukt in een percentage, dat gedurende de beschouwingsperiode op een investering in een vastgoedobject is te behalen” (Peter C. van Arnhem, Taxatieleer vastgoed 1, 2013).

De exit yield is een begrip waarmee het door de taxateur gehanteerde (aangenomen) bruto-marktrendement wordt aangeduid, zoals dat geldt voor het einde van de beschouwingsperiode van een DCF-berekening. Als einde van de beschouwingsperiode geldt het veronderstelde moment van dispositie van het betreffende vastgoedobject (ten Have, 2002). Deze eindwaarde is dan ook een belangrijke parameter binnen de DCF-methode.

De eindwaarde wordt door Ten Have (2002) als volgt gedefinieerd:

“Eindwaarde is het verwachte bedrag dat op de laatste dag van de beschouwde disconteringsperiode wordt overeengekomen voor een vastgoedobject tussen een willige verkoper en een willige koper, die op een gepaste afstand van elkaar staan, na een behoorlijke marketing en waarbij partijen met kennis, voorzichtigheid en zonder dwang handelen (ten Have, 2002)”

Binnen de DCF bestaan verschillende methodieken voor de berekening van de eindwaarde (Peter van Gool, 2013):

- Grond-opstalmethode;
- Waarde-ontwikkelingsmethode ofwel de indexatiemethode;
- Huidige waarde-methode;
- Exit yield-methode;
- Rendementswaarde-methode.

Ten Have stelt (2002) dat de kans dat de voorspelling van de eindwaarde correct zal zijn zo discutabel is, dat er een risicopremie in de eindwaarde dient te worden ingebouwd. Omdat de opbouw van de exit yield feitelijk gelijk is aan een BAR, zou volgens Ten Have (2002) een opslag op de BAR gehanteerd dienen te worden, waarbij een relatieve opslag de voorkeur heeft boven een absolute opslag.

De laatste belangrijke paramaters zijn de vertrekans en mutatiekosten.

De vetrekans van een huidige huurder of toekomstig huurder wordt uitgedrukt in een percentage. Het percentage dat door de taxateur wordt ingeschat, vertegenwoordigt de kans dat een huurder een huurcontract verlengd of beëindigt per expiratedatum.

De huurdermutatiekosten hebben betrekking op kosten van herinrichting van het vastgoedobject nadat een huurder vertrokken is (Peter C. van Arnhem, Taxatieleer vastgoed 1, 2013; Peter C. van Arnhem, Taxatieleer vastgoed 1, 2013). Bij mutatiekosten dient de ruimte weer geschikt gemaakt te worden voor wederverhuur. Onder deze kosten met dezelfde bedoeling vallen hieronder, bijvoorbeeld een investeringsbijdrage aan de huurder.

Zoals valt op te maken uit bovenstaande paragrafen, kent elk van de drie methoden haar eigen parameters als gezamenlijke parameters. Belangrijk is om te onderzoeken welke parameters binnen circulariteit van invloed zijn en of er sprake is van verbanden.

3.7 Parameters van invloed op circulariteit

Uit literatuuronderzoek blijkt dat er diverse opvattingen zijn met betrekking tot de belangrijke parameters van circulariteit.

De Ellen MacArthur Foundation stelt: "Een circulaire economie is een industrieel systeem dat herstellend of regeneratief is door intentie en ontwerp" (Ellen MacArthur Foundation, 2013). Speerpunten zijn hergebruik van materialen en beperken van afval door het superieure ontwerp van materialen, producten, systemen en modellen.

De mate waarin een gebouw bestaat uit gerecycled, hergebruikt of geherfabriceerd materiaal is volgens de Technical Working Group voor de Europese Commissie de doorslaggevende parameter om te spreken van een circulair gebouw. En daarnaast ook de mate waarin het sloopmateriaal voorbereid is voor hergebruik of recycling (Platform on sustainable finance, 2021).

In het rapport Alles van waarde (ABN AMRO, 2017) wordt ten aanzien van bouw en vastgoed gesteld dat de verdienmodellen onder meer zit in circulaire inputs (creëren van circulaire grondstoffen) en waardeterugwinning (van afval naar waarde).

Een gemene deler in bovenstaande opvattingen is het hergebruik van materialen en grondstoffen en het beperken van afval.

In het kader van de Transitieagenda Circulaire Bouweconomie zijn nieuwe principes geïntroduceerd in de bouwsector waar marktpartijen beperkt ervaring mee hebben opgedaan. Een van deze principes is losmaakbaar of demontabel bouwen, wat een belangrijke plek heeft gekregen binnen het principe circulair bouwen (Alba Concepts, 2019). In relatie tot een gebouw, dienen materialen te worden geoogst. Als producten onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn, is het oogsten niet mogelijk waardoor slopen de enige optie is. Hoe meer losmaakbaar een gebouw is, hoe gemakkelijker het is om producten te oogsten en des te vanzelfsprekender dit is. Daarom ligt losmaakbaarheid ten grondslag aan het mogelijk maken van een circulaire bouweconomie. Hieruit blijkt dat losmaakbaarheid geen doel is, maar een middel om hergebruik mogelijk te maken. Door het kwantificeren van de onderdelen krijgt circulariteit een waarde. Het ontwerp van gebouwen heeft de meeste invloed op losmaakbaarheid. Het ontwikkelen van een circulair gebouw dient te worden gewaarborgd op procesmatig en financieel gebied.

De financiële haalbaarheid van circulaire gebouwen ligt zowel in de ontwikkeling van een losmaakbaar gebouw als in de uitvoering van de demontage aan het einde van de levensduur. Deze zaken beïnvloeden de keuze voor demontage in plaats van sloop. Dit betekent dat de restwaarde van een object de demontagekosten dient te dekken en dat het hergebruiken van het object niet duurder mag zijn dan een vergelijkbaar 100% nieuw ('virgin') materiaal (Alba Concepts, 2019).



Figuur 12: Losmaakbaarheid gedurende het gehele gebouw ontwikkel- en demontageproces.

Figuur 6: Losmaakbaarheid gedurende het gehele gebouw ontwikkel- en demontageproces.

Vanuit de gedachte van de losmaakbaarheid en het oogsten van materialen, kan de restwaarde worden toegevoegd aan de eerder uit onderzoek gevonden belangrijke parameters met betrekking tot circulariteit; hergebruik van materialen en grondstoffen en het beperken van afval.

Zoals eerder onderzocht zijn de belangrijkste parameters binnen de gebruikelijke methodieken voor kantoorruimten onder meer de markthuur, exploitatie- en onderhoudslasten, rendementen, yields (BAR, NAR en DCF), exit yields, eindwaarden en vertrekkans/mutatiekosten.

Voor het grootste deel van de bovengenoemde parameters geldt dat deze tot stand komen op basis van vergelijking en kan gesteld worden dat er geen relatie is met de belangrijkste parameters van circulariteit. Het voornaamste probleem van voornoemde parameters is dat er geen transactie van circulaire kantoorgebouwen heeft plaatsgevonden, waar op basis van de vergelijkende methode een markthuur, rendement, disconteringsvoet of yields kan worden vastgesteld.

De circulaire economie is ontworpen om de levensduur van producten zo veel mogelijk te verlengen tegen de hoogste waarde. Dit is ook de voornaamste conclusie van het onderzoek van ING, waarbij gesteld is dat de waarde van circulariteit met name wordt gereflecteerd in lagere levenscycluskosten (LCC). Ten aanzien van deze levensduur kan mogelijk een relatie gelegd worden met de parameters exploitatielasten en de eindwaarde. Echter blijkt uit de literatuur dat een van de voornaamste nadelen van de DCF het vaststellen van de eindwaarde betreft. Daarnaast is de kans dat de voorspelling correct zal zijn zo discutabel dat een risicopremie in de eindwaarde dient te worden ingebouwd (ten Have, 2002). Gezien het feit circulariteit binnen het vastgoed relatief nieuw is, bestaat er geen concreet bewijs waaruit blijkt dat het toepassen van circulaire technieken een positieve invloed heeft op de exploitatielasten van een kantoorgebouw.

Ondanks dat er tussen enkele parameters van circulariteit en de bestaande taxatiemethodieken een relatie lijkt te zijn, is deze relatie vooralsnog zeer beperkt. Het waarden van circulariteit, met de huidige geschikte methodieken voor kantoorgebouwen, lijkt hierdoor niet mogelijk. Als het kwantificeren van de waarde niet mogelijk is, ontstaat de vraag welke gedragingen en motieven leidend zijn bij de keuze om circulair te bouwen.

3.8 Behavioral finance

Het uitgangspunt in de neoklassieke markttheorie is dat markten volledig zijn geïnformeerd en actoren rationeel handelen. De markten zijn efficiënt en gebaseerd op risicoaversie en nutsmaximalisatie. De anomalieën komen voort uit fouten in de modellen (Prast, 2003). Steeds vaker blijkt dat een aantal verschijnselen, anomalieën, niet of moeilijk verklaard kunnen worden op basis van de uitgangspunten van de neoklassieke markttheorie. Het handelen van mensen is veelal niet rationeel en laat zich leiden door allerlei beredeneerbare motieven (Raaijmakers, 2006). Deze motieven zullen worden onderzocht in het praktijkonderzoek.

De Amerikaanse psychologen Daniel Kahneman en Amos Tversky hebben in de jaren 70 van de vorige eeuw empirisch onderzoek verricht naar heuristiek (patronen) en biases (Hoogervorst, 2017). Hierin is onderzocht hoe mensen oordelen en beslissen in situaties van onzekerheid en er werd geconstateerd dat mensen meestal over onvoldoende informatie beschikken. Uitkomst van het onderzoek was dat met heuristieken op een eenvoudige manier oplossingen werden gevonden voor de voorgelegde problemen. De problemen werden niet op een logische en statisch correcte wijze opgelost. In de loop der tijd is er een nieuwe stroming ontstaan omdat de oplossing niet per se in de verbetering van de neoklassieke modellen gezocht moest worden. De stroming die ontstond is behavioral finance.

Behavioral finance kan worden omschreven als een combinatie van economische theorie en psychologie. Behavioral finance analyseert het gedrag van investeerders met als doel dit gedrag te verklaren met betrekking tot hun financiën en de financiële markten. Door traditionele wetenschap of theorieën te voorzien van psychologische invloeden, wordt een realistischer beeld geschilderd. Door het toepassen van 'biases' (psychologische denkfouten, vooroordelen of bepaalde veronderstellingen) worden traditionele economische theorieën bijgesteld. De traditionele economische theorieën gaan er van uit dat de financiële markten een

rationeel verloop laten zien en alle informatie al in de koersen of prijzen op de markt zijn verwerkt. Ook gaan deze theorieën ervan uit dat investeerders zich louter laten lijden door objectieve, nuttige informatie of cijfers, dat zij deze op de juiste manier kunnen interpreteren en dat zij volkomen rationeel handelen. Bovendien hebben investeerders geen last van vooroordelen of psychologische denkfouten en zij beschikken over een ijzersterke zelfbeheersing.

Door het bestuderen van de theorie van behavioral finance kan inzicht worden verkregen in het gedrag van eigenaar/gebruikers en ontwikkelaar/beleggers en de invloed die dit gedrag heeft op de keuzes die worden gemaakt met betrekking tot circulair bouwen. Mogelijk kan vanuit de theorie worden verklaard waarom bepaalde keuzen zijn of worden gemaakt, terwijl deze niet te waarderen zijn middels de bestaande taxatiemethodieken.

Een belangrijk onderdeel van de theorie van behavioral finance zijn de 'irrationele gedragspatronen'. Deze patronen worden ook wel heuristieken genoemd. Raaijmakers (2006) omschrijft de volgende patronen:

- Overmoed van de mens;
- De mens is gericht op informatie die zijn opvattingen bevestigt, afwijkende informatie wordt genegeerd;
- Conservatisme: moeilijk om af te stappen van eenmaal ingenomen zienswijze;
- Anchoring: het oordeel wordt beïnvloed door een gepresenteerd referentiepunt;
- Availability bias: mensen laten zich bij de inschatting of een gebeurtenis zich zal voordoen te veel leiden door gebeurtenissen die vers in het geheugen liggen en door persoonlijke beleving;
- Herd behavior: kuddegedrag, het volgen van anderen en negeren van eigen informatie.

Aan bovenstaande patronen voegt Naber (2017) framing toe. Framing behoort tot de heuristiek van representativiteit waar ook anchoring, referentieniveaus en verliesaversie toe behoren. Doordat de context op een bepaalde keuze wordt ingekaderd, leidt framing tot een keuzeverandering. Het oordeel wordt beïnvloed door uiterlijk, imago en omschrijving (Naber, 2017).

Bovenstaande patronen tonen aan dat het gedrag van de mens doorgaans niet rationeel verklaarbaar is. Dit staat haaks op wat de neoklassieke theorieën beweren.

Waar gebleken is dat de waarde of toegevoegde waarde van circulariteit niet is te waarderen met de huidige methodieken, kan een investeerder zich dus niet laten lijden door objectieve, nuttige informatie of cijfers. Er is dus geen sprake van volkomen rationeel handelen. Waarom is er dan wel de bereidheid om te investeren in circulaire toepassingen en wat zijn de leidende motieven en patronen?

3.9 Conclusie

Geconcludeerd kan worden dat er op dit moment beperkte kennis is van de waardering van circulariteit, maar wel is duidelijk dat de taxateur een belangrijke rol speelt bij het implementeren van zaken als duurzaamheid en circulariteit. Ondanks dat er beperkte kennis is van de waardering van circulariteit, wordt wel steeds duidelijker dat circulariteit een prominente rol zal gaan spelen binnen het vastgoed en de Nederlandse samenleving. Ook is duidelijk dat circulariteit een waarde vertegenwoordigt en zorgt voor een actuele marktontwikkeling die van invloed zal zijn op de waardering en marktwaarden van kantoorgebouwen.

Van Arnhem (2013) stelt dat een mix van parameters essentieel is voor het vaststellen van de marktwaarden van kantoorgebouwen.

Om taxateurs ondersteuning te bieden bij het implementeren van circulariteit in taxaties, is er onderzocht wat circulariteit is, welke parameters van invloed zijn op circulariteit en of huidige methodieken geschikt zijn voor de waardering van circulariteit. Om te kunnen bepalen welke parameters en methodieken mogelijk geschikt zijn voor de waardering van circulaire kantoorgebouwen, zijn deze methodieken en parameters vanuit de literatuur geïdentificeerd. Binnen de bestaande methodieken zijn de belangrijkste parameters die volgens de literatuur gebruikt dienen te worden voor de taxatie van kantoorgebouwen:

- markthuur;

- exploitatie- en onderhoudslasten;
- rendementen;
- yields (BAR, NAR en DCF);
- exit yields;
- eindwaarden;
- vertrekkans/mutatiekosten.

De belangrijkste parameters van circulariteit zijn volgens de literatuur:

- hergebruik materialen en grondstoffen;
- beperken van afval;
- losmaakbaarheid;
- restwaarde.

Dit onderzoek toont aan dat de huidige methodieken niet toereikend zijn om de waarde van circulariteit te waarderen. Dit gezien het feit dat de parameters, die volgens die literatuur van invloed zijn op circulariteit, zeer beperkt deel uitmaken van de methodieken welke in de praktijk worden gebruikt voor de taxatie van kantoren.

In figuur 6 wordt het conceptueel model van dit onderzoek weergegeven. Dit figuur verbindt de literatuur met de operationalisering van het onderzoek. Dit onderzoek toetst welke parameters van invloed zijn en welke methodieken geschikt zijn voor het op waarde schatten van circulariteit. Het conceptueel model geeft inzicht in bestaande circulaire kantoorgebouwen en de parameters die niet terugkomen in de bestaande methodieken. Deze parameters zijn volgens ontwikkelaars en gebruikers van invloed op de keuze voor circulariteit.

CONCEPTUEELMODEL



Figuur 7: Conceptueel model

Vanuit het perspectief van de belegger zal de financiële haalbaarheid in beginsel doorslaggevend zijn om wel of niet over te gaan tot de bouw van een circulair kantoorgebouw. Een eigenaar/gebruiker kan daarentegen op basis van andere motieven als een direct of indirect rendement de keuze maken om een circulair kantoor te bouwen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan maatschappelijke waarde zoals bijvoorbeeld gezondheid en werkplezier.

Indien geconcludeerd kan worden dat de drijvende parameters ten aanzien van circulariteit niet terugkomen in de bestaande markttheorieën en methodieken en feitelijk dus niet op waarde geschat kunnen worden, ontstaat vanuit behavioral finance de volgende vraag:

Welke parameters en motieven zijn belangrijk voor marktpartijen en wat bepaald de keuze voor circulariteit?

Op basis van de conclusies uit het theoretisch kader ontstaat het beeld dat het gedrag van marktpartijen leidend is en in mindere mate de mogelijkheid of behoefte om circulariteit te kunnen uitdrukken in waarde. Via praktijkonderzoek zal achterhaald moeten worden welke parameters circulariteit kenmerken vanuit de praktijk. Ook zal moeten worden onderzocht waarom marktpartijen bepaalde keuzes maken. Het praktijkgedeelte van dit onderzoek bestaat daarom uit het afnemen van interviews onder marktpartijen die betrokken zijn of zijn geweest bij de ontwikkeling van een kantoorgebouw dat volgens de voor dit onderzoek gehanteerde definitie als circulair te beschouwen is. De resultaten van de interviews moeten inzicht geven in verbanden tussen de theorie en de praktijk of het ontbreken hiervan. Dit deel van het onderzoek zal vervolgens de basis moeten vormen voor het aanpassen van bestaande methodieken dan wel opzetten van een nieuwe methodiek.

Hoofdstuk 4 Onderzoek

In dit hoofdstuk wordt inzicht gegeven in de keuze van de casussen, de opzet en de methodologie van dit onderzoek. Zo wordt er voor elke deelvraag ingegaan op de onderzoeksstrategie, het ontwerp van het onderzoek, de dataverzameling en de analysemethode.

4.1 Onderzoeksstrategie

In dit onderzoek wordt onderzocht welke methodieken geschikt zijn voor de waardering van circulariteit, welke parameters hierop betrekking hebben en welke methodieken wel of niet geschikt zijn. Daarom staan de drijvende parameters en het op waarde schatten van circulariteit in dit onderzoek centraal.

Er is gekozen voor een kwalitatieve onderzoeksstrategie. In het eerste kwalitatieve deel van het onderzoek, het theoretisch kader, is onderzoek gedaan naar de bestaande literatuur, huidige methodieken en bijbehorende parameters en in hoeverre de huidige methodieken überhaupt geschikt zijn om circulariteit op waarde te schatten. Op basis van bestaande literatuur is geconcludeerd dat de huidige methodieken niet geschikt zijn voor de waardering van circulariteit. De resultaten van het theoretisch kader zijn gedeeltelijk gebruikt als input voor het opstellen van de interviewvragen. Daarnaast zijn er vragen geformuleerd die de waarom-vraag moeten beantwoorden en die het mede mogelijk maken om het gedrag van de respondenten analyseren.

In het tweede kwalitatieve deel is aan de hand van een database voor circulaire gebouwen onderzocht of er in Nederland kantoorgebouwen zijn die voldoen aan de in dit onderzoek gehanteerde definitie van een circulair kantoorgebouw. Een selectie van circulaire kantoorgebouwen is ook als input gebruikt voor de interviews. Doel van de interviews is inzicht krijgen in de belangrijkste parameters aangaande circulariteit, vanuit het perspectief van de respondenten, en ook inzicht te krijgen in de toegevoegde waarde hiervan voor deze groep.

Op basis van de geselecteerde casussen is nader kwalitatief onderzoek gedaan. In dit deel zijn semigestructureerde interviews afgenomen. Aan de hand van de geformuleerde interviewvragen is er onderzocht wat de drijvende parameters zijn, hoe het besluitproces tot stand komt, wat de motieven zijn en hoe de waarde van circulariteit door de respondenten wordt "gewaardeerd". Ook zullen de uitkomsten van de interviews antwoord moeten geven op de hoofdvraag: "Wat is de toegevoegde waarde van circulariteit?". Voor de interviews zijn de volgende vragen gebruikt:

1. Zou u iets kunnen vertellen over uw huidige functie binnen ... en uw rol in de besluitvorming om circulair te bouwen?
2. Uit het literatuuronderzoek blijkt dat er nog geen definitie en classificatie is van een circulair kantoorgebouw. Wat verstaat u onder een circulair kantoorgebouw?
3. Duurzaamheid en circulariteit worden vanuit de markt nogal eens gezien als marketingtool. Hoe kijkt u hiertegen aan?
4. Welke motieven lagen ten grondslag aan de keuze om circulair te bouwen?
5. Wat zijn volgens u de belangrijkste elementen binnen een circulair gebouw?
6. Hoe is de toekomstige restwaarde van materialen meegenomen in de keuze om circulair te bouwen?
7. Heeft de keuze voor circulair bouwen voordelen opgeleverd ten aanzien van de financiering?
8. Hoe uit het circulaire karakter van het gebouw zich in waarde voor de (toekomstige) gebruikers?
9. Zijn de gebruikers ook betrokken bij de besluitvorming om circulair te bouwen?
10. Is bij de besluitvorming omtrent circulair bouwen de verhoging van mede-werkerstevredenheid en gezondheid een motief geweest?

Gezien het feit dat niet alle kantoorgebouwen ten tijde van de interviews waren gerealiseerd, zijn de volgende twee vragen slechts aan een deel van de respondenten voorgelegd:

11. Heeft het circulaire karakter bijgedragen aan de medewerkers-productiviteit en gezondheid?

12. Wordt dit gemeten en wordt het ook monetair gemaakt?

4.2 Onderzoeksmethoden

In dit onderzoek wordt er gebruikgemaakt van verschillende onderzoeksmethoden. De deelvragen van dit onderzoek worden beantwoord door middel van een combinatie van literatuuronderzoek, deskresearch en fieldresearch. Tabel 2 geeft een verkort overzicht van de deelvragen uit dit onderzoek met bijbehorende onderzoeksstrategie en onderzoeksmethode. Onder deze tabel worden de verschillende onderzoeksmethodes per deelvraag toegelicht.

Deelvraag	Onderzoeksstrategie	Onderzoeksmethode
Op welke wijze kan een circulair kantoorgebouw worden gewaardeerd met de bestaande taxatiemethodieken?	Kwalitatief onderzoek	Deskresearch met secundaire bronnen
Welke parameters binnen deze methodieken zijn wel en welke zijn niet van invloed op circulariteit?	Kwalitatief onderzoek	Deskresearch met secundaire bronnen
Welke voorbeelden van circulaire kantoorgebouwen zijn er in Nederland?	Kwalitatief onderzoek	Deskresearch met secundaire bronnen
Wat zijn de kenmerken en eigenschappen van een circulair kantoorgebouw?	Kwalitatief onderzoek	Fieldresearch gecombineerd met interviews
Wat zijn in de huidige markt de motieven voor het kiezen voor een circulair kantoorgebouw?	Kwalitatief onderzoek	Fieldresearch gecombineerd met interviews

Tabel 5: deelvragen, onderzoeksstrategieën en methoden

Literatuuronderzoek: literatuuronderzoek betekent het opsporen van relevante informatie voor de opzet van het onderzoek, het definiëren van en operationaliseren van begrippen, het ontwikkelen van theorieën over relaties tussen onderzoek begrippen en het samenstellen van dataverzamelingsinstrumenten (Ben Baada, 2016).

Deskresearch: deskresearch spitst zich toe op het verzamelen van feitelijke data uit bestaande gegevens. Voor het onderzoek is gebruikgemaakt van interne gegevens en ook van externe gegevens. De informatie die door middel van dit deskresearch is verkregen, geldt als basis voor het theoretisch kader en interviews. Er is onder meer gebruikgemaakt van boeken, vakinhoudelijke whitepapers en internetartikelen (Ben Baada, 2016).

Fieldresearch: als de onderzoeksvraag niet beantwoord kan worden met de bestaande gegevens op basis van deskresearch, zal informatie verzameld moeten worden. Dit kan door middel van interviews of enquêtes. De uitkomsten hiervan dienen te worden geanalyseerd en geïnterpreteerd om hieruit een conclusie te kunnen trekken en de onderzoeksvraag te beantwoorden (Ben Baada, 2016).

In het eerste deel van dit onderzoek, het theoretisch kader, is door middel van kwalitatief onderzoek op basis van deskresearch met secundaire bronnen onderzoek gedaan naar circulariteit, duurzaamheid, kantoorgebouwen, taxatieleer en taxatiemethoden.

Het doel van deze deskresearch is om vast te stellen wat circulariteit is, welke taxatiemethodieken er zijn, wat de belangrijkste parameters zijn en of de waarde van circulariteit te waarderen is. De secundaire bronnen die voor de uitwerking van het theoretisch kader zijn gebruikt, bestaan grotendeels uit vak- en wetenschappelijke literatuur, whitepapers en publicaties op websites van organisaties die actief zijn op het gebied van circulariteit en of vastgoed. Met behulp van de verzamelde literatuur worden theorieën en modellen geanalyseerd om een conclusie te kunnen trekken ten aanzien van de theorie. Het resultaat geldt als vertrekpunt voor het praktijkdeel van dit onderzoek.

In het tweede deel van dit onderzoek wordt door middel van kwalitatief onderzoek, op basis van deskresearch met primaire bronnen, het praktijkonderzoek uitgevoerd. Het doel van deze deskresearch is het vaststellen van het aantal circulaire kantoorgebouwen in Nederland. De primaire bron voor de uitwerking van het praktijkonderzoek is de Colliers database voor circulaire commerciële gebouwen. De data uit de database zijn onder meer afkomstig van projectpagina's, stichtingskosten overzichten en architecten (websites). De gebouwen in deze database bestaan uit woningen, kantoorgebouwen, leisure-objecten, utiliteitsgebouwen en bedrijfsruimten die in uitingen als circulair worden bestempeld. Zoals eerder vastgesteld, is er geen eenduidige definitie van een circulair kantoorgebouw en zijn de casussen geselecteerd aan de hand van de voor dit onderzoek gehanteerde definitie van een circulair kantoorgebouw. De belangrijkste kenmerken zijn het gebruik van gerecycled materiaal, de demonteerbaarheid en hergebruik van materialen. Geen van de geselecteerde objecten voldoet hieraan.

De database bevat in totaal 8 gebouwen die, in overeenstemming met de gehanteerde definitie, als circulair kantoorgebouw beschouwd kunnen worden. Van de 8 kantoorgebouwen zijn er 6 betrokken in het praktijkonderzoek.

Het praktijkonderdeel van dit onderzoek wordt beantwoord middels interviews aan de hand van een zestal casussen, dit betreft een kwalitatief onderzoek op basis van fieldresearch gecombineerd met interviews. Om meer inzicht te krijgen in het besluitproces en de motieven voor de keuze voor circulair bouwen, zijn de volgende 6 casus-objecten geselecteerd:

1. Stads Kantoor Venlo
2. Triodos Bank Driebergen
3. Amstel Next Amsterdam Zuidoost
4. Bouwdeel D(emontabel) Delft
5. BioPartner 5 Oegstgeest
6. Plus Ultra Leiden

De interviews zullen worden afgenomen bij een zestal respondenten van de gekozen casussen en zijn semigestructureerd van aard. Voor deze methode is gekozen vanwege het feit dat bij semigestructureerde interviews respondenten de mogelijkheid hebben tot het inbrengen van hun eigen expertise. Bovendien is er ruimte om door te vragen.

De respondenten voor deze interviews zijn geselecteerd op basis van hun betrokkenheid en rol ten aanzien van het besluitproces over, van en voor de bouw van een circulair gebouw en op basis van hun betrokkenheid bij de realisatie ervan. Door de betrokkenheid bij het gehele proces zijn de respondenten in contact of in contact geweest met alle stakeholders, waardoor de uitkomsten van de interviews een uitgebreid inzicht zullen geven in motieven en drijfveren. Wel is er gekozen voor een mix aan respondenten, om het risico op te

veel eenduidige antwoorden te voorkomen. De respondenten zijn eigenaren, ontwikkelaars, een architect, beleggers en een financiële instelling.

Casus	Respondent	Functie
Stadskantoor Venlo	Michel Weijers	Projectleider
Triodos Bank	Ellen Wiewel	Programmamanager Nieuwe Huisvesting
Amstel Next	Robert Ciggaar	Director iOffices
Bouwdeel D(emontabel)	Menno Rubbens	Directeur/eigenaar cepezed
BioPartner 5	Thijs de Kleer	Directeur/Bestuurder
Plus Ultra	Johan van Gerven	Adjunct-directeur Acquisitie & Ontwikkeling

Tabel 6: overzicht respondenten

Om de interviews te kunnen analyseren, worden de interviews getranscribeerd, waarna de meest relevante en belangrijkste uitspraken worden gecodeerd. Bij coderen worden er codes toegewezen aan de antwoorden, zodat antwoorden met dezelfde codes kunnen worden samengevoegd tot één categorie. Daarna kunnen de uitkomsten/resultaten met elkaar en met de theorie worden vergeleken. Op basis van de resultaten worden vervolgens conclusies getrokken. De uitgeschreven interviews worden als bijlage aan het onderzoeksrapport toegevoegd.

Om de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek te vergroten, is het bij het doen van onderzoek erg belangrijk om maatregelen te treffen. In de volgende hoofdstukken wordt toegelicht welke maatregelen er zijn getroffen om de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek zo veel mogelijk te garanderen.

4.3. Betrouwbaarheid

Om de betrouwbaarheid van de uitkomsten uit het onderzoek te garanderen, zijn maatregelen getroffen. In dit onderzoek wordt gebruikgemaakt van betrouwbare literatuur en zijn alle interviews opgenomen, getranscribeerd en als bijlage ingevoegd. Voorafgaand aan de interviews met de respondenten heeft er een proefinterview plaatsgevonden om te bekijken of de geïnterviewde de vragen begrijpt. Voor het kwalitatieve en kwantitatieve deel van deze studie zijn casussen op een eenduidige manier uitgewerkt. Verder zijn er maatregelen getroffen om de betrouwbaarheid van de interviews te verhogen. Ten eerste is er alleen gebruikgemaakt van open vragen, zodat er geen mogelijkheid is voor sturing in de vraagstelling, ten tweede is er sprake van een gelijke setting en ten slotte zijn er neutrale bewoordingen gebruikt. Om de betrouwbaarheid van de interviews verder te verhogen, is er gekozen voor respondenten die betrokken zijn bij de besluitvorming ten aanzien van de keuze voor circulair bouwen en die verschillende achtergronden hebben, zoals eigenaar/gebruiker, architect, belegger/ontwikkelaar en een bank.

4.4 Validiteit

Voor het garanderen van de validiteit van het kwalitatief onderzoek is uitsluitend gebruikgemaakt van wetenschappelijk onderzoek.

De validiteit van het praktijkonderzoek wordt verhoogd doordat de database per kwartaal wordt geüpdatet, waardoor het aantal betrokken objecten in het onderzoek als actueel beschouwd kan worden. Momenteel bestaat de database uit 25 circulaire gebouwen waarvan 8 kantoorgebouwen. In totaal zijn 6 van de 8 kantoorgebouwen betrokken in de casestudy.

Ten aanzien van het kwalitatieve deel van het onderzoek wordt de validiteit gegarandeerd doordat eerst het literatuuronderzoek is afgerond. Hierdoor is beter te bepalen welke begrippen belangrijk zijn en kunnen aan de hand van deze begrippen vragen worden opgesteld.

Om binnen dit onderzoek de validiteit van het kwalitatieve deel te garanderen, zijn de interviews in het onderzoek afgenomen op een uniforme wijze. Aan de hand van een topiclijst met de belangrijkste onderwerpen en een vaste vragenlijst, zijn de interviews afgenomen.

Voor de interviews zijn vragen waarop sociaal-wenselijke antwoorden gegeven konden worden zoveel mogelijk vermeden door open vragen te stellen en te vragen naar concrete situaties (Ben Baada, 2016). Verder is er gekozen voor diversiteit in de respondenten ter vergroting van de validiteit.

Hoofdstuk 5 Analyse

In dit hoofdstuk worden de interviews geanalyseerd en worden de uitkomsten gekoppeld aan de literatuur uit het theoretisch kader.

5.1 Interviews

Aan de hand van de resultaten van het literatuuronderzoek zijn de vragen voor de interviews geformuleerd. De respondenten zijn geselecteerd op basis van hun rol met betrekking tot de ontwikkeling van de objecten die in de casussen zijn opgenomen. Deze rol heeft in het geval van de geselecteerde respondenten met name betrekking op de besluitvorming en keuzes die gemaakt zijn in het ontwikkelproces en de totstandkoming van de circulaire kantoorgebouwen.

Doel van de interviews is om de belangrijkste parameters aangaande circulariteit te achterhalen en te onderzoeken of er verbanden zijn met parameters en methodieken die in de literatuur worden beschreven. Als dit niet geval is, kunnen de gevonden parameters mogelijk aanzetten tot een aanpassing van bestaande methodieken of de conversatie openen voor het opzetten van een nieuwe methodologie.

Gezien het feit dat er binnen de literatuur geen eenduidige definitie van een circulair kantoorgebouw aanwezig is, is er voor dit onderzoek een definitie geformuleerd.

Voor dit onderzoek is de definitie als volgt: "Een circulair kantoorgebouw is een ruimtelijke, zelfstandige eenheid waarvan de technische elementen bestaan uit gerecycled materiaal dat demonteerbaar en herbruikbaar is. Doel hiervan is het optimaliseren van de levensduur en de waarde van gebouwelementen, het oogsten van materialen en het verminderen van grondstofgebruik. Het kantoorgebouw wordt grotendeels gebruikt voor bureaugebonden activiteiten".

Door het ontbreken van een eenduidige definitie van een circulair gebouw is het exacte aantal in Nederland niet te bepalen. Op basis van de literatuur is een definitie bepaald en zijn objecten geselecteerd die aan deze definitie voldoen. Recente gegevens duiden erop dat momenteel acht kantoorgebouwen in Nederland voldoen aan de definitie, waarvan er zes zijn geselecteerd als casus, te weten:

- Stadskantoor Venlo;
- Triodos Bank Driebergen;
- Bouwdeel D(emontabel)
- Amstel Next Amsterdam Zuidoost
- BioPartner Oegstgeest;
- Plus Ultra Leiden.

Om meer inzicht te krijgen in de kenmerken van een circulair kantoorgebouw vanuit de markt bezien, is ook aan de respondenten gevraagd wat voor hen een circulair kantoorgebouw inhoudt. Uit de interviews is gebleken dat hergebruik van materialen door de respondenten als belangrijkste eigenschap van een circulair gebouw wordt gezien. Vijf van de zes respondenten noemen dit als belangrijkste kenmerk. Verder heeft het praktijkonderzoek aangetoond dat flexibiliteit, duurzaamheid, alternatieve aanwendbaarheid en adaptiviteit door de respondenten als belangrijke kenmerken en eigenschappen worden gezien (bevonden door ongeveer 70% van de respondenten). Kenmerken als minder CO₂, lager energieverbruik, maatwerk en de levenscyclus worden door 50% van de respondenten genoemd als kenmerk en/of eigenschap. Eigenschappen en kenmerken zoals certificering (BREEAM, energielabels etc.), prettige werkomgeving, subsidies en bouwtijd scoren laag. Wanneer wordt gekeken naar tegenstellingen tussen eigenaar/gebruikers en ontwikkelaar/beleggers waar het gaat om eigenschappen, zit dit met name in energieverbruik, impact op het milieu en CO₂-uitstoot. Deze eigenschappen komen nadrukkelijk naar voren bij de eigenaar/gebruikers en minder bij de ontwikkelaar/belegger. Kenmerken die overal zeer beperkt genoemd worden, zijn een prettige werkomgeving, de certificering en de bouwtijd.

5.2 Literatuur versus interviews

Uit literatuuronderzoek is gebleken dat duurzaamheid en circulariteit gezien worden als trends en dat duurzaamheid en circulariteit mogelijk een negatief bijeffect kan hebben omdat marktpartijen het gebruiken voor greenwashing. Het volgen van de markt of trends sluit aan bij herd behaviour van de theorie van behavioral finance (BF) en greenwashing of framing (imago) vanuit vernoemde theorie. De respondenten zien dit echter anders. Geen van de respondenten ziet duurzaamheid en circulariteit als een marketingtool, beiden worden gezien als pure noodzaak. Hierbij is geen onderscheid tussen een eigenaar/gebruiker of een ontwikkelaar/belegger. Het breder belang en voorbeeldwerking zijn de voornaamste argumenten onder de respondenten. Hier komt al de intrinsieke motivatie van de respondenten naar voren. Deze motivatie heeft de grootste overeenkomst met de availability bias (persoonlijke beleving) vanuit de BF-theorie. Het is mogelijk dat er een relatie is tussen de intrinsieke motivatie en overmoed vanuit de BF-theorie. De interviews duiden er echter op dat er eerder sprake is van het inzien van de noodzaak om duurzaam en circulair te handelen.

Wanneer wordt gekeken naar de voornaamste motieven van de respondenten, blijkt dat persoonlijke drive en een duurzaamheidsambitie bij het grootste deel leidend zijn. Maatschappelijke verantwoordelijkheid, de Total Cost of Ownership (het toepassen van innovatie, kostenbesparing, afvalvermindering, CO₂-besparing) en het innemen van een koploperpositie zijn daarna de belangrijkste motieven voor de gemaakte keuzes. De maatschappelijke verantwoordelijkheid sluit goed aan bij anchoring vanuit de BF-theorie. Circulariteit heeft een waarde voor het individu en de maatschappij, los van het feit of deze tot uitdrukking komt in de marktwaarde. In het onderzoek naar de eigenschappen en kenmerken en de keuzes voor circulair bouwen zijn diverse verbanden gelegd met de in de onderzoek gehanteerde definitie van een circulair kantoorgebouw. Op basis van interviews met betrekking tot de belangrijkste motieven kan afvalvermindering de kenmerken en eigenschappen worden toegevoegd. In tegenstelling tot de ontwikkelaar/belegger spelen motieven als vermarktbaarheid en waardecreatie/waardebehoud een beperkte rol, terwijl voor de eigenaar/gebruiker de plezierige werkomgeving en gezondheid belangrijke motieven zijn. Wanneer wordt gekeken naar waardecreatie/waardebehoud, kan gesteld worden dat hier een verband is met het patroon verliesaversie uit de BF-theorie. Ondanks de toenemende invloed van ESG op de vastgoedmarkt noemt slechts een derde van de respondenten dit als motief. Duidelijk wordt dat ESG voornamelijk een grotere rol speelt bij ontwikkelaars/gebruikers als bij eigenaar/gebruikers, hetgeen zich laat verklaren doordat ESG in de basis het meest betrekking heeft op beleggingsondernemingen, beheerders van beleggingsinstellingen, pensioenfondsen, financiële instellingen en EU-beursgenoteerde bedrijven. Geld/besparing lijkt beperkt een motief te zijn, aangezien slechts een van de respondenten subsidie heeft genoemd. Geld/besparing kan worden gezien als conservatisme vanuit de BF-theorie, op basis van de uitkomsten van de interviews wordt dit niet bevestigd. Wel wordt bevestigd dat er sprake is van optimisme en het inzien van de noodzaak. Opvallend is dat circulariteit in de basis niet het motief is geweest voor de toegepaste bouwtechnieken. Ruim 80% van de respondenten is gestart vanuit een duurzaamheidsambitie en gaandeweg is circulariteit een onderdeel geworden van de bouwprojecten. Het is mogelijk dat circulariteit vanuit waarderingperspectief ook een onderdeel moet zijn van de waardering van duurzaamheid.

De literatuur toont aan dat er veel gekeken wordt naar de waarde en restwaarde van materialen en deze twee begrippen spelen een grote rol binnen circulariteit. Om te achterhalen of dit ook het geval is in de praktijk, is aan de respondenten de vraag gesteld of de toekomstige restwaarde van materialen meegenomen is in de keuze voor het voorgenomen bouwproces. Het eenduidige antwoord hierop is nee. Zowel de ontwikkelaar/belegger als de eigenaar/gebruiker heeft de toekomstige restwaarde van materialen niet meegewogen in de keuze. Dit is opvallend te noemen daar waar het in de literatuur een van de belangrijkste kenmerken is van circulariteit. Onzekerheid over de toekomstige opbrengstwaarde speelt met name bij de ontwikkelaar/belegger een belangrijke rol. Dit valt te verklaren doordat deze groep doorgaans niet voornemens is het gebouw gedurende de volledige levenscyclus in bezit te houden. Daarnaast zijn de respondenten veel meer gefocust op de aanpasbaarheid van het gebouw gedurende de levenscyclus, waardoor de toekomstige restwaarde van materialen minder relevant zal zijn. Hierbij is geen specifiek onderscheid tussen de ontwikkelaar/belegger en eigenaar/gebruiker. Ten aanzien van de restwaarde maakte 50% van de respondenten de koppeling met de boekhoudkundige afschrijving van de gebouwen tot nul. Zij vroegen zich af of dit met de huidige kennis van toenemende restwaarden van materialen wel terecht is. Met

het toenemen van de inzichten ten aanzien van de restwaarde van materialen kan de vraag worden gesteld of het realistisch is om gebouwen boekhoudkundig volledig af te schrijven. Een optie kan zijn om ook boekhoudkundig te kijken naar een restwaarde. Het zo lang mogelijk in gebruik houden van een gebouw door de mogelijkheid om het gebouw op basis van flexibiliteit en demontabiliteit in de levenscyclus te houden, vertegenwoordigt een hogere waarde dan de restwaarde van materialen zelf.

Financiële haalbaarheid in de vorm van te behalen rendement vanuit het perspectief van een ontwikkelaar/belegger en verantwoording vanuit het perspectief van de eigenaar/gebruiker, spelen belangrijke rollen in de besluitvorming. De respondenten is gevraagd of de keuze voor circulair bouwen heeft geleid tot voordelen ten aanzien van de financiering. Hoewel er vaak gesproken wordt over rentekortingen met betrekking tot duurzame gebouwen, heeft geen van de respondenten voordeel behaald ten aanzien van de financiering. Ondanks dat de respondenten op het gebied van de financiering geen voordeel behaald hebben, hebben zij alsnog het gevoel dat zij door de gemaakte keuze een financieel voordeel hebben behaald. Voor alle respondenten heeft het toepassen van circulaire technieken zich vertaald in een meerwaarde van het vastgoed, doordat het object voldoet aan de hedendaagse wensen vanuit de markt. Daarnaast is het merendeel van de respondenten van mening dat er sprake is van een lager risicoprofiel van het vastgoed. Dit is deels terug te leiden naar het voornoemd argument van het voldoen aan de huidige marktvereisten en deels naar argumenten als beperking van risico in de vorm van lagere leegstandsrisico, betere verhuurbaarheid en verkoopbaarheid. Deze argumenten sluiten ook aan bij het onderdeel “doel het optimaliseren van de levensduur en waarde van gebouwelementen” wanneer wordt gekeken naar de definitie van een circulair kantoorgebouw.

Ondanks dat in het eerste deel van het onderzoek is geconcludeerd dat circulariteit niet met de bestaande methodieken valt te waarderen, is ook geconcludeerd dat er wel wordt gekozen voor circulariteit. Belangrijk onderdeel van de interviews is het achterhalen van de waarde van circulariteit voor gebruikers, in de ogen van de respondenten. Ook is de respondenten de vraag voorgelegd of de gebruikers zijn betrokken in de besluitvorming.

5.3 Belangrijkste parameters praktijk

De drie parameters die volgens de respondenten de grootste waarde voor de gebruikers vertegenwoordigen zijn gezondheid, installaties/binnenklimaat en de Total Cost of Ownership. Voor deze drie parameters geldt dat er beperkt verschil zit tussen een ontwikkelaar/belegger en eigenaar/gebruiker. Bij het ontwerp van duurzame en circulaire gebouwen wordt veel aandacht besteed aan de te gebruiken installaties zoals warmte-koudeopslag, PV-panelen, wateropvang op groene daken, energiezuinige verlichting door middel van daglichtregeling of detectie en gebruik van flora en fauna in de gebouwen. Goede gebouwinstallaties en het toepassen van flora en fauna dragen bij aan de gezondheid van gebruikers en aan een plezierige werkomgeving. Daarnaast wordt in het ontwerp rekening gehouden met de indeling van het object en de aanpasbaarheid en flexibiliteit van een gebouw. Zo worden in het ontwerp een indeling en inrichting gehanteerd die beweging moeten stimuleren. Dit gebeurt door trappenhuisen ten opzichte van liften een prominentere plek te geven in gebouwen en door koffiecorners te situeren op plekken die beweging met trapplopen stimuleren. Voornoemde zaken gelden ook voor de gebruikte casussen van dit onderzoek. Naast dat het toepassen van duurzame installaties van positieve invloed is op gezondheid, vertaalt het toepassen van duurzame installaties zich volgens de respondenten ook in waarde in de vorm Total Cost of Ownership. Verlaging van energieconsumptie en verlaging van afvalstromen zijn volgens de respondenten de voornaamste voordelen. Deze voordelen gelden overigens niet alleen voor de gebruikslasten van een object, maar zullen ook van positieve invloed zijn op toekomstige ESG-doelstellingen van ondernemingen. Aangetekend dient te worden dat geen van de respondenten vooralsnog de koppeling heeft gemaakt tussen de verlaging van de TCO en een ESG-beleid. Naast de drie eerdergenoemde belangrijkste parameters worden flexibiliteit en prettige werkomstandigheden/het trots zijn op een nieuwe werkplek als waarden genoemd voor gebruikers. Het kunnen aanpassen van gebouwen zorgt ervoor dat gebruikers in een gebouw kunnen groeien of inkrimpen waar het gaat om de in gebruik zijnde vierkantemeters. Voor een ontwikkelaar/belegger heeft het kunnen aanpassen van een gebouw als voordeel dat het eenvoudiger wordt om gebruikers te behouden, voor een eigenaar/gebruikers wordt het eenvoudiger om gebouwen af te stemmen op veranderingen binnen het bedrijf

of tegemoet te komen aan wensen van personeelsleden. Deze waarde geldt zowel voor de ontwikkelaar/belegger als voor de eigenaar/gebruiker, terwijl prettige werkomstandigheden/het trots zijn op een nieuwe werkplek met name waarde vertegenwoordigt voor de eigenaar/gebruiker. Voor slechts een enkele respondenten is de waarde tot uiting gekomen in de vorm van positieve marketing ten aanzien van het gebouw. Dit kwam met name voort uit media-aandacht rondom de realisatie van het gebouw. Dit sluit feitelijk ook aan op de eerdere uitkomst van de vraag of de respondenten duurzaamheid en circulariteit zien als marketingtool en dit geen van allen vonden.

5.4 De rol van gebruikers

Gezien de belangrijke rol die gebruikers spelen binnen de bebouwde omgeving, is de respondenten gevraagd of deze ook betrokken zijn in de besluitvorming. Bij 4 van de 6 respondenten is dit het geval geweest, waarbij er geen significant onderscheid is tussen de ontwikkelaar/belegger en eigenaar/gebruikers. Wel is er een verschil in de toelichting van deze twee groepen. De ontwikkelaar/belegger maakt met name gebruik van adviseurs zoals makelaars die betrokken zullen zijn bij de toekomstige verhuur of een anchor tenant die een Programma van Eisen heeft. De eigenaar/gebruiker maakt gebruik van personeelsleden, ondernemersraden of werkgroepen betrokken bij een huisvestingsvraagstuk. De voornaamste reden is het creëren van draagvlak en betrokkenheid.

Omdat de gebruikers een belangrijke stakeholder zijn binnen de bebouwde omgeving, is deze groep dus vaak betrokken bij de besluitvorming. In het verlengde van deze conclusie is respondenten gevraagd of de verhoging van de medewerkerstevredenheid en gezondheid een motief is geweest voor het toepassen van circulariteit. Bij de eerdere vraag over de voornaamste motieven voor de gemaakte keuzes, maakte gezondheid en werknemerstevredenheid geen deel uit van de initiële antwoorden van de respondenten. Bij het specifiek stellen van deze vraag antwoordden echter vijf van de zes respondenten dat dit wel een motief is geweest. Tevredenheid vertaalt zich met name in een prettige werkomgeving, een goed binnenklimaat en betrokkenheid. Gezondheid vertaalt zich met name in eerdergenoemde zaken als de toename van beweging, gestimuleerd door specifieke indelingen en inrichtingen en duurzame installaties.

Als laatste is aan de respondenten, bij wie het kantoorgebouw al in gebruik is, de vraag gesteld of het circulaire karakter heeft bijgedragen aan de productiviteit en gezondheid van medewerkers en of dit gemeten en monetair gemaakt is. Van de casussen zijn vier in gebruik; twee zijn in ontwikkeling. De twee respondenten van wie het casus-object in ontwikkeling is, konden echter op basis van eerder opgedane ervaringen wel antwoord geven op de vraag. Bij één van de respondenten hebben er metingen plaatsgevonden met betrekking tot productiviteit en gezondheid. In het Stadskantoor Venlo zijn luchtkwaliteit, CO₂, fijnstof, temperatuur en luchtvochtigheid gemeten in het kader van de gezondheid. Daarnaast is het ziekteverzuim van personen die werkzaam zijn in de oude vestiging, vergeleken met het ziekteverzuim van personen die werkzaam zijn in de nieuwe vestiging. Deze vergelijking toonde aan dat het ziekteverzuim van mensen die werkzaam zijn in het nieuwe gebouw aanzienlijk lager lag. Een daling in ziekteverzuim laat zich eenvoudig monetair maken. De productiviteit is niet gemeten. Met betrekking tot het kantoor van Triodos Bank hebben er maar voor een korte periode metingen plaatsgevonden in verband met de sluiting van het kantoor door de COVID-19-pandemie. Hierdoor zijn er geen resultaten bekend. Ondanks dat bij het grootste deel van de respondenten de productiviteit en gezondheid niet zijn gemeten, zijn zij allen van mening dat de nieuwe werkomgeving zorgt voor een lager ziekteverzuim, meer betrokkenheid en arbeidsvreugde en trots op de nieuwe werkplek. De algemene mening van respondenten is dat verbeterde installaties een positieve bijdrage leveren aan de gezondheid van gebruikers en verlaging van klimaatklachten. Ook de trend van gezondere voeding in bedrijfsrestaurants wordt gezien als een bijdrage aan de verbetering van de gezondheid van gebruikers.

5.5 Resultaten interviews

Voor de volledigheid worden onderstaand de belangrijkste interviewresultaten uiteengezet en aansluitend geanalyseerd in het licht van de uitkomsten uit het theoretisch kader.

Belangrijkste resultaten interviews:

- Belangrijkste eigenschappen en kenmerken van een circulair kantoorgebouw is hergebruik van materialen;
- Zowel voor eigenaar/gebruikers als voor ontwikkelaars/beleggers zijn flexibiliteit en aanpasbaarheid van een kantoorgebouw belangrijk;
- Duurzaamheid en circulariteit worden door geen van de respondenten gezien als marketingtool;
- Belangrijkste motieven voor circulair bouwen zijn persoonlijke drive en een duurzaamheidsambitie
- Certificering scoort slecht bij kenmerken en motieven;
- Ontwikkelaar/belegger denkt meer vanuit vermarktbaarheid en waardecreatie, de eigenaar/gebruiker vanuit plezierige werkomgeving en gezondheid;
- De toekomstige restwaarde van materialen speelt geen rol bij het maken van keuzes;
- Er is geen financieel voordeel behaald in de vorm van rentekorting;
- Financieel voordeel heeft zich voor de respondenten vertaald in het aansluiten op de wensen van de markt en verlaging van het risicoprofiel;
- De drie parameters die volgens de respondenten de grootste waarde vertegenwoordigen voor de gebruikers zijn gezondheid, installaties/binnenklimaat en de Total Cost of Ownership;
- Toekomstige gebruikers worden betrokken bij besluitvorming, al zit er verschil in motieven tussen een ontwikkelaar/belegger en eigenaar/gebruiker;
- Medewerkerstevredenheid en gezondheid zijn een motief, echter alleen wanneer deze vraag specifiek wordt gesteld;
- Verbetering van productiviteit en gezondheid wordt beperkt gemeten;
- Respondenten zijn van mening dat nieuwe werkomgeving van positieve invloed is op productiviteit en gezondheid.

5.6 Belangrijkste parameters literatuur

Uit literatuuronderzoek is gebleken dat de belangrijkste parameters binnen de gangbare taxatiemethoden voor kantoorgebouwen de markthuur, exploitatie- en onderhoudslasten, rendementen/ yields (BAR, NAR en DCF), exit yields, eindwaarden en de vertrekans/mutatiekosten zijn.

Als er wordt gekeken naar de markthuur lijkt in eerste aanvang beperkte relatie te zijn ten aanzien van de eigenschappen en kenmerken die uit de interviews naar voren komen. Waar bijvoorbeeld bij duurzaamheid er een relatie is tot de markthuur in bijvoorbeeld de vorm van een green premium, lijkt deze relatie er niet te zijn bij circulariteit. Er is geen monetair voordeel voor een huurder als er sprake is van een circulair kantoorgebouw omdat de huurder niet gedurende de totale levensduur van een object de gebruiker zal zijn.

Ten aanzien van het vierkwadrantenmodel van Wheaton en DiPasquale, waarbij de gebruiker een belangrijke rol speelt en zich vertaalt in de markthuur, kan vooralsnog niet gesteld worden dat er een relatie is tussen de circulaire eigenschappen en kenmerken en de markthuur. De gebruikersvraag zit opgenomen in de definitie van het model. De behoefte is echter vooralsnog niet aanwezig, waardoor het model niet toepasbaar is.

Een ander risicoprofiel komt wel aan bod in de interviews. In de basis is te verwachten dat een circulair kantoorgebouw een lager risicoprofiel zal hebben dan een niet-circulair kantoorgebouw. Of er sprake is van een lager risicoprofiel blijft wel afhankelijk van zaken als bijvoorbeeld de locatie. Een circulair kantoorgebouw in een krimpegebied zal een lager risicoprofiel hebben dan een niet-circulair kantoorgebouw. Door de locatie zal het verschil echter minder groot zijn doordat er simpelweg sprake is van een beperkte vraag. Daarnaast heeft een investeerder een beleggingshorizon en is de grote vraag of de ontsluiting van de waarde van materialen binnen deze termijn valt en hierdoor bereid is de restwaarde van materialen in te prijzen, veelal niet. Het ontbreken van transacties van circulaire gebouwen maakt het vooralsnog onmogelijk om comparatief te

onderbouwen dat een circulair kantoorgebouw een lager risicoprofiel vertegenwoordigt ten opzichte van een niet-circulair gebouw op basis van een reflectie in de yield of (verminderde) risico-opslag.

De stelling bij bijvoorbeeld duurzame kantoorgebouwen is dat deze een lagere mutatiegraad/hogere bezettingsgraad kennen dan niet-duurzame kantoorgebouwen (ING Real Estate Finance, 2020). In het geval van circulariteit zijn er vanuit de literatuur geen feiten bekend die kunnen worden aangedragen als voordelen. Waardoor een gebruiker voordeel behaalt uit een circulair kantoorgebouw en kan resulteren in een lagere vertrekans of mutatiegraad. Uit de interviews blijkt dat een prettige werkomgeving laag scoort. Wel kan de aanpasbaarheid of flexibiliteit van gebouwen, die door respondenten in de interviews wordt benoemd, een positieve invloed hebben op de vertrekans en mutatiegraad. Immers een gebouw laten "meebewegen" met een gebruiker kan bijdragen aan het behoud van huurders en het verlagen van bijkomende kosten voor een gebouweigenaar. De vraag is voornamelijk of de kosten voor het aanpassen van circulaire gebouwen opwegen, tegen mutatiekosten zoals verhuur- en renovatiekosten.

Volgens de literatuur zijn de waardebepalende factoren binnen de circulaire economie: het gebruik en hergebruik van grondstoffen (waarbij afval een grondstof is), het uit elkaar kunnen halen van producten en restwaarde. Uit de deskresearch is gebleken dat onder meer deze elementen niet terug te vinden zijn in de huidige taxatiemethoden. Uit de interviews is gebleken dat hergebruik van materialen door de respondenten als belangrijkste eigenschap van een circulair gebouw wordt gezien. Dit komt overeen met de resultaten uit het literatuuronderzoek met betrekking tot de belangrijkste parameters van circulariteit. Uit de resultaten van de interviews blijkt dat er beperkte relatie is tussen de belangrijkste eigenschappen en kenmerken voor de respondenten en de belangrijkste parameters binnen de gebruikte taxatiemethodieken en circulaire economie. Ondanks dat er sprake is van een beperkte relatie, is er wel gekozen voor de toepassing van circulaire elementen.

Ook blijkt uit de literatuur dat geen van de genoemde, gangbare methoden kijkt naar de onderdelen van een gebouw of de gebruikte materialen, met uitzondering van de kostenbenadering in de vorm van de vervangingswaarde. De gebouwonderdelen en gebruikte materialen komen zowel in de literatuur als in de voor dit onderzoek gehanteerde definitie naar voren.

Een positieve eindwaarde wordt niet als een belangrijke eigenschap of belangrijk kenmerk gezien door de respondenten. Uit de literatuur blijkt dat Ten Have stelt (2002) dat de kans dat de voorspelling van de eindwaarde correct zal zijn, zo discutabel is. Dit zit met name ingesloten in het gebrek aan basis ten aanzien van de huidige methodieken voor de vaststellen van de eindwaarde. De in de praktijk meest gehanteerde methode is de exit yield-methode, waarbij een risicopremie wordt ingebouwd ten aanzien van de onzekere uitkomst van de voorspelling van de eindwaarde (Peter van Gool, 2013). De hoogte van deze risicopremie wordt in de praktijk toegepast op basis van ervarings- of kengetallen zoals een opslag van 10 basispunten per beschouwingsjaar. Concreet bewijs en onderbouwing voor alle genoemde methoden ontbreekt echter. Door een nieuwe benadering van de eindwaarde door middel van het waarderen van de te oogsten grondstoffen, kan een methode ontstaan die navolgbaar is en niet zo discutabel als de huidige methoden voor het bepalen van de eindwaarde. Wel is de vraag of het oogsten van de materialen plaatsvindt binnen de beschouwingsperiode of verder in de toekomst. Hoe verder in de toekomst, hoe hoger ook deze onzekerheid zal zijn. Deze onzekerheid kan ook van negatieve invloed zijn op de waarde vanuit het perspectief van een belegger en/of eigenaar/gebruiker.

Een opvallende uitkomst van de interviews is dat geen van de respondenten het begrip waarde associeert met de restwaarde van materialen en grondstoffen en dat de toekomstige restwaarde geen argument is geweest bij de keuze om circulair te bouwen. Er is echter al geconcludeerd dat het merendeel van de respondenten heeft gehandeld vanuit een duurzaamheidsambitie en niet bewust heeft gekozen voor circulariteit. Dit kan hiervoor de verklaring zijn.

5.7 Conclusie

Gezien het feit dat de parameters van circulariteit niet of nauwelijks terug te vinden zijn in de bestaande methodieken, is het mogelijk een optie voor de korte termijn om circulariteit te waarderen door een mengvorm van taxatiemethoden. Hiermee kan een eerste aanzet worden gegeven voor het inzichtelijk maken of waarderen van circulariteit. De taxateur zou hiermee als belangrijke stakeholder wel een voortrekkersrol vervullen waar dit in het verleden in het geval van duurzaamheid beperkt is gedaan. Bij gebrek aan data en consensus tussen taxateurs kan een eerste aanzet ook gegeven worden in het structureel kwalificeren van duurzaamheids- en circulaire kenmerken in taxatierapporten.

Uit de interviews is gebleken dat voor de respondenten gezondheid, installaties/binnenklimaat en de Total Cost of Ownership de hoogste waarde vertegenwoordigen. Wanneer de parameter gezondheid wordt gespiegeld aan de uitkomsten van het theoretisch kader, kan worden geconcludeerd dat deze niet is terug te vinden in de bestaande methodieken. Gezondheid komt terug in certificeringen zoals BREAAM en LEED. Voor de overige twee parameters installaties/binnenklimaat en Total Cost of Ownership geldt dat deze wel onderdeel zijn van bepaalde parameters zoals exploitatielasten, maar zaken als energieverbruik hebben nu geen plaats binnen de methodieken. Met de toenemende ESG-ambities van bedrijven is wel de verwachting dat dit zal gaan veranderen. De taxateur is een belangrijke stakeholder en zal dan ook moeten onderzoeken hoe deze elementen een rol gaan krijgen binnen de taxatiemethodieken.

Enkele van de respondenten hebben aangegeven dat zaken als luchtkwaliteit, CO₂, fijnstof, temperatuur en luchtvochtigheid worden gemeten. Daarnaast is het gebruikelijk voor bedrijven om medewerkerstevredenheidsenquêtes te houden waarin vragen worden gesteld met betrekking tot het begrip gezondheid. Te verwachten is dat gezondheid een steeds prominentere rol zal gaan krijgen de komende jaren.

Hoofdstuk 6 Conclusies en aanbevelingen

6.1 Conclusies

Door middel van de vijf deelvragen in de vorige hoofdstukken is de centrale vraag van dit onderzoek beantwoord. In de hoofdstukken 2 tot en met 4 zijn antwoorden op de verschillende deelvragen geven. In dit hoofdstuk wordt op basis van het literatuuronderzoek, de casestudies en de interviews antwoord gegeven op de centrale vraag.

Wordt de toegevoegde waarde van circulaire kantoren aangetoond in taxaties en zo ja hoe?

De titel van deze masterscriptie is: Circulariteit gewaardeerd - De (maatschappelijke) waarde van een circulair kantoorgebouw. Om meer duidelijkheid te krijgen over deze waarde is in hoofdstuk 2 en 3, het theoretisch kader, literatuuronderzoek gedaan naar circulariteit, bepalende parameters, taxatieleer en de taxatiemethodieken.

In hoofdstuk 2 is onderzocht wat circulariteit is, wat de belangrijkste parameters zijn en zijn verbanden gelegd met duurzaamheid. Geconcludeerd kan worden dat er binnen de literatuur geen sprake is van een eenduidige definitie van een circulair kantoorgebouw. Uit literatuuronderzoek zijn de belangrijke parameters van circulariteit geïdentificeerd, zijnde:

- hergebruik materialen en grondstoffen;
- beperken van afval;
- losmaakbaarheid;
- restwaarde.

In hoofdstuk 3 worden de rol van de taxateur, de belangrijkste taxatiebenaderingen en methoden onderzocht en ook de mogelijke verbanden met de parameters van circulariteit. Hoofdstuk 3 wordt afgesloten met de conclusie dat de belangrijkste parameters binnen de huidige methodieken voor kantoren niet overeenkomen met belangrijkste parameters circulariteit.

Uit literatuuronderzoek blijkt dat de belangrijkste parameters aangaande circulariteit en vastgoed (nieuwe) materialen, het hergebruik en recyclen hiervan en de restwaarde van deze materialen zijn. Uit zowel literatuuronderzoek als uit de interviews blijkt dat het hergebruik van materialen een van de belangrijkste parameters is aangaande circulariteit. Ruim 80% van de respondenten noemt de herbruikbaarheid als een van de eigenschappen. De literatuur (J. Jonker, 2018) stelt dat een van de waardebepalende factoren binnen de circulaire economie de waarde van componenten van een product betreft. Uit de interviews kan geconcludeerd worden dat gebruikers, beleggers en ontwikkelaars voor een deel andere bepalende parameters vermelden ten opzichte van de literatuur waar het gaat om circulariteit. Geen van de respondenten heeft bijvoorbeeld de restwaarde van materialen meegenomen in de overweging om circulair te bouwen. Binnen de taxatiemethoden speelt de restwaarde van gebouwonderdelen bijvoorbeeld bij de gecorrigeerde vervangingswaarde wel een belangrijke rol. Deze methode gaat ervan uit dat de waarde op het einde van de levensduur wordt bepaald door de economische of door technische omstandigheden. Van Arnhem (2013) stelt dat de waarde van een vastgoedobject in deze eindsituatie gelijk is aan de waarde van de grond, verminderd met de kosten die gemaakt moeten worden om de grond weer geschikt te maken voor een alternatief gebruik, denk hierbij onder meer aan sloopkosten. In het licht van de huidige visie van het oogsten van grondstoffen wijkt deze traditionele wijze van denken sterk af van de opkomende circulaire economie en bouw. Gesteld kan worden dat in bovengenoemde eindsituatie de waarde van het vastgoedobject gelijk is aan de grondwaarde in combinatie met de waarde van de te oogsten aanwezige grondstoffen.

Uit de interviews blijkt onder meer dat het tijdsaspect een belangrijke rol speelt in het waarderen van restmaterialen. Hiermee wordt bedoeld op het feit dat de levensduur van een gebouw onder normale omstandigheden 40 tot 50 jaar bedraagt en het onduidelijk is of een gebouw dan gedemonteerd zal worden of dat de levensduur wordt verlengd door een wijziging van de functie of door een renovatie. De respondenten zijn geen van allen bezig met de waarde van het gebouw of de materialen bij het einde van de levensduur van het gebouw. Met name de onzekerheid van de lange horizon, veroorzaakt door de levensduur van een gebouw, in relatie tot de onzekerheid met betrekking tot de opbrengsten in de toekomst, vertaalt zich vooralsnog in de ogen van de respondenten eerder in een risico dan in een voordeel. Voorbeelden die worden

gegeven zijn de onzekerheid met betrekking tot prijzen van restmaterialen en de onzekerheid of bepaalde restmaterialen op het moment van demontage wel gebruikt mogen worden of dat ze bijvoorbeeld verboden zijn om te gebruiken. Dit wordt mogelijk ingegeven door een toekomstig bouwbesluit dat het gebruik van bepaalde materialen uitsluit. Onzekerheden in de vastgoedwereld worden altijd gereflecteerd in het risicoprofiel van een vastgoedobject.

Volgens de literatuur verhoogt de aanwezigheid van circulaire constructies de residuele waarde van materialen, producten en elementen. Dit vergt een andere blik op gebouwen: geen waarde van het gebouw als geheel, maar kijken naar de waarde van de separate lagen die het gebouw vertegenwoordigen. De waarde van een gebouw wordt in de meest voorkomende gevallen getaxeerd op marktwaarde en in sommige gevallen op een gecorrigeerde vervangingswaarde. De waarde van de lagen en middelen om deze te demonteren zou iets kunnen zeggen over de marktwaarde van het vastgoed. Dit komt echter vooralsnog binnen de huidige taxatiemethoden alleen naar voren bij de kostenbenadering. Daarnaast wordt een marktwaarde per peildatum (lees het heden) vastgesteld en ligt een mogelijk hogere waarde door circulariteit in de toekomst.

Ten aanzien van andere parameters binnen de gebruikelijke methodieken zijn er diverse eigenschappen van een circulair kantoorgebouw die van invloed kunnen zijn op de waarde. Bij voordelen van een circulair kantoorgebouw kan onder meer worden gedacht aan een lager risicoprofiel en hogere toekomstwaarde (op basis van de exit yield in combinatie met lagere risico-opslagen) doordat er minder sprake is van afschrijving op de gebouwonderdelen en een lager risico door verlenging van de levensduur of hergebruik van onderdelen. Dit alles leidt wellicht tot een hogere marktwaarde dan reguliere kantoorgebouwen.

Nadeel voor de huidige vraagstelling rondom de waarde van circulariteit is dat, in tegenstelling tot de bestaande kantorenvoorraad in Nederland die kan worden verduurzaamd en waarbij de database van vergelijkingsobjecten groeit, dit niet geldt voor circulaire gebouwen. Bestaande gebouwen circulair maken is veelal onmogelijk dan wel heel kostbaar. De groei van het aantal circulaire gebouwen moet komen vanuit nieuwbouw en hiermee zal de groei van het aantal transacties van circulaire gebouwen en een opbouw van een database de komende jaren zeer beperkt zijn. Dit is een aanzienlijke beperking ten aanzien van het taxeren en waarderen van circulariteit. Bij alle taxatiemethoden blijft het comparatief vaststellen van de markthuurlen en marktwaarden een van de belangrijkste onderdelen. In zowel de praktijk als de literatuur maakt de eigenschap circulariteit geen deel uit van de vergelijking, simpelweg doordat deze data ontbreken. Algemene conclusie is dat met de huidige taxatiemethoden circulariteit niet is te waarderen. De vraag die gesteld dient te worden, is of circulariteit wel separaat gewaardeerd moet worden of dat circulariteit gezien moet worden als een onderdeel van duurzaamheid en het onbewust al wordt gedaan. Op basis van de conclusies uit de theorie en praktijk is vastgesteld dat het waarderen van circulariteit, als een onderdeel van duurzaamheid, vooralsnog de beste toepassing is.

Een ander belangrijk onderdeel binnen de bestaande taxatiemethodieken dat uit het literatuuronderzoek naar voren komt is de parameter exploitatie- en onderhoudslasten. Uit de interviews blijkt dat bij een ruime meerderheid van de respondenten de positieve invloed op de Total Cost of Ownership een motief is geweest voor de gekozen bouwwijze. Ik ben van mening dat met name het reduceren van energieverbruik en lasten, faciliteren van een fijn en gezond werkklimaat de voornaamste winsten zullen zijn. Dit wordt ook door de interviews bevestigd.

Uit deskresearch is gebleken dat er volgens de gehanteerde definitie in Nederland 8 circulaire kantoorgebouwen zijn. Geconcludeerd kan worden dat, ondanks het feit circulariteit niet met de huidige methodieken voor kantoren gewaardeerd kan worden, er toch marktpartijen zijn die de keuze voor circulariteit hebben gemaakt. op basis van deze conclusie wordt de koppeling gemaakt naar de keuzes en motieven benaderd vanuit de theorie van behavioral finance.

Uit het praktijkonderzoek is gebleken dat de keuzes die gemaakt worden grotendeels een relatie hebben met een algemene duurzaamheidsambitie onder mensen en bedrijven. Ook speelt de huidige klimaatverandering een belangrijke rol. Waar in de praktijk wordt gesproken over circulaire gebouwen, is uit de interviews gebleken dat geen van de respondenten het voornemen had om een circulair gebouw te realiseren. Hoofdmotief is het realiseren van een duurzaam gebouw dat vanuit intrinsieke motivatie dan wel een duurzaamheidsambitie is ingegeven. Ook blijkt dat gebruikers worden meegenomen in deze ambitie, dit om te

zorgen voor betrokkenheid en draagvlak, hetgeen weer van positieve invloed is op de medewerkerstevredenheid en productiviteit. Gedurende het bouw- of ontwikkelproces zijn elementen toegevoegd die achteraf gezien circulaair genoemd kunnen worden. De uitkomsten van de interviews duiden erop dat de intrinsieke motivatie om een bijdrage te leveren aan de klimaatdoelstellingen de bovenliggende reden is. Ook kan geconcludeerd worden dat voor het merendeel van de respondenten het toepassen van circulaire dan wel duurzame technieken leidt tot waardecreatie of waardebehoud in de vorm van toekomstbestendigheid en dat hiermee de bereidheid hoog is om voor circulariteit te kiezen, ook als deze niet gelijk monetair is uit te drukken. Dit sluit aan op het literatuuronderzoek van ING Real Estate Finance, waaruit blijkt dat duurzame gebouwen een hogere markthuur en marktwaarde toe te schrijven is (ING Real Estate Finance, 2020), echter valt dit voor circulariteit niet vast te stellen. De intrinsieke motivatie onder het grootste deel van de respondenten bevestigt dat zowel duurzaamheid als circulariteit niet meer als marketingtools worden gezien. Het wordt gezien als een license to operate en als pure noodzaak.

Uit de interviews blijkt dat de flexibiliteit en adaptiviteit van een gebouw een hogere waarde vertegenwoordigen voor de respondenten dan de waarde van elementen in het geval van demontage. Uit de praktijk blijkt dat marktpartijen beredeneren vanuit de alternatieve aanwendbaarheid, aanpasbaarheid en verlenging van de levenscyclus en niet vanuit de redenatie om een gebouw te bouwen en in de toekomst volledig te demonteren en verwijderen. Opvallend is dat uit literatuuronderzoek blijkt dat levensduurverlenging (ABN AMRO, 2017) als onderdeel van de vijf circulaire verdienmodellen niet aan de vastgoedsector wordt gekoppeld, terwijl uit de interviews blijkt dat dit een van de voornaamste motieven is voor de respondenten. Opvallend is dat bij geen van de respondenten het circulaire karakter van het gebouw zich geuit heeft in een waarde ten aanzien van de financiering en bijbehorende voorwaarden.

De waarde die de circulaire elementen als waarde voor eigenaar en gebruikers oplevert, zit met name in prettige werkomstandigheden door de toepassing duurzame materialen en goede klimaatinstallaties. Dit resulteert in een gezonde werkomgeving en een hogere medewerkerstevredenheid. Een gezonde werkomgeving en een hogere medewerkerstevredenheid kunnen wel bijdragen aan het verkleinen van de vetrekans van huurders en gebruikers en resulteren in lagere mutatiekosten, hierbij ontbreekt echter de directe relatie met circulariteit. Wel kunnen deze zaken zich uiten in waarde in de vorm van een lager ziekteverzuim, het werven van nieuwe medewerkers en een plek waar mensen graag werken. Deze waarde is meer maatschappelijk dan financieel gereflecteerd in de marktwaarde. Dit is ook bevestigd in de casestudy van de gebouwen Duiven en Bellevue van netwerkbedrijf Alliander. Kanttekening is dat de marktwaarde geen onderdeel is geweest van voornoemde casestudy. Echter is het redelijkerwijs te veronderstellen dat als dit mogelijk was geweest, het een onderdeel geweest zou zijn van de output en conclusies van het onderzoek. Hiermee zou de uitkomst van deze casestudy meer toegevoegde waarde hebben gehad.

Als laatste kan worden geconcludeerd dat er diverse verbanden zijn tussen de motieven uit de interviews en de patronen vanuit de behavioral finance-theorie.

6.2 Aanbevelingen

Tot slot rest mij om aanbevelingen te doen.

Aangezien is gebleken dat de huidige taxatiemethodieken weinig tot geen ruimte laten voor het waarderen van circulariteit, dient er verder onderzoek te worden gedaan naar in hoeverre circulariteit een onderdeel dient te worden van de waardering van duurzaamheid in plaats circulariteit een separaat onderdeel te laten zijn. Dit gezien het feit dat er een sterke relatie is tussen deze twee elementen.

Zolang circulaair bouwen niet de standaard is, kan onderzoek worden gedaan naar een mengvorm van taxatiemethodieken, bijvoorbeeld de inkomstenbenadering en een kapitaalscorrectie op basis van de kostprijsmethode. Hiervoor is wel consensus nodig met de diverse stakeholders voor wie uiteindelijk de taxaties bestemd zijn. Dit zal naar alle waarschijnlijkheid wel alleen voor een overgangperiode zijn. Redelijkerwijs mag verwacht worden dat over een aantal jaren circulaair bouwen de standaard is en er kan worden teruggevallen op de standaardmethodiek van de inkomstenbenadering. Door gebruik te kunnen maken van de standaardmethodiek is het toepassen van kapitaalscorrectie voor de waarde van het circulaire aspect van het vastgoed overbodig.

Door het ontbreken van voldoende transactiedata is het kwantitatief onderbouwen van de waarde van circulariteit niet mogelijk. Een eerste belangrijke stap voor de vastgoedmarkt is om te komen tot een eenduidige definitie van een circulair kantoorgebouw. Dit geeft de mogelijkheid een database op te zetten en een eerste aanzet te geven voor het vaststellen van mogelijke waardeverschillen tussen circulaire en niet-circulaire kantoorgebouwen.

Er dient verder onderzoek gedaan te worden naar hoe de circulaire elementen binnen een kantoorgebouw beter en gedetailleerder in een taxatierapport gekwalificeerd kunnen worden en met name wat de voordelen hiervan zijn in de vorm van aanpasbaarheid, flexibiliteit, risicoreductie en maatschappelijke waarde. Het ontwerp van gebouwen heeft de meeste invloed op losmaakbaarheid. Het ontwikkelen van een circulair gebouw dient te worden gewaarborgd op procesmatig en financieel gebied. Voor circulariteit is het van belang dat het toepassen van circulaire technieken in de beginfase van het ontwerpproces op de agenda komt te staan. Het beter kwalitatief onderbouwen van de voordelen van circulariteit ten aanzien van de duurzaamheid van een kantoorgebouw zal bijdragen aan de bewustwording van het belang van circulariteit. Een vervolgstap kan zijn om te onderzoeken hoe de kwalitatieve onderbouwing mogelijk vertaald kan worden naar een risico-opslag of risico-afslag.

Verder onderzoek naar het kwalificeren van de hoeveelheid gerecycled en hergebruikt materiaal in het getaxeerde is interessant. Hierbij kan worden gedacht aan de al aanwezige puntenschaal in taxatierapporten voor de kwalitatieve onderbouwing van bijvoorbeeld locatie en bereikbaarheid. Op basis van een percentage van aanwezigheid kan de koppeling gemaakt worden met de kwalificaties slecht, matig, redelijk, goed of zeer goed. In een aansluitend onderzoek kan de vraag worden beantwoord in hoeverre vanuit de toenemende ESG-strategieën een hogere score op de puntenschaal leidt tot een hogere bereidwilligheid onder beleggers om een object aan te kopen.

Voor het mogelijk kwantificeren van circulariteit is het van belang dat het Total Cost of Ownership en de daarbij behorende voordelen voor zowel eigenaren als gebruikers verder onderzocht en uitgewerkt worden. Kostenbesparingen kunnen worden vertaald naar 'green premiums' waarmee de bereidheid van eigenaar om te investeren in circulaire technieken zal toenemen.

Duurzaamheid in de vorm van energielabels en de bijbehorende urgentie per 1 januari 2023 van een minimaal C-label, is pas echt op de agenda gekomen door de regelgeving. Regelgeving voor circulariteit is, voor zover bekend, niet te verwachten. Waar in het geval van duurzaamheid de taxatiebranche een afwachtende rol heeft aangenomen in de beginfase, is het van belang om in het circulaire vraagstuk een voortrekkersrol te vervullen tezamen met andere stakeholders zoals banken.

Bibliografie

- ABN AMRO. (2017). *Alles van waarde - Circulariteit door de sectoren heen*. Amsterdam: ABN AMRO.
- Alba Concepts. (2019). *Rapport meetmethodiek losmaakbaarheid voor GPR gebouw en BREEAM-NL*.
- AM. (2019). *Circulair ontwikkelen: van ambities naar prestaties*.
- Ben Baada, E. B. (2016). *Basisboek Methodieken en Technieken, Kwantitatief praktijkgericht onderzoek op wetenschappelijke basis*. Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers.
- Berkhout, G. (2010). *De meerwaarde van duurzaam vastgoed*. Opgehaald van <https://www.yumpu.com/nl/document/read/51802519/de-meerwaarde-van-duurzaam-vastgoed-vastgoed-belang>
- Braungart, W. M. (2002). *Cradle to Cradle - Remaking the way we make things*. North Point Press.
- Brundtland, G. (1987). *Our Common future - Call for action*. Environmental Conservation.
- Cadman, D. (2000). *The Vicious Circle of Blame*. *The RICS Research Foundation*.
- Centraal Bureau voor Statistiek. (sd). *Economie*. Opgehaald van cbs.nl: <https://www.cbs.nl/nl-nl/economie/landbouw/monitor-duurzame-agro-grondstoffen-2016/toelichtingen-homepage-agro-grondstoffen/duurzaamheid>
- Certitudo Capital. (sd). *Info over Amstel Next*. Opgehaald van Website van Certitudo Capital: <https://www.certitudo.com/nieuws/met-amstel-next-ontwikkelt-certitudo-capital-het-kantoorgebouw-van-de-toekomst-in-amsterdam-zuidoost/>
- Circle Economy. (2018). *A Framework For Circulair buildings*. Circle Economy, DGBC, Metabolic and SGS Search.
- Circle Economy. (2019). *Building Value*.
- Colliers. (2021). *Verduurzaming van kantoren in Nederland*. Amsterdam: Colliers.
- COP26. (2021, 10 5). *COP26 Goals*. Opgehaald van UKCop26: <https://ukcop26.org/>
- Cure Afvalbeheer. (sd). *Info over nieuwbouw*. Opgehaald van Website van Cure Afvalbeheer: <https://www.cure-afvalbeheer.nl/nieuwbouw/>
- Donkers, M. (2018). Amsterdam: Sheets Marktanalyse, Amsterdam School of Real Estate.
- Dutch Green Building Council. (sd). *Info over circulair bouwen*. Opgehaald van Website breeam: <https://www.breeam.nl/content/circulair-bouwen-staat-nog-de-kinderschoenen>
- Duurzaam ondernemen. (2018, oktober 9). *Info over duurzaamheid*. Opgehaald van Website van Duurzaam ondernemen: van <https://www.duurzaam-ondernemen.nl/steeds-meer-consumenten-bereid-extra-te-betalen-voor-duurzame-producten-of-diensten/>
- Duurzaam ondernemen. (2019, mei 23). *Info over nieuws*. Opgehaald van Website van Duurzaam Ondernemen: <https://www.duurzaam-ondernemen.nl/cfp-green-buildings-lanceert-meetpunt-en-benchmark-voor-circulaire-gebouwen/>
- Elkington, J. (1994). *Cannibals with Forks: The Triple Bottomline of 21st Century Business*. Capstone.

- Ellen MacArthur Foundation. (2012). *Towards the Circular Economy: Economic and Business Rationale for an Accelerated Transition (Report)*. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.
- Ellen MacArthur Foundation. (2013). *Towards The Circular Economy - Economic and business rationale for an accelerated transition*.
- Ellen MacArthur Foundation. (2014). *Accelerating the scale-up across global supply chains (Report)*. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.
- Ellen MacArthur Foundation. (2015). *Delivering the Circular Economy a Toolkit for Policymakers*. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.
- Ellen MacArthur Foundation. (2015). *Delivering the Circular Economy a Toolkit for Policymakers*. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.
- Ellen MacArthur Foundation. (2015). *Towards a Circular Economy: Business rationale for an accelerated transition*. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.
- Fischer, A. (2019). *Building Value - A pathway to circular construction finance*.
- Frej, A. (2005). *Green Office Buildings: A Practical Guide to Development*. Urban Land Institute.
- Gemeente Venlo. (2016). *Stadskantoor Venlo - Meer dan duurzaam*. Venlo.
- Heineke, J. (2018). *Energielabel en de huurprijs van kantoren in Nederland: een onderzoek naar de invloed van energiezuinigheid op de huurprijs van kantoren en de vraag in hoeverre locatie hierin een rol speelt*. MRE Scriptie, Amsterdam School of Real Estate.
- Heineke, W. M. (2018). *Energielabels en de huurprijs van kantoren in Nederland*. Opgehaald van ASRE Vastgoedbibliotheek: https://files.vastgoedbibliotheek.nl/Server/getfile.aspx?file=docs/MSRE/18-1/Heineke_WMH.pdf
- Hoogervorst, H. (2017). *Besluitvorming in het acquisitietraject*.
- ING. (2017). *"Groenwaarde" wetenschappelijk bewezen in Nederlandse kantorenmarkt*. Opgehaald van ING: https://www.ing.nl/media/Onderzoek-ING-en-Universiteit-Maastricht---Duurzame-panden-leveren-meer-op%20pd_tcm162-123326.pdf
- ING Real Estate Finance. (2020). *Circulariteit en vastgoedwaarderingmethoden*. Amsterdam: ING Real Estate Finance.
- ING Real Estate Finance. (2020). *Een groene premie op bezettingsgraad, effectieve huuropbrengst, transactieprijs en marktwaarde*. Amsterdam: ING Real Estate Finance.
- IVBN. (2009). *IVBN Visie: op duurzaam vastgoed*. Voorburg.
- IVSC. (2020). *International Valuation Standards*. Londen: International Valuation Standards Council.
- J. Jonker, H. S. (2018). *De Circulaire economie - Denkbeelden, ontwikkeling en business modellen*. Nijmegen.
- Jennen, N. K. (2010). *De waarde van energiezuinigheid*.
- KPMG. (2017). *KPMG True Value - case study*.
- Kraaijvanger. (sd). *Info over projecten*. Opgehaald van Website van Kraaijvanger.

- Lubin, D., & Estay, D. (2010). *Harvard Business Review*. Opgehaald van HBR: <https://hbr.org/2010/05/the-sustainability-imperative>
- MBA, d. G. (juli 2010). Case study - De meerwaarde van duurzaam vastgoed. *Real Estate Research Quartely*, 35-42.
- Meer, M. v. (2017). *Onderhoudskosten van klimaatinstallaties in commercieel vastgoed nader beschouwd: inzicht leidt tot kansen*.
- Mike van Vliet, J. v. (2019). *Circular Buildings Meetmethodiek Losmaakbaarheid*.
- Ministerie van Economische Zaken. (2015 , januari 13). C178 Green Deal Circulaire Gebouwn. Den Haag.
- MVO Nederland. (sd). www.mvonederland.nl. Opgehaald van <https://mvonederland.nl/dossier/circulair-bouwen>
- Naber, H. (2017). "*Goed gewaardeerd*" - "*Goed getaxeerd*".
- Nederland Circulair! (sd). *Info over circulair ondernemen*. Opgehaald van Website van Nederland Circulair!: <https://www.circulairondernemen.nl/>
- Nelissen, E. (2018). *Transitieagenda Circulaire Bouweconomie*. Den Haag: Rijksoverheid.
- Nelissen, E. (2019). *Het uitvoeringsprogramma voor 2020 van de Circulaire Bouweconomie*. Den Haag: Rijksoverheid.
- Osterwalder, A. P. (2009). *Business model generatie: een handboek voor visionairs, game changers en uitdagers*. Deventer: Kluwer.
- P. Eichholtz, N. K. (2010, December). Opgehaald van http://urbanpolicy.berkeley.edu/pdf/aer_revised_proof_101910.pdf
- Peter C. van Arnhem, T. M. (2011). *Taxatieleer Vastgoed 2*. Houten: Noordhoff Uitgevers B.V.
- Peter C. van Arnhem, T. M. (2013). *Taxatieleer vastgoed 1*. Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers B.V.
- Peter C. van Arnhem, T. M. (2013). *Taxatieleer vastgoed 1*. Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers B.V.
- Peter van Gool. (2017). Amsterdam: Sheets Real Estate Valuation, Amsterdam School of Real Estate.
- Peter van Gool, P. J. (2013). *Onroerend Goed als belegging*. Houten: Noordhoff Uitgevers B.V.
- Platform on sustainable finance. (2021). *Technical working group - Part B - Annex: Full List of Technical Screening Criteria*.
- Pot, G. (2009). *Duurzame kantoorgebouwen: een studie naar het rendement voor de belegger*. MSRE Scriptie, Amsterdam School of Real Estate.
- Prast, H. (2003). *Gedragseconomie: De rol van psychologie op de financiële markten*. Amsterdam: De Nederlandse Bank.
- Raaijmakers, G. (2006). *De effectiviteit van regels in de ondernemings- en effectenrecht*. Opgehaald van <https://cris.maastrichtuniversity.nl/ws/portalfiles/portal/47005594/677e47bd-4a90-44b5-853a-50d7ecc9dc87.pdf>

- RICS. (2017). *RICS Wereldwijde taxatiestandaarden 2017*.
- RICS. (2020). *RICS Wereldwijde taxatiestandaarden*. Londen: RICS.
- RICS. (January 2010). *RICS Research: Is sustainability reflected in commercial property prices: an analysis of the evidence base*. Londen: School of Surveying & Planning, Kingston University.
- Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. (sd). *Info over Duurzaam ondernemen - Groene economie - Circulaire economie*. Opgehaald van Website over Rijksoverheid voor Ondernemend Nederland : <https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/groene-economie/circulaire-economie/circulair-bouwen>
- Rijksoverheid. (2016). *Nederland circulair in 2050 - Rijksbreed programma Circulaire Economie*. Rijksoverheid. Opgehaald van <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/circulaire-economie/nederland-circulair-in-2050>
- SADC. (sd). *Info over circulariteit*. Opgehaald van Website van SADC: www.sadc.nl
- Spoelder, C. (2021). *Van bezit naar gebruik - PaaS in de bouwsector*. Heemstede.
- ten Have, G. G. (2002). *Taxatieleer vastgoed 1*. Houten: Wolters Noordhoff.
- Tervoort, A. (2011). *Wat is de waarde van een duurzaam kantoorgebouw?* MRE Scriptie, Amsterdam School of Real Estate.
- Triodos Bank. (sd). *Info over nieuwbouw hoofdkantoor*. Opgehaald van Website van Triodos Reehorst: <https://triodosopreehorst.nl/>
- Unilever. (2018, augustus 29). *Info over nieuws Unilever*. Opgehaald van Website van Unilever: <https://www.unilever.nl/news/overig-nieuws/2018/unilevers-global-foods-innovation-centre-in-wageningen-bereikt-hoogste-punt-en-ontvangt-breem-duurzaamheidscertificaat.html>
- Unilever. (2019). *Global Foods Innovation Centre - BREEAM-NL Casestudy*. Wageningen.

Bijlage I

Casussen



Stadskantoor Venlo	Venlo
	
Eigenaar	Gemeente Venlo
Gebruiker	Gemeente Venlo
Bouwjaar	2016 (2012-2016)
Oppervlakte	27.700 m ² BVO
Bouwkosten	Circa €34.5000.000,- of €1.245,- per m ²
Architect	Kraaijvanger Architects
Aannemer	Ballast Nedam
BREEAM	Niet aanwezig
<p>Circulaire aspecten:</p> <p>Het gebouw is ontworpen volgens het Cradle to Cradle principe (C2C). Tijdens de bouw is een groen sloopbestek geschreven doordat het gebouw is gebouwd om ooit weer uit elkaar te kunnen halen. Als het gebouw aan vervanging toe is kan circa 80% van het materiaal hergebruikt worden, er is nauwelijks sloopafval.</p> <p>Er bestaat geen afval, alle producten zijn een voedingsbodem voor nieuwe producten. Het gebouw beschikt over de grootste groene gevel van Europa, circa 2.150 m² bestaande uit 42.000 planten. Het gebouw is onder meer voorzien van 1.360 zonnepanelen, warmte & koudeopslag in de bodem om het gebouw te verwarmen en koelen, een kas op het dak, helofytenfilter ter zuivering van regenwater en grijs water voor hergebruik voor bijvoorbeeld het spoelen van toiletten en bewatering van groene gevels.</p> <p>De groene gevels van het gebouw vormen een natuurlijke isolatie voor de hitte, kou en geluid. De gevel moet bijdragen aan een betere luchtkwaliteit in de omgeving van het gebouw. De kas op het dak wordt gezien als de long van het gebouw. Hier wordt lucht "ingeademd" en gezuiverd middels de aanwezige planten en bomen en wordt er vocht toegevoegd. Middels speciale leidingen wordt de gezuiverde lucht geleid naar de vloeren van de parkeergarage waar deze middels de WKO-installatie wordt gekoeld of verwarmd. Vervolgens wordt de lucht "losgelaten" in het gebouw middels de vide midden in het pand. Aan de achterzijde van het gebouw bevindt zich een grote vijver waar het afvalwater wordt gezuiverd. Een deel van het gezuiverde water wordt weer gebruikt in het gebouw het overige deel loopt naar de Maas. Het gebouw is zo ontworpen dat in de toekomst nieuwe technieken kunnen worden toegevoegd om het watersysteem nog beter te maken. Naast de kas bevindt zich op het dak een zonnesclootsteen van glas. Doordat de zon op de schoorsteen schijnt wordt de lucht warm. Warme lucht stijgt op waardoor er een natuurlijke luchtstroom ontstaat, en zorgt voor natuurlijke ventilatie. De open ruimte in het midden van het gebouw staat in directe verbinding met de schoorsteen waardoor het gebouw geen airco nodig heeft.</p>	

In het gebouw zijn circa 30 C2C materialen gebruikt, de financiële restwaarde van deze materialen is geschat op 10%. Tevens is er een terugname garantie voor het meubilair waarbij is overeengekomen dat 18% van het aanschafbedrag wordt geretourneerd.


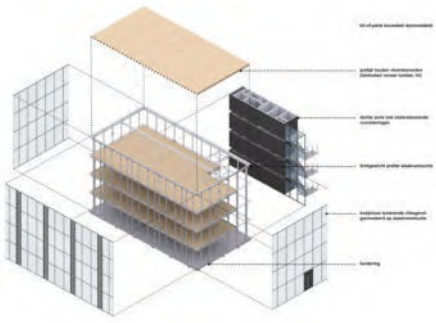
Er is bewust gekozen om niet voor een BREEAM-certificaat te gaan om dat het geld hiervoor liever werd besteed aan zaken zoals zonnepanelen.



Bron:

Gemeente Venlo (2021)

Landgoed De Reehorst	Driebergen-Rijsenburg
	
Eigenaar	Triodos Bank Nederland
Gebruiker	Triodos Bank Nederland
Bouwjaar	2019
Oppervlakte	Circa 13.000 m ²
Bouwkosten	Circa €30.000.000,- of €2.300,- per m ²
Architect	Rau Architecten
Annemer	J.P. van Eesteren
BREEAM	Breeam Outstanding
<p>Circulaire aspecten: Volledig 'remontabel' kantoor, nagenoeg volledig opgetrokken in hout voorzien van ruim 165.000 schroeven. Een deel van het eikenhout is afkomstig van de gekapte bomen op het terrein en in het nieuwe kantoor verwerkt. Daarnaast komt een deel van het hout uit een project in Rotterdamse Sagenbuurt waar woningen werden ontmanteld. Twee Finse bungalows die op het terrein stonden zijn gedemonteerd en geschonken aan Ecodorp Bergen (NH).</p> <p>Het Triodos hoofdkantoor betreft het eerste volledig demontabele kantoorgebouw ter wereld. Het gebouw bestaat uit drie torens van twee, drie en vijf verdiepingen voorzien van groene daken en volledig glazen gevels. Het kantoor is energieneutraal of zelfs energieopwekkend door middel van toepassing van een warmte- koudeopslag, ruim 3.000 m² zonnepanelen en plaatsing van 120 slimme, bi-directionele laadpalen. Alle gebruikte materialen zijn gewaardeerd, gevalideerd en in het Madaster opgenomen. De projectontwikkeling is uitgevoerd door JOIN Projectontwikkeling (de joint venture van Triodos Bank en EDGE Technologies).</p> <p>Het kantoor is zoveel mogelijk geprefabriceerd en op de bouwlocatie in elkaar gezet.</p> <p>Bron: Triodos (2020)</p>	

Amstel Next	Amsterdam
	
Eigenaar	Certitudo Capital
Gebruiker	Nog te verhuren
Bouwjaar	Q4 2020/Q22022
Oppervlakte	11.000 m ²
Bouwkosten	€3.000,-/m ² VVO
Architect	Rijnhoutt
Bouwer	Super C
BREEAM	BREEAM Excellent
<p>Circulaire aspecten:</p> <p>Nieuw te realiseren mixed-use gebouw in Amsterdam Zuidoost bestaande uit commerciële ruimten zoals winkels, restaurant en kantoor alsmede in pandige kantoorruimte.</p> <p>Er wordt modulair gebouwd, waardoor huurderswensen zoals indeling van de vloervelden eenvoudig in te passen zijn en veranderende wensen van huurders tijdens exploitatie eenvoudig door te voeren zijn.</p> <p>Het gebouw wordt energieneutraal en zal onder meer worden voorzien van een flora en fauna dakterras met wateropvang op het groene dak, zonnepanelen geïntegreerd in het dakterras en een energiezuinig verlichting concept door middel van daglichtgeregeld i.c.m. detectie.</p> <p>Bron: Certitudo Capital (2020)</p>	

Bouwdeel D(emontabel)	Delft
	
Eigenaar	Cepezedproject
Gebruiker	Triumph, Studios en 9to5
Bouwjaar	2019
Oppervlakte	800 m ²
Bouwkosten	€ /m ²
Architect	Rijnhoutt
Bouwer	Cepezed bouwteam
BREEAM	-
<p>Circulaire aspecten: Het kantoorgebouw is geheel demontabel opgetrokken uit een geprefabriceerde staalconstructie en eveneens geprefabriceerde gelamineerde houten vloeren van Laminated Veneer Lumber (LVL)-elementen. Gevels is grotendeels transparant en het glas is zonder kozijnen direct op de staalconstructie gemonteerd. Verticalen lamelstroken in de gevel zijn te openen voor natuurlijke ventilatie. Onderdelen zijn makkelijk te hergebruiken of recyclen.</p> <p>Bron: Cepezed (2021)</p>	

BioPartner 5	Oegstgeest
	
Eigenaar	Stichting BioPartner Academisch Bedrijvencentrum Leiden
Gebruiker	Diverse partijen
Bouwjaar	2021
Oppervlakte	6.190 m ² VVO en 6.632 m ²
Bouwkosten	€ 14.000.000,-, € 2.110,-/m ²
Architect	Popma Ter Steege Architecten
Bouwer	De Vries en Verburg
BREEAM	Nee
<p>Circulaire aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Demontabele staalconstructie met prefab betonvloeren; - Vloeren: los uitneembaar en herbruikbaar; - Vloerafwerking: herbruikbaar en recyclebaar; - Hergebruik gebroken puin in gevels; - Alle kozijnen van de kas zijn droog beglaasd en demontabel bevestigd. 	

Plus Ultra	Leiden
	
Eigenaar	Kadans Science Partner
Gebruiker	Diverse huurders
Bouwjaar	2020/2021
Oppervlakte	14.978 m ² VVO en 17.143 m ² BVO
Bouwkosten	€ 2.700,- per m ² BVO
Architect	Cepezed
Bouwer	Goossen Te Pas Bouw
BREEAM	BREEAM-NL Excellent
<p>Circulaire aspecten: Het gebouw wordt ontwikkeld met hoge duurzaamheidsambities. Deze ambitie wordt vertaald naar praktische en zinvolle maatregelen. Een PV-paneeldak voorziet het gebouw van elektrische energie en verwarming en koeling worden geregeld door middel van warmtepompen, waardoor een gasaansluiting overbodig is. Daarnaast draagt de flexibiliteit van het gebouw bij aan de circulaire principes en duurzaamheid. Met de genomen duurzaamheidsmaatregelen wordt gestreefd naar het behalen van BREEAM-NL Excellent certificering.</p>	
<p>Bron: Kadans (2021)</p>	

Bijlage II

Interviewgids



Interviewgids

Naam interviewer: Jeroen Bom

Locatie interview:

Naam respondent:

Datum: 2021

Tijdstip begin interview:

Tijdstip eind interview:

Interview:

- Gespreksintroductie;
- Voorstellen;
- Doel en nut van het interview;
- Tijdsduur interview (circa 60 minuten);
- Anonimiteit en vertrouwelijkheid;
- Opname interview;
- Vragen?

Vragen interview:

1. Zou u iets kunnen vertellen over uw huidige functie binnen ... en uw rol in de besluitvorming om circulair te bouwen?
 2. Uit het literatuuronderzoek blijkt dat er nog geen definitie en classificatie is van een circulair kantoorgebouw. Wat verstaat u onder een circulair kantoorgebouw?
 3. Duurzaamheid en circulariteit worden vanuit de markt nogal eens gezien als marketing tool. Hoe kijkt u hier tegenaan?
 4. Welke motieven lagen te grondslag aan de keuze om circulair te bouwen?
 5. Wat zijn volgens u de belangrijkste elementen binnen een circulair gebouw?
 6. Hoe is de toekomstige restwaarde van materialen meegenomen in de keuze om circulair te bouwen?
 7. Heeft de keuze voor circulaire bouwen voordelen opgeleverd ten aanzien van de financiering?
 8. Hoe uit het circulaire karakter van het gebouw zich in "waarde" voor de (toekomstig) gebruikers?
 9. Zijn de gebruikers ook betrokken bij de besluitvorming om circulair te bouwen?
 10. Is bij de besluitvorming voor het kiezen van circulair bouwen de verhoging van mede-werkerstevredenheid en gezondheid een motief geweest?
- Alleen van toepassing indien gebouw reeds is gerealiseerd:
11. Heeft het circulaire karakter bijgedragen aan de medewerkers-productiviteit en gezondheid?
 12. Wordt dit gemeten en wordt het ook monetair gemaakt?

Overzicht respondenten:

Casus	Respondent	Functie
Stadskantoor Venlo	Bas van der Westerlo	Projectleider
Triodos Bank	Ellen Wiewel	Programmamanager Nieuwe Huisvesting
Amstel Next	Robert Ciggaar	Director iOffices/Asset Management
Bouwdeel D(emontabel)	Menno Rubbens	Directeur/eigenaar cepezed
Plus Ultra Leiden	Johan van Gerven	adjunct-directeur acquisitie en ontwikkelen
BioPartner	Thijs de Kleer	Directeur/bestuurder

Bijlage III

Transcriptie interviews



JEROEN BOM: Zou je iets kunnen vertellen over jouw huidige functie en je rol in de besluitvorming om circulair bouwen op locaties stadskantoor Venlo?

Bas van der Westerlo: Twee vragen in, hè dus de eerste vraag: wat doe je? Ik ben business unitmanager circulariteit bij Volantis is het een multidisciplinair ingenieurs, adviseurs en ontwikkelbureau, die zitten vooral aan de voorkant van ontwerptrajecten en ontwikkeltrajecten Dus dat doen we vanaf installatie/constructie. We hebben een eigen architectenpoot, consultants die vooral van vergunningverlening stikstofberekeningen, brandveiligheid, duurzaamheid dus de BENG bijna energie neutrale gebouwen, epc berekeningen dat zit met name onder het blok consultant. We hebben nog een aparte industriepoot, die sla ik nu even over voor het gemak en wij hebben een unit circulair daar ben ik van , daar ben ik dus de unitmanager van. Dus we hebben onze eigen projecten, zeg maar even circulaire projecten, maar we zijn nog bezig om de satéprikker door de afdelingen heen te prikken waardoor je circulariteit ook bijvoorbeeld gaat verbinden met de constructie of installatietechniek en dan ga ik niet teveel over vertellen. Wat is mijn relatie, dat was jouw tweede vraag ten aanzien tot Venlo. Ik ben 13 jaar geleden toen zat ik een beetje in jouw stoel, met mijn scriptie en studeerde ik aan de TU Eindhoven bouwkunde mijn vader was aannemer en ik zeg altijd had eigenlijk niet heel veel met duurzaamheid, dus ik ook nog niet totdat ik op de Nederlandse tv, de vpro Tegenlicht documentaire zag over het voedsel en waar eigenlijk werd verteld: je kunt goed doen voor mensen en milieu, maar je kunt ook geld mee besparen. En toen dacht ik: hé, dat is interessant want als dat klopt, dan wil iedereen dat, dan is geen reden meer om het niet te doen. Maar ja, hoe doe je het dan, dus dat heb ik toen, naar mijn laatste afstudeerjaar heb ik daar daarmee bezig houden, met die vraag en ben uiteindelijk in Venlo terecht gekomen ben eerst voor mezelf begonnen en ben dus ingehuurd door de gemeente Venlo om een paar, een grote bouwprojecten waaronder het stadskantoor. Uiteindelijk ben ik het C2C Expolab gaan werken, een bedrijf dat in Venlo zit en met die vraag bezig hield. En vanaf het begin dit jaar heb ik een stap naar Volantis gemaakt omdat ik meer impact wilde maken, zoals we dat bij het stadskantoor ook gedaan hebben en dat ik ook gewoon vanuit mijn eigen rol daarin meer wilde doorgroeien. Dat is even kort en dan het antwoord op je vraag. Wat voor rol heb je dan gespeeld? Wat voor invloedssfeer heb je dan? Is dat we dus proberen, liefst zo snel mogelijk in zo'n traject van initiatiefase de ambitie, die klanten, een opdracht heeft op het gebied van duurzaamheid en circulariteit om die heel smart, specifiek en concreet te maken, en die dan vervolgens ja, noem het Rode en groene draad door de rest van het proces te laten doorlopen. Dus dan moet je denken aan eh, de start van de aanbestedingen en het inkooptraject, het schrijven van het programma van eisen, tot vervolgens het hele ontwerptraject en de documenten en alles wat daarbij komt kijken en advisering daaromtrent vaak daarna weer in de aanbesteding voor een bouwteam en aannemer en het begeleiden van die aannemer, in het waarmaken van de ambitie en de doelstellingen die we in het ontwerp met mekaar bedacht hebben. En dan nog een brokje achteraan kunnen zetten van komt dat dan ook uit tijdens de het onderhoud en de uiteindelijk gebruiksfase. En dus dat, dat is een beetje de rol die we hebben.

JEROEN BOM: Duidelijk dank. Uit de literatuur blijkt feit dat er niet echt een definitie is van wat is nu een circulair kantoorgebouwen circulair gebouw? Wat versta jij onder een circulair kantoorgebouw?

Bas van der Westerlo: Ik ben het met je eens dat er heel veel definities zijn. Volgens mij zijn er een stuk of 200. Maar wat ik zelf wel heel prettig vind is dat er steeds met consensus komt over komt wat een circulair bouwen zou moeten zijn. En als je nu glas helder maakt wat is nou, die ambitie van 2030 en 2050 die we hebben als Nederland. Dan is ie klip en klaar 2030, 50 procent minder primaire grondstoffen in 2050 geen afval meer. Daar is geen speld tussen te krijgen, dat is vrij helder. Ik denk

dat die wel bekende het platform CB '23 samen te werken aan de meetmethodiek en de techniek, daar is wel genoeg over gezegd en geschreven. binnen Cirkelstad bouwprogramma Samen Versnellen, het nieuwe normaal, ik weet niet of je die ik kent? Daar je vast ook wel contact over hebben gehad. Die hebben best wel wat handvatten wanneer is nou iets circulair en wanneer excelleer je nu op gebied van circulariteit. Ik denk dat dat hele goede handvatten geeft en houvast geeft om met circulariteit aan de slag te zijn. Heel plat in de basis: Wat is voor jou duurzaamheid, circulariteit, dan is dat voor mij draait het om de meerwaarde creëren, je positieve impact maken. Eigenlijk zit naar een heel mooi bos achter jou te kijken en die bomen die daar, die heb ik tijdens de gebruiksduur nul afval, nul schadelijke effecten op zijn omgeving. Waarom kunnen wij niet met mekaar, net zo zijn als die bomen. Waarom kunnen wij geen gebouwen maken die energie opwekken, die water zuiveren, die lucht zuiveren, voedingsstoffen geven voor zijn omgeving die ook nog eens prettig zijn om in te leven, om te recreëren en waarom laten wij maar toe dat wij gebouwen maken die de wereld slechter maken? Ik snap dat niet. En waarom staat in de wet en regelgeving voorgesteld dat voor scholen de luchtkwaliteit tot wel vier of vijf slechter kan zijn naar buiten. Dat kan toch niet! We hebben toch kinderen die toch gezond moeten kunnen opgroeien? Waarom lukt het ons niet om net zo gezond als in dat bos daar waar jij nou zit bij wijze van, zo'n goeie luchtkwaliteit in te ademen, dat is voor mij circulair bouwen. Hoe kunnen we meerwaarde creëren?

JEROEN BOM: Mooi gesproken en als je kijkt naar duurzaamheid, circulariteit vanuit de markt wordt het wel eens veel gebruikt dus een marketing tool. Hoe kijk jij daar momenteel tegenaan?

Bas van der Westerlo: In die zin dat het ook wel weer een marketingtool en daar ben ik het niet op tegen op het moment dat het wel op een goeie manier is ingevuld en het wordt ook wel eens vaak misbruikt. En dan ben ik daar fel tegenstander van natuurlijk. Maar ik zie het niet als een hype, het is pure noodzaak en daar hebben we het is ook niet meer het verhaal van we doen dit voor onze kinderen en kleinkinderen en we doen het voor ons zelf. Want als wij dit nou die goed doen, dan hebben wij daar nu al wel al last van. We beginnen er al last van te krijgen. De grondstofprijzen, de energierekening gaat omhoog, je, we hebben nu al allemaal last van de gevolgen van de klimaatverandering en dergelijke. Dus we moeten anders gaan denken. Dat is aan ons en in die zin ben ik het niet eens met de opmerkingen van wij zijn maar een klein landje en wij zijn maar een druppel op de gloeiende plaat. En Amerika en China die zouden moeten doen. Dit zou wel eens het nieuwe Deltaplan kunnen zijn. We gaan heel de wereld over om mensen te adviseren op het van watermanagement nou laat ons de expert zijn op het gebied van circulariteit en ik denk dat we die koplopers functie kunnen pakken. We lopen voorop, maar dat is businesswise gedacht, het is gewoon pure noodzaak.

JEROEN BOM: Ja, het is als jij zegt: business wise inderdaad, ik zie het ook echt als een license op. Je kunt er gewoon niet meer omheen en je moet er ook niet meer omheen willen.

Bas van der Westerlo: Eens, dat bedoel ik.

JEROEN BOM: Ja, helemaal helemaal mee eens. En als je kijkt naar het kantoor in Venlo, welke motieven lagen er in de basis, aan ten grondslag om daar circulair te gaan bouwen?

Bas van der Westerlo: En dan ga ik wel weer heel ver terug in de tijd, dus dan ga ik naar 2007 zo een beetje. Het was op het moment waarop dus het Cradle to Cradle denken werd geïntroduceerd werd in Nederland. Dus op het moment dat ik om aan de vooravond van mijn afstuderen zat keken ook een aantal ambtenaren, de wethouder de financiën en de voorzitter van de kamer van koophandel die zaten op hetzelfde moment, op de bank voor de televisie, en die keken van: hé, dit zal het stukje van de puzzel kunnen zijn om deze regio weer op de kaart te zetten. Ik kom zelf niet uit Venlo ik woon er ongeveer een half uur van af Venlo, dat kan ik dan ook zeggen. Venlo had geen heel positief beeld

richting zijn omgeving, hij inmiddels bekend van Geert Wilders, maar ook de bende van Venlo, drugs, de injectienaalden lagen nog net niet op de parkeerplaats, zeg maar maar dat was een beetje het beeld en sentiment rondom Venlo. Ik ging op nooit met de trein naar Venlo om shoppen of een avondje te stappen, ik ging naar Eindhoven. Dus die aantrekkingskracht had Venlo totaal niet. Maar wat ze zeiden is ka die circulaire gedachte, kan die Venlo niet meer op de kaart zetten. En om die redenen, de eerste reden kun je eh meer innovatie gaan aanjagen binnen het bedrijfsleven rondom Venlo. Twee kunnen de jongeren trekken naar regio, want je dacht dat jongeren destijds ja wat ik ook zelf besepte, meer naar de Randstad ging, of naar Duitsland of naar andere gebieden, maar niet in de regio bleven. Drie hoe kan het ook een bijdrage leveren aan de positionering van de stad en vier niet de meest onbelangrijke: Hoe kan het bijdragen aan de economische profilering van de regio? En dan komt ook een stukje wethouder financiën om de hoek kijken. Het is nooit vanuit Venlo iets geweest om vanuit de linker fractie van de kamer, maar het kwam met name ook vanuit dat kan vanuit de financiële kant. En daarmee was ook de linkerkant vrij snel enthousiast, omdat het dus ook ging om mensen en milieu, maar het ging ook gewoon om geld verdienen en besparen en wil dat nou niet? Die drie die kwamen meteen samen en dat is de basis geweest om te zeggen wij omarmen Cradle to Cradle en circulariteit als regio eh en toen moesten er een nieuw gebouw komen en toen kon men dus bijna niet anders meer om te zeggen: ja, dan dan moet het ook een circulair gebouw gaan worden. En toen is ook de uitspraak gedaan, dan moet het ook gewoon goed, dan gaan we een koploperpositie innemen. Dan hebben we ook een voorbeeldfunctie als gemeente, dan moet het gebouw 100 procent circulair zijn. Zo is het aangenomen er is een besluit geweest. Maar laten we eerlijk zijn, Jeroen, ze wisten absoluut niet wat ze zeiden. Ze hadden ze geen idee, maar het toont wel lef, het toont wel leiderschap, het toont wel visie. Dat men gezegd heeft en met mekaar, links en rechts, we gaan die kant en dat was de basis. En toen kwam ik een beetje in beeld bij en niet ik alleen maar met het hele team en wat daarmee aan aan de slag ging. En toen heb ik gezegd van: ja, we hadden de architect geselecteerd, allemaal op basis van .. en iedereen zat in een bepaalde mindset maar je zag dat die ambitie al vrij snel omlaag ging. Simpelweg de kennis was er niet, de kunde was er niet nog niet bij toeleveranciers, het was gewoon heel nieuw. En toen hebben we ook gezegd die 100 procent supermooi maar willen we dit ech tot een succes maken dan moeten we even focus aanbrengen op een aantal dingen. Moeder eend die kan vijf kindjes meenemen, misschien 6 misschien 7 maar de achtste verliest ze. Jij en ik zitten ook zo in elkaar. We kunnen niet alle tegelijk en je kunt niet een fitness draaien en kinderen en een opleiding en taxaties, op een gegeven moment ben je klaar en je kunt niet alle, alle ballen de lucht in houden. Dus we hebben gezegd: laten we focus op vier dingen en dat is geweest: een gebouw regisseren die energie opwekt. Dat was toen al redelijk zijn tijd vooruit. Inmiddels doen we niet anders meer. Drie hoe kan water opvangen, water zuiveren, infiltreren en hergebruiken hoe kan het gebouw een grondstoffenbank zijn voor de toekomst? Dus gebruik van herbruikbare materialen, biobased materialen die niet toxic zijn, materialen waar een restwaarde op zit, alles wat daarmee te maken heeft. En hoe kunnen we een gebouw maken, zoals die bomen daar achter jou, wat een gezonde werkplek is, dat is dat een prettige plekken wonen, nee sorry te werken. Dan kom ik even echt vanaf dat niveau, zeg maar regionaal naar uiteindelijk project Stadkantoor met die vier thema's.

JEROEN BOM: Ja, dus ja, grappig om inderdaad wat meer mee te krijgen waar het eigenlijk begonnen is. Inderdaad en ja, dan zit je echt in de politieke kant, feitelijk en veel meer de economische kant vanuit de politiek, wat uiteindelijk leidt tot het stadskantoor Venlo en maar op het moment dat je natuurlijk echt weer bij het stadskantoor zelf komt, is het weer een echt een hele aparte casus met eigen motieven weer.

Bas van der Westerlo: Ik zeg het ook heel bewust op deze manier, omdat we hebben het allemaal opgezet natuurlijk, hè die die ambitie hebben we geformuleerd, die hebben we op bestuurlijke laten aftikken waardoor ik continu ook kon zeggen: we doen dit, jongens en meisjes, wij doen niet anders

dan jullie opdracht uitvoeren. En op het moment dat er kritiek op kwam zeiden wij: wacht even, dit is wat jullie ons ooit hebben meegegeven, ik kom daar dadelijk wel op terug, daar zal het nog vaker over gaan, maar daar kom ik zo wat uitgebreider op terug.

JEROEN BOM: Helemaal goed, als je kijkt naar elementen binnen een circulair kantoorgebouw. Ja, wat zijn voor jou de belangrijkste elementen, al haal je natuurlijk net of feitelijk vier onderdelen aan als je kijkt naar het stadskantoor Venlo. Maar mogelijk zijn er nog andere elementen die daar niet toegepast zijn, die jij ook erg belangrijk acht.

Bas van der Westerlo: Ja, ik dacht nou, ja, kijk die vier die ik net noemde, dat is zeg maar even de kapstok van het ontwerpen en het gebouw geworden. Uiteindelijk zijn er 50.000 bezoekers puur voor dit verhaal naar Venlo gekomen. Die hebben we telkens langs deze vier lijnen verteld wat we gedaan hebben. En als je die met qua, kijk ik pik er een paar dingen uit die bijzonder zijn, kijk ik vind die groene gevel heel bijzonder, die zit noordkant die laat niet alleen de groene, het groene karakter zien van het gebouw, maar die heeft ook echt een functie en wat ik wel echt heel gaaf is dat het op het dak staat een kas en dat zijn de longen van een gebouw, net als dat bos achter jou opnieuw, daar wordt de lucht ingeademd, die lucht gaat naar de parkeergarage, in de vloer zitten leidingen in gebakken, ja, gestort, niet circulair, dat had wat beter gekund, maar daar gebruik je de koude/warmte van de kelder, die lucht gaat vervolgens in het gebouw, er zit een hele schoorsteen, alles is geventileerd. Dat dak daar schijnt de zon op en dat wordt warm daar, nou warme lucht stijgt op, je krijgt een volledig, natuurlijke trek door het gebouw heen. Is dat circulair? Nee, in de zin van materialen, wel in de perceptie van een gezond gebouw creëren. En die lucht gaat vervolgens door de groene wand nog een keer heen en dat alles meten we. Ik niet, maar de universiteit, TNO en dan zie je nu dat de luchtkwaliteit in dat gebouw beter is dan buiten. Zoek maar een andere plek op het Nederlands waar dat ook zo is maar je gaat er weinig vinden. En we kunnen nu zeggen tegen de medewerkers blijf in de pauzes binnen, als je mag werken op kantoor, is veel gezonder als een rondje buiten lopen. Maar ook door die groene, wand en groene gevels en groene daken heeft het gebouw in een radius en een straal om het gebouw ook weer een positief effect op 30% Co2 en Nox besparing dus die boom achter jou, die doet het zelfde net als het Stadskantoor. Dus het is van een gebouw naar een boom geworden. Nou dat vind ik gewoon super tof dat dat is gelukt. En dat nog los van alle materialen, de innovaties die daarin zitten. Hè, toen we starten hadden we geloof ik vier keuzes voor circulaire bouwmaterialen die op de markt beschikbaar waren en er zitten er nu meer dan 30 in. Komt dat nu alleen maar omdat we die vraag hebben gesteld? Nee, die markt was natuurlijk wel in beweging. Maar doordat wij die vraag stelden met een vrij groot project in het kielzog, was dat een extra zetje om innovaties op gang te krijgen, zowel lokaal als nationaal. Dat vind ik wel enorm gaaf dat we daardoor productinnovatie hebben kunnen maken, samen met leveranciers die ook veel verder gingen als goed materiaal maken, maar ook terugname garanties en ook restwaarde op materialen. Nou, dat soort elementen, het maken van paspoorten daarbij, ja, dat vinden wij nu allemaal nou gewoon, vinden dat die, we hebben er allemaal wel gehoord, daar waren we toen al mee bezig. Dus dat was wel ver zijn tijd vooruit en dat merk je denk ik ook wel, denk ik, maar dat vind ik nog steeds heel grappig.

JEROEN BOM: Ja inderdaad grappig dat je die restwaarde aanhaalt want dat is ook mijn volgende vraag. Want hoe is die restwaarde van de materialen meegenomen in de keuze om circulair te gaan bouwen.

Bas van der Westerlo: J, ik vertel het nog even om jou ook een breder beeld te geven van het proces hè, dat heb ik net ook al even gedaan. Maar en we hadden gewoon budget, normaal budget, wat gelijk staat aan zoveel vierkante meter van die functie, is budget X. Dat was toen 35 miljoen bouwkosten en 4 a 5 miljoen projectkosten. Toen kwam er een economische crisis en toen moesten

er bezuinigd worden. Dat hoef ik jou dan niet te vertellen hoe dat dat dan gaat bij ons Nederlanders. Kaasskopen gaan met de kaasschaaf methode over dat gebouw en haal er vooral af wat niet nodig is. Simpel gezegd, maak een bouwbesluit de bouw en alle duurzame functies en foefjes haal die er maar vanaf. Daar waren we niet blij mee, want we moeten dat doen. We konden 3,4 miljoen besparen, op die totale 35 miljoen door alle duurzame dingen eraf te halen. We hebben toen ook uitgerekend wat dit met je totale Cost of Ownership? En dan kijk ik echt even op energie en water. Toen konden we laten zien door de berekening, als je het wel zo investeren in die circulaire oplossingen bespaar je 30 jaar tijd, 16,8 miljoen euro. Dat hebben we voorgelegd aan de raad, met dat briefje erbij, met de ambities, met hun uitgangspunt en met zie toch nee, we gaan nu voor korte slag. We gaan 3,4 miljoen besparen. Dus eigenlijk alle duurzame ambities waren weg. Daar waren wij natuurlijk niet blij mee als projectgroep dus we zijn twee weken later een keer terug gegaan. We hebben precies dezelfde berekeningen laten zien, alleen we hebben er ook de cash flow doorberekening achter gezet. We zeiden: dit ga je lenen bij de Bank Nederlandse Gemeenten. Dat kost jou een x bedrag met rente, ongeveer €200.000 euro per jaar voor die 3,4 miljoen maar de besparing op energie en water die is hoger als die twee ton per jaar. Dus met andere woorden; je hoeft helemaal niks om te laten. Je kunt gewoon lekker doen wat je wil, sterker nog feitelijk krijg je nog meer geld, die €16,9 miljoen. Dat was de reden om te zeggen: nou, dan gaan we het ook doen. Dat was het enige unanieme besluit dat in dat jaar werd genomen.

JEROEN BOM: Wel heel gaaf.

Bas van der Westerlo: Nou, dan kom ik op jouw vraag. Dus dit alles wat ik nou vertelde, had nog niks van doen met restwaarde, daar waren we natuurlijk wel mee bezig. We hadden parallel dat traject, hadden we ook een aanbesteding lopen over het meubilair en daar hadden we die vraag voor de eerste keer als inkoper gevraagd: wat is het nog waard over tien jaar? We wilde van een periode van tien jaar een gebruiksperiode afspreken. Schrijf die vraag maar op, startprijs minus de restwaarde. Nou nul heb en het kan alleen maar meer worden. Dat bleek uiteindelijk 18 procent te zijn, dat is 250 duizend euro. Heb ik het over alleen het meubilair wat op projectomvang ongeveer twee miljoen was. Toen dacht we als dat voor het meubilair kan, dan misschien ook nog op het gebouw? Dat is wel gelukt op een paar elementen, bijvoorbeeld op binnenwandelen of zo dat soort elementen. Maar we hebben dat niet zover kunnen krijgen op gebouw niveau. Om het verhaal af te ronden zeg maar op jouw vraag; die vraag die bleef wel steeds een beetje hangen boven het project en de aannemer die heeft de belofte gemaakt, hij garandeerde een waarde van vijf procent over veertig jaar. Dus hè, dus 45 miljoen is ongeveer 1,7 miljoen uiteindelijk aan het einde van de rit aan restwaarde. Dat heeft nooit echt zijn beslag gekregen maar dat is altijd wel een beetje het sentiment geweest. We hebben nu afgelopen maanden een sloper gevraagd gewoon fictief, want het gaat niet gebeuren, wat zou jij als je nu dit gebouw zou moeten slopen op oogsten? Wat zou daarvoor als restwaarde aan ons geven? En dan mag je raden hoeveel procent dat is.

JEROEN BOM: Ik denk een procent of 30.

Bas van der Westerlo: Ja, echt gegarandeerd en dat is het niet trouwens en ik denk dat het in de werkelijkheid misschien wat zou kunnen zijn over zoveel jaar, maar nu is dat ongeveer 15.

JEROEN BOM: Oké.

Bas van der Westerlo: Zeg even ruim 4 miljoen. Als je dan zou zeggen van we gaan dus niet meer afschrijven nul, maar we gaan kijken naar een x bedrag. Nou maak het niet of dat nou vijf procent of tien procent is, laten we even vijf procent nemen, eh, dat is dat op de jaarrekening ongeveer zestig duizend euro per jaar, die je niet hoeft te betalen. Tien procent is nog steeds de ondergrens, dat is een in 120.000 euro. En als we dus de som gaan maken, besparen meer dan 200.000 euro op energie

en water, doordat we daar op wel zijn gaan investeren, daar zou je boven op mogen zetten, even voor het gemak en een ton extra aan restwaarde, en dan neem ik het meubilair niet mee. Dan hebben we nog steeds niet de echte winst te pakken van het gebouw. De echte winst van het gebouw zit hem in de mensen. Ik zei je al; gezondheid wordt een belangrijk thema. Daar hebben de afgelopen vijf jaar gemeten en dat zat dus niet in die Total Cost of Ownership berekening, dat het binnenklimaat beter is als buiten maar ook dat de productiviteit verbeterde en dat uiteindelijk het ziekteverzuim met twee procent gedaald is ten opzichte van de situatie daarvoor maar ook ten opzichte van de 30 procent medewerkers die niet zijn verhuisd, die nog steeds in hetzelfde kantoor zitten, waar ze zaten en elke procent besparing betekent 350000 euro per jaar. Dus als we nog een keer om mee te maken: twee ton plus €100000 euro plus €700.000 dan zit je op €1000000 besparing per jaar ten opzichte van een normaal traditioneel gebouw. En dat is de business case die circulair bouwen in zich heeft.

JEROEN BOM: Ja, nou ja, dat inderdaad met name ook dat het ziekteverzuim en de werknemers, de productiviteit. Ja, daar zit natuurlijk ook een enorme business case in en die wordt heel veel nog buiten beschouwing gelaten op dit moment.

Bas van der Westerlo: Het is ook moeilijk he. We hebben het over de commerciële jus, de kers op het verhaal zeg maar, maar de in de basis wat maakt deze case interessant? Energie is in de laatste tien jaar achterhaald, veel minder marge in als toen. Dus je hebt die restwaarde nodig om nog steeds een interessante business case te maken. Maar vergeet dan niet die extra benefits te benoemen, die daar omheen nog meer, die ook gewoon economie zijn.

JEROEN BOM: Ja, en als je kijkt naar het hele financieringstraject bij het aangaan van de financiering, hebben jullie financiële voordelen gehad vanuit banken door het feit dat jullie circulair gingen bouwen.

Bas van der Westerlo: Nul, dan lieg ik een heel klein beetje. Maar eh, we hebben voor vijf jaar lang, de gemeente, heeft voor vijf jaar lang €2000 euro subsidie gekregen op het energieconcept. Dus dat is €10000 euro op een project van €35000000.

JEROEN BOM: Dat is afronding.

Bas van der Westerlo: En volgens mij de leverancier van de groene gevel, omdat die onderdeel is van het hele concept heeft iets van een ton gekregen om het concept te ontwikkelen. Maar dat ja, dat hangt aan het product en niet aan het project. Uiteindelijk hebben we dan wel gesprekken over gehad, maar dan zeg ik nou, we willen eigenlijk project realiseren zonder, want als het kan, is het veel sterker als dan wanneer we het met subsidie geld hadden moeten realiseren.

JEROEN BOM: Vanuit de bank werd ook niet gesproken over rentekortingen en dat soort zaken?

Bas van der Westerlo: Nee!

JEROEN BOM: Waren jullie natuurlijk ook wel aan het pionieren dus op zich is natuurlijk was natuurlijk ook wel heel in een vroeg stadium, zeker ook nog voor banken, kan ik me voorstellen.

Bas van der Westerlo: Ze hebben een gesprek over geweest, maar inderdaad het was nog in zo een vroeg stadium. Het zal nu wat anders zijn, maar nog steeds merk ik in de gesprekken die met banken hebben over andere financieringsconcepten, bijvoorbeeld asset service modellen, dat dat best wel ingewikkeld is.

JEROEN BOM: We hebben nog een lange weg te gaan. Ja, er komen ook nu wel wat vragen die wellicht wat overlap hebben met wat jij net in alle enthousiasme al vertelde, maar hoe uit een

circulaire karakter van het gebouw zich in de “waarde” voor de voor de gebruikers van het stadskantoor?

Bas van der Westerlo: Ja de gezondheid heb ik net al genoemd. Door interviews en enquêtes uit te voeren onder de medewerkers en dan blijkt eigenlijk heel duidelijk dat ze het gebouw veel prettiger vinden op licht, op lucht, op akoestiek, stikbuilding syndroom klachten die veel minder zijn. Ze ervaren het als een zeer prettig gebouw, het zijn ook ambassadeurs geworden van duurzaamheid je ziet ook dat mensen trots zijn dat ze daar mogen werken, sterker nog er sollicitaties geweest van ik wil in zo een gebouw voor de gemeente werken. The war on telant wordt steeds belangrijker, je associeert je met groen en duurzaamheid, zeker de jongere generatie. Ik zei net al er zijn 50.000 bezoekers geweest in die eerste jaren, zeg maar voor Covid. Waarvan het grootste deel uit het buitenland, het heeft ook Venlo op de kaart gezet. Daarom begon ik mijn verhaal ook zo. Ongeveer vertegenwoordigt dat een 50000 euro aan hotelovernachtingen en ongeveer €240000 euro aan drinken, biertjes en weet ik wat. We laten becijferen wat onderwijsinstellingen dus ja het is een heel, een heel positieve karakter voor de medewerkers, voor de bewoners was het in eerste instantie, die zaten met hun handen over mekaar, we gaan eens kijken waarom die ambtenarentempel daar wordt gebouwd. Maar toen ze het verhaal gingen horen en met wat ik net ook al vertelde en zijn ze ook uiteindelijk trots geworden dat dit in hun stad wort gerealiseerd.

JEROEN BOM: Ja, en ik kan me ook voorstellen dat het voor de omgeving an sich gewoon ook uiteindelijk een positieve invloed heeft gehad?

Bas van der Westerlo: Dat klopt

JEROEN BOM: Hebben jullie ook wel in de ontwerpfase gebruikers onderdeel gemaakt van het feit dat jullie circulair gingen bouwen?

Bas van der Westerlo: Ja en nee, dat was een expeditie noemde we dat, in een tijdelijke situatie. En daar we werd al gewerkt met het nieuwe werken, men had altijd een vaste werkplek en een aparte ruimte, een apart kantoortje met vast collega's. Daar is toen allemaal al vanaf gezien, men kan toen al wennen in de oude situatie hoe het straks zou worden. En dan werd ook steeds het verhaal van duurzaamheid en kwaliteit omheen verteld. En we hebben bewust niet gekozen voor een breed draagvlak. Maar daar heb ik bewust gekozen voor een diepe draagvlak. Dus we zijn vooral op beslisniveau zeg maar, hebben we continue door terug te leggen dit zijn de keuzes die we gemaakt hebben. Dit is de opdracht die we hebben meegekregen, zijn we het nog eens met de voorstel? Zodat we niet elke keer door sentimenten en door emotie gestuurd werden, maar op basis van stappen die we met mekaar aan het zetten waren.

JEROEN BOM: Want als je kijkt inderdaad, je haalt het al aan, inderdaad, hè, die die verhoging van de medewerkerstevredenheid en de gezondheid. Is dat ook echt een onderdeel van jullie besluitvorming geweest is, is dat een motief geweest? Of is het om het maar even plat te zeggen, uiteindelijk bijvangst geweest?

Bas van der Westerlo: Is bijvangst. Maar wel de belangrijk bijvangst van allemaal. Het is ook niet een leuk metafoor of een leuk verhaaltje. Toen we die 3,4 miljoen besparing, die hadden we gedaan en toen kwam er op een gegeven moment op een niveau dat men ging inzien dat we moeten deze keuze wel maken, we moeten wel investeren. En toen kwam er een, een slim raadslid en die zei ja maar als we één van die onderdelen van die van die Total cost of Ownership berekening dat is die kas op het dak. Wat nou als we die, die zou an sich niet renderen, die kost geld zeg maar. Maar de slotsom van alle maatregelen bij elkaar, die was positief. Dus als we bijvoorbeeld die kas eruit halen dan gaan we nog meer geld besparen en hij had natuurlijk wel een punt, dus hij had zich goed ingelezen. Maar we

zeiden ook het klopt wat je zegt, maar we doen dit omdat wij een positieve impact willen maken, omdat wij gezond klimaat willen creëren. En als wij die kas weglaten dan moeten we dus dat gaan vervangen, compenseren met installaties en die kosten meer dan die kas. Of je accepteert een lager kwaliteitsniveau. En toen hebben we de vraag gesteld; wat vind jij belangrijker? Een gezond binnenklimaat 40 jaar lang voor 1000 medewerkers of een besparing nu van €15.000 euro? En er zat ook wel pers in de zaal. Ik zeg niet dat dat de reden was maar er is geen één raadslid die durft te zeggen ik vind het €15.000 belangrijker dan mijn mensen. Dus je gaat de discussie ook voeren op kwaliteit.

JEROEN BOM: Ja, mooi. Ik denk wat met name in jullie casus speelt dat dat er ook gewoon een heel politiek spel aan ten grondslag ligt en dat jullie onderdeel geweest zijn van dat de hele politiek spel en ik denk dat dat tot deze casus ook zo uniek maakt uiteindelijk, als je het vergelijkt met ja toch wat reguliere gebouwen, gewone, reguliere kantoorgebouw.

Bas van der Westerlo: Ja, dat maakt het ingewikkeld want ik vertel het nou wel allemaal positief en leuk en aardig, en dat was het ook. Ik kijk er ook super enthousiast op terug maar ik zou willen dat het elke dag zo was dit soort trajecten, maar zo makkelijk was het niet, nee, dat is zeker zo.

JEROEN BOM: En inderdaad, naar belandden we bijna al bij het einde, hoor, want je had wel even wat vertelt dat het inderdaad ook heeft bijgedragen heeft aan de productiviteit en de gezondheid van de mensen. Op welke manier moet dit gemeten en op welke manier maak jullie dat jaarlijks monetair?

Bas van der Westerlo: Op twee kanten, zeg maar. Meten van de gezondheid en de productiviteit, daar is wel een subsidie project voor aangevraagd. Dat staat even los van de stenen van het gebouw maar is er op regionale schaal gezegd we vinden dit een belangrijk onderwerp en daar hebben besloten om op elke verdieping te monitoren de luchtkwaliteit, Co2, fijnstof, temperatuur, luchtvochtigheid noem maar op, dus het hele gebouw wordt gemonitord al vijf jaar lang. Dat gebeurde ook wel in de oude situatie, dat je die nulmeting had en dat wordt ook gekoppeld aan enquêtes onder de medewerkers, maar ook gekoppeld aan de doktergegevens van de medewerkers. Dat was bij de AVG er tussendoor fietsen wel even spannend. Maar we gingen wel zien of mensen hun klachten gerelateerd zijn aan de werksituatie en sowieso zie je dat mensen verhuizen van het enen naar een nieuw gebouw, dat er altijd even een impuls is, zeg maar omhoogschieten in productiviteit en minder ziek zijn en dat dan terug naar het oude niveau en dat kun je dat uit te filteren. En dan nog zie je nu die 2% procent daling in het ziekteverzuim. Dus dat is meer aan de kant van de kwalitatieve zin, met sensoren en met monitoring wordt dat gemeten. Het monetaire stuk, dan kijk ik dus opnieuw vooral naar de energierekening en naar het stukje water. Dat wordt jaarlijks gematched aan de voorstellingen die we gedaan hebben, ons ontwerp team ons project team, in die TCO berekening. Daaruit blijkt dat het toen ook heel voorzichtig is gecalculeerd, met hogere rentestanden van 5,4% en nu onder de twee procent liggen. En maar ook energieindexen die kunnen op nul zijn gehouden, natuurlijk wel iets zijn gestegen zeg maar, en dus de min €9000 die op het eerste jaar geboekt en die werd dus positief na jaar één tot die €16,8 uiteindelijk, bleek al aan het eerste jaar plus €80000 te zijn. Dus uiteindelijk gewoon elke direct vanaf dag nul een positief cashflow verhaal. Dus dat wordt gemonitord op die manier en waar we nu dus nog inzetten is hoe we die restwaarde een plek kunnen krijgen, denk niet, dat gaat lukken om, ik weet niet maar dan geen we proberen, maar om die afschrijving niet naar nul, maar na vijf à tien procent te krijgen. Ik hoop wel en in dat politieke spel zitten we nu, kunnen we dit voor volgende ontwikkeling de basis laten zijn van nieuwe bouwontwikkelingen in Venlo en daarbuiten wat mij betreft. Die zaak ligt sinds vanochtend op mijn bordje.

JEROEN BOM: Om ook echt harde afspraken te maken over die restwaarde al bij initiatie van het project.

Bas van der Westerlo: Ja het beleid dat je dat überhaupt mag, dat je dat als accountant ook goed vind en wat de randvoorwaarden en specs ook zijn wanneer je dan zegt dat het 10% is, dat soort dingen. En hoe? Hoe doe je dat? Daar zijn we nu met elkaar de spelregels over aan het afspreken.

JEROEN BOM: Dus dat is nu de volgende stap in het hele proces.

Bas van der Westerlo: Ja, we zijn nooit klaar en beginnen is belangrijker als perfect zijn zeg ik altijd. Begin en je komt er vanzelf achter dat je stappen maakt, sprongen maakt en af en toe een trede overslaat en dan komt ook wel die enthousiasme wel naar boven.

Transcriptie interview E. Wiewel – Triodos Bank

JBO: Zou u iets kunnen vertellen over uw huidige functie binnen de Triodos Bank en wat uw rol is geweest in de besluitvorming voor de bouw van het nieuwe circulaire kantoor in Driebergen?

Ellen Wiewel: Misschien is het meest interessante om mijn rol te vertellen tijdens de ontwikkeling, want ik doe nu nog maar heel weinig voor Triodos. Ik ben heel specifiek aangetrokken om de ontwikkeling van het landgoed met daarop een gebouw de bank te leiden. Ik ben vanaf maart 2012 programmamanager geweest. Eigenlijk kwamen alle lijntjes bij mij samen, zowel de lijnen van de partijen waarmee we aan het ontwikkelen waren, alsook de lijnen binnen de bank. Dus ook verantwoording afleggen aan de raad van bestuur, werkgroepen optuigen om ook de gebruikers mee te nemen. Maar ook de lijnen buiten, richting provincie, gemeente, projectontwikkeling, ontwerpteam en bouwer. Dus ik was namens de bank de spin in het web, om het maar even zo te noemen. Vanaf maart 2012 tot en met de oplevering, en drie maanden daarna de inhuizing heb ik dat programma geleid. Vervolgens heb ik in het afgelopen jaar voor de bank nog het project Offices NL geleid, zoals we dat dan noemen. Eigenlijk was het onderzoek erop gericht om te kijken wat er zou moeten gebeuren om alle medewerkers in Nederland op De Reehorst te huisvesten. Dat onderzoek hebben we gedaan, en daar is uitgekomen dat dat heel goed zou kunnen, omdat eigenlijk niemand meer terug wil naar vijf dagen thuiswerken. Daar kwam eigenlijk al uit dat het zo'n beetje fiftyfifty zou worden, en dat betekent dat de locatie op De Reehorst toereikend is om de medewerkers van de bank bij elkaar te huisvesten. Wat we ook gesignaleerd hebben is dat het vooral een cultuurtraject is: het betekent meer iets in de manier van werken, dan dat het echt fysiek om een verhuizing of om een gebouw gaat. Het gebouw hoeft eigenlijk bijna niet aangepast te worden, het was er eigenlijk al helemaal klaar voor. Dus dat project heeft ook een jaar geduurd. Dat betekent dat de kantoren in Zeist nu verkocht zijn, en alle medewerkers van de bank zitten sinds 1 november op De Reehorst. Dat was zeg maar het startje van het programma, en dan ben je dus acht en een half jaar verder. Toen ik aan boord kwam waren de partijen geselecteerd, dus het ontwerpteam stond, de projectontwikkelaar was aan boord, en de architecten en de adviseurs ook. En toen ik begon in 2012 begonnen we met het schetsontwerp. De vergunning moest toen nog wel gaan lopen. We hebben echt een bestemmingswijziging moeten doen, en die is zoals verwacht tot en met de raad van state gegaan. Dus die heeft in het project een hele dominante rol gespeeld, in ieder geval het eerste jaar. Ik vind het wel mooi dat jij het over een circulair gebouw hebt, want zo is het eigenlijk niet begonnen. We hadden een heel stevig programma van eisen, waarin duurzaamheid op allerlei manieren vorm kreeg. En pas gaande het afronden van het definitieve ontwerp kwam circulair boven, omdat we toen ook in staat bleken om het gebouw bijna helemaal van hout te maken. Alleen de begane grond vloer is van beton, en de kelder. De kern en de vloeren zijn van hout. Waarom zeg ik dit? Omdat het eerste definitieve ontwerp klaar was, en toen waren de kernen nog van beton. Thomas Rau had er toen al ideeën over, maar kwam daar toen nog niet helemaal uit. Toen heb ik na het definitieve ontwerp eigenlijk het proces even stilgelegd: we zijn toen niet de bestekfase ingegaan, we zijn toen niet gaan tekenen. Dat heb ik gedaan omdat dat een fase is die heel erg kostbaar is omdat je heel veel gaat doen, en we hadden toen nog geen zekerheid over de vergunning. Dus toen hadden we eigenlijk een soort break in het project, omdat we eerst een onherroepelijke bouwvergunning wilden hebben. Thomas Rau heeft die break gebruikt om toch nog een keer na te denken over het definitieve ontwerp, en daar is toen uitgekomen om ook de kernen van hout te maken. Dus achteraf heeft het moeten wachten op een vergunning heel veel meer circulariteit opgeleverd.

JBO: Interessant, en grappig.

Ellen Wiewel: Dat is eigenlijk de historie achter het houten gebouw.

JBO: Ja, hoe jullie uiteindelijk tot die circulariteit gekomen zijn. Want uit de literatuur blijkt dat er nog niet echt een definitie of een kwalificatie is van wat nu een circulair gebouw is. Wat is voor u een circulair kantoorgebouw?

Ellen Wiewel: Ik gebruik het woord nog niet, omdat ik het een enorm modewoord vind. Eigenlijk wil je naar mijn idee alleen maar nog beter mee aangeven dat je heel bewust omgaat met het toepassen van materialen, de hoeveelheid daarvan, waar je ze vandaan haalt en hoe ze weer te gebruiken zijn. Voor mij persoonlijk is duurzaamheid nog steeds een beter woord, dat zegt veel meer dat het erom gaat dat je bewuste keuze maakt, en vanuit die keuzes echt ook kijkt naar de impact op de aarde en de kwaliteit van leven. Dus hij is voor mij zo breed. Het gaat niet alleen over materialen, maar het gaat er ook om hoe mensen zich tot elkaar verhouden, en hoe ze samen werken. Dat is voor mij net zo duurzaam en net zo belangrijk om uiteindelijk iets neer te zetten wat integraal is. Circulair is nu hét woord, maar ik merk zelf dat ik daar veel minder mee kan. Ik heb veel meer affiniteit met het begrip duurzaamheid.

JBO: Dat is wel een mooi bruggetje naar de volgende vraag. Duurzaamheid en circulariteit worden vanuit de markt nog wel eens gezien als marketingtool, hoe kijkt u daar tegenaan?

Ellen Wiewel: Mensen hebben beelden. En het gaat er uiteindelijk om dat de boodschap die je brengt impact heeft, dat het in ieder geval de impact heeft die je graag wil dat het heeft. En dat is denk ik wat ik je eerder ook zei: ik denk dat er bij circulariteit - zeker als het om een gebouw gaat - hele heldere beelden bij zijn. "Dat is dus een gebouw, en dat kun je dus weer opnieuw gebruiken. En alles wat is toegepast is duurzaam." Dat is een verhaal wat in zo'n woord natuurlijk al rond te maken is: circulair. Bij marketing is het net alsof het om het sausje gaat, terwijl het voor mij erom gaat of je met je verhaal een bredere doelgroep aanspreken, zodat mensen er ook iets mee kunnen en het ook snappen, en begrijpen. Dat is denk ik wat je ook wilt. En ja, circulariteit en duurzaamheid... Ik ga daar verder ook niet een oordeel over hebben. Ik vind het altijd veel belangrijker als ik mensen erover hoor praten, dat ze kunnen vertellen wat het voor hen is en hoe ze dat vormgegeven hebben. Of ze het dan over circulariteit hebben of over duurzaamheid vind ik dan iets minder spannend.

JBO: Ik sluit me daar ook bij aan, ik zie ook vanuit de gesprekken die ik voer dat - net zoals bij jullie - op een gegeven moment circulariteit een onderdeel is geworden vanuit een duurzaamheidsambitie. En dat misschien in de basis het niet eens de motivatie was om circulair te zijn, maar om duurzaamheid te zijn. En dat is dan ook heel breed.

Ellen Wiewel: Ja, precies. Dat was de motivatie. En dat begrip circulariteit - dat weet ik nog - dat komt ook in dat hele programma van eisen uit 2011 nog niet voor. Dat woord komt nog helemaal niet voor.

JBO: Nee, dus dat is wel grappig eigenlijk: vanaf het programma van eisen tot aan oplevering, en bij oplevering is het in één keer ook in de media een circulair gebouw. Misschien wel één van de meest circulaire gebouwen in Nederland.

Ellen Wiewel: Terwijl onze driveveer echt-- Het begon met dat de bank behoefte had aan huisvesting, daar kwam ik voor aan boord. En toen na een half jaar zei ik: "Het gaat helemaal niet over het ontwikkelen van een gebouw, het gaat eigenlijk om het ontwikkelen van die plek. Het gaat om de ontwikkeling van het landgoed, en op dat landgoed moet ook een gebouw komen." Dat is echt een groot verschil: of je vanuit dat landgoed kijkt, en naar de omgeving daarvan, en de kwaliteiten die er zijn en de kwaliteiten waar je ook wat mee kunt, en waar je ook vindt dat je wat mee moet doen. Dan ontwikkel je op een totaal andere wijze dan dat als je zegt: "Ik heb ergens een stuk grond, en ik ga zorgen dat er een mooi gebouw op komt." Dit is een hele andere invalshoek.

JBO: Je, je benadert het vanuit een hele andere invalshoek, waarbij de omgeving leidend is.

Ellen Wiewel: Wij vonden het echt heel belangrijk om natuur, cultuur en economie samen te brengen. Het is in die zin jammer dat je er niet bent, maar als je in dat gebouw bent is dat denk ik ook wat je ervaart. Je ervaart een één op één connectie met de natuur. Iedere plek is ook gelijkwaardig, je hebt overal die binding met buiten. Er is geen één plek waarvan je denkt: "Oh ja, dit is leuk. In het bezoekerscentrum, of in het vergadercentrum heb je dat, maar kom je verder ergens in de afdelingen van, dan is het een totaal ander gebouw." Dat heb je natuurlijk met best wel veel gebouwen: op een aantal plekken is het geweldig, maar dat is misschien 20, 30 procent. Ga je het gebouw in, dan is misschien nog wel goed, maar dan heeft het toch een hele andere kwaliteit. En dat geeft het ook een hele andere beleving. Dat is dus in dit gebouw niet zo. Ik denk ook dat het daarom zo enorm enthousiast ontvangen is, en de medewerkers er daarom ook zo graag werken. Het heeft in die zin ook niet echt een voor- en achterkant, het is echt onderdeel van het landgoed.

JBO: Ja, waar je bij veel andere objecten als het ware achter de coulissen een heel andere beleving hebt als bijvoorbeeld bij de entree, bij de ontvangst en waar ook klanten over de vloer komen, heeft jullie gebouw gewoon één gezicht door het geheel heen.

Ellen Wiewel: Ja.

JBO: Mooi. We hadden het er al even kort over: welke motieven lagen ten grondslag om circulair te bouwen? Dat gaf u al enigszins aan, dat dat niet één van de motieven was.

Ellen Wiewel: Ik zag deze vraag al aankomen!

JBO: Die hebben we al beantwoord in een eerder stuk: dat het in het PvE niet zat, en dat het uiteindelijk resulteerde in een gebouw wat--

Ellen Wiewel: Het gaat voor ons echt om duurzaamheid. En dat je dan nu omdat het om een gebouw gaat circulariteit hebt is prima. In vastgoed heeft dat denk ik echt wel een impact, dus dat is ook gewoon goed. Maar vanuit de scope, de visie en vanuit Triodos Bank was het vooral de duurzaamheid die leidend was.

JBO: En wat zijn voor u de belangrijkste elementen binnen een duurzaam dan wel circulair gebouw?

Ellen Wiewel: Wat ik natuurlijk heel erg belangrijk vind is dat het energieneutraal is. Dus niet alleen vanuit het gebouw, maar ook vanuit het gebruik. Dat was een hele belangrijke. We hebben met keuzes in materialen en installaties die we toepassen echt gekeken hoe we zo min mogelijk konden gebruiken. Dat is ook al een bepaalde manier van kijken: niet alles oplossen met weer een installatie erin zetten. Een voorbeeld hiervan wat ik zelf heel mooi vind, is de positionering van de spoelkeuken. De spoelkeuken zelf en de mensen die in de spoelkeuken werken zijn onderdeel van de mensen die bij de catering werken. Dat is helemaal gepositioneerd op de begane grond. In de gesprekken die we voerden in het ontwerpteam wilde de architect in eerste instantie de spoelkeuken graag in de kelder hebben. Er zat al heel veel druk op de kelder, omdat we de kelder ook zo klein mogelijk wilden maken om niet in het grondwater te komen. Dus daar kom je die duurzaamheid ook weer tegen: zo min mogelijk kelder, zo min mogelijk beton, en zo min mogelijk natuurschade. Dus er is echt gekeken wat het minimale programma is van wat er echt in die kelder moet, en waarvan het zonde is als je het op een begane grond zet. Rau had daar de keuze gemaakt om de spoelkeuken in de kelder te zetten. En dat was nou net de keuze waar wij vanuit de duurzaamheid iets anders naar keken. Allereerst zijn de mensen die daar werken onderdeel van het team, en die duwen we niet in de kelder weg, die willen we gewoon op de begane grond hebben. En ten tweede: als we hem in de kelder zetten moeten we

een lift, een installatie hebben om vuil servies naar de kelder en weer schoon servies naar de begane grond te krijgen. Dus we willen ook dit soort logistieke processen en lijnen bij elkaar houden. Gewoon simpel: hier is waar je eet. En die begane grond is zo groot, dat als je dat van tevoren weet, er iets in je ontwerp voor te bedenken moet zijn. Daar twijfel ik geen moment aan. Ik moet zeggen dat hij dat ook heel goed heeft opgelost, en de spoelkeuken zit ook op de begane grond. Maar dit is zo'n voorbeeld waarin je heel erg kunt zien dat als je door die bril naar je programma van eisen, je gebouw en de mensen kijkt, en naar hoe je dingen wilt, dan komt dat echt samen. Dus dat vonden we hele belangrijke dingen. Waar we ook in duurzaamheid-- Dat heeft meer met de samenwerking te maken: we hebben echt gezegd dat het een integraal ontwerp moet zijn, waar vanaf dag één andere disciplines met elkaar aan tafel zitten. Dus de landschapsarchitect, de gebouwarhitect, de interieurarchitect en alle adviseurs - dus voor constructie, duurzaamheid, installaties, maar ook de kostendeskundigen. We gaan iets maken, iets ontwerpen, wat ook maakbaar is. De bank heeft natuurlijk echt een verantwoordelijkheid: mensen komen naar de bank en vertrouwen de bank hun geld toe. Dus de verantwoordelijkheid van Triodos om heel zorgvuldig met dat geld om te gaan voor de eigen huisvesting werd ook als heel belangrijk en groot ervaren. Daarom hebben we heel goed van te voren vastgezet wat wij nog een verantwoord bedrag vinden om te besteden aan een duurzaam gebouw. Dus toen hebben we ook echt gekeken in een benchmark wat een kantoor doos langs de snelweg kost en wat een kantoor aan de Zuidas kost - om maar even twee uitersten te noemen. We hebben ook gekeken wat duurzaamheid aan investeringen mag kosten, en of je daar op een gegeven moment ook een bedrag aan kunt hangen. Dat hebben we dus ook gedaan. Dat hele bedrag is in alle ontwerpfasen als toets ook meegenomen. Dus als er iets lag wat op zich misschien heel mooi was, maar wat heel kostbaar was om het zo te kunnen maken, dan gaan we toch kijken of we een andere keuze kunnen maken. En het dwingt ook om integraal te ontwerpen. En dat is ook wat je ziet: er zit geen dubbel plafond in. We hebben bijvoorbeeld niet eerst een plafond vanuit de bouw gemaakt, en dan gaan we het ook mooi maken. Nee, er zit gewoon een houten plafond in, en als je daar doorheen kijkt - als je ook op de locatie zou zijn, dan kun je dat ook zien - zien je meteen gewoon de vloer zitten. Op de begane grond is een betonnen vloer. Die is gewoon gevlienderd, en daar leven we op. Er zit een soort coating op, en dat is het. Dus alles in die zin ook gewoon vrij puur, vrij basic. We moesten ook akoestische wanden hebben, en die zitten ook achter linnen. Gewoon heel te tactiel, en heel kwetsbaar eigenlijk. Maar juist omdat dat het is, blijft het ook mooi. Mensen gaan er uit vanzelfsprekendheid voorzichtig mee om.

JBO: Ja, mooi.

Ellen Wiewel: Dus er zitten allemaal van dat soort keuzes in, die eigenlijk ook in dat hele duurzaamheidsproces een plek hebben gehad. En hoe gebruiken we materiaal ook weer? Dus er moesten een paar bomen gekapt worden, er waren een paar bomen op het landgoed doodgegaan. En we hebben dat hout tijdens de bouw laten drogen op een andere plek, en dat hebben we gebruikt om vergadertafels en meubels te maken. Binnen Triodos Bank heeft iedereen een houten bureaublad, en de oude bureaus en bureaustoelen zijn meeverhuisd naar De Reehorst. Alleen op die bladen komt één keer in de drie jaar een nieuwe olielaag op, en daarvan hebben we gezegd dat we dat een paar jaar niet doen. Op het moment dat we naar De Reehorst gaan zetten we al die bladen in een olie die ook past bij het gebouw. Dus de bladen zijn nu wat lichter dan dat ze waren toen ze in de oude gebouwen stonden. Zo heeft eigenlijk dat hele circulaire, duurzame concept op allerlei niveaus zijn uitwerking gehad: vanaf het ontwerpproces tot het proces van maken. We moesten bijvoorbeeld hout hebben voor onder de luifels om ze te ondersteunen, en dat is gewoon hout wat uit een gebouw uit Rotterdam komt wat gesloopt is. En zo kan ik nog wel doorgaan.

JBO: Een hele lijst. In die hoedanigheid is circulariteit - misschien onbewust - uiteindelijk wel een onderdeel geworden van de hele ontwikkeling. Maar ik denk dat met name dat hele integrale heeft

bij jullie voorkomen dat er heel veel waste is geweest van dubbele zaken inderdaad. Als iedereen zijn eigen onderdeel heeft binnen het proces, denkt iedereen alleen maar aan zijn eigen onderdeel. Die denkt dan alleen maar 'ik lever een vloer', en niet 'ik lever een vloer en een plafond'.

Ellen Wiewel: Waar we ook naar gekeken hebben - en dat is in ontwikkelaarsland-- We hebben echt gezegd dat het ons niet alleen om de investering gaat, maar ook om de exploitatielasten. Dus we hebben steeds echt naar de total cost of ownership gekeken. Deze keuze is zo fundamenteel beter, want het is ook op langere termijn of energiezuiniger, of noem het allemaal maar op. Dan maken we misschien toch die keuze om dit wel te doen.

JBO: Ja, en een hogere investering is te rechtvaardigen door middel van een uiteindelijk positieve invloed op je total cost of ownership.

Ellen Wiewel: Het is vaak ook de kunst in dit soort ontwikkelingen-- We hebben ook allemaal meetinstrumenten ontwikkeld, en die doen voor 80, 85 procent hun werk ook prima. Als je zo'n BREEAM hebt is dat prima, maar soms zitten daar ook dingen in-- Wij wilden bijvoorbeeld heel graag onze toiletten spoelen met regenwater, en dat doen we ook. Maar die scoort dus bijvoorbeeld in een BREEAM bijna niet.

JBO: Nee, klopt.

Ellen Wiewel: Dus als je door die bril zou kijken, laat je hem bijna gaan. "Weet je, al die moeite doen, al dat investeren om dat te doen... En voor BREEAM scoort hij heel laag." Dus als je gaat kijken naar de systemen die we bedacht hebben - en dat is dus ook het bewuste, dat is mijn lading, wat ik daaronder versta: blijf ook zelf samen met het team vanuit een stukje afstand kijken naar wat je aan het doen bent. Wat is nou eigenlijk je drijfveer, waar het gaat het om, en klopt het dan nog? En dat betekent dat je jezelf daar af en toe weer even uit moet tillen, en moet kijken naar waar het allemaal over gaat, en of het integraal nog goed in elkaar zit.

JBO: Ja, je ambitie kan mogelijk vertroebeld raken door dingen inderdaad dingen langs de meetlat van een BREEAM of andere zaken te leggen. Dat is natuurlijk doodzonde, want dan geraak je weg bij hetgeen wat je bedacht hebt, en daar ligt een hele andere motivatie aan ten grondslag dan alleen maar een BREEAM certificaat halen.

Ellen Wiewel: Precies. We wilden een zo'n duurzaam mogelijk gebouw neerzetten.

JBO: Precies, dat is de ambitie geweest.

Ellen Wiewel: Dat is waarover het ging.

JBO: Ja, dat was gewoon de ambitie vanaf het PvE al.

Ellen Wiewel: Ja, vanaf het eerste moment.

JBO: Als je kijkt naar jullie materialen wat gebruikt is, is er ook gekeken naar de toekomstige restwaarde van materialen?

Ellen Wiewel: Dat is wel heel interessant, want dat hoorde ik je al in het begin zeggen. Heel klassiek schrijf je bouwkundig nog steeds in 40 jaar af. Dus ik ben intern ook wel de discussie aangegaan. We proberen de hele bouwwereld een beetje op te schudden, maar vervolgens blijven we heel klassiek denken in termen van 'we schrijven af naar nul.' En eigenlijk zou je daar ook eens anders naar moeten gaan kijken. Als het dus een waarde blijft houden, en je kunt het weer opnieuw gebruiken door of het gebouw zelf weer op dezelfde manier op een andere plek neerzetten, of door de materialen van het

gebouw opnieuw te gebruiken. Want we hebben nu alles in Madaster staan, dus we weten wat we aan materialen hebben. Dan kan het niet zo zijn dat dat nul meer waard is. Dan kan het zijn dat het vanuit je financiële huishouding gewenst is om naar nul af te schrijven, maar het is wel een verschil of je daar dan voor kiest of dat dan echt zou moeten. Want het blijft gewoon een waarde houden. Ik weet dat die gesprekken met accountants nog steeds lopen in de vastgoedwereld, omdat het natuurlijk best wel lastig is. Het grijpt heel erg in. En je kunt je ook afvragen hoe groot de kans nou is dat je zo'n gebouw uit elkaar gaat halen. Je komt op allerlei discussies over hoe het dan over 30, 40 jaar zal zijn.

JBO: Ja, ik heb hem eerder gehoord inderdaad, dat ze in gesprek waren met de accountant: "Hoe gaan we dat invullen? We schrijven af naar nul, maar waarom schrijven we af naar nul? En moeten we dat niet anders gaan doen?" Maar dan breek je natuurlijk wel heel erg in op de basisprincipes van bepaalde regels die er boekhoudkundig zijn.

Ellen Wiewel: Ik vind het wel goed dat dat ook meegenomen wordt, omdat duurzaamheid natuurlijk ook gewoon met geld te maken heeft. Dus op het moment dat je zo bewust ernaar kijkt, en je wilt ook dat het waarde blijft houden, waarom kan je daar dan niets meer aan toerekenen? Dat is natuurlijk ook wel apart, dat je dat dan niet wilt. Dus ook daar moet je gaan omdenken. Dat is denk ik nu een weg die onderzocht wordt, en bewandeld wordt. En ik snap ook dat niet eventjes in één of twee jaar is beklonken.

JBO: Nee, dat begrijp ik. Je zit natuurlijk ook heel snel in het hoekje 'we doen het zo omdat we het altijd zo gedaan hebben'. Maar in de hele transitie waarin we zitten zijn dit ook denk ik wel hele interessante onderwerpen om in ieder geval bespreekbaar te maken. En dat zijn ook zeker geen zaken - wat u zelf ook al terecht zegt - waarvan de accountants morgen zeggen dat we dat per volgend jaar gaan veranderen. Maar erover praten en een bepaalde bewustwording creëren moet er ook mogelijk aan bijdragen dat het wel een waarde gaat vertegenwoordigen, want dat willen we uiteindelijk in de basis ook: dat die duurzaamheid, circulariteit, wat het ook is.

Ellen Wiewel: Het punt is ook dat als het een waarde heeft, mensen er altijd heel zorgvuldig mee omgaan. Want dan weet je gewoon dat je het straks weer ergens anders in kan gaan zetten. Dus ook het hele gedachtegoed daarover, en de houding van mensen-- Uiteindelijk bepalen de mensen toch wat er gaat gebeuren. Het gaat erover dat wij dingen anders gaan doen, en anders met dingen omgaan.

JBO: Ik ben er ook heilig van overtuigd dat als mensen ook in die gedachtegang meegenomen dat - ik noem maar wat - een bureau een bepaalde restwaarde vertegenwoordigt, en dat mensen er ook echt op gewezen worden dat iets een bepaalde restwaarde vertegenwoordigt, dat ze er dan ook anders mee omgaan. In plaats van dat men denkt dat het in de vuilnisbak belandt. Als duidelijk gecommuniceerd wordt over dat soort zaken, dan wordt de bewustwording bij de gebruikers ook heel anders.

Ellen Wiewel: Dat is binnen de bouw zelf ook, want het gebouw heeft houten spanten en houten kolommen. En zoals die eigenlijk in de bouw zijn neergezet, zo staan ze er nu ook bij. Dus ze waren niet afgedekt, of zijn nog naderhand - ik noem maar wat - geschuurd of in een olie gezet. Nee, zoals ze zijn. Dus dat was best wel spannend. Hoe gaat dat dan in zo'n bouwfase? Het was echt wonderbaarlijk dat ze er allemaal echt mooi uitgekomen zijn. Ik geloof dat de krassen, dus waar het even fout is gegaan, je op één hand kunt tellen.

JBO: Dan zie je dus dat de mensen die betrokken zijn in zo'n proces er toch anders mee omgaan, omdat ze zich realiseren hoe kostbaar, of hoe belangrijk, die elementen zijn, of hoe belangrijk die materialen zijn.

Ellen Wiewel: Er zit ook veel meer in dat je het met elkaar maakt, en het met elkaar doet. Er zit een stuk vakmanschap in, want dat gebouw loopt rond, dus de plinten rond de kern moesten rond zijn. En hoe maak je ronde plinten? Door laag op laag te werken, en ze dan-- Dus je zag de klassieke houtklemmen weer in de bouw tevoorschijn komen, met een timmerman op zijn knieën om dat mooi te krijgen. Ik vind het ook heel belangrijk dat we in dat bouwproces - ook als opdrachtgever - dat soort dingen ook zien en benoemen, en daar ook aandacht aan geven voor de mensen die het ook doen. Want uiteindelijk moet het wel gedaan worden. Ik denk ook dat die bouwwereld, en al die werelden, veel dichter tegen elkaar aan moeten zitten, als het aan mij ligt. Ze moeten veel meer van elkaar begrijpen wat ieders rol en belang is.

JBO: Ja, dan gaan die processen er ook heel anders uitzien, en uiteindelijk de betrokkenheid-- Natuurlijk zijn het altijd losstaande projecten, maar als het goed is wordt de betrokkenheid binnen een project veel groter. En hoe mensen met zaken omgaan dan ook.

Ellen Wiewel: Want er gaan altijd ook dingen fout. Er moest bijvoorbeeld op het landgoed een brug worden gemaakt, en dat moest een betonnen element zijn. Dat ding is gegoten, en dat was conform ontwerp en hoe het eruit kwam was niet helemaal zoals we bedacht hadden. Dan kan je heel zwart-wit denken: "Oh, het klopt niet. Dit is bestek, fout. Doe maar een andere."

JBO: Opnieuw.

Ellen Wiewel: Ja, daar heb je dan het recht toe, maar dan is ook kijken naar: "Wacht even, hoe ziet het er nu eigenlijk uit? En is het echt zo veel lelijker? Waar is het fout gegaan? En als we het wel zouden doen conform het ontwerp, wat levert het dan meer op? In functionaliteit, of in uitstraling, of noem het maar op." Ik denk ook dat de bereidheid om er met elkaar zo naar te kijken, en dan te zeggen: "Als we het nou zo doen, maar we doen dat dan iets anders, en we maken het zo, dan is het eigenlijk ook heel mooi." Dan is er geen verspilling van tijd, geld en energie. En of het dan meteen ten goede komt van mij als opdrachtgever of van een bouwer, dat is elkaar ook af en toe wat gunnen daarin. Want dat betekent ook dat als ik zeg dat het niet goed gaat en het er niet uitziet, of dat het functioneel toch niet goed is. Dan was ook die bereidheid er om even te kijken hoe we het anders kunnen doen. Dat kan nooit eenrichtingsverkeer zijn.

JBO: Nee, het is gewoon een samenwerking. Natuurlijk zijn er opdrachtgevers en opdrachtnemers, maar je moet het wel samen doen.

Ellen Wiewel: Natuurlijk moet je goede afspraken maken, daar ben ik helemaal van. Dat is gewoon je basis, en als je ook dat niet hebt gaat alles in beweging komen, en dan ga je ook nergens komen. Dus de opleverdatum was een vrij heilige datum, daar ging ik ook niet mee sjoemelen in het proces, omdat daar zoveel aan vast zit. Dus natuurlijk ben je op sommige punten ook gewoon strikt, en zeg je wat voor jou hard is. Maar binnen dat met elkaar werken en die samenwerking, daar zit natuurlijk ruimte. En dat moet ook, want anders ga je nooit het beste eruit halen.

JBO: Ja, ik denk dat dat ook gewoon een hele andere samenwerking naar de toekomst gaat vragen, van al die betrokken partijen in die keten, en al die stakeholders. Ze zullen ook een bepaalde bewustwording van hun belangrijke rol moeten hebben, en om bepaalde piketpalen zoals opleverdata et cetera kun je gewoon niet heen. Dat zijn gewoon harde afspraken. Maar mooi om te horen dat er in plaats van gezegd werd: "Laten we dat betonnen element maar opnieuw maken, want

zo hebben we het afgesproken." En uiteindelijk heb je weer een hoop afval, en de productie. Dan wijk je ook weer af van die duurzame of circulaire ambitie die je in het begin hebt gehad.

Ellen Wiewel: Maar het leuke is dat als je zo'n houding hebt - is mijn persoonlijke ervaring - mensen ook veel meer met jou gaan meedenken. Eigenlijk was dat een vanzelfsprekendheid. Dus je haalt ook in zoveel mensen, en zij ook in mij, het beste naar boven.

JBO: Er ontstaat een totaal andere dynamiek.

Ellen Wiewel: Het is een gemeenschappelijk doel geworden.

JBO: Ja, mooi. Als je kijkt naar het duurzame, circulaire karakter van het gebouw, hoe uit zich dat in waarde voor de gebruikers?

Ellen Wiewel: We hebben natuurlijk ook het programma van eisen van de gebruikers heel helder meegenomen. Dus ook waarom ze naar kantoor komen, wat de behoefte is aan werkplekken, wat ze veel op kantoor doen en wat dat dan voor soort plekken vraagt. Ook de verbinding, en zo min mogelijk kunstlicht, zo veel mogelijk daglicht, ervaring van de natuur en zelf kunnen reguleren. Als je het aan installateur vraagt heeft hij het gebouw nog steeds het liefst helemaal potdicht, want dan kunnen alle systemen het regelen. Terwijl er heel veel onderzoek is wat aangetoond heeft dat als mensen zelf in staat zijn om wat dingen te regelen op hun werkplek, dat heel veel doet met hoe je je voelt en je hele mindset. Dus overall kunnen ook ramen open. Op de etages kunnen ze natuurlijk niet helemaal open zodat je eruit kan springen, maar je kunt de ramen wel kantelen. Dus dat was een heel breed spectrum van het programma van eisen. We hadden een aantal werkgroepen - en een werkgroep kantoorgebruik - waarin een afvaardiging vanuit de organisatie zat, die we ook echt meenamen in het ontwerpproces, en met name in hoe het gebruikersdeel van het programma van eisen eruit zou komen te zien. We hebben ze soms ook gevraagd om over bepaalde issues mee te denken. We hadden op het moment dat we begonnen met bouwen een afvaardiging van alle bedrijfsonderdelen. Ze hadden allemaal vier of vijf mensen die hun afvaardiging waren, die noemen we dan de reps. Die kwamen één keer per maand bij elkaar, en dan vertelden we bijvoorbeeld hoe het vergaderen plaats gaat vinden, hoe de werkplekken eruit gaan zien, en ook hoe we omgaan met de catering, hoe de installaties gaan werken, hoe de ICT gaat werken, welke rol en functie het landgoed heeft en wat voor functies zij daar nog zouden willen zien, hoe ze vinden dat gasten welkom geheten moeten worden en wat ze dan moeten ervaren. Dat was helemaal in het begin van het proces. Daar kwam ook uit dat als ze aan komen rijden ze niet voor een dichte poort staan waar je je eerst moet melden. Dat betekent iets voor je systemen daarachter. Dus we hebben eigenlijk de gebruikers in dat hele proces meegenomen. Tijdens de bouw hebben we ze in één keer in het kwartaal ook een rondleiding gegeven. We hadden een tweedehands kartonnen ontwikkelhouse gekocht van een ontwikkelaar. Die hadden we ook dicht bij de bouw neergezet, als onze eigen bouwkeet vanuit de opdrachtgever. Dus tijdens de bouw had ik ook veel meer mijn vergaderingen daar. Het was echt heel simpel, en misschien achttien vierkante meter. Er stond een klein keukenblokje in, er stond een grote vergadertafel, en rondom had ik allemaal dingen van de bouw, allerlei materialen en tekeningen. En als we de medewerkers uitnodigden om op de bouw te kijken, dan stond het open en hadden we koffie en thee, en konden ze allemaal vragen stellen. We konden dus ook samen met de bouwer groepen rondleiden samen op de bouw. Dus zo hebben we de medewerkers in dat hele proces meegenomen.

JBO: Ja, ze zijn gewoon vol onderdeel geweest van het hele proces.

Ellen Wiewel: Wat mensen vaak lastig vinden is dat ze de situatie waarin ze zitten kennen, dat is hun referentiekader, en vanuit daar bedenken ze of iets gaat werken of niet gaat werken. Dus ik had op

een gegeven moment ook een bedrijfsonderdeel en die blijven maar op punten zitten dat anderen ze zouden horen, dat het te krap zou zijn, en dat ze dit en dat niet kwijt konden. Op een gegeven moment zei ik: "Weet je, ik snap het. Ik ga apart met jullie vieren de bouw in, ik regel aan aparte rondleiding. Neem een meetlat mee, neem je tekeningen mee, en neem je vragen mee. Want ik kan drie keer zeggen dat de huidige werkvloer twee keer zo groot als nu, en dat de verhoudingen dus anders zijn, dat er meer ruimte is. Maar je voelt hem niet, en je ziet het niet. En dat snap ik. Ik ben gewend om visueel te denken, en ik denk bijna bij alles in beelden, maar ik snap dat dat voor jullie anders is. En dat is ook helemaal niet erg, we gaan er gewoon heen." Dus in zo'n proces kijk je ook iedere keer waar het niet goed gaat, wat loopt er fout, en of dat nou bij de gebruikerskant is of bij aan de bouwerskant. Aan de bouwerskant merk je ook af en toe: "We begrijpen elkaar niet meer, wat kunnen we doen om dat op te lossen?" Er zijn verschillende dingen die je soms kunt doen, maar je moet het wel op tijd doen, anders loopt het vast.

JBO: Nee, en inderdaad: doordat ze tijdig betrokken zijn, kun je ook tijdig - ik zou bijna zeggen - het de kop indrukken door ze bepaalde zaken te laten ervaren, echt in de praktijk en op locatie. Daardoor ontstaat natuurlijk ook veel meer draagvlak om die oude standaarden overboord te gooien, en ervoor open te staan dat het echt beter gaat worden, en niet bij het oude te blijven.

Ellen Wiewel: Je moet denk ik altijd heel eerlijk en duidelijk zijn in wat kan en niet kan. Als mensen zeggen dat ze het kleurenpalet niet mooi vinden, dan zeg ik dat ze gewoon pech hebben. Dat hoort er ook bij. Je kunt dat niet voor 1.100 man aanpassen. Dus het gaat erom dat je ook het vertrouwen hebt gekregen met een heel team, om dat goed te doen. En natuurlijk toets je dat wel bij een aantal mensen als je met dat proces bezig bent, maar je kunt niet 1.100 man daar iets van laten vinden.

JBO: Nee, maar als je wel afgevaardigden hebt vanuit de afdelingen vangen die natuurlijk ook een hoop af. Die worden dan mogelijk meer gezien als onderdeel van het team. Op het moment dat zij bepaalde uitspraken doen en zeggen dat het goed komt en we natuurlijk niet alles kunnen oplossen, dan spreidt die olievlek zich natuurlijk uit van mensen die er gewoon vertrouwen in hebben dat de mensen die er nu bij betrokken zijn het beste voor hun over hebben, en dat het ook goed gaat komen. En is bij jullie in de besluitvorming voor het circulair en duurzaam bouwen ook de verhoging van de medewerkerstevredenheid en -gezondheid een motief geweest bij het PvE?

Ellen Wiewel: Niet zozeer het verhogen, want we kwamen niet vanuit een situatie dat het heel slecht was. Maar wel dat je medewerkers natuurlijk je grootste kapitaal zijn, zeker bij een bank. De medewerkers vormen met elkaar de bank, als je de medewerkers niet hebt, dan heb je eigenlijk niets.

JBO: Dan is de bank ook weg. Dat is bij ons uiteindelijk ook zo.

Ellen Wiewel: Dus daar zat wel de gedachte achter van-- Meerdere mensen hebben gezegd: "Nou, je zult wel trots zijn op het gebouw." Maar ben pas echt tevreden als de medewerkers met veel plezier naar dit kantoor komen, en trots zijn om hun klanten hier uit te nodigen. En dat het ook werkt, en dat het iets heeft van: "wauw, dit is echt Triodos Bank." Dan heb ik mijn werk goed gedaan. Ik kan tig mooie gebouwen zien - ik weet niet wat er achter jou op het scherm staat?

JBO: Dat is het Olympisch stadion.

Ellen Wiewel: Ja, dat dacht ik al, maar je hoofd zit precies voor het beeld.

JBO: Er kijkt iemand mee over mijn schouder.

Ellen Wiewel: Maar als ik dat voor de bank had laten maken, waren de medewerkers echt niet blij geweest.

Ellen Wiewel: Nee, het grootste compliment voor u in het hele project is als mensen trots zijn om er te mogen werken, en tevreden zijn met hoe ze erbij zitten.

Ellen Wiewel: En natuurlijk vind ik het belangrijk dat het klopt, en dat stijl heeft. Natuurlijk vind ik dat zelf ook heel belangrijk, maar uiteindelijk gaat het erom hoe degenen die het gebruiken het ervaren.

JBO: Ja. Want nu het in gebruik is en mensen ingehuisd zijn, kunnen jullie dan achteraf concluderen dat het uiteindelijk wel mee- of bijgedragen heeft aan de medewerkerstevredenheid en -gezondheid?

Ellen Wiewel: Dat is moeilijk, want we zaten er nog maar drie maanden in toen covid losbrak. Dus we hebben het nog bijna niet meegemaakt, want de inhuizing was eind november 2019. Dan krijg je zo'n gekke decembermaand waarin mensen ook half op kantoor of niet, en toen vanaf maart was het opeens over. Dus dat blijft gewoon lastig.

JBO: Ja, mee eens.

Ellen Wiewel: Het heeft niet zoveel zin om nu dat-- Natuurlijk krijgen we dingen wel terug, en brengen de managers dat onder de aandacht, en de eerste drie maanden vond men het geweldig. We hebben ook het principe gehad van de eerste 100 dagen niet klagen. First 100 days only praise. Dat klinkt een stuk beter in het Engels. Daar hebben we toen nog opgehaald, en dat was heel erg goed. Er kwamen echt hele lovende dingen uit. Wat nog wat verbeterd kon worden was het hybride werken, omdat dat toen ook al ging spelen. Dat hebben we ondertussen ook allemaal aangepast. Als ik mensen tegenkomt zeggen ze ook altijd dat ze het zo fijn vinden om hier te zijn. Dat snap ik wel. Wat wel in coronatijd was, was dat ook al was je maar met 30 man in dat dan toch relatief grote pand, dan nog voelt het fijn. Je hebt niet het gevoel 'als ik hier neerval gaat niemand me vinden', wat je sommige kantoorgebouwen echt kunt hebben. Dat heb je hier gewoon niet. Het is echt een uniek pand geworden.

JBO: Daarmee kun je ook wel concluderen dat het wel de medewerkerstevredenheid in ieder geval verhoogd zal hebben.

Ellen Wiewel: Maar dat is wel moeilijk te meten in deze tijd.

JBO: Ja, klopt.

Ellen Wiewel: Ik ga daar geen uitspraken over geven, of metingen, of conclusies. Dat is gewoon lastig. Het is een vertroebeld beeld.

JBO: Wat waren jullie wel voornemens om dergelijke metingen te gaan doen?

Ellen Wiewel: Ja, die zijn standaard. Iedere twee jaar vinden er dat soort metingen plaats, en misschien wel vaker. Maar laat ik het zo zeggen: er zijn met een regelmaat zulk soort metingen binnen de bank, die te maken hebben met medewerkerstevredenheid. En natuurlijk doet dan je werkplek ook mee.

JBO: En is het meten van gezondheid - in hoeverre dat kan - daar ook een onderdeel van?

Ellen Wiewel: Dat zit hem al in de metingen. Bijvoorbeeld het CO2-gehalte in het pand wordt gemeten, en natuurlijk ook hoeveel daglicht er binnenkomt. Dus er zitten wel een aantal van die criteria in. We hebben alleen maar een biologische keuken. Dus er zijn wel veel van dat soort aspecten. Doordat we op een landgoed zitten doen heel veel managers die overleggen met hun medewerkers, of medewerkers onderling (dus als ze een werkoverleg hebben met twee personen) lopend over het landgoed. Dat gebeurde wel al in de eerste maanden.

JBO: Ja, mooi. Dat hebben we misschien allemaal wel een beetje uitgevonden in covid.

Ellen Wiewel: Het leuke was dat het voor ons al voor die tijd een plek had, en dat het ook al zo bedacht was. Dat was ook waar tijdens het ontwerpproces de medewerkers enorm op aansloegen: dat je ook buiten kan werken. We hebben er ook echt voor gezorgd dat er wifi op het landgoed is, zodat je ook echt kunt zeggen: "Ik zit al drie uur in een meeting, ik moet een belletje doen, dus ik doe mijn oortjes in en ik ga gewoon even een halfuurtje lopen." Dat zat allemaal al in het ontwerp, in het denken over het gebruik was dat al meegenomen. Het is grappig dat nu met covid iedereen het de meest normale gang van zaken vindt.

JBO: Jullie hadden natuurlijk al vanaf het eerste moment de omgeving onderdeel laten zijn van hoe je dingen wil gaan gebruiken et cetera. Dus jullie waren daar een stapje voor op iedereen die tijdens covid dat uitgevonden heeft. Mensen bedenken nu dat als ze een Teams call hebben, ze dat ook prima kunnen doen met de wandelschoenen aan en oordopjes in. Je kunt een meeting gewoon volgen als je een halfuurtje aan het lopen bent. En dan ook nog eens in een mooie lommerrijke omgeving, in jullie geval.

Transcriptie interview R. Ciggaar – Certitudo

JBO: Zou je iets kunnen vertellen over jouw huidige functie binnen Certitudo en wat jouw rol is geweest in zake de besluitvorming om circulair of modulair te bouwen voor het project Amstel Next?

RCI: Ik ben Robert Ciggaar en werkzaam bij Certitudo Asset Management. En ik werk samen met onze interne project ontwikkelaar en technisch ontwikkelaar om kantoor Amstel Next vanaf het moment dat we de grond hebben aangekocht het stuk commerciële, technische en planologische haalbaarheid te toetsen en heb ik dit kantoorgebouw ontwikkelt Waarbij wij circulariteit en het hergebruik van middelen is een kleine rol. Omdat het bestaand vastgoed is dat wij slopen bijna niet te hergebruiken is voor de bouw van Amstel Next. Maar wij denken wel vanuit een modulair principe om zo snel mogelijke bouwtijd te realiseren. Wij spitsen ons met name toe op gevel details, modulaire opbouw van installatietechnieken om met een zo hoog mogelijk repeterende factor, zoveel mogelijk middelen te besparen en zo goedkoop mogelijk en snel mogelijk met geprefabriceerde onderdelen te kunnen stapel, om het maar zo te zeggen.

JBO: Ja, dus je het zit bij jullie met name in het modulaire en minder in het circulaire.

RCI: Ja, we hebben &Amsterdam, dat ligt er naast aan de Herikerbergweg 12, 14, 16. Daar wordt wel het e.e.a. gesloopt en daar proberen we in de ruwbouw proberen we nog een stuk circulariteit om ook te komen aan de BREEAM Excellent certificering. Het project &Amsterdam is 560 appartementen, 1500m² en 450 parkeerplaatsen.

JBO: En dat is het naastgelegen pand?

RCI: Ja.

JBO: En als je kijkt naar literatuuronderzoek dan is er niet echt een definitie van een circulair kantoorgebouw. Wat versta jij onder een circulair kantoorgebouw?

RCI: Circulariteit is in mijn beleving een gebouw als Circle van ABN AMRO, het paviljoen van ABN op de Zuidas. Het is volledig circulair hergebruik van bestaande materialen of van betonconstructie die je elders en hergebruikt voor opbouw van een constructie elders. Ja, en dat zie je in die kantoorgebouwen nog niet zo heel erg terug wel om aan de BREEAM Excellent certificering te voldoen maar dat zie meer aan op de oplevering en hoe duurzaam een gebouw is, gedurende de exploitatie alleen ik denk dat er een heel groot manco zit vanuit de financiering van circulaire kantoorgebouwen. De kantorenmarkt heeft een dip gekregen door COVID, maar ook daarvoor was wel sprake van dat traditionele banken, die circulariteit een duurzaamheid, heel hoog in het vaandel hebben staan zoals ING en Triodos, die zijn niet bereid om de bouwfinanciering van kantoorgebouw die op risico worden gebouwd, te financieren. Bijvoorbeeld Triodos met een eigenaar/gebruiker in Driebergen samen met OVG die hebben die hebben aan elke vorm van circulariteit kunnen voldoen en bijvoorbeeld ABN AMRO in Amsterdam Zuidoost maar voor ontwikkelaars en bouwers die een circulair kantoorgebouw neer willen zetten en op risico, willen gaan starten met de bouw zonder een 100% verhuur of een anker-tenant voor 50 procent van het kantoorgebouw dan laat je het wel uit je hoofd om aan een nog hogere bouwkosten te realiseren door ook nog eens een keer circulariteit door te voeren voorafgaande tijdens het bouwproces, want bouwkosten zijn al zo hoog. En de traditionele banken stappen niet in de financiering en ook niet de bouwfinanciering of projectfinanciering van een kantoorgebouw Dus ik denk dat daar nog een heel groot gat zit dat de drie traditionele banken kunnen dichten door de financiering van de projectfinanciering van kantoorgebouwen want wat er nu ontstaat is, wij gaan met een bepaalde earn-out gaan wij een kantoorgebouw leeg verkopen. Dat betekent dat de private equity partij die wij daarvoor contracteren de bouw financiert maar die geven in principe niet om circulariteit, die wil een BREEAM Excellent certificering hebben en gewoon

energielabel A met vier plusjes. Dat ziet er echt toe om die huurder te kunnen strikken omdat je een duurzame exploitatie van het kantoor kan realiseren, maar de bouw van het kantoorgebouw an sich of dat circulair is, dat is natuurlijk heel belangrijk om iets echt duurzaam neer te zetten, alleen door de beperkingen van de financierbaarheid van een circulair kantoorgebouw wat nog duurder is dan hetgeen wat wij nu neerzetten, die bouwkosten zijn ook historisch hoog, dat maakt dat je circulariteit bijna wel uit je hoofd zet als ontwikkelaar en bouwer, omdat het anders gewoon echt niet meer rond te rekenen is. En dan heb je het ook nog eens over een kantoorgebouw in Amsterdam, waar de laagste yields, de hoogste meterprijs in Nederland worden gerealiseerd.

JBO: Ja, dus als je daar die som al niet rond gerekend krijgt hoe moet je het elders rond gerekend krijgen.

RCI: Ja de huurniveaus zijn al all time high en de yields all time low dus en we hebben nu nog steeds moeite om het rond gerekend te krijgen. Dus een circulair bouwprincipe dat aan de voorkant bouwkosten verhogend is waardoor je stichtingskosten en bouwkosten gewoon toenemen dat zou nooit kunnen. Want de Nederlandse bank met 3 of 4 procent rente, het zou prachtig zijn als die in dit nieuwbouw kantoorgebouwen stappen als projectfinancier maar door er private equity instapt laat je een stukje risico, breng je een stukje verhuurrisico naar de koper maar willen ook nog eens een rente coupon of rente vergoeding die hoger is dan wat de Nederlandse bank verwacht. Dus het vreet aan twee kanten dus ik denk dat er zeker een markt is voor Nederlands banken ING ABN en Triodos die dit soort extreem duurzame kantoorgebouwen financieren maar die kunnen ook eisen opleggen dat ze het circulair gebouwd willen hebben want je verlegt enigszins het afzetrisico naar een eindbelegger die er ook waarde aan hecht en met toenemende met ESG dat enorm in opkomst is. Ik denk dat er een enorme plus is voor de waarde, niet zozeer in keihard direct rendement, maar wel in de liquiditeit van het kantoor an sich als beleggingsproduct voor een pensioenfondsen met lang houd periode die en circulariteit hoog in het vaandel heeft staan en circulariteit en ook een huurder die denkt het is niet alleen gedurende de exploitatie een geschikt kantoor gebouw maar dit raakt mij ook gewoon als corporate policy. Ik wil een circulair kantoorgebouw. Ja en waar zijn we nu dan? Noem jij ze maar op?

JBO: Nee, dat dat product is heel schaars en daar kwam ik zelf ook al achter en inderdaad, je ziet gewoon heel erg dat het nog niet opgenomen wordt door de markt en veel ook vanuit motieven die jij ook nu aanhaalt.

RCI: Ja maar ik denk dat er een enorme markt voor is alleen we laten het nu uit ons hoofd omdat de bouwkosten al zo hoog zijn.

JBO: Want als je kijkt naar Amstel Next, op wat voor niveau zit dan ongeveer per vierkante meter dat jullie bouwen?

RCI: €3000 euro bvo nee vvo.

JBO: vvo.

RCI: Ja.

JBO: Ja, precies nee. Dat ligt ook wel in lijn wat je bij andere projecten ziet alleen mocht je dan nog helemaal circulair weer, ja, dan komt er toch snel nog eens een keer 20 procent bovenop.

RCI: Ja daarom en dan kan je helemaal niet uit.

JBO: Ja, oké, duidelijk nou duurzaamheid en circulariteit worden vanuit de markt nog wel eens gezien als marketing tool hoe kijken jullie daar tegenaan?

RCI: Dat stadium zijn we wel echt voorbij. Het is een marketingtool maar partijen die geadviseerd worden voor het huren of kopen van kantorenvastgoed die kijken echt wel verder hoe een energielabel in elkaar zit, aan welke vormen van duurzaamheid is voldaan. Het gaat op dit moment dan seq. de marketing van een duurzaam kantoorgebouw. Het is gewoon heel belangrijk dat eindbeleggers zeker weten dat ze iets duurzaam hebben, waarmee ze ook de concurrentiepositie van het vastgoed en daarmee de verhuurbaarheid op de lange termijn waarborgen.

JBO: Ja, je ziet dat heel erg omslaan nu, daar waar een paar jaar terug tegen een containerbegrip is, is het nu een license to operate geworden.

RCI: Exact.

RCI: Ja een mooie van een containerbegrip naar een license to operate, ja, absoluut.

JBO: En welke motieven lagen er dan bij jullie dan aan ten grondslag om circulair of modulair te bouwen bij Amstel Next?

RCI: Modulair kwam voort uit het feit dat in een vroegtijdig stadium de gevelbouw, de installateur, de constructie en de kelderbak hebben wij uit-geengineerd. Wij zijn al vrij vroeg begonnen met de technische uit-ontwikkeling, om zo vroeg mogelijk controle te hebben over die bouwkosten die op het moment hele gekke dingen doen. Enorme uitschieters aan de bouwkostenkant. Dus wij zijn in een vroegtijdig stadium, daar hebben wij een hoge mate van modulariteit, maar ook een hele hoge mate van repeterendheid, waardoor we een modulair installatie principe hebben ontwikkeld, in samenwerking met Unica en Croonwolter & Dros waardoor op dat niveau en daarna gelijk modulair konden bouwen.

JBO: Ja, dus met name inderdaad gewoon al vroegtijdig gewoon grip krijgen op dat hele bouwproces en die kosten die exploderen.

RCI: Ja.

JBO: En als je kijkt naar binnen die hele bouw cyclus, wat, wat zijn dan voor jou de belangrijkste elementen binnen zo een circulaire/modulair gebouw?

RCI: Voor mij? Wat de belangrijkste elementen zijn? Kijk ik heb één als project, verantwoordelijke naar de markt toe heb ik de verantwoording dat het project haalbaar is en klopt nou, ik denk dat ik qua USP's van het gebouw in Amsterdam zuidoost, best wel een uniek kantoorgebouw kan neerzetten. Ik heb de afgelopen twee maanden twaalf aanhurende makelaars voor kantoren heb ik het product gepresenteerd tijdens een ontbijt of lunch sessie daar werd ook wel onderstreept dat de uitstraling, de duurzaamheid, nieuwbouw in Amsterdam Zuidoost, een solitair kantoorgebouw, uitstraling is meer Houthavens dan Zuidoost als wat er nu staat als kantoorgebouwen. Dat zijn voor mij belangrijke voorwaarden dat het product liquide is. Bijvoorbeeld qua afmetingen duurzaamheid, installatieprincipes, de regelbaarheid van installaties, afwerking van het kantoorgebouw, uitstraling. Dat is vanuit asset management perspectief belangrijk. Verder ben ik natuurlijk ook betrokken bij de erfpachtherziening en alle technische randvoorwaarden waardoor op technisch vlak wat schuurt met commercie ook moeten kloppen.

JBO: Die spagaat waar jij in terecht kan komen.

RCI: Ja maar daar begeef ik mij constant in want mijn technische collega's hebben een bepaald belang en dat schuurt nog wel eens met mijn commerciële belang, want ik heb een het maximale kosten, maximale opbrengst en daarbinnen moet ik kunnen verhuren en verkopen en ik verkoop niet eerst want ik verhuur, dus dat zorgt wel voor een bepaalde druk op het proces.

JBO: En hoe is in jullie hele traject de toekomstige restwaarde van materialen meegenomen bij ook het kiezen voor deze wijze van bouwen?

RCI: Nee, die vraag moet ik je verschuldigd blijven. Die zet ik nog wel even op de e-mail want die moet ik even overleggen met mijn technische collega's. Ik ben gisteravond teruggekomen uit Londen en ben vrijdag vroeg vertrokken. dus ik die specifieke vraag met betrekking tot de restwaarde zet ik even uit bij mijn technische collega.

JBO: Ja, super, helemaal goed.

RCI: Mmm.

JBO: En we hadden het net al even over het circulair bouwen en de financiering. Heeft het bij jullie in, tot op heden, überhaupt financiële voordelen opgeleverd in de financiering traject.

RCI: Nee, wat je ziet is dat we leeg gaan verkopen met een huurgarantie. Ja, private equity kijkt gewoon minder naar of nou de bouw circulair is uitgevoerd. Ze kopen immers een exploitatie product, een beleggingsproduct moeten renderen, ik denk als we dat wel hadden gedaan, had dat wel bijgedragen aan de liquiditeit van het kantoorgebouw als beleggingsobject alleen had de business case niet goed gekomen. Dus het was simpelweg kiezen of delen.

JBO: Duidelijk. Hoe uit het circulaire of modulaire karakter van het gebouw zich in waarde voor de toekomstige huurders?

RCI: Circulaire of modulair? Nou door de modulaire opbouw van een kantoorgebouw is het onderhoud eenvoudiger dan wanneer dat niet doorgevoerd is. Dat uit zich in een zo laag mogelijke onderhoudslasten van de installaties en de constructie, waarbij er met de betrokken installateurs een garantie hebben afgesloten, dat zij voor tien jaar lang ook het vervangingsonderhoud doen, maar daarbij reparatie-onderhoud van hetgeen initieel wordt aangebracht, "om niet" doen. Waardoor je dus lagere onderhoudslasten hebt en ik komen weer terug in de servicekosten dus dat maakt dat je daar wel een voordeel door hebt. Alleen dat betekent wel, dat die installateurs aan de voorkant en natuurlijk wel proberen een Rolls Royce in te schroeven in plaats van een normale variant, waardoor aan de voorkant forse discussies hebben gehad over waar partijen bereid zijn om garanties over te verstrekken zodat dat dan weer ten goede komt aan de stichtingskosten en daarmee ook de verhuurbaarheid en verkoopbaarheid van het kantoorgebouw.

JBO: Ja, dus als het niveau van de installaties te hoog komt te liggen zeg maar, dan verdisconteerd is een automatisch door in je stichtingskosten en worden dan wordt je soms natuurlijk nog lastiger om door te rekenen. Dus dat natuurlijk wel een spanningsveld.

RCI: Ja, dus we moesten een modulair opbouw waarbij een zo hoog mogelijk niveau wordt bereikt wat wel binnen een soort prijsstellend budget valt. Ja, anders ga je alle kanten op. Dan kun je kantoorgebouwen uitrusten met gouden kranen, maar daar wordt een huurder niet bepaald blij van en wij aan de stichtingskosten kant ook niet. Dat is een spanningsveld dat je hebt gedurende de uit ontwikkeling van een kantoorgebouw.

JBO: Het sterke is wel dat je natuurlijk gedurende de exploitatie periode de eerste tien jaar een groot deel van die kosten en risico gewoon weglegt bij de installateurs.

RCI: Ja alleen daar profiteert de huurder van!

JBO: dat is waar.

RCI: niet zo zeer de belegger.

JBO: En hebben jullie ook gesproken met gebruikers aangaande jullie idee om modulair te bouwen?

RCI: Ik heb wel gesprekken gevoerd hoe een duurzaamheid, modulair circulariteit van belang is, dat hebben besproken met een partij als Stryker, Walt Disney, Adidas, JLL, dit is meer een makelaar, Cushman & Wakefield, CBRE. Dus er zijn best wel een hoop partijen die hun mening hebben gegeven, waarbij ik bepaalde USP's van het kantoorgebouw heb laten valideren dus zowel door partijen die adviseren als partijen die als gebruiker acteren in de markt.

JBO: Ja, die je hebt als het ware net opgehaald bij gebruikers ervaren gebruikers om ook te kijken, inderdaad, over hetgeen jullie voor ogen hebben, of dat gewoon aansluit bij waar de behoefte van de markt liggen.

RCI: Ja en ook gedurende hele proces ook met alle aanhurende en verhurende makelaars gesproken over de concurrentiepositie wat doet onze concurrentie? Hoe kunnen we onze positie maximaal uitnutten en dat heeft geleid tot hetgeen er nu staat.

JBO: Sterk hoor. En is bij jullie in jullie besluitvorming voor deze wijze van bouwen is ook de gekeken naar de verhoging van medewerkerstevredenheid en gezondheid. Is dat een motief geweest?

RCI: Nee. Wij zijn weliswaar familiebedrijf, wij hebben eind dit jaar 100 man personeel. Nee maar ik denk niet dat er gekeken is naar of men gelukkiger werd van circulair bouwen of modulair bouw van een gebouw.

JBO: En denk je dat dat een rol kan spelen voor toekomstige gebruikers, dat soort motieven?

RCI: Nou, het punt is een groot kantoorgebruiker die nu in een verouderd kantoorgebouw zit met klimaatklachten, een hoop tramalant, eh dient een verhuisbeweging, aan personeel, ondernemersraad en directie ook wel te kunnen verkopen intern en als dan een gebouw circulaire, modulair, super duurzaam is, betekent dat dat de bereidheid van het personeel, van de organisatie an sich vele malen hoger is, dan wanneer dit niet het geval is. Als er van een A naar een A wordt overgestapt, maar als er van een A naar A++++ wordt overgestapt is die bereidheid gewoon vele malen hoger omdat de mensen een kwaliteitsslag maken. Als je van een Opel Corso naar een Jaguar gaat, dan is de keuze snel gemaakt.

JBO: Ja, dus het is de in jouw ogen ook tweeledig het maakt de business case intern beter uitlegbaar en uiteindelijk naar het personeel toe maak je een goede beurt.

RCI: Ja en daardoor is de verhuurbaarheid van het gebouw ook beter.

JBO: Ok duidelijk. Ik heb ze allemaal gehad Robert, top leuk, ook weer heel ander gesprek als wat ik vorige week gehad hebt met een architect, dus heel leuk om te maken.

RCI: Wie heb je gesproken?

JBO: Ik heb Menno Rubens gesproken van Cepezed.

RCI: Oké, die ken ik niet, leuk. Doen ze ook iets in Zuidoost of elders?

JBO: Zij zijn onder andere betrokken bij tijdelijk rechtbank in Amsterdam en ze hebben dan zelf ook hun kantoor in Delft, is dan een demontabel kantoorgebouw, maar zij zijn ook wel echt gespecialiseerd, van oudsher in het demonteren demontabel bouwen. Dus probeer er eigenlijk vanuit alle hoeken...

RCI: Weet je wie je eens zou moeten bellen? Harry van Zandwijk van Jan Snel.

JBO: Inderdaad, ken ik ook van vroeger nog inderdaad.

RCI: Die vind dit soort interviews wel leuk, iemand daar op kantoor. Ik denk als ik jouw vraagstelling zo hoor ik denk dat dat wel bij kan dragen. Ik weet niet of je er tijd voor hebt maar Harry is vrij toegankelijk.

JBO: Ah leuk, is een goeie tip, Robert.

RCI: Als je het dan hebt over modulariteit en circulariteit dan ben je bij hem wel aan het juiste adres.

JBO: Ja, eens, zij zijn inmiddels natuurlijk wel de Koning wat dat betreft.

RCI: Ja.

JBO: Oké, Robert, nou hartelijk dank, maar ik zie inderdaad dan wel even nog die vraag inzake de restwaarde vanuit je collega even tegemoet en helemaal top zover. Dank je wel, goede reis!

Transcriptie interview M. Rubens - Cepezed

JBO: Hij loopt.

MRU: Oke dank voor de uitnodiging. Zou iets kunnen vertellen over jouw huidige functie binnen Cepezed en de rol in de besluitvorming om circulair te gaan bouwen en een demontabel gebouw.

JBO: Moet ik even kort uitleggen hoe Cepezed in mekaar zit. Het Cepezed dus begonnen als architectenbureau ongeveer 40, 50 jaar geleden en we hebben daar twee bedrijven naast gezet één is projectontwikkeling en één is de bouwcoördinatie-tak en ik ben directeur eigenaar van de projectontwikkeling. Dus wij zitten heel erg aan de voorfase, de initiatieffase bij projecten en dat maakt het ook meteen dat de manier waarop wij met de besluitvorming, zoals je het zegt, om circulair bouwen vaak, die moet je helemaal in het begin maken, die die die beslissing om, want als je halverwege een ontwerper klaar is en je wilt, dan zegt: van nou moet nog even circulair maken, dan is dat niet mogelijk. Maar dat zelfde geldt natuurlijk ook voor als je dan nog even een BREEAM certificaat wil halen, dan is dat is dat gewoon heel lastig. Als je dat helemaal aan het begin doet dan is het veel makkelijker dan ook financieel rekening mee houden, qua tijd rekening mee houden en zorgen dat je de juiste partijen, dan zit je alleen maar met partijen die dezelfde ambitie, dezelfde lol erin, dus wat dat betreft zijn wij, als je vraagt: wat is je rol is het betrokken zijn bij de initiatief fase en ik ben ook vanuit het Cepezed ben ik lid van de transitieteam circulaire bouw economie, dus daarin proberen we ook wat met beleidsniveau wat invloed uitoefenen. We houden heel nauw contact met de bna, de bond van Nederlandse architecten, voor te kijken of je daar kan zorgen dat met name architect die helemaal in de beginfase van zo'n project betrokken zijn, dat die dan ook wel circulariteit kunnen introduceren bij hun opdrachtgevers.

JBO: Ja, zodat gewoon die groep die het omarmd, gewoon vergroot wordt.

MRU: Vergroot en je moet je moet. Het is echt iets wat je hebt in het begin van het proces moet doen, want anders dan lukt het gewoon niet, dan krijg je veel te veel tegenwerking dat het allemaal je te veel tijd en geld kost, sneuvelt dat heel snel.

JBO: Misschien ook wel de reden waarom kantoren, bestaande kantoren, verduurzamen wel kan en bestaande gebouwen circulair maken, natuurlijk ook een veel moeilijker is.

MRU: Ja, ja, kijk bijvoorbeeld dan als je het hebt over wat is dan circulariteit dan zien wij het heel erg in dat je in ieder geval de materialen en in de energie, of je nou energie uitdrukt of in opgeslagen CO2 of wat dan ook, maar de waarde van materialen, het kan ook gewoon letterlijk monetaire waarden zijn, dat je die van de onderdelen van je gebouw of die gebouw als geheel zo lang mogelijk toegankelijk houdt mogelijk kan niet blijven zetten en dat betekent dat je vaak gebouw moet maken die die relatief makkelijk uit elkaar te halen zijn, dus die in onderdelen te splitsen zodat ze de verschillende materialen naast elkaar zou kunnen verhandelen of ze ergens anders kan inzetten, waardoor die waarden hoog blijft. En dat is wat ons betreft het belangrijk uitgangspunt voor circulariteit en je kan ook zeggen, wij vinden eigenlijk dat je je gebouw circulair ready moet maken en wat circulariteit precies is weten we eigenlijk nog niet, maar je kan wel voorsorteren op je gebouw, zo ontwerpen, zo bouwen en zo ontwikkelen dat de kans dat het in een circulaire bouw economie kan worden opgenomen in de komende 100 jaar, ik noem maar even wat, veel groter is dan wanneer je traditioneel niet doet.

JBO: Dank je wel. Uit literatuuronderzoek blijkt dat er nog geen definities en classificaties van een circulair kantoorgebouw zijn, je haalde het zelf net ook al even aan maar wat versta jij onder een circulaire kantoorgebouw?

MRU: Dit is wat ik net zei, dat toegankelijk houden van de waarde in een gebouw, zowel als gebouw in zijn geheel, maar ook in onderdelen, dat betekent dat het gaat over demontabiliteit. Maar wat natuurlijk heel belangrijk, wat de meeste circulair is als je is een beetje de contradictie er ook in zit, een gebouw wat in dezelfde, op dezelfde manier tot in lengte van gebruikt wordt, is natuurlijk eigenlijk het beste waar je zo min mogelijk en hoeft te verbouwen dat je niet hoeft te verplaatsen. Dus dat is eigenlijk heel raar. De meeste circulair is weer een lineaire ontwikkeling.

JBO: Misschien is een grachtenpand wel heel circulair.

MRU: Ja zeker circulair wij verbouwen nu hier het legermuseum in het centrum van Delft, dat is een bakstenen gebouw van 400 jaar oud, dat is een legermuseum geweest, dat is daarvoor was het een wapenopslag, is een gevangenis geweest en nu wordt het een hotel. Het wordt nu een restaurant/hotel, een expositieruimte dus dat is ook een gebouw, wat alsmaar nieuwe functies gaan krijgen en daarmee, dat is niet demontabel, maar die ruimtes zijn zo gemaakt, dat je er allerlei verschillende functies in kan doen. Dus die flexibiliteit van het gebruik, van het ontwerp, is heel belangrijk. En daarnaast omdat we toch weten: wij bouwen geen gebouwen vaak meer voor 500 jaar, of wat dan ook, de kans dat, dat is heel klein. Dus dat je de kans dat jouw gebouw binnen nu en 20, 30, 40 jaar een keer uit elkaar moet, is gewoon heel groot, 90 procent. Dus anticipeer daarop door je gebouw demontabel te maken. En dat betekent niet dat het een soort bouwkeet moet worden, ofzo of het is niet dat het er tijdelijk uit hoeft te zien, het kan er prima permanent uitzien. Maar dat het nog wel ook demontabel gemaakt is. Dus die flexibiliteit, jij vraagt heel specifiek een circulair kantoorgebouw, maar ik vind dat circulair kantoorgebouw, is een gebouw dat ook heel makkelijk een woning kan worden, wat makkelijk een laboratorium kan worden.

MRU: -

MRU: Ja, dat je er inderdaad nog eens een keer andere installaties in kan hangen, installaties uit kunnen halen, binnenwanden op verschillende plekken neerzetten.

JBO: de aanpasbaarheid feitelijk van een gebouw.

MRU: Het adaptief vermogen noemen ze het ook wel eens van een gebouw.

JBO: Ja, en dat maakt het uit de uiteindelijk voor de gekozen functie op dit moment dan niet uit, wat je terecht opmerkte. Of het nou kantoor nu is, het gaat meer om de toekomst. Inderdaad, hoe adaptief kun je te maken?

MRU: Ja wij maken dus heel veel gebouwen zo als laboratorium gebouw, die bestaan vaak voor de helft uit kantoor.

JBO: Ja bijvoorbeeld voor Kadans.

MRU: Ja en wat we dan doen is zorgen dat je dat daar gewoon een soort zone tussen zit die allebei kan worden. Dus je hebt een aantal hardcore laboratorium, ruimtes aantal hardcore kantoorruimte maar er zit ertussen ruimte en nu is het ongeveer fifty fifty ja, maar ik weet, tien jaar geleden was het aandeel laboratorium groter, je ziet het aantal kantoren wordt steeds groter, dus dat kan misschien wel, als we dat kantoor naar 70 procent gaat, echt hardcore labruimte naar 30, omdat steeds meer met computers gedaan wordt en zo, dus daar moet je gebouw dan op voorbereid zijn. Ja, dan weet je zeker dat je gebouw langer gebruikt kan worden, dus langer, dus langer ze waarde kan behouden en dat is uiteindelijk dan natuurlijk leuk voor jullie, de taak voor jullie dat uiteindelijk in waarde uit te drukken.

MRU: -

MRU: Beleggers die zeggen: nou dan vind ik dat gebouw toch leuker om geld in te stoppen en neem ik met een procentpuntje minder rendement genoeg, omdat ik weet dat mijn leegstandsrisico lager is en het zit meer in dat soort factoren.

JBO: Duurzaamheid en circulariteit worden vanuit de markt nog wel eens gezien als marketing toe. Hoe kijk jij je tegenaan?

MRU: Ja, het is natuurlijk wel een probleem van de greenwashing en dat geldt hier natuurlijk ook circulariteit wordt dat ook een beetje containerbegrip net als duurzaamheid en hoe ga je daar? Hoe ga je daar nou echt inhoud aan geven? Op zich, ja, je moet eigenlijk die marketing golf die er nu is, die moet je eigenlijk gebruiken om het echt verder te krijgen en er zullen altijd een aantal free riders bij zitten, die ook een mooie groene website maken en dan daar ook een beetje van meeprofiteren. Maar daar kun je natuurlijk tegen vechten. Maar dat, dat heeft niet zoveel zin. Ik heb ook nog nooit zo veel kritiek op andere mensen die ook iets doen op het gebied van circulariteit omdat we zullen pas over tien, 20 jaar zien zul je zien wat nou echt een circulair gebouw is. Ik bedoel, dat moeten we allemaal nog een beetje experimenteren. Dus laat vooral mensen experimenteren, laat ze dingen uitproberen en leer er van. Dus ik praat over, laat het zien, hou ik niet allemaal bij je. Je ziet gewoon mensen die hebben, die een enorm marketingbudget hebben om dingen circulair te noemen. Die zie je gebouwen zich heel goed, die heel goed circulair geframed worden zonder dat ze echt heel erg circulair zijn. Dan kun je dan daar nog eens over opwinden maar dat, dat vind ik dat nog niet zo. Ja, het zit daar wel op de agenda en dan is het ook belangrijk.

JBO: Dat is weer positief voor het geheel.

JBO: Ja, daar wordt in ieder geval weer over gesproken en je zal het sowieso toch nooit tegenhouden, we kunnen ons beter niet al te veel druk om maken? Gewoon doen wat jij denkt dat het beste is precies.

JBO: En qua motivatie, voor demontabel, wat lag er ten grondslag aan jullie keuze om demontabel te bouwen of in ieder geval circulariteit toe te passen?

MRU: Ja, dat is eigenlijk een de motivatie. Dat is echt een hele intrinsieke motivatie die we bij Cepezed hebben. Wij zijn van oudsher dus vanuit een architectenbureau voortgekomen waarbij we altijd al bezig waren met gebouwen te maken die als een soort product ontworpen zijn, zeg maar dus dat je als een kit of parts, als een bouwdoos gemaakt zijn, dus ook lang voordat we überhaupt wisten wat circulariteit was, ver voordat we het er daarover hadden, maakt we al gebouwen die als bouw pakket uit elkaar gehaald konden worden, dus heel veel van onze gebouwen, bijna al onze gebouwen, zijn al demontabel of in ieder geval veel demontabele dan wat nodig is.

JBO: Ja.

MRU: En dat maakt het voor ons, je had rond de eeuwwisseling dat je dat IFD, ik weet niet of je dat nog herinnert, Industrieel Flexibel, demontabel bouwen. Dat is ook z'n soort stroming, maar wij naadloos inpassen daar hebben we toen ook heerlijk op mee meege profiteerd met een aantal gebouwen en dan kregen van de subsidies, gewoon subsidies aanbieden omdat ze graag IFD gebouwen wilde subsidiëren.

JBO: Ja.

MRU: Zeg ik nou goed, doen we dan doen mee, dus wij, wij passen in die het heeft te maken met dat je een gebouw wil, je efficiënt maken en je wil geen materiaal verspillen, je wil geen energie verspillen, dus je wil relatief veel meer arbeid in de fabriek doen, minder op de bouw en dat is een

tendens, die zie je nu steeds meer steeds meer komen. Maar eigenlijk zijn wij er 45 jaar mee bezig in een nichemarkt inderdaad, de markt gelukkig zie die nu groter worden. Maar dat is eigenlijk voor ons de motivatie, het niet zozeer dat we dachten wakker werden van hé, laten we gaan kijken, circulair bouwen, maar het was meer dat dat dat je circulariteit ziet opkomen en dat je eigenlijk ziet van hé wij zijn al circulair aan het bouwen, maar misschien moeten we er nog het labeltje aan hangen.

JBO: Ja, het zat al in jullie DNA.

MRU: Dat zat al in ons DNA, dus het is niet zo. Het is geen keuze geweest. Nee, het is gewoon ja, we doen als je deden al had.

JBO: Dus jullie liepen echt wel voor.

MRU: Ja, in ieder geval, we hebben we al een heel specifiek soort gebouwen, soort architectuur, waarvan je ook bedoel je ziet die er ook al in onze gebouw kent. Als je het vergelijkt met wat die tegenover staat, dan is dat gewoon heel andere uitstraling, de architectuur dus dat dat daarin verschillende wij altijd al van. Dus we waren altijd al een beetje een partij met een heel duidelijk profiel en en dan pas nu gewoon naadloos op dat circulariteit verhaal.

JBO: Ja, als jullie stijl is ook heel herkenbaar.

JBO: Ja, mensen komen ook bij ons omdat ze het Cepezed willen en en als ze net zo'n gemetseld woongebouw willen, ja, dan zien we ook nooit de klanten, die of die opdrachtgevers die dat willen.

JBO: Hoe is de toekomst restwaarde van de materialen bij jullie meegenomen in de keuze om circulair bouwen of voor demontabel?

MRU: Hij is het lastig om daar waarde, je kan te kijken wat nu een kilo staal als schroot kosten of wat die wat een kolom nu kosten. Je kan natuurlijk zeggen van ja, dus ik denk ik over tien jaar 20 eigenlijk dat dat in ieder geval niet minder zal zijn geworden. Maar aan de andere kant, dan ben je dus als we bezig met die toekomst, dan te voorspellen en dat is heel lastig en niemand weet hoeveel wat staalprijs want die gaat doen en en dan nu alleen met de schroot prijs rekening te houden een kolom koop je bij wijze van spreken in voor twee euro per kilo en dan is het een kolommen gemonteerd in een gebouw en voor die schrootprijs is misschien een dubbeltje per kilo. Ja, dat kun je als een soort worst case scenario aanhouden, een soort bodem bedrag, dus en het voordeel van onze manier van ontwerpen en bouwen is dat je je weet wel zeker dat je een stalen kolom die kun je er ook heel makkelijk uithalen bij ons en dat is ook echt is stalen kolom dus dat is dan, het is een blijven staal, en zit niet helemaal niet helemaal onder het beton. Dus de kans dat je nu, mocht je terug moeten naar de grondstof, relatief makkelijker kan in een gebouw dat demontabel is, dat levert natuurlijk wel dat die grondstof beter toegankelijk, en vaak allemaal schoon is.

JBO: Schone materialen is altijd beter.

MRU: Dus dan kun je misschien zeggen: nou nu dubbeltjes per kilo is, dan krijg je misschien voor te stellen: dit gebouw krijg je misschien wel 15 of 20 kilo, omdat het gewoon betere kwaliteit is, minder vervuild is. Maar wij hebben de bij de tijdelijke rechtbank in Amsterdam, daar hebben we wel heel bewust proberen te rekenen aan de restwaarde van de materialen, en maar dat is van is gewoon heel lastig. Dus wij, wij hebben daar echt meer als een soort ondernemer gezeten van jongens. Kijk, als we nu dit gebouw zo neerzetten en we investeren in wat extra kwaliteit, sommige materialen, dan, dan denken we dat we gewoon over vijf jaar is, een looptijd van vijf jaar, gewoon nog meer aan hebben. En dan is het gewoon. Dan is het aantrekkelijker voor mensen die het eventueel nog willen kopen of willen gebruiken. En daar hebben we hebben daar dus niet ook een onderdeelje restwaarde naar

aanleiding van gedaan. Dat heeft overigens de partij die we hebben, dat de rechtbank hebben we eigenlijk alle materialen van verkocht aan Lagemaat is een sloopbedrijf uit Heerlen, Demontagebedrijf moet je tegenwoordig noemen, en die hebben dat wel gedaan en die hebben wel gekeken naar wat is nou de overdrachtstructuur waard, een betonnen elementen waard. Maar die komen ook uiteindelijk tot de conclusie dat het hele gebouw ergens anders neerzetten, is altijd veel meer waard dan de verschillende onderdelen van de één.

JBO: Ja de samenstelling van het geheel dat vertegenwoordigt de waarde.

MRU: Zij waren natuurlijk vooral geïnteresseerd in het hele gebouw. Ja, dus wij hebben ook uiteindelijk, we hebben ook nooit gedacht, we willen de gevel bij gevel bouwen houden, we willen toen bouwen, we hebben het allemaal zelf in eigendom opgenomen in het begin en het om het ook in zijn geheel weer te kunnen verkopen. Want dat dus dat ondanks het feit dat is natuurlijk ook in die taxatie met in waardebepaling circulariteit heel veel gesproken wordt over leasen van gevels of het leasen van een staalconstructie.

JBO: of bijvoorbeeld liften.

MRU: Liften is dan nog zo'n een product waarvan je denkt van nou, dat dat vind ik nog een soort logica, of een wasmachine vind ik ook wel gaan, maar gevels leasen of een kanaalplaat leasen? We hebben heel bewust gezegd: we gaan we niet doen, want ja, wij willen we gewoon eigenaar van. Dan ontwerpen gewoon zo dat we het ook echt als een product weer door kunnen verkopen.

JBO: De complexiteit van het geheel van allemaal deel eigendom kan natuurlijk ook een negatieve invloed hebben op de waarde. Misschien ook wel kans groter dat het een negatieve invloed heeft, het waarde.

MRU: Ja, het is in ieder geval, het brengt een hoop onvoorspelbaarheid erin en en wij zien dat dat met name als je bij waarde bepalingen gaat kijken, is met name de alle risico's die die je er inbouwt die ja, die kan alleen maar de waarde negatief beïnvloeden. Dus wij dachten toen helemaal aan het begin van we wil het gewoon zelf helemaal in eigendom wilden houden. We wisten toen het tijdelijk rechtbank gingen maken, ook nog niet waar die naartoe zou gaan. Dat is heel veel mensen ook raar. Je wilt er nu eigenlijk vastleggen waar het naartoe gaat, maar wij dachten ja als we dat nu vastleggen, dan we weten we weten niet precies of die over vijf jaar of over vier jaar voor zes jaar beschikbaar komt. Ja, dus dan moeten we dat allemaal gaan bouwen in die overeenkomst met die nieuwe eigenaar. Dat gaat dan tegenwerken.

JBO: Ook weer meer onzekerheid waar je mee te maken krijgt.

MRU: Ja dat gaat de waarde weer negatief beïnvloeden, dus wij zeiden laten we nou, als we zeker weten wanneer je de rechtbank eruit gaat, dan gaan we dat contract sluiten met de nieuwe eigenaar, want dan kunnen we ook veel hardere afspraken maken. Je kan niet zeggen in september krijg je en geen dag in, dag later en en dat is uiteindelijk zijn we vooral bezig, dus die waardecreatie zitten heel erg in het risicobeheersen. En of dat nou gaat over hoe je dat risico, bouwtijd of risico in leegstand bijvoorbeeld, leegstandsrisico is natuurlijk voor beleggers een enorm belangrijk punt. Dus als jij een gebouw kan ontwerpen en kan bouwen, waarvan je de eigenaar kan overtuigen. Stel nou dat je nu verhuurt aan een bedrijf die tienduizend meter afneemt maar stel dat die over vijf jaar wordt overgenomen door de Japanse bedrijven en hij verhuist naar Brussel, kan je dan je gebouw ook in de 20 units van 500 meter verdelen? En daarvan zie je dat het voor de belegger veel interessanter is. Als dat kan en als je eraan kan rekenen, oké, dan moet ik misschien wel €1.000.000 kwijt om het te verbouwen maar dan kan ik het wel weer weg zetten.

JBO: Ja je leegstand risico neemt af.

MRU: En daardoor kan er weer en we hebben dat ook met andere gebouwen gedaan, met ASR bijvoorbeeld, de belegger die daar heb echt heel erg mee bezig is. We hebben nu gebouwen hier in Delft voor gemaakt, of dat hebben we verkocht, nadat we het ontwikkeld hadden en die die begrepen dat gewoon heel goed. Die zei van dat gebouw zo zo in elkaar het nu single tenant maar dat was met hele simpele ingreep was dat multi-tenant te maken en dat dat vonden ze gewoon heel interessant. Daardoor konden ze blijkbaar, werden we het wat eerder eens over de prijs, waren ze blij met het rendement wat ze wilden maken en konden we dat gewoon een hele deal maken.

JBO: Ja, dat zit dan toch weer in die adaptiviteit.

MRU: Ja, ja, en het en het is ook, want: Elk gebouw kan je natuurlijk wel heel in ieder geval aanpassen. Maar hoe, hoe, hoe eenvoudig is het aan te passen? Dus is het hele stramien van het gewoon zo opgebouwd dat je echt inderdaad echt heel makkelijk een binnenwandje daarbij kan zetten of kan verplaatsen, weghalen en is er zit liften en trappenhuizen zo gesitueerd dat je inderdaad makkelijker gangetje kan maken, waardoor je in een kleine units kan kan opsplitsen of moet je dan op een gegeven de liften er bij gaan maken of trappen erin zagen?

JBO: Ja dan ben je eigenlijk gezien.

MRU: uhm ja, dus dus. Maar het komt zelfs nog op dat je bijvoorbeeld gevel elementen uitwisselbaar maakt, dat je op een gegeven moment ze hebben de rechtbank ook ontworpen dat je op de begane grond stel dat er op een nieuwe locatie, ergens een overhaeddeur in moet of wat dan ook. Die zit er nu niet in, maar zijn wel elementen die van zo formaat zijn, die schroef je eruit en dan kun je er een overhaeddeur inzetten, en niet dat je dat na allemaal gaat doen maar je denkt er wel over na.

JBO: Maar jullie hebben, je denkt wel over na.

MRU: Is het, ben ik dan echt op slopers hoogte of of is dat natuurlijk ook elke verbouwing kost geld en energie nu dus. Maar is het dan? Is er dan al een beetje over nagedacht of niet? En dat is wat we vaak ook zien met een demontage plan? Eigenlijk zou je ik denk dat dat ook voor jullie als taxateurs heel interessant kan zijn zou je bij Elk gebouw een demontage plan moeten vragen. We zijn bezig met een gesprek met binnenlandse zaken voor dat je dat misschien bij een omgevingsvergunning verplicht moet. Je moet nu VG plan bouwplaatsinrichtingsplan doen, maar de vraag ook een demontage van en dat wil niet zeggen dat gewoon volledig demontabel moet zijn. Natuurlijk niet. Maar dan ga je erover nadenken en en misschien dat de vloer, een staalconstructie aan elkaar zitten, niet demontabel is. Maar daar kun je nadenken over de binnenwanden, de gevelementen. Dus dus er zijn allerlei gradaties in de demontabiliteit.

JBO: En door het onderdeel te maken van de wetgeving of krijgen van vergunningen ET cetera dan gaat het ook gestalte krijgen. Inderdaad, dus er is natuurlijk uiteindelijk ook wel met het label gezien, zonder de wetgeving, dan hadden we nooit zo ver gestaan.

MRU: Er is altijd nog wel een mooi voorbeeld van dat mensen het hebben over die lease achtige constructie, als je ziet hè, want bijna elk gebouw wat gemaakt wordt wordt verhuurd, kantoorgebouwen, en maar dat wil niet zeggen dat dat allemaal zulke goede kwaliteit zijn. Daardoor dus de is niet zo dat de dus de eigenaar verantwoordelijk maakt voor het beheer van zijn gebouw, dat je daarmee automatisch betere gebouwen krijgt. Dus ja, dus wat mij betreft, die die hele eigendomsdiscussie veel minder invloed, of iets nou circulair of duurzaam is, je moet gewoon met de juiste partij vanaf het begin die ambitie hebben en dan krijg je het voor elkaar, heel traditioneel eigenlijk, ook nog heel traditioneel proces, kun je hele duurzame circulaire gebouw krijgen.

JBO: Heeft de keuze voor circulair bouwen voordelen voor u opgeleverd ten aanzien van de financiering van het object.

MRU: Nou, we hebben eigenlijk, nou Bouwdeel bij was een eigen ontwikkeling, dus we geen geen extra financiering bij betrokken. Maar wat ik net vertelde, gebouw in Delft wat we voor ASR gemaakt hebben, daar heeft het in ieder geval heel duidelijk voor ASR, die die sloegen daar echt op aan, die vonden het gewoon positief. Zoiets wil je graag in beleggen. Ik weet niet of je bij de financiering praat over de dus uiteindelijk degene die de belegger, of dat je de financiering tijdens de bouwen bedoelt.

JBO: Ja, inderdaad, de in dit geval, dan is het inderdaad een bouw financiering geweest.

MRU: Ja.

JBO: Moment dat er staat eventueel over naar reguliere financiering waar er sprake is van rente korting of dergelijke zaken die een bank meeneemt in dat geheel.

MRU: Uiteindelijk, we hebben dus wel gezien dat er dat er in ieder geval financiële instellingen in geïnteresseerd zijn, maar we hebben aan de andere kant ook wel eens gemerkt dat doen een woningbouwproject in Almere en daar ging. Dat is ook helemaal gebaseerd op circulariteit en duurzaamheid en gaat nog veel verder kunnen. De, de gemeenschap is een dorp, landgoed, en dat gaat ook nog veel verder. Ook sociaal is het heel innovatief dus daar dachten we gaan het bij de Triodos bank insteken, die zijn, die lopen vooruit op dat gebied, maar die lagen weer, die gaven absoluut niet thuis. Het ging over dat circulair bouwen en dan demontabel bouwen. Dat konden ze weer helemaal niet kwijt in hun systeem.

JBO: Oh grappig want ik ga ze ook interviewen voor het nieuwe hoofdkantoor.

MRU: Daar is natuurlijk heel veel over gepubliceerd. Ja, uiteindelijk is dat ook weer. Dat kun je misschien wel uit elkaar halen, maar dat is dat is wel weer zo een uniek gebouw, dat je dat die spanten die er uitkomen, gebogen dingen, ja, hoe ga je weer ergens gebruiken?

JBO: Daar zit je veel meer in de materialen, en dan dat je het echt weer goed ergens anders terug kunt brengen.

MRU: Ja, dus daar zitten er zelf bij partijen die heel erg vooruitstrevend soms. Die kunnen op aspecten ook weer heel conservatief zijn en dat zijn wij misschien ook, want je zit iedereen natuurlijk een dubbel te praten, dus ze zullen ongetwijfeld mensen kritiek hebben. We hebben bijvoorbeeld dat hij hoorde vaak bij gebruiken dubbelglas een glas is eigenlijk helemaal geen circulaire, helemaal geen goed te recyclen product. Er zitten allemaal folies in en rotzooi? En dus ja, dat klopt ook aan de andere kant. Je kan wel nadenken over het toepassen van glas, van relatief zo helder mogelijk vensterglas met zo min mogelijk coatings folies waardoor je misschien met buiten zonwering wel je klimaat goed kan regelen. Dat vinden we dan wel interessant om over na te denken. Maar er zijn ook mensen die vinden dat je alles hout moet bouwen. Wij doen veel met hout, maar niet alles. Soms vinden we toch nog beter om een staalconstructie te maken dan met een houten vloer daarin te leggen. Maar ja, dus het is wat dat betreft leiden er meer wegen naar Rome is niet, niemand heeft de wijsheid in pacht, dus ik kan er wel lelijk doen, zoals Triodos partijen, maar dat moet ik daarna meteen weer relativeren, want ze doet ik even goed. Ja, maar er is altijd wel ergens iets.

JBO: Anderzijds is dat wel een partij waarvan je zou verwachten dat die graag daarop aan zouden haken?

MRU: Ja maar die haken dus heel veel dingen aan als het gaat om duurzaamheid en circulariteit maar een aantal aspecten niet. En dan ga je met de rabo praten en die eigenlijk op gebied van circulariteit

ook best wel veel zeggen, maar nog niet zo heel veel doen. Maar die vonden dat hele concept, met die de financiering zoals het hadden, met bewoners, dat circulair en dat de manier van bouwen die we daar ging doen. Dat vonden ze prachtig, en die hebben bijna al die hypothekeken verstrekt voor die kopers.

JBO: Ja, geloof, die hebben nog weinig. Die hebben wel geloof ik ook Jim het kantoor inderdaad gefinancierd, de hele casus.

MRU: Ze doen veel, iedereen doet wat je, ABN doet met de Circle, daar hebben ze veel energie gestopt is. Iedereen is er wel mee bezig, maar ja, je kan dat allerlei verschillende manieren doen.

JBO: Er worden bepaalde afslagen genomen inderdaad en bepaalde motieven die die daaraan ten grondslag liggen.

JBO: Ja.

JBO: En hoe uit een circulaire karakter van D(emontabel) zich in waarde voor de huidige gebruikers voor de werknemers?

MRU: Het gaat vooral wat ons betreft, die circulariteit merken ze natuurlijk niet zoveel van hé, dan merk je pas wat van als je als het prettig klimaat is binnen het, als je prettig werkomstandigheden hebt, als je veel daglicht hebt, dan is het prettig gebouw circulair is of niet. Die gebruiker dus degene die daar achter ze laptopje zit te werken, ja, die die zal dat ze een worst wezen, want die die wil gewoon in prettig gebouw zitten. Je hebt natuurlijk, ja, of het nu een circulair gebouw is of niet, dat heeft daar niet direct heel veel invloed op. En dan ga je meer discussies over, bijvoorbeeld bij bio based materialen die je nu meer ziet, die meer doen met de vochtthuishouding zo gebouw, veel daglicht, toepassen groen in je gebouw. Dat zijn de aspecten die veel meer te maken hebben, met hoe een, hoe, hoe een gebruiker de waarde beleefd. En dat kun je soms doen door een oud gebouw op te knappen of een nieuw gebouw op een goede manier te bouwen. Maar je ziet ook heel veel nieuwe gebouwen waar mensen van gillend gek worden, na een paar jaar gewoon verschrikkelijk is om in te werken. In allerlei naar de problemen die we met zn en je ziet de hele oude gebouwen die relatief misschien klimaat technisch heel slecht in elkaar zit, af en toe een beetje te koud zijn in de winter en in te warm in de zomer, waar mensen met heel veel plezier werken, omdat het heel veel sfeer heeft, veel daglicht, zo een hal is wij hier hebben, het ziekteverzuim is echt bizar, laag hier, wil niet zeggen dat alleen maar door de architectuur komt. Maar wel, het is gewoon een prettige plek om te werken. En ja, maar het is wel eens dat het hier in de winter moeten weel eens een extraatje trui meenemen en in de zomer kan het wel eens te warm worden. Dus dan gaan we samen ijsjes halen met zn allen, ik bedoel een korte broeken dag bij wijze van spreken.

JBO: Ja dan pas je je op die manier aan het gebouw als gebruiker.

JBO: Je kan er natuurlijk een gigantische installatie inhangen, waardoor het gebouw het hele jaar door precies op 20 en een halve graad is. Volgens mij daar geen blijere medewerkers van. Dus het is ja, dus we gaan natuurlijk circulariteit duurzaamheid is een beetje door elkaar halen. Wij vinden het gebouw moet primair natuurlijk gewoon fijn zijn om in te zijn van fijn, ze naartoe te gaan met werk en daarnaast natuurlijk duurzaam en circulair zijn. Maar die twee dingen zijn niet altijd, die hebben niet altijd een directe relatie met elkaar.

JBO: Nee.

MRU: Krijg je het zogenaamde duurzame gebouwen? Dat is misschien een soort lemen hut met een paar kleine gaatjes in. Die zullen misschien heel duurzaam zijn als het gaat om energieverbruik en en circulair omdat het allemaal bio-based geweest is, maar daar moet je wel in wel werken.

JBO: Dat wordt een moeilijk spanningsveld.

MRU: Ja je wil gebouw waar je goed projecteren waar je weet. Dat is vaak heel erg belangrijk voor grote gebouwen. Dat mensen, als je ergens zit, dat je een soort beeld hebt van waar je ziet ja dat je weet, zit ik op de zevende verdieping of op de tweede verdieping zit ik misschien wel onder de grond in de kelder te werken. Je hebt gebouwen waar je echt geen idee hebt waar je bent. Dat je vergeet waar je bent, boven de ondergrond noord, zuid. Dat heeft te maken met zichtlijn met vides, dus het glas, dat ja, dat heeft ik eigenlijk helemaal niet zoveel met duurzaamheid en circulariteit te maken, maar wel met de waarde van je gebouwen één van de gebruikers.

JBO: maar wel met de medewerkerstevredenheid van de gebruikers.

MRU: Ja Ziekteverzuim. Het heeft allemaal dat soort dingen te maken.

JBO: En inderdaad zijn er dan ook, collega's betrokken bij de keuze om circulair bouwen.

MRU: Ehm, ja, bij ons is het eigenlijk, dus wat ik in het begin al zei, is niet zozeer per project zeggen we gaan we dit circulair doen of niet? We merken wel dat projecten die we ook zelf ontwikkelen en ook zelf bouwen, naast het ontwerp doen dat we daar wel verder kunnen gaan, daar hoeft je natuurlijk altijd weer net wat minder mensen te overtuigen. Je kan er in het begin met je budget er rekening mee houden dat je die goed alloceert wordt, niet duurder van, maar je kan ze in ieder geval een andere manier organiseren. En als je met een externe opdrachtgever werkt, dan ja, dan zit er toch altijd nog een paar. Je krijgt nooit volledige transparantie, dus wij nooit precies hoeveel geld er is en waar ik naartoe mag. En als je dat om zelf doet heb je dat wel dat inzicht. Dus dus ja, dus juist in die projecten waarbij zowel de ontwikkeling als het ontwerp als de uitvoering doen, dan zie je dat we gewoon veel meer kunnen bereiken.

JBO: Ja je haalde het net inderdaad ook al even aan hè, want het is bij jullie besluitvorming om circulair bouwen ook de verhoging van medewerkerstevredenheid en gezondheid een motief geweest.

MRU: En ja, maar wat ik net al zei is het is. Je hebt ook hele fijne gebouw om in te werken die helemaal niet circulair helemaal duurzaam zijn, zoals dus meteen. Het sluit elkaar niet uit. Hè, het is niet zo dat je alleen maar fijn kan werken in een circulaire maar je merkt wel dat. Het doet wel iets voor een organisatie en als je weet ook dat je dat het gebouw waar je prettig in werkt, dat dat ook nog eens dat soort eigenschappen is gewoon meer. Maar dat is tussen de oren. Het ligt ook aan hoe de organisatie dat communiceert intern, hè, dus ze moeten we hebben. Je kan het ook meetbaar maken door naar het verbruik meter fulltime van die mensen laten zien. We hebben deze maand opgewekt met zonnepanelen en zo gebruikt, dus dat maakt het wel. Dat is bij BREEAM natuurlijk een belangrijke aspecten, ook om dat in te brengen. En en ja, kijk mensen bijvoorbeeld voor de, voor de rechtbank in Amsterdam en ook dit het gebouw D(emontabel) hier, dat, dat is dan, dat zijn demontabele gebouwen. Maar de meeste mensen die werken, die zeggen: van die ga ik toch niet uit elkaar halen. Het is zo'n mooi gebouw, wie wil dat nou uit elkaar halen? Dan beter laten staan? En zo ja, oké, dat is eigenlijk het beste compliment wat je kan krijgen. Het gebouw dat er niet demontabel niet circulair niet duurzaam uitziet maar het wel is. Dan kom je een beetje weg van die van die greenwashing waarbij je, als je maar een wand maakt van oude zootjes, dan heb je ineens een circulair gebouw en zo werkt dat natuurlijk niet.

MRU: Mensen moeten er feitelijk niet een mee bezig zijn of bewust van zijn, dan heb je je doel bereikt.

MRU: Ja en uiteindelijk, ja, mensen kunnen moeten vooral natuurlijk gewoon prettig werken en zo een gebouw en voor mij hoeft niet iedereen per dag halleluja te zeggen dat het een circulair gebouw is. Ik bedoel de beste complimenten is dat mensen er lang in kunnen blijven werken en dat de klanten terugkomt als ze willen gaan verbouwen en gaan uitbreiden, of ergens anders naartoe willen. Dat is voor ons het grootste compliment. Wij zorgen dan wel dat het dan circulaire en demontabel is we vinden, we vinden ook nooit dat opdrachtgevers daar perse naar moeten vragen. Opdrachtgever wil gewoon een prettig gebouw hebben en het is onze taak om dat zo veel verantwoord mogelijk en dus wij zorgen dat circulair is en dat demontabel is, vraagt de opdrachtgever helemaal niet naar.

JBO: Nee, ja, maar wat jij net al eerder aanhaalde, op het moment dat ze bij jou terechtkomen dan weten ze natuurlijk ook wel wat jullie filosofie is.

MRU: Daarom is ja, maar ze komen vaak bij ons toch om onder de beeldentaal, de vorm, dus de uitstraling, transparantie, staal, glas, een beetje die die uitstraling en dat vinden, dat trekt vaak aan. En ja, en, en ze komen niet bij ons omdat ze nou zo graag demontabel gebouw willen hebben. Ja, dat is niet meer.

JBO: Het is meer type gebouw wat losstaat of het nou demontabel is of niet.

MRU: Ja. Ze zijn dan eens in een van onze gebouw geweest en dat was een prettige atmosfeer, werkruimtes en zo komen ze dan meestal bij ons terecht. En dan daarna komt er bij ons het hele verhaal van hoe duurzaam het is en hoe circulair en dat vinden ze alleen maar leuk, dus ze waarderen het wel.

JBO: Ja, ze zijn al binnen.

MRU: Ze zijn dan eigenlijk al binnen en het wordt alleen maar mooier. Dan praten we over opdrachtgevers die gewoon de afgelopen 20 30 jaar binnen zijn gekomen. We profileren ons nu natuurlijk steeds meer op het gebied van demontabiliteit en circulariteit dus als je merkt nu wel dat we weer benaderd worden, ook door ontwikkelaars beleggers die zeggen: we willen ook graag een tijdelijk gebouw, ergens wat we tien jaar daar neer kunnen zetten, en dan willen het weer weg kunnen. En dan komen ze heel gericht wel op die demontabiliteit uit. Maar dat zijn dat zijn dan vaak de professionele opdrachtgevers die daar, dan, die die daar interesse, en dat is iets wat nu meer de laatste paar jaar speelt

JBO: Ja, dat begint nu meer op te komen.

JBO: Ja inderdaad, en de productiviteit en de gezondheid van de collega's hebben jullie dat ook bewust gemeten en bijgehouden en ook gekeken van goh ziekteverzuim, ET cetera welke kostenbesparing brengt dat met zich mee?

MRU: We hebben dat voor ons eigen kantoor wel zien, dat we een heel laag ziekteverzuim hebben, zoiets van anderhalf, anderhalf procent in de orde van grootte en terwijl het normaal gesproken drie is. Dus we zitten hier echt wel fors lager, je weet natuurlijk niet precies waar dat door komt. Ook andere dingen spelen mee. Maar het lastige, we hebben het daar wel vaak met opdrachtgevers over, die zijn wel heel erg terughoudend met informatie daarover te geven. Dus we hebben het met het gebouw van 3M gehad, die zijn van Zoeterwoude verhuisd naar Delft en wij hebben het nieuwe hoofdkantoor hiervoor ontwikkeld. En die zaten in Zoeterwoude echt in jaren '70 '80 kantoorgebouw met donkerbruine ramen. Dus als je daar naar buiten keek, dan dat je continu het gevoel dat je door

zonnebril naar buiten kijken, he met allemaal hokjes is. Mensen wisten niet of de collega überhaupt op kantoor waren en wij maakten daar enorm transparant, licht, gebouw van heel compact vormgegeven en in het begin, toen ze nog niet inzaten maar er was best wel weerstand. Van mensen kunnen zo kijken of hij aan het werk is, en kunnen dat ook van mij zien of ik lig te slapen achter mijn bureau. Dus mensen vonden dat beste wel, privacy en zo. Terwijl ze er eenmaal zaten, ze hebben mij wel gezegd, ik heb er nooit getallen van gekregen, dat wil ik altijd nog een keertje krijgen, dat mocht ze om privacy redenen niet geven, ging de arbeidsproductiviteit omhoog en ook de het ziekteverzuim enorm naar beneden. Maar ook de arbeidsvreugde dus dat merk je en dat meten ze met enquêtes dus hoe gelukkig mensen zijn en dat was ook toegenomen. Dus dat ja, dat was wel leuk om te zien dat in dat ondanks mensen die vonden dat een enorme verandering van een soort cellen kantoor naar een echt een open, transparant kantoor. Dus ze moeten ook. Je gaat niet meer met de lift. Lift is ergens weggestopt dus alleen de voor als je pak papier naar boven, behalve als je in een rolstoel zit. Maar verder moet je gewoon de trap. Nee, het was ook geen, het was ook vier of vijf lagen: dan neem je s ochtends één keer in de trap naar boven, verder ga je misschien één of twee verdiepingen heen en weer de hele dag en dan 's avonds ga je weer naar beneden en dan heb je de hele dag de lift niet gebruikt, nou prima, dus dat dat werkt allemaal door de gezondheid. Ook dat je koffie, dat niet ieder, in het oude kantoor hadden ook sommige mensen op een eigen kamer een apparaat. Maar nu met de trap naar beneden, En daar is een soort koffiepleintje en ontmoet je je collega 's, je hebt je loopje gehad, je hebt bewogen, twee trappen genomen, je praat over je project waar je op dat moment mee bezig bent. Dat zijn allemaal van die dingen. Ja, heeft het met circulariteit te maken? Eigenlijk niet.

JBO: Je leert mensen wel te bewegen en te ontmoeten en daar helpt natuurlijk wel de opzet van , de keuze voor een bepaalde opzet van het gebouw, helpt daar wel bij.

MRU: En als mensen tevreden zijn om in een gebouw te werken, blijven, langer bij je werken en wordt, blijft het gebouw dus langer gebruikt worden en beter gebruikt worden. En dat levert uiteindelijk meerwaarde op over de tijd en is dus daarmee is het ook circulair omdat je minder waarde vernietigd en ja, het leuke is nu weer en hebben nu een volgende fase. We hebben nu heel veel over bouwdeel D en de rechtbank en 3M Delft. Dat zijn allemaal nieuwe gebouwen. We doen zoals we hier gedaan hebben, ook met oude gebouwen en nieuw er tegenaan zetten, een combinatie. Maar waar we nu mee bezig zijn, is dat we oude gebouwen slopen en met elementen van het oude gebouw ergens anders weer een nieuw gebouw gaan maken. En dat is weer een nieuwe tak van sport en daar worden wij nu dus door demontage bedrijven, sloopbedrijven gevraagd, hè, die moet er ergens een gebouw slopen en daar komt er een Lego doos van elementjes uit die soms helemaal niet gemaakt zijn om weer te gebruiken, die betonnen elementen die stukken gezaagd hebben. En dan krijgen wij soort Lego doos. En dan zeggen ze: ja, we willen op die plek willen we een nieuw gebouw, wat kun je ermee? Dit kunnen hergebruiken, dat dat niet en moeten we nog wat nieuws bij en dan combineer je oud en nieuw. En dan komt het tot een nieuw ontwerp, en dat is wel heel gaaf, want dat betekent dus dat je ook van gebouwen die niet zo demontabel ontworpen maar natuurlijk het merendeel is daarvan.

JBO: Ja, het merendeel van wat er nu nog staat is natuurlijk niet op die manier opgezet.

MRU: Het leuke is natuurlijk als je daar ook iets mee kan doen, en dat zal natuurlijk altijd wat meer geld kosten en wat minder effectief zijn. Maar ja, zeker al dat beton wat erin zit, wat je, als je dat toch een beetje een slimme manier kan hergebruiken.

JBO: Ook met de toen toename van de schaarse van de grondstoffen worden er misschien ook juist wel toe gedwongen om op die manier ook bestaande gebouwen meer de circulair bouweconomie in te brengen.

MRU: Dat, dat is natuurlijk een hele verhaal en dan kom je eigenlijk, want ik sprak je er al even op de Provada over. Hè, als je die waarde dan koppelt aan de CO2 boekhouding. Dus van hoeveel CO2 heeft nu gekost om dit gebouw te maken. Dat is prima uit te rekenen. Dat is geen rocket science sommetjes en als je dan daarnaast dit soort boekhouding bijhouden van hoe, hoe bewaak ik die CO2 investering? Dus als je hier bijvoorbeeld bij de rechtbank gaan we dat gebouw in zijn geheel verplaatsen naar Enschede, als we dat niet zouden doen, dan zou er in Enschede gewoon een nieuw gebouw gebouwd zijn. Nou, dat voorkom je daarmee. Daar moet je natuurlijk je verplaatsen van aftrekken. Ja, dat is echt heel relatief, heel weinig ten opzichte van die embodied carbon die in die materialen zit. Dus dan zie je dat je door die actie van zoveel ton of duizend ton ik weet niet precies wat het geval zal zijn maar dat zal je moeten uitrekenen maar daar komt een aparte publicatie over. Gewoon bespaard doordat uit elkaar te halen. Je weet wat een CO2 kost nu en zal ook niet minder waard worden van 20 jaar.

JBO: Ja, dat zijn gewoon dagkoersen.

MRU: En en daar kun je dus dat is wel iets waar je in ieder geval mee kan rekenen ook en dat is voor jullie als taxateurs kan natuurlijk ook belangrijk interessant zijn. Hè dus van dit gebouw hoeveel embodied carbon blijft gewoon toegankelijk blijft, blijft bruikbaar voor toekomstige als ik het gebouw gewoon ga verplaatsen of elementen daarvan gaan verplaatsen en dan ga je het wel heel tastbaar ook in waarde maken.

JBO: Ja en ja, klopt, je gaat het ook echt vergelijken, inderdaad in de som jullie maken van ja, oké, als we een nieuw gebouw neerzetten, je bent echt heel duidelijk dingen, gewoon kwantitatief aan het uitdrukken.

MRU: Je moet maar zoeken op elkaar Carbon Accounting dat is echt een term die zal de komende jaren steeds meer opgang gaan vinden en die en je ziet ook dat we merken wel ook vanuit de politiek uitspraken dat het gaat gewoon naar die CO2 equivalent toe, en dat is dat wordt gewoon de komende tien, 20, 30 jaar. Wordt dat de manier waarop we gaan rekenen aan duurzaamheid gaan rekenen aan circulariteit rekenen aan herbruikbaarheid en aan milieulasten dus ik zou ook, als je na gaan denken over nieuwe vormen van taxatie het ook daaraan koppelen. Want dan ben je ergens aan in het investeren, wat waarvan je weet, In ieder geval wordt wel een soort standaard. En dan zie je dus dat nou zoiets als Alba maar ook andere bedrijven BE adviseurs. Die zijn allemaal bezig met de rekenmethodes aan het koppelen. Dat kan door die marktpartijen prima gebeuren, dus dan daar tools voor gaan ontwikkelen.

JBO: En dat is wat je, wat je nodig hebt om het, om het ook door te gaan. Dat er gewoon eenvoudig tools ontwikkeld kunnen worden om ook zaken gewoon echt uit te drukken.

MRU: Maar dat kan, denk ik, dat kunnen partijen zoals Alba zou kunnen doen en daar heb je dan als grondslag daarvan heb je bij wijze spreken de NMB hè, dus een Nationale Milieu Database waar spullen in zit en dat is uitgedrukt wordt in een CO2equivalent en dan kun je dat prima. En die database. Dat is wel één van onze stokpaardjes ik vind die NMD, die moet niet, die moet je niet door de markt laten vullen. De markt moeten we wel vullen, maar die moet je als overheid stimuleren dat dat die gevuld wordt en niet alleen met de mensen met de dikste portemonnee, maar dat daar ook de nieuwe materialen bio-based materialen, dat dat gewoon veel beter in komt.

JBO: Ja de regie moet bij de overheid blijven.

MRU: De regie bij de overheid blijven en die moet je precies zelfs stimuleren door een soort flat fee, of ik nou een heel ingewikkeld systeem wil zetten of ik een bepaald materialen wil zeggen dat je gewoon weet, dat kost zoveel om in te zetten en complexiteit van maakt dan even wat minder uit.

Dan ga je volgens mij ook, ja, die database echt voeden en die kan dan weer door commerciële partij gebruikt worden om de goede tools op te ontwikkelen. Hè, materialenpaspoort kunnen daaraan gekoppeld worden. BIM model en dan ga je je exploitatie erbij betrekken. Dat is denk ik, voor de taxatie als je het hebt over circulariteit ook heel erg belangrijk. Wat ga je er in de exploitatiefase aan hebben. Ja, ik denk dat daar de uitdaging ligt voor jullie. Interessant om aan te werken.

JBO: Ja, absoluut, ook nog een hele grote onbekende.

MRU: Je weet dat je je niet zult vervelen.

JBO: Nee, super super!

Transcriptie interview T. de Kleer - BioPartner

Thijs de Kleer: Ik ben net Thijs de Kleer, directeur van BioPartner. Ik heb economie gestudeerd. Eigenlijk algemene ontwikkelingseconomie, dus ik ben meer een ontwikkelingseconoom, dus ontwikkelingslanden specifiek. Dat is één. Dus ik heb een financiële achtergrond. Twee: zeven jaar bij gemeenten en rijk gewerkt, zeven jaar in het bedrijfsleven, tien jaar bij het LUMC en sinds januari 2014 ben ik directeur geworden van de stichting Leiden Bio Science Park Foundation en de stichting BioPartner. Ik doe het bewust zo - die platen hangen daar als een vertegenwoordiger van: ik was directeur van de stichting Leiden Bio Science Park Foundation. Voor de duidelijkheid: dat ben ik nu niet meer. Dat betekent dat er een Park promotieteam is. Dus alles van het Park kun je daar vragen: hoeveel bedrijven zijn hier? Hoeveel gebouwen zijn er? Hoeveel mensen werken hier? Wat voor activiteiten zijn er allemaal bij de stichting Leiden Bio Science Park? Ik ben er twee jaar geleden mee gestopt, maar ik heb die platen nog wel hangen, want ik heb nog wel hart voor het Park. Dus dat is het verhaal: de ontwikkeling van het park stimuleren, daar draait het om. Dat is één. Twee: in die Park combinatie bleek - want dit is alleen relevant voor dit verhaal - dat er een project was de bouw ontwikkeld heeft, dat heette de BTF: de Biotech Training Facility. Dus dat gebouw waar de [onhoorbaar] vaststaan, staat er inmiddels. Het is een krankzinnig idee, in de zin van: wij gaan scholing doen tussen mensen die MLO hebben gedaan en mensen die in het bedrijfsleven werken, maar eigenlijk nog net niet voldoende onderwijs op maat hebben gekregen. Dat gaat in dat gebouw. Afdeling communicatie doen we met vier mensen, dus de Park organisatie is eigenlijk de afdeling communicatie en marketing. De bestuurder daarvan had bedacht dat dat gebouw er zou komen, dat er producten ontwikkeld zouden worden, dat de markt ontgonnen zou worden door vier dames met een communicatie achtergrond. Ze waren nog nooit in een lab geweest. Ik kwam erbij, en ik dacht echt dat ik gek werd. Ik heb gezegd: "Ik focus op de bouw. Ik kan niks, ik weet niks van life sciences, dus ga mij niet vragen om een cursus life sciences te ontwikkelen. Daar moeten we iemand anders voor vragen." Dus die heb ik wel ingehuurd, en die is inmiddels de directeur. Dat is de BTF. Waarom ik dat vertel? Dat is mijn eerste bouwervaring, dus ik ben geen ervaren bouwer. Dat is één. De Park organisatie is vooral communicatie en marketing, en is verschrikkelijk politiek. Dus daar ben ik begin 2020 mee gestopt. Mijn grote liefde is eigenlijk BioPartner, dus daar hebben we het de rest van het gesprek over.

Thijs de Kleer: De stichting BioPartner is opgericht in 1984, en ooit begonnen in dit gebouw - er stond nog een vleugel aan. Het is uitgebreid in 1989, 1998. Dit gebouw is door Dura Vermeer neergezet. Dit gebouw is 2011 opgeleverd, en dit in 2013 - we zitten nu hierin. In 2003 was er een fusie met stichting Life Science Incubator, en die zat in dit gebouw - wat nu BioPartner 3 is. Dat is een huurgebouw van de universiteit, dus eigendom van de universiteit. Het is ook altijd mijn probleemgebouw, want ik ben geen eigenaar.

JBO: Nee.

Thijs de Kleer: Dus dat geeft extra problemen. En dit is een - ik noem het even een strategische partner - bevriende eigenaar. De universiteit zit ook in de raad van toezicht. In 2003 is daar een stichting opgericht, dat was omdat er landelijke subsidies kwamen voor stichting Life Science Incubator. In 2007 was de pot op, en zeiden ze dat ze eigenlijk twee incubators hebben: de stichting ABC en de stichting Life Science Incubator. Die is gefuseerd in stichting BioPartner, dus een academisch bedrijf. Dus vanaf 2007 bestaat BioPartner, en toen hadden we dus deze twee gebouwen. In 2011 kwam die, en in 2013 kwam die. En dit is de nieuwste aanwinst natuurlijk, die is net geopend, daar gaat het allemaal over. Jij weet alles van qua waardering en dergelijke. In een notendop: hoe is dat proces gegaan? Eigenlijk was het zo: er waren drie dingen, of twee om mee te beginnen. Één: als directeur Parkorganisatie wilden we het nieuwe Rhijngeest gebied ontwikkelen. Aan de andere kant

van de snelweg heet het nu Rhijngeest. Vanaf 2008 staat Corpus daar, het Hilton en Avery Dennison. Verder geen activiteiten. BioPartner is daar begonnen, en inmiddels zit ook DuPont daar en het IFF is een aan het bouwen, en BSS is er gekomen. Het loopt als een tierelier. Dus één: we moeten daar reuring creëren. Dus we gaan daar bouwen. Soms zeg ik: "Jammer, want ik had het liever in Leiden gebouwd." Het is lastig, want logistiek betekent dat dat we daar een aparte receptie en heel veel extra mensen nodig hebben. En als we dat hier hadden kunnen doen had dat een ander verhaal geweest. Het tweede was: we hebben gewoon ruimte nodig als BioPartner. We zitten propvol, en in mijn rol van directeur van de Parkorganisatie wil ik dat gebied stimuleren. De directeur van BioPartner kwam bij elkaar. En weet je wat: als ik nou dat gebouw bouw in het gebied wat [onhoorbaar], heb je twee vliegen in één klap. Het derde was: ik kom uit een progressief nest. Ik moet er maatschappelijk toe doen. Het gaat niet om geld verdienen, het gaat om bijdragen aan de maatschappij. En ik dacht: ik ga het eerste energie neutrale lab van Nederland bouwen. Dat was mijn drive, een persoonlijke drive eigenlijk. De architect die ik heb aangetroffen kende ik al via de wandelgangen: hij heeft hiernaast deze vier gebouwd, en hij heeft de stallen ook gedaan. Ik heb goed contact met hem, hij heeft een paar keer geholpen in de discussie met de universiteit - dat ze het niet van de grond wilden trekken. Als de discussie van de grond eventjes een tekeningetje, hielp hij mee. Rekeningen doen we niet aan, bij wijze van spreken. Eerlijk gezegd was het voor mij een piece of cake: hij krijgt de opdracht, ik heb daar niets op geselecteerd. We klikten, en hij had ook die motivatie: we willen wat met energieneutraliteit, circulariteit, duurzaamheid, geef het beestje een naampje. Dus we zijn daar gestart met die motivatie, en we hebben zelf de financiering gedaan. Dat is heel complex in het geval van een stichting. Omdat wij als stichting geen winstdoelstelling hebben en dus eigenlijk ook geen reserves opbouwen, kunnen we heel moeilijk bouwen. We hebben daar eigenlijk altijd een voor partner nodig. In het verleden zijn deze twee gebouwen gebouwd met Rabobank financiering en achtergestelde leningen van LUMC en de universiteit, en nog meer. Dat was ook de intentie met daar, maar het LUMC haakte af. En de motivatie van de universiteit was: of samen, of niet. Dus ik had een heel groot probleem. Inmiddels zaten we echt tjokvol. Ik zeg: "Als dit doorgaat, ik hou elk jaar--" Het verdienmodel is dat 80 procent break-even is, en ik wil op 80 procent bezettingsgraad zitten. Maar als je 95 procent bezettingsgraad hebt met gebouwen kan berekenen dat ik gewoon winst maak. Wat doen we met die winst? Ja, nou ja... We zijn een stichting, dus ik heb geen aandeelhouder et cetera. Ik heb ook geen bonussen. Ik heb dus geen hogere kosten, maar wel hogere baten: dan maak je winst. Dat hebben we een paar jaar opgepot en geprognosticeerd, en de Rabobank heeft het uiteindelijk geaccordeerd, en gezegd: "Oké, wij doen dat als bedrijfsfinanciering. Daarna gaan we het natuurlijk wel omzetten in een hypotheek, met het onderpand van het ding, maar in eerste instantie bedrijfsfinanciering, in de zin van: we denken dat het goed [onhoorbaar] We gaan hier het geld, eerst bouwdepot, en later dus hypotheek lenen." Voor de duidelijkheid: ik had nul huurders. Want binnen Life Sciences zijn het allemaal starters, en doen allemaal onderzoek en dergelijke. Ze zijn zelf voorgefinancierd. En als jij zegt: "Wil je een contract tekenen voor duizend vierkante meter voor over drie jaar?" Dan zeggen ze: "Ik ben blij dat ik leef over drie jaar." Dus dat is een heel ander verhaal, rot op! Maar daarom is BioPartner ook zo succesvol: wij hebben het risico genomen, en dat heeft zich uitbetaald. 14 april is het opgeleverd, en vanaf 1 mei staat het voor 87 procent vol, en wat niet vol zit is allemaal belast met opties - die wel in de komende twee maanden moeten materialiseren, dus voor het einde van het jaar zitten we eigenlijk vol, letterlijk elke ruimte. Dus het is wat dat betreft wel even dat - ik ben me een beetje aan het voorbereiden, want ik ga een huisvestingsvisie voor het Park ontwikkelen - dit is omdat het helemaal past bij wat de markt vraagt, namelijk: heel kleinschalige, flexibele huur. Dat is voor grootschalige vastgoed een lastige is. Kadans verhuurt hier vanaf 450 vierkante meter, om maar wat te noemen. Dat is prima, dus ik zit met de strategische optie nu: voor het eerst kan ik onze strategie-- Bij ons krijgen ze een jaarcontract. Het zijn starters, dus drie maanden opzegtermijn. Theoretisch kun je met acht maanden zeggen: dat bedrijfje van mij is toch niks geworden. Prima, dan zeg je het op, en heb je een jaar betaald. Automatisch verlengd met vijf, dan

komt er nog een contract, en dan moet je eigenlijk weg. Dat was de gedachte. Maar in het verleden kon dat niet, want er was geen leegstand hier op het Park. Dat kan nu naar Kadans. Maar dat is even de huisvestingskant.

Thijs de Kleer: Even naar de duurzaamheid. De duurzaamheid is primair een persoonlijke drive geweest, maar heel erg overgenomen door met name de architecten, dus die krijgen heel veel credit. Die weten hoe ik erover denk, en die fietste letterlijk hier en zei: "Er wordt een gebouw gesloopt van de universiteit. Kunnen we dat niet maken?" Toen is ze eerst gaan kijken wat voor materialen, en toen bleek de stalen constructie exact de goede hoogte te hebben. En toen zei ze: "Als we dat nou eens doen? Grootschalig." Daar is het gebouw nu bekend om in de bouwwereld: 165 ton hergebruikt staal. Ik vond het geweldig. We hebben even met een rekensommetje gezeten, dus ik zat hier met Paul, de projectmanager. Paul zei dat er nog allemaal onzekerheden zijn. Maar ik zei: "We weten niet waar we tegenaan lopen, want op deze schaal is het nog nooit gebeurd. Ik vind het gewoon-- We zijn een innovatiecentrum hier, dus ook dat gaan we gewoon doen. Kijk, dat materiaal aanschaffen is natuurlijk goedkoper, want materiaal kost geen donder. Maar het is nu wel - dan moet je de tekening aanpassen. Bovendien: we hebben het definitieve ontwerp al, dus we moeten eigenlijk even een stapje terug, en iedereen moet weer even bereid zijn--" En het succes in dit geval is dat mensen massaal bereid waren om dit te doen. In de zin van: we gaan het eerste grootschalige hergebruikte stalen lab bouwen Dat is voor de bouw kant relevanter. In het verlengde daarvan is steeds meer bedacht. Uiteindelijk - ik weet even niet of ik hem bij de hand heb - is er een hele folder gemaakt over wat wij allemaal circulair gedaan hebben. Ik kan hem niet zo gauw vinden in die stapel.

JBO: Ik heb hem al wel van je gekregen.

Thijs de Kleer: Dus we hebben de vloertegels hergebruikt, we hebben in die manden bouwpuin hergebruikt, en van alles en nog wat. Het grappige was: het bouwteam, of het ontwerpteam eigenlijk, had daar wel plezier in. Wat mensen vragen dan hoe ik het gedaan heb, en wat heel heel belangrijk is, is dat je het met heel bevlogen en betrokken mensen doet. Als je alleen maar naar de centen gaat zitten kijken - en dat geldt natuurlijk ook voor mij als opdrachtgever - dan kun je je overal bang in laten maken. Je moet wel een beetje niet alles op de cent willen calculeren. Heel bot gezegd, zeg ik wel eens: "Ik doe niet aan kostprijzen." Het gaat er uiteindelijk om dat je als geheel winst maakt. Als je een kostprijs doet kan je heel vaak de verkeerde discussie voeren. Maar dat is puur-- Ik heb het letterlijk gedemonstreerd bij het LUMC, gewoon een casus: we hebben drie producten, dit is een winstgevende onderneming. Één product even excel technisch verlies laten maken. "Heren, wat gaan we doen? U wilt graag een product eruit?" "Ja." "Dat kan, zullen we dat even doen?" Pats: het aantal op nul. Wat gebeurt er? Het bedrijf gaat failliet. Maar we hebben het verlies gevende product eruit gehaald en het bedrijf gaat failliet? Ja, omdat we met integrale kostprijzen werken. Je wilde graag integrale kostprijzen. Dat betekent dat de dekking van de overheid nu dus kleiner is, omdat we minder verkopen. Dan gaat de zaak natuurlijk slecht. En u denkt als amateur maar van - want het zijn allemaal professoren, die hebben de ballen verstand van bedrijfsvoering in mijn ogen-- Dus dat leg je één keer uit, en dan houden ze wel op met vragen naar een integrale kostprijs. Ik kan alles toerekenen, zeg maar waar je het voor wilt gebruiken, want dan reken ik het toe. Wil je dat het verliesgevend is? Prima, dan maak je het toch verliesgevend! Kijk, ik zit al zo lang in finance, ik kan het-- Ik vroeg daar altijd bij management informatie (want ik was verantwoordelijk manager) wat de casus is, wat je wil bewijzen. Dan zorg ik dat de cijfers passen, want met cijfers kan je gewoon goochelen. Als je nu in de krant kijkt: - even een klein stapje - 16.000 besmettingen, of 20.000 besmettingen is 0,08 procent van de bevolking. Dus zeg het maar: wat wil jij in de krant zetten? 16.000 is een groot getal, daar schrikken mensen van. Of 0,08 procent: wat is dat nou? Dat is fucking peanuts. Dat is één op de 1200 mensen. Dat wat is de boodschap die je overbrengt? En dan moeten de cijfers erbij passen. En in dit voorbeeld gaat het om hetzelfde cijfer, alleen een ander format. Maar

dat is dus even hoe je met cijfers kan goochelen. Dat is-- Ik heb een bedrijf gezeten, [onhoorbaar]. Dat bedrijf vroeg elk jaar: "Sjaak, wat wil je dat de winst is?" Hij zei: "Één miljoen Zwitserse frank." "Oké, dan maak ik dat ervan." En op de balans had ik de reserves, bouwde ik het ene jaar op en het andere jaar af. Vijf jaar lang is er elk jaar tussen 0,9 en 1,1 miljoen Zwitserse frank winst gemaakt. Echt zo'n stabiele onderneming. En dat is wat hij uit wilde stralen: een stabiele onderneming. Hij had het geld niet nodig, hij zette gewoon lekker in op de reserves, lekker naar de toekomst schuiven. En ik heb bij het LUMC niets anders gedaan. Daarom schrik ik als ik het LUMC zie, dat het zo slecht met ze gaat. Ik heb tien jaar lang alleen maar zitten poetsen. Dan kwam de boekhouder dat ze klaar zijn met de jaarrekening, met 40 miljoen winst. "Oh, we zijn nog niet klaar. Je moet even zorgen dat er wat kosten bijkomen, we kunnen niet 40 miljoen winst rapporteren, want dan gaat de overheid bezuinigen op ons. Je moet natuurlijk wel even nadenken wat de effecten zijn. Als je graag wil dat er een ontslagronde komt, dan moet je 40 miljoen gaan melden bij--" "Nee, nee. Maar wat moet ik dan?" Ik zei dat we moeten zoeken naar wat kosten, en we hebben allerlei kosten erin gebracht. Nou, goed, dat is allemaal een ander verhaal natuurlijk.

Thijs de Kleer: Ik ga even naar duurzaamheid, BP 5. Zoals ik al zei: heel veel van die duurzame-- In dat boekje heb je er allemaal voorbeelden van. Maar de kracht was wel dat we het als team wilden, en dat er een ontzettende passie was. Dat vertaalde zich ook in het laatste deel, dan hebben we het over inrichting. De architect heeft op zich genomen om in heel Nederland, op Marktplaats en weet ik waar allemaal niet te gaan zoeken. Ongelofelijk. Om al de tweedehands meuk, om het even onbeschoft te zeggen, binnen te halen. In onze discussie over duurzaamheid of circulariteit hebben we het gehad over dat we eigenlijk drie dingen van circulariteit hebben. Als ik een definitie zou moeten maken in de bouwwereld zeg ik: je kan op drie manieren duurzaam zijn. Één: maak het nu dusdanig dat het over 30 jaar gebruikt kan worden, het demontabel zou je kunnen zeggen. Dat hebben we met name bij de fundering toegepast, al die platen schijnen los te liggen (of in ieder geval demontabel). Ik ben geen bouwer, ik ben een econoom. Twee: gebruik zo veel mogelijk materiaal wat al gebruikt is. Dus dat is het voorbeeld van die ijzeren pilaren, maar dat is bij heel veel. En drie: gebruik zo min mogelijk. Dan belast je natuurlijk ook minder. Maar eigenlijk - als je het heel veel mensen vraagt - is dat circulariteit een mindere footprint. Het is wel duurzamer-- Waarom zou je er een plafond in gooien in de gang? Dat soort dingen. Dus dat hebben ze niet gedaan. In de kantine hoeft het ook niet echt. Ze hebben een kas gebouwd, en die is niet verwarmd. "Maar dat betekent dat ik het niet ga gebruiken, Thijs." "Ja, so be it, dan doe je maar een jas aan." Een deel van het jaar is de kas-- je kent het gebouw toch?

JBO: Ja.

Thijs de Kleer: Een deel van het jaar is de kas gewoon te koud, en een deel van het jaar is de kas te warm. Natuurlijk kun je wel een raam openzetten, dus dat de warmte een beetje weg kan. Maar je moet niet bij mij komen klagen. Tegen iedereen die binnenkomt zeg ik als ik voorlichting doe: "Je bent nu in de kas, en u mag zelf bepalen: bent u buiten met een dak boven uw hoofd, of bent u binnen en ze zijn vergeten de verwarming en koelinstallatie aan te leggen? Het maakt mij niet uit. Het is een kwestie van perceptie." Dat vinden ze altijd wel grappig natuurlijk, en dat is ook de bedoeling. Dat zet mensen even aan het denken. Wat ik het leuke vond aan wat jij vroeg, dacht ik: het kosten facet. Je zei net dat het per definitie duurder is, maar het is helemaal niet duurder. Ik had een budget van uiteindelijk 19,5 miljoen. Dat hebben we besteed, inclusief de inrichting. We hadden ongeveer 1,6 miljoen voor de inrichting begroot. Nee, we hadden 20 miljoen, en het is 19,5 miljoen geworden, waarvan 1,6 miljoen voor de inrichting. Dus als je vanuit de bouwwereld kijkt moet je dat er weer afhalen natuurlijk. We hebben daar weer heel veel op bespaard, dus we hebben iets van 9 ton uitgegeven aan de inrichting. Toen we begonnen hadden we dat begroot met het idee dat we in de kantine tafel, stoelen, et cetera moeten hebben. Het is niet op nieuwwaarde begroot, maar wel met de gedachte dat een tafel €300,- kost, en een stoel €100,-. Maar vervolgens konden we het voor

€8,50 op Marktplaats krijgen, dus dan bespaar je kosten. Maar dat heeft eigenlijk niets met bouw te maken. Voor ons is die inrichting integraal, omdat wij bouwden-- Even voor jouw beeldvorming, want ik begrijp altijd dat je bij de klassieke bouw eigenlijk een soort casco bouwt. En wij wisten niet wie er in zouden komen, want we hadden geen huurders. Dus we moesten het zo doen dat we flexibel kunnen zijn. Dus toen hebben we gezegd: we bouwen allemaal 50 meter, dus ruwweg in het 25 meter stramien, dat is dit. Het is 7,2 bij 3,6, dat zijn bekende maten denk ik. Dus dan bouwen we allemaal 50 meter, en als de huurders komen doen die maar aanpassingen. Maar de gedachte was eigenlijk dat als er geen huurders waren gekomen, hadden het allemaal blokjes van 50 meter geweest, in het hele gebouw. Met kantoren in die zin 'af', zoals dit: met tapijt, maar natuurlijk geen inrichting. En labs in die zin 'af', dat wij ook de labtafels en de zuurkasten neerzetten. Dus dat is veel meer. Maar daarom moet dit allemaal incubator zijn, want als er dan een starter komt zeg je: "Kom maar op." Daarom moest aan de start-- De partijen die doorschuiven - er zijn er een paar die naar Kadans gaan - gaan nog even iets leuks beleven, want opeens moeten ze zelf het lab gaan inrichten. "Moeten we daarvoor betalen dan?!" "Ja, natuurlijk." Dus weten ze natuurlijk wel, maar het leukste compliment krijg ik vaak van ex-huurders, als ze weg zijn: "Jeetje, bij Kadans moeten we ons eigen afval doen, en die inrichting... Wat een toestand was dat." Onze technisch facilitair manager Martien doet dat eigenlijk. Het natuurlijk een functie die je normaal gesproken ergens inhuurt, de deskundigheid om een lab te bouwen. Maar dat is allemaal extra, en hier krijg je dat er gewoon bij. Maar dat is puur BioPartner verkoopverhaal, in mijn ogen draaien we niet voor niets zo goed. Maar ik probeer even steeds de koppeling naar duurzaamheid en circulariteit te maken. Heel belangrijk is dat het een persoonlijke drive geweest is, en de ploeg die daar ook in meeging. En op het financieel vlak moet je niet te veel mieren over details, zeg ik altijd maar. Je hebt financieel managers, en dat zijn in mijn ogen omhooggevallen boekhouders, om het zo maar even te zeggen. Dat zijn twee dingen die belangrijk zijn, en ik heb waanzinnig vertrouwen gegeven - in mijn ogen, maar dat is ook wel bevestigd - aan de mensen die eigenlijk het werk doen: de projectmanager, Paul Nijhout, de architecten... Natuurlijk hebben we wekelijks overleg gehad, maar dan is het wel: "Ik vertrouw jullie." En dan kwamen ze soms: "Thijs, nu moet je echt kiezen! Gaan we ook nog het regenwater opvangen en daarmee de binnentuin en de gevelbeplanting? Kut, €10.000,- extra. Dan moet er een opvangsysteem komen, dus €10.000,- extra." Dat is echt extra geld omdat je een ideaal hebt. "Ja, laten we dat maar even consequent doen." Op dat moment wordt je echt geconfronteerd met: leuk voor idealen, maar je moet er ook voor betalen. En uiteindelijk denk ik: het grappige is dat het in dit geval ook wel weer een mooi PR uitstralingseffect. Nou heb ik het niet echt nodig, om dat de ellende is dat als ik heel veel reclame zou maken er heel veel mensen op me afkomen die een ruimte willen huren omdat ze het gebouw zo mooi vinden, en ik heb het niet. Dus daar heb ik helemaal geen zin in. Dan kun je zeggen: "Ja, maar dat is toch mooi, Thijs! Dan kun je BP 6 bouwen." Maar dat weet ik niet. Mijn vrouw zegt, als je BP 6 gaat bouwen - die heeft de stress gezien bij mij - ga ik scheiden. Dat komt wel goed hoor, daar niet van.

Thijs de Kleer: Financieel. Eigenlijk is dit het basisverhaal. Misschien is het een idee om even te kijken wat jou vragen zijn, want dan--

JBO: Nee, ik kijk inderdaad wel even met een schuin oog, maar je hebt er gelijk al een aantal beantwoord. Met name ook je motieven om te gaan bouwen, dus inderdaad echt vanuit die persoonlijke drive en ook wel het niet laten remmen door obstakels, zeker niet op financieel gebied, wat dat betreft.

Thijs de Kleer: Maar dat maakt-- Wat wel grappig is, en dat heb ik wel vaker gehoord: ze zeggen dat ik een onorthodoxe financier ben. De meeste financier zijn een beetje mierenneukers en op de centen. En ik ben inderdaad een onorthodoxe financier, ik ben een soort ondernemende financier. Dat is een risico, je wil niet een creatieve boekhouder hebben. Nou ben ik helemaal geen boekhouder, maar ik

heb wel een boekhouder die ik betaal, en die ziet zichzelf veel meer als een maatschappelijk ondernemer. Daar bedoel ik mee: initiatieven nemen, lef tonen. Dat is allemaal ondernemerschap in mijn ogen. En het is maatschappelijk omdat ik er persoonlijk niet rijker van word. Ik heb geen aandelen of wat dan ook. Dat is niet erg, ik geniet ervan. Ik heb onwijs veel vrijheid. Echt, ik heb één van de leukste banen die ik kan bedenken.

JBO: Pure passie.

Thijs de Kleer: Pure passie, ja. Maar zo zit ik als mens in elkaar. Ik kan je al vertellen dat als jij hier zou solliciteren, je één vraag zeker gaat krijgen: waarvan gaan jouw ogen stralen? Waarvoor zeg je 'yes!?' Dan moet je niet zeggen: "Nou, als de jaarrekening af is." Met een uitstraling van nul, en dan een zakelijk iets... Nee, ik ga ervan uit dat jij gaat stralen omdat je je kind ziet lachen, of omdat je op vakantie bent, of omdat je... Weet ik veel. De normale, menselijke dingen. Ik ken maar heel weinig mensen die gaan stralen van de jaarrekening. En dan mag je wel boekhouder zijn, of financieel bedrijfseconomisch adviseur, dat maakt mij geen flikker uit. Maar je gaat niet stralen om de jaarrekening. Tenminste, het kan natuurlijk, maar ik vind het eigenlijk zielig.

JBO: Als het goed is zit er ergens een menselijk aspect, wat veel meer vreugde en passie met zich meebrengt.

Thijs de Kleer: Ik heb één iemand in een gesprek afgewezen omdat ik letterlijk zei: "Ik denk dat u een hele goede bedrijfseconomisch medewerker bent, maar wij zoeken een mens--" En toen liet ik het bewust even stilvallen. "Die past in ons team, en ook gewoon--" Toen werd ik wel aangesproken door mijn collega, dat ik dat niet zo mocht doen natuurlijk. Ze was het er helemaal niet mee eens dat hij niet kwam. Ik was persoonlijk schofferend. Want 'we zoeken een mens', natuurlijk zit hier een mens. Dat snap ik ook wel, maar ik dacht: ik wil passie zien, ik wil-- Dat je hier zit zegt dat je je opleiding hebt gedaan, dat is je entreebewijs. Maar nu moet je gaan vertellen wat voor mens je bent.

JBO: Wie ben je? En wat ga je toevoegen? En pas je in het team?

Thijs de Kleer: En pas je in het team.

JBO: Dat is het allerbelangrijkste, ja. Dat is voor ons ook één van de belangrijkste criteria. Je kan nog zo goed zijn, je kan de beste taxateur van de wereld zijn, maar als wij denken dat je niet binnen ons team past en je bijna een soort disruptor binnen het bent, dan is er geen plek voor je.

Thijs de Kleer: Ja. Dat klopt. Dus ik probeer even terug te keren naar je passie. Ja, ik denk dat je het antwoord hebt.

JBO: Ja. En duurzaamheid en circulariteit worden vanuit de markt veel gezien als marketingtool. Hoe kijk jij daar tegenaan?

Thijs de Kleer: Ik denk eerlijk gezegd dat dat bij veel bedrijven ook zo is. Dat meen ik oprecht. Maar dan is het weer: ik ben een maatschappelijk ondernemer, en het is van belang dat we dat doen. Dus ik zou het liefst willen zien dat er - ik noem het maar - een sanctie komt op het niet circulair bouwen. Dat je gewoon de belasting wat hoger maakt. De bouwleges voor circulair bouwen zijn lager dan voor- - Ik roep maar een vorm. Dan denk ik: mooi! We hebben het meegenomen in het kostenplaatje, en dan is er dus een positieve impuls mogelijk om-- Ik bedenk een creatieve vorm, een bouwleges. Maar je kan ook andere dingen bedenken, ik heb het heel vaak bedacht. Ook zoiets: we hebben zogenaamd vrijhandel. Dat is prima, voor de duidelijkheid: daar ben ik een voorstander van. Maar als er een land is dat zich niet aan het milieunormen houdt en alles... Dus hier moeten bedrijven zich aan strenge milieunormen houden, en in China doen ze niets. Dan zeg ik: "Dan geef je het gewoon een

invoerquota." "Dat is tegen de vrijhandel!" Ik zeg: "Nee, dat noemen we dan geen invoerquota, dat noemen we milieubelasting. Omdat hij dat daar niet heeft afgedragen, moet een bedrijf dat hier afdragen. Ook goed. We willen nog steeds dat ze het daar doen. Als ze het daar hebben afdragen? Prima. Een betaling uit de Kaaimaneilanden? Onacceptabel. Daar moet standaard 25 procent belasting vanaf, en dan-- Dat is natuurlijk dubieus. Als jij geld uit de Kaaimaneilanden-- Ik heb het nog nooit gekregen. We weten allemaal dat dat dubieuze landen zijn." Maar goed, dat is allemaal een maatschappelijk verhaal.

JBO: Dwingend stimuleren.

Thijs de Kleer: Dwingend stimuleren, ja. Ja ik denk dat dat in het bedrijfsleven wel moet, want uiteindelijk kijken we ook naar de portemonnee. Dat is natuurlijk het probleem met jouw hele benadering, want ik vond het wel interessant dat je dat zei, dat komt natuurlijk helemaal niet voor. Wat is er nou de waarde van dat je circulair bouwt? Die waarde is eigenlijk vooral maatschappelijk. Dat zit gewoon niet in het model. Dus zou je het kunnen maken? Ja, met belastingen dan. Maar dan moet je het wel zo maken dat iemand zegt: als je circulair bouwt, dan hoef je dus minder te betalen. Dan creëer je een model. En dan--

JBO: Misschien een lagere overdrachtsbelasting.

Thijs de Kleer: Ja, maar overdrachtsbelasting is toch als het al gebouwd is?

JBO: Ja. Maar ook om in de bestaande markt inderdaad wel een onderscheid te maken: je rekent minder af op het moment dat je een dergelijk gebouw verkoopt.

Thijs de Kleer: Ja. Dat zou wel-- Dat is wel interessant. Dat kan ook, dan denk ik alleen: dan heb je niet het bouwproces, maar heb je eigenlijk een soort verbouwproces. Dan promoot je milieuvriendelijke investeringen in de verbouw. Want: "Als ik dat nu investeer, dan heb later een lagere overdrachtsbelasting." Dus dat zou kunnen inderdaad, maar ik zat aan puur de bouw kant te denken.

JBO: Maar wat jij inderdaad ook terecht aanhaalt: bepaalde kosten binnen het bouwproces voor een circulair gebouw, of een demontabel gebouw, goedkoper maken ten opzichte van reguliere bouw. Dan geef je ze wel gewoon een streepje voor, en stimuleer je het inderdaad ook om te doen.

Thijs de Kleer: Ja, je kan natuurlijk in de selectie opdracht - de criteria van de opdrachtgever-- Ik schat wel in dat dat een complexe is, moet ik eerlijk zeggen. Want het grappige is, dat het bij BP 5 zo is gegaan komt door een aantal factoren, maar ook wel een aantal toevalsfactoren: dat we toevallig tegen die stalen balken aanlopen, en dat dat vervolgens voor iedereen stimulerend werkt, heeft een onwijze boost gegeven. En als die stalen balken er niet waren geweest-- Dus ik denk dan, als ik BP 6 ga bouwen: Jezus, hoe komt ik aan die circulaire materialen? Dit was een beetje mazzel.

JBO: Waar komen ze dan vandaan?

Thijs de Kleer: Er zijn natuurlijk allerlei initiatieven - Madaster bijvoorbeeld, maar dat is meer de registratie van gebouwen.

JBO: Ja.

Thijs de Kleer: Volgens mij begint het een beetje te ontstaan.

JBO: Er zijn diverse platformen waar je bestaande materialen kunt opkopen. Maar inderdaad, als je kijkt naar de hoeveelheid staal die jullie nodig hebben, en de fit-out die jullie nodig hebben voor een

pand... Matcht dan hetgeen wat op de marktplaats - om het zo even te zeggen - beschikbaar is ook met jullie behoefte?

Thijs de Kleer: Ja. En ga je je hele bouwplanning afmeten op het moment dat het wel komt? Dat is toch niet te doen? Dus ik heb daar heel veel over na zitten denken, ook met die inpandige-- Nu konden we toevallig die stalen balken gebruiken. Het gebouw was al gesloopt, en dat kon toevallig een paar maanden blijven liggen. Maar dat is door de medewerking van de universiteit, in dit voorbeeld. Omdat ze bereid waren: "Die ruimte hebben we wel, we gaan zo meteen-- Als het dan en dan maar weg is." Dat is fijn, want anders had je natuurlijk opslagkosten. Dan hadden we een opslag ergens moeten vinden, en waar zit dat dan? Dan heb je weer transportkosten, opslagkosten, en later weer transportkosten naar de bouwplaats. Dan wordt het toch wel een lastig verhaal. Dus er zit ook een 'lucky element' in. Dat vind ik. De architect denkt daar iets anders over, maar ik vind het een illusie om te denken dat je de hele wereld onder controle hebt. En dit heb je niet in de hand.

JBO: Nee, het is niet dat als iedereen morgen besluit circulair te gaan bouwen, dat er voldoende materialen beschikbaar zijn om dat te realiseren.

Thijs de Kleer: Nee. Dan wordt het helemaal-- Maar dat gaat toch niet gebeuren. Ik heb altijd moeite met dat argument. Ik ben namelijk heel erg van maatwerk, maar dat is altijd een uitzondering op de regel. "En als iedereen dat zou doen?!" Ja, maar daarom is het maatwerk, dat is een uitzondering op de regel. Ik ben het met je eens: ik spring in een sloot, en als iedereen dat doet, dan is je sloot gedempt. Dan heb je een probleem. Maar goed. Wat was de vraag eigenlijk? Want ik ben hem kwijt.

JBO: De vraag was of het een marketingtool is, of niet. Dus die--

Thijs de Kleer: Als marketing even gedefinieerd is als gericht op het verkrijgen van nieuwe clientèle (wat een beetje de standaard commerciële definitie is), dan zeg ik liever niet zeg. Dan moet ik nog meer weigeren, want ik kan het niet aan. Marketing gericht op het aan heel Nederland laten zien dat dit een voorbeeld gebouw is, en dat het zou kan. Dus meer naar een hele andere markt, ik hoef er geen extra huurders van. Dat vind ik wel weer interessant. Voor de duidelijkheid: dat was van te voren nooit het plan. Dat er nu opeens interesse is van bladen zoals Cobouw - waar ik nog van gehoord had, tenminste, ik had er wel eens van gehoord. Dat vind ik grappig: allerlei artikelen. Het was niet de intentie, maar ik vind het wel leuk voor even. Ik ben namelijk veel meer iemand die dingen graag doet. Ik ben een hele goede twee man: de eerste man moet lullen met de pers et cetera, maar laat mij het werk maar doen. Dat vind ik alleen maar leuk. Maar hier ben ik eerste man, dus hier moet ik dan dat praten doen. Ik kan prima praten hoor, maar ik vind het leuk als ik weer kan werken.

JBO: Helemaal duidelijk. En de belangrijkste elementen binnen een circulair gebouw: wat vind jij? Wat vind jij de belangrijkste elementen?

Thijs de Kleer: Nogmaals, circulair bouwen is vooral gericht op het materiaaldeel, het hergebruiken, het aanschaffen en het demontabele. Dat noemde ik net als definitie. Dus met die definitie heeft het niets te maken met duurzaamheid, want dat is het verbruik van energie, et cetera. Begrijp je? Ik weet niet of jij zegt: "Dat is een nauwe definitie van circulariteit, Thijs." Dus dat betekent de materialen. Zo interpreteer ik de vraag. Maar als jij zegt: "Ik bedoel eigenlijk duurzaamheid." Vanuit een duurzaamheidsperspectief heb ik het over minimaliseren van het energieverbruik. Maar dat heeft niet zoveel met circulariteit te maken, met de materialen. Dus als je dat weet: het gaat om het circulaire.

JBO: Ja, echt circulair.

Thijs de Kleer: Dat is een hele complexe vraag. Eigenlijk zou je kunnen zeggen: je zou moeten werken - dat is niet helemaal mijn idee, de credit gaat naar de architect - met behalve een financieel budget,

ook een soort CO2-budget. Welke materialen zouden we kunnen gebruiken om het CO2-budget te halen? Ik heb altijd begrepen - nogmaals, ik ben geen bouwer - dat het gebruik van dat circulaire staal een hele grote CO2 besparing is. Waarschijnlijk veel groter dan het hergebruik van de binnenwanden, want dat is geen staal en hoeft niet omgesmolten te worden, en dat is denk ik met name de grote CO2 boosdoener. Het grappige is: die binnenwanden is veel meer visueel. En ik denk: "Gaaf, mooie binnenwanden zijn dat." Er zitten wel wat deukjes in, het is duidelijk gebruikt, maar ik vind het wel gaaf. Het past heel goed bij de uitstraling van het gebouw. Ik mis zelf eigenlijk nog steeds dat plafond in de gang, maar dat is ook circulair. Die stalen balken die eruit komen op plekken vind ik wel leuk, want ik weet het verhaal erachter. Maar als je het verhaal wegdenkt kijk je opeens heel anders naar het gebouw. Dus ik merk ook, ik moet het verhaal-- Wij gaan ook echt het verhaal opschrijven, gewoon een kleine museale inscriptie. Dus terwijl je kijkt naar zo'n pilaar: "De pilaren hier komen van--" Dat gaan we echt nog toevoegen, met de gedachte: het hoeft geen museum te worden, maar als we het verhaal levend houden dan stimuleert dat. Dat is voor iedereen. De gebruikers zitten vol trots te vertellen dat ze in het eerste circulaire lab van Nederland zitten. Het grappige is, vanuit een CO2 perspectief zou ik bijna zeggen: misschien moet je gaan werken met een CO2-budget, en het belangrijkste is dus die onderdelen waar je de grootste besparing op hebt. Misschien beperk ik het nu te veel, omdat je alleen CO2 meet. Waarom doen we circulariteit? Afvalberg? Ik weet het niet. Ik zit nu met een interessant dilemma: ik ga bij het gebouw van BioPartner 4 - dat is een oud gebouw - al de lampen eruit slopen, en er ledlampen van maken. Daarmee creëer je een gigantische berg afval. De gedachte is dat dat op de lange termijn natuurlijk een goede investering is, en het is energievriendelijk. Of is die afvalberg eigenlijk negatiever dan de winst? Ik weet het niet. Er zullen best wel studies over zijn, maar ik weet het oprecht niet. Dus ik zou wel willen weten waar ik dan terecht komen, maar dat is even een zijpad. Op welke aspecten zou ik dan willen focussen in de circulariteit? In deze tijd ook nog het informatie element, moet ik heel eerlijk zeggen. Er wordt nog te weinig circulair duurzaam gebouwd. Het voorbeeldwerk ben ik ook wel trots op: de voorbeeldwerking dat het gewoon kan. Maar je moet wel willen. Wordt het duurder? Nee. Maar ik kijk naar het gehele bouwproject, inclusief de inrichting. En wij hebben vooral op de inrichting natuurlijk heel veel bespaard, omdat we andermans spullen hebben gebruikt. Dus we hebben eigenlijk 7 ton bespaard. Heel bot gezegd: ik heb 2 ton meer betaald aan het gebouw. Op een project van 18 miljoen vind ik 2 ton persoonlijk peanuts. Maar een andere boekhoudkundige zegt: "2 ton?! Ik heb het niet op m'n bankrekening staan!" Nee, klopt. Maar is dat een antwoord op je vraag? Ik zet even te denken of dat--

JBO: Ja, zeker. Dat is gewoon ook jouw visie van welke elementen voor jou van belang zijn. Die CO2 die je aanhaalt is ook veel vaker voorbij gekomen kan ik je vertellen. En de gedachte die jij nu-- Bijvoorbeeld: we stappen over op ledlampen, dus we zijn voor ons gevoel goed bezig. Maar je haalt er ook allemaal TL balken uit, er ligt straks letterlijk een hele stapel TL balken buiten. Wat doet dat? En welke CO2 uitstoot brengt dat mogelijk met zich mee?

Thijs de Kleer: Ja. Dat is heel grappig, want ik had dus als oplossing bedacht: ik doe één verdieping. Dan halen we alles eruit, en alles wat nog werkt doen we in de voorraad. Dat zijn de extra lampjes voor als de lampen kapot gaan. Dus de lampen kan ik ook niet meer hergebruiken. Maar dat betekent wel dat de het voor de andere verdiepingen nog langer duurt voor het kan worden vervangen, want we kopen nooit meer lampen: de oude lampen van de bovenste verdieping gebruiken we voor de derde en tweede verdieping, totdat de voorraad op is, en dan gaan we weer een verdieping pakken. Maar dat hebben we twee jaar geleden gedaan, en het gaat erg traag. Dus we gaan misschien toch maar alles vervangen. Maar goed. Een tussenoplossing zoeken hoe je de afvalberg klein houdt.

JBO: En het is ook elke keer balanceren tussen wel gewoon nog common sense, en 'het duurt allemaal wel lang, misschien moeten we het toch maar gewoon in één keer doen.'

Thijs de Kleer: Ja. En heel specifiek hier, dus niet in het algemeen: ik ben een stichting. Ik hou geld over door de overbezetting. Dan wil ik dus ook, als het even kan, een eenmalige uitgave doen, want dat kan ik me nu permitteren. Ik hoop dat zo meteen die bezettingsgraad omlaag gaat, want dan heb ik gewoon dat geld niet. Zo simpel is het. Maar dat hangt samen met specifiek BioPartner, dat heeft niets met algemeenheid te maken.

JBO: En kijkende naar de elementen, de onderdelen die erin gegaan zijn: hebben jullie ook gekeken naar wat de toekomstige restwaarde zou kunnen zijn van die materialen? Is dat een bewuste keuze geweest die meegenomen is in de keuze om uiteindelijk circulair te bouwen?

Thijs de Kleer: Ik denk het niet, ik heb het niet gedaan in ieder geval. En het zou niet helemaal onlogisch zijn dat het in ieder geval op tafel had gelegen bij mij, want ik ben uiteindelijk toch de opdrachtgever en de financiële man. Ik vind dat ook een hele-- Als het wel op tafel had gelegen had het voor mij niet een heel belangrijke rol gespeeld. Dat is om twee simpele redenen. Één: waarde is zo subjectief als het maar zijn kan. Mensen zeggen: "Wat is de waarde dan?" Dat moet ik niet tegen een taxateur zeggen, shit. Maar laat ik het zo zeggen: ik geef altijd letterlijk aan-- Ik geef heel veel college finance, en dan bedoel ik niet financiering, maar gewoon balans, verlies en winst uitleggen en dergelijke. Wat is dan de waarde? En dan komen er altijd-- We hebben dan een begrip, dat heet historische waarde: wat kostte het om dat gebouw neer te zetten? Dat activeren wij op de balans, en zeggen we: "Het gebouw is zoveel waard." Dat is de boekhoudkundige waarde. Vervolgens komt er een taxateur, en die heeft een hele andere waarde. Dat is hier ook gebeurd. En als je een beetje verliefd bent geworden op het gebouw, heb je bijna een persoonlijke waarde. Ik gebruik meestal een pen als voorbeeld: wat is dat nou waard? Maar ik heb hier mijn huwelijksakte mee getekend, dus het is een hele belangrijke pen. Maar hij kost maar €0,40. Maar in de toekomst kijken vind ik altijd het lastige: dat kan ik niet. De waarde is al een subjectief oordeel. Dus dan denk ik: "Ja, jongens, wat zou dat waard kunnen zijn? Weten wij veel." Het kan alle kanten opgaan. Dus ik zou zelf daar nooit-- Ik doe daar weinig mee, behalve als het politiek uitkomt. Dus heel bot gezegd: momenteel ben ik extra aan het afschrijven, dus boekhoudkundig is dit allemaal nul. Het is allemaal waardeloos. Dat is gelul, het is niet waardeloos. Het heeft hartstikke waarde, want je kunt er nog op zitten, het is allemaal gebruikt, het is allemaal nog goed en dergelijke. En als ik het verkoop krijg ik er waarschijnlijk ook nog wat geld voor. Dat is allemaal geheime waarde dan. Het is maar hoe je het wil noemen. Dus het is een beetje abstract en filosofisch misschien, maar ik heb meer dat ik denk: een kort antwoord op de vraag is dat ik het volgens mij niet gedaan heb, en ik zou er ook geen waarde aan hechten. Want de gedachte is natuurlijk: "Ja, maar als je het nou sloopt kun je het voor een miljoen verkopen." Maar ik heb die intentie helemaal niet, want ik geloof ook oprecht dat geld een ruilmiddel is. Begrijp je? Dus daarom heeft het doel om zelf geld te hebben helemaal geen zin. Ik geef jou 10 miljoen, maar je moet wel de rest van je leven op een eiland zitten waar je niets kan. Dat is toch nonsens? Die 10 miljoen geeft jou de mogelijkheid om de wereld over te reizen, of je dromen waar te maken. Dat is wat er echt van belang is. Geld vind ik persoonlijk echt waardeloos. Dat mag ik niet zeggen natuurlijk als financier. Maar het gaat er voor mij om wat je ermee kan doen. Het lijkt me verschrikkelijk om bij een bank te werken, want dan ben je alleen maar aan het handelen met andermans geld. Wat voeg je toe? De ene zou zeggen: "Ik zorg ervoor dat diegene die het nodig heeft, het ook krijgt." Daar zou ik dan wel trots op zijn. De Rabobank mag van mij trots zijn dat ze het aan mij geleend hebben, want ik heb er wat moois mee gemaakt. En ik gun jullie ook dat het met koeienletters op het promotiemateriaal staat, mede omdat zij erin gestapt zijn. Best riskant vond ik het - het is niet echt riskant, want ze de pandwaarde zit er gewoon onder. Toen der tijd moesten ze een beetje mijn track record geloven: hij heeft het hier goed gedaan, want BioPartner was zeven jaar technisch failliet en nu zijn we een winstgevende toko. Dus we hebben het goed gedaan, en ik heb het weer goed gedaan. Dus waarschijnlijk als ik morgen aanklop krijg ik: "Meneer De Kleer, heeft het goed gedaan." Dan

moet ik natuurlijk nog steeds met een goed verhaal komen, en nog steeds een gebouw. Want als ik zeg dat ik 10 miljoen nodig heb omdat ik een boot en een huis kopen: flikker op. Dat is logisch.

JBO: Dat is wel een heel mooi bruggetje inderdaad, want één van de vragen is: heeft het jullie financieel voordeel opgeleverd in de financiering zelf bij de Rabobank?

Thijs de Kleer: De circulariteit zelf is eigenlijk later ontstaan, toen Jan Willem aan het fietsen was en hij die pilaren zeg. De business case was het bouwen van het eerste energieneutrale labgebouw van Nederland. Dat was overduidelijk. Hebben ze daar financieel in gewaardeerd? Dat is misschien de achterliggende vraag.

JBO: Ja, rentekorting of iets dergelijks.

Thijs de Kleer: Nee. Dat had ik ook niet verwacht, eerlijk gezegd. Begrijp je? Ik heb het ook niet daarop gespeeld, want ik was veel te blij dat zij een heel goed - 1,75 procent is gewoon laag. Dus moet ik daar dan nog--? En dát ze het deden, terwijl ik geen huurders had. Allemaal mensen roepen tegen mij dat ik toch een vastgoed boer ben, maar ik ben geen vastgoed boer. Dat is ook uiteindelijk ook het argument geworden, want ik zei op een gegeven moment tegen de Rabobank-- Eerst kon ik het niet krijgen, want ik had geen huurders. Dus toen zei ik: "Ja, maar wacht even, je moet dat even anders aanpakken." En maar praten, praten, praten. Ik zei: "Maar wacht even, jullie financieren toch ook hotels, neem ik aan?" "Ja." Ik zeg: "Dan zeg je toch ook niet: Meneer Hilton, heb jij al kamers verhuurd voor over drie jaar, als dat hotel klaarstaat?" Nee, dat doe je niet. Er is niemand die dat doet. "Ja, Thijs, maar dat is een andere sector." "Maar wij zijn ook een andere sector. Wij zijn de hotelsector voor bedrijven: ze zitten hier in principe één jaar." De taxateur zegt dat altijd als nadeel: "Dit is minder waarde, want de huurcontracten zijn kort." Vanuit het vastgoed gezien is dat een groter risico, dat begrijp ik. Ik zeg tegen elke taxateur: "Dankjewel. Dat is een groot compliment, want wij zijn inderdaad heel flexibel noemen wij dat. En dat bewijs ik met mijn huurcontracten." Terwijl in de waarde is dat negatief.

JBO: Ja, niet altijd. Het is ook belangrijk om naar je track record te kijken.

Thijs de Kleer: Ja, en dat doen er heel veel hoor.

JBO: En ik vind het ook altijd heel interessant om te kijken als iemand elke keer een jaarcontract heeft, iemand kan er ook al tien jaar zitten.

Thijs de Kleer: Ja. Alleen, dan zit hij hier. Voor de bank is ook berekend wat de gemiddelde verblijfsduur was. De contracten zeggen gewoon: een jaarcontract, automatisch verlengd tot en met vijf jaar, en dan gaan we opnieuw praten. Dat is de juridische kant van het contract. Hoelang zaten ze er toen gemiddeld? Ik denk dat dat inmiddels iets opgelopen is, maar vier en een half jaar. Ik weet niet of dat lang of kort is, maar voor een bedrijf vind ik het kort denk ik.

JBO: Ja, maar als ik kijk vanuit het gemiddelde huurcontract rond de vijf jaar. Als jij een gemiddelde vault op jouw vastgoed hebt met vijf jaar, is dat heel goed. Zeker als je wat meer een multi tenant-- Een bank heeft natuurlijk het liefst tien jaar, en met single tenancy is het natuurlijk makkelijker om tien jaar te hebben. Maar in de mix, als je natuurlijk zo'n bedrijfsverzamelgebouw hebt, is dat al heel moeilijk. Want je gaat niet in één gebouw zeggen: "Ik heb allemaal huurders gevonden die tien jaar willen tekenen." Vaak matcht dat al niet bij het product, want je hebt niet voor niets een bedrijfsverzamelgebouw, en in jullie geval ook veel start-ups et cetera. Er komt geen start-up die zegt: "Thijs, top, ik teken voor tien jaar!" Want je weet niet eens of ze volgend jaar nog bestaan. Dus dat werkt niet.

Thijs de Kleer: Of dan verdubbelen ze omdat het zo goed gaat, en dat kan niet omdat je helemaal vol getimmerd zit met tien jaar.

JBO: Hebben ze een tien-jarig contract terwijl ze weg willen. Want jullie kunnen ze in de basis dan weer niet faciliteren, dus bijvoorbeeld aan Plus Ultra en Kadans. Dus als jij die gemiddelde track record hebt, op een dergelijk complex, van vijf jaar, is in mijn ogen - vanuit vastgoed perspectief en als taxateur - gewoon heel goed.

Thijs de Kleer: Dat is leuk om te horen.

JBO: Dat vind ik ook belangrijk, om die informatie ook altijd te krijgen, want anders - wat jij ook terecht zegt - ga jij alleen even kijken op basis van dat het elke keer jaarcontracten zijn. Dus rekentechnisch zie je dan - ik noem maar wat - dat je gemiddelde loopduur één jaar is, maar als je dan over de afgelopen periode kijkt zie ik dus dat mensen gemiddeld over tien jaar vijf, zes jaar blijven zitten. Dat is natuurlijk heel belangrijke informatie. Want het is zekerheid.

Thijs de Kleer: Ja, en dat kan omdat we de flexibiliteit hebben. Daarom ben ik zo benauwd nu, met een bezettingsgraad van 95 procent. Ik kan niet-- Hier, de kleurtjes zijn huurders. Ik heb hier een paar gaatjes, en hier een paar gaatjes. Dus als je hier wil uitbreiden, dan zeg ik: "Sorry, dat kan niet." Letterlijk, dit is BAK Thermo Fisher: ik hoop dat ze naar Kadans gaan. Ze willen graag uitbreiden, maar ik heb niks. Ik pak de folder van Kadans en zeg: "Weet je wat je wel kan doen? Bij Kadans gaan praten. Dan blijf je in Leiden behouden, en doe even weer die oude pet op hier." En dan heb ik weer ruimte voor starters. We hebben geen maximaal verdienmodel, daarom zijn we natuurlijk ook een stichting. Maar dit is optimaal voor het Park, en ik mag alleen-- Ik wil niet onder die 80 zakken, want ik heb geen zin om verlies te maken. Dus ga ik nu actief-- Dit was eigenlijk geïndiceerd omdat zij niet meer verder kunnen groeien, maar dan zeg ik actief waar ze naartoe kunnen. Ik wil ze aan alle kanten helpen. Dat doe ik steeds, en het leuke is: er komen steeds meer mensen, en die weten dat ze even moeten praten met Thijs. Als jouw intentie is dat je het gebouw wil kopen - want er zijn altijd wel beleggers hier die graag BioPartner willen kopen - zeg ik: "Nee, sorry!" Dat hangt samen met succes. ASR zou heel graag samen met mij wat willen bouwen. Ik zeg: "Dat wil ik wel, maar wij zijn eigenaar." "Nee, want ons verdienmodel zit juist in verhuur" Dus in dat zij de eigenaar zijn. Dat begrijp ik.

JBO: Daarom ben ik een stichting.

Thijs de Kleer: Ik gebruik dat zelfs in de commerciële kant, dat ik zeg dat we een stichting zijn en we geen winstdoelstelling hebben.

JBO: Jij kunt feitelijk bedrijfstechnisch, en ook voor de omgeving, de beste besluiten nemen omdat je die stichting bent.

Thijs de Kleer: Ja, maar dat beseft lang niet iedereen.

JBO: Want jij kan wel zeggen: "Het is beter dat je weggaat, en naar Kadans gaat, want dat is beter voor het Science Park." En een ander zou denken: "Mijn huurder naar een ander toesturen?"

Thijs de Kleer: "Ik ben gek!"

JBO: Als jij de asset manager bent ben je morgen weg. Daarom is jullie positie ook binnen het hele Park zo belangrijk: je kunt bijna objectief handelen, in het belang van het hele Park.

Thijs de Kleer: Ja, en dat kan heel goed samengaan met de commerciële partijen. Ik ben nu weer met een partij aan het praten die hier een gebouw heeft gekocht, en dat gaan ze helemaal opknappen. Dat zeggen ze dan tegen mij. Ik zeg: "Dat is goed om te weten, kun je mij op de hoogte houden"

wanneer het klaar is? Dan kunnen wij huurders-- Want er komen steeds partijen die binnen het Life Science Park op zoek zijn naar huurruimte, en ik kan ze ook naar jullie sturen, maar dan moet ik wel weten: wat is het ongeveer? Hoe groot is het?" Want als het één grote ruimte van duizend vierkante meter is, dan hoef ik daar geen huurder van 40 vierkante meter naartoe te sturen. Maar als jij zegt dat het een verdieping is van 500 die apart kunnen, dat kan nog wel. Dat kom ik wel eens tegen. Even voor de duidelijkheid: het leeuwendeel wat naar mij toe komt is kleiner, omdat BioPartner huisvester voor starters is, dus dan ben je kleiner dan 500. Dat is niet erg, maar sommigen zitten op-- Sellpoint is helemaal een idioot voorbeeld. Dat is drie jaar begonnen, één lab, één kantoor. Nee, daarvoor zaten ze een jaar in mijn starterskantoor - dus gewoon een vergaderruimte. Nu hebben ze de hele begane grond, en hier hebben ze een betaalde optie op. Ze betalen mij om het niet te verhuren aan een ander, tot 1 december. Daarna doen ze een uitspraak of ze het willen gaan huren of niet. Ze zijn met de financieringsronde bezig. Dan kunnen ze heel erg uitbreiden, dan willen ze natuurlijk niet dat ik het net heb verhuurd aan een ander. Dat is een hele nieuwe dynamiek voor mij, dat ik betaald krijg om het niet te verhuren. Ik kreeg vroeger betaald om het te verhuren.

JBO: Nee, maar je ziet voor hun gewoon dat het letterlijk geld waard is om hun groei daar ook te laten plaatsvinden. Alleen zit het bij hun heel erg in die financieringsronde, wanneer komt het geld? Wanneer kunnen we doorgroeien?

Thijs de Kler: Maar juist daarom-- We kennen onze huurders heel goed, omdat we veel gesprekken hebben. "Thijs, ik heb een beetje huurachterstand." Hij maakt er zich meer zorgen om dan ik. "Ja, je hebt het al gezien hè, we hebben drie maanden achterstand." Ik zeg: "Ja, ik dacht het al." Maar vaak heb ik het niet eens gezien. "Maar we krijgen binnenkort weer een innovatie uitbetaald, en dan kunnen we betalen hoor! Dat gaan we dan echt gelijk doen!" Ik zeg: "Maak je niet druk." Terwijl anderen permanent staan aan te manen.

JBO: Dat is een andere dynamiek. Je had het nu ook over die gebruikers. Hoe zie jij dat het circulaire aspect, of het demontabele aspect, zich vertaalt in waarde voor de gebruikers?

Thijs de Kler: Het grappige is: zowel Toxys als MIMETAS, dus twee-- MIMETAS heeft de hele midden-verdieping. Maar die hebben dat beiden in hun publicitaire uitingen veel benut. Dus ik denk dat dat voor hun nog van waarde is, anders zouden ze het niet doen. Ik vind het wel gaaf dat dat gebeurt. Heel bot gezegd: het kost hun niets. Ja, ze moeten hun huur betalen, maar het feit dat het circulair is kost hun niets extra's. Maar ze kunnen er wel mee de hort op, en dat gebruiken ze. Paul Vulto - de algemeen directeur van MIMETAS - heeft ook echt gezegd: "Voor ons is dat ook echt van waarde, want wij wilden dat ook echt. Daarom hebben we hier gekozen, en niet voor een andere optie die we hadden op het Park."

JBO: Hebben jullie gebruikt in jullie proces dat jullie aan het bouwen waren? Om te klankboorden, om eens te horen hoe zij ernaar kijken? Dus zijn ze een onderdeel geworden van je besluitvorming?

Thijs de Kler: Niet met betrekking tot de circulariteit, voor duidelijkheid. Dat lag helemaal hier. Dan wordt het ook heel moeilijk, want dan moet ik een soort Poolse landdag creëren, bij wijze van spreken.

JBO: Ja, je ziet het natuurlijk ook met kleinere gebruikers al. Dus het is voor jullie al een probleem.

Thijs de Kler: Ja, en dat is best wel lastig. En met alle respect: omdat de organisaties kleiner zijn, heb je daar - het zijn natuurlijk hele prima, intelligente mensen - op hun vakterein. Maar de meesten doen - ik verzin maar wat - huisvesting doet de secretaresse er even bij. Met alle respect heb ik liever een deskundig facilitair manager van een groter bedrijf die weet waar hij over praat, en die een opleiding heeft gevolgd en die snapt wat de problemen zijn, dan een secretaresse die gewoon een heel

detaillistische eis heeft, die ik als mens heel goed begrijp, maar ik zeg: "Nu kan dat even niet." Ik bedoel, letterlijk: "Ja, we willen graag een tafel in het midden hebben, en daar willen we graag een elektrische bod - zodat er geen draden over de vloer lopen en dat verwerkt is in de vloer." "Ja, maar wij hebben dat nu al drie keer verplaatst. Het is al drie keer gebeurd, nu moet je het wel betalen. Dat gaan we nu niet meer doen." "Hoe kan dat nou?! En wij zijn toch de huurders?!" "Ja, wacht even. Er zit een fase in: de bouwer moet het beton uitslijpen, moet-- Dus hou nou toch op!" Maar, het ligt er dus wel aan in welke fase we zitten. Voor jouw beeldvorming, wat er gebeurt: de eerste paal ging januari 2020 erin, en ik ben in december 2019 (of iets eerder) begonnen met het inregelen van onze eigen huurders. Je weet ook welke huurders problemen hebben: hup, offertes, en meld je aan als je interesse hebt. En in maart, april hadden wij de vier huurders binnen die uiteindelijk-- We hadden vijf huurders eigenlijk, maar één huurder is tijdens het proces failliet gegaan. Echt heel vervelend, want die had natuurlijk ook allemaal wensen en eisen. En dan was het dus steeds zo: dit is het, wat wil je? Dan hadden ze het met elkaar uitgepuzzeld, want MIMETAS wilde een hele vloer hebben en die wilde pertinent de eerste verdieping. Ik zeg: "Ja, maar het is veel logischer om de bovenste te hebben." Maar ze wilden pertinent de eerste verdieping. En die had heel veel maatwerkeisen. Dus daar, op dat moment, betrek je de huurders en ga je maatwerk doen. Dan kan het nog, tot dat moment. Wat de bouwer wordt gek van ons, omdat we permanent met andere dingen kwamen. Enerzijds: de complexiteit bij het bouwen was dat we relatief wat directieveringen, omdat wij aankwamen met circulaire materialen. De binnenwanden bijvoorbeeld. En anderzijds was het zo dat wij nog relatief veel veranderingen hadden, omdat de huurders nog niet bekend waren aan het begin van het proces. Dus in het proces krijg je opeens dat ze tussenwandjes willen hebben. Hier zie je allemaal gekke tussenwandjes, en dat is dan zo. Ik zeg altijd: "Kijk, dit is makkelijk op een stramien, en dit is kut. Want kijk eens: ik zie nu al wat ik moet verbouwen. Twee bewegingsmelders, twee brandmelders. Ja, oké..." Die huurder denkt niet zo. Die zegt: "Ik wil gewoon een kleine ruimte hebben, want dan kunnen we vergaderen." "Oké, als dat het is, dan doen we het op een andere plek, op een andere manier. Wat vind je daarvan?" Maar het is dus heel lastig, vooral omdat een huurder als MIMETAS weet dat hij belangrijk voor dit gebouw is. Stelt relatief veel eisen, houdt zich niet aan afspraken qua lijnen: "Oké, voor 1 mei dan. Wij hebben met de aannemer afgesproken dat we uiterlijk de definitieve tekeningen 10 mei aanleveren." Dus lastig, lastig, lastig. Het is uiteindelijk goed gegaan, maar wel ongelofelijke communicatie. En ik denk dat we een bouwer hadden die relatief flexibel en kleinschalig was. Bij de BAM had dit niet gelukt. Begrijp je? Dat had gewoon niet gelukt. Die timmeren alles-- Ik heb hier met de BAM gewerkt, en ik vond het een ramp. En bij deze gasten was het: "Thijs, dat doen we wel even!" Echt een bouwvakkers mentaliteit, dat ik dacht: "Oh!" Dat heeft ook nadelen, want ze losten problemen op die niet opgelost moesten worden, zal ik maar zeggen. Dus dan krijgen we nieuwe problemen. Maar per saldo ben ik wel tevreden.

JBO: En is in jullie hele besluitproces ook het verhogen van medewerkerstevredenheid en -gezondheid meegewogen?

Thijs de Kleer: Om eerlijk te zijn, dat denk ik niet. Ik ga even hardop denken: hebben we het over BioPartner medewerkers, dan hebben we het over de normale dingetjes zoals dat je de receptie goed hebt ingericht, en dat je daar niet te koud of te warm zit. Want als je in grote ruimtes zit is het bij recepties altijd het gezeik dat het stervenskoud is heel warm. Dus daar hebben we kleine aanpassingen gedaan. Heel praktisch: dit was in eerste instantie een open ruimte. En toen hebben we gezegd dat er wat door moet, want anders-- Dat vind ik peanuts. Maar dat is voor onze medewerkers, van BioPartner. Dat zijn er maar drie of vier, die daar zitten en werken. De medewerkers van de huurders... Ik zit even te denken. Nee, er is één echte eis met bouwkundige financiële reflecties geweest, en dat is dat er een douche moest zijn. Er waren heel veel fietsers bij een bepaald bedrijf, die kwamen op de fiets naar het werk, en wilden kunnen douchen en omkleden en dergelijke. Dat was een bouwkundige eis, dat had gevolgen. Maar dat was geen ramp. Eigenlijk dus niet zo heel erg.

JBO: Nee.

Thijs de Kleer: Het is niet dat we zeggen dat we een soort--

JBO: Één van onze motieven is ook echt wel het verbeteren van de gezondheid en medewerkerstevredenheid, of productiviteit, door in een circulaire omgeving, een aanpasbare omgeving te gaan zitten.

Thijs de Kleer: Maar aanpasbaar is wat anders. Want ik bedoel, ik ben ontzettend-- Mijn team en m'n eigen tevredenheid vind ik onwijs belangrijk. Tot een bepaalde hoogte: als je gaat lopen zeuren, prima, maar dan zeg ik dat ik vind dat je nu zeurt. Dus ik ben op dat moment ook een beetje bot, tenzij je het me uit kan leggen. We hebben bijvoorbeeld een hele discussie gehad over kolfkamer. De kolfkamer is echt een issue. Laat ik het zo zeggen: ik begrijp het heel goed, ik ben heel blij dat vrouwen-- Ik wil een kolfkamer creëren. Wat heb ik nou gedaan? We hebben die gehandicapten wc die we wettelijk moeten hebben, dat moeten we allemaal inbouwen. Het wordt nooit gebruikt, echt nooit. Maar wat we gaan doen is daar een overkapping maken, we hangen wat gezellige dingen aan de muren, en we zorgen dat er een koelkastje is voor het opslaan van de melk. En wat is nog meer nodig? Een stoel, zodat die mevrouw daar kan zitten pompen. En dat doen we. Dat hebben we ook gedaan, maar dat vonden ze teveel een wc omgeving. Dus toen hebben we het nog mooier gemaakt.

Thijs de Kleer: Oh, ik zal hem even uitzetten. Mag ik heel even iets checken? Ik dacht dat ik om twaalf uur een afspraak heb.

Thijs de Kleer: Dus in dat opzicht vind ik gewoon altijd belangrijk dat ze tevreden zijn. Maar daar heb ik niet de circulaire bouw voor gebruikt, om het maar zo te zeggen. Ja, ik moet wel zo om 12 uur ergens zijn.

Thijs de Kleer: Ik moet inderdaad wel zo om 12 uur ergens zijn.

JBO: We zijn er ook een doorheen hoor, Thijs. Één van de vragen is op het einde nog of het gemeten wordt, die medewerkerstevredenheid, en of dat omgeslagen wordt, of eigenlijk gewoon monetair gemaakt wordt en uitgedrukt.

Thijs de Kleer: Nee, maar ik ben financial, dus dat betekent dat geld niet relevant is.

Transcriptie interview J. van Gerven – Kadans

JBO: Zou je iets kunnen vertellen over jouw huidige functie binnen Kadans en je rol in de besluitvorming om circulair te gaan bouwen op de locatie Leiden voor Plus Ultra?

Johan van Gerven: Mijn functie is adjunct-directeur acquisitie en ontwikkelen wat inhoud dat alle nieuwe ontwikkelingen van Kadans en ook de acquisitie plus het uitbreiden van onze portefeuille valt onder de afdeling waar ik verantwoordelijk voor ben. Daarnaast richt Kadans zich op kennisintensief vastgoed. Wij zitten in Nederland op twaalf scienceparken waarbij wij huisvesting bieden aan de bedrijven aldaar. Ik doe dat in Nederland maar we zijn ook in zes andere landen bezig. Als je kijkt naar wat we hebben nagestreefd bij Plus Ultra in Leiden dan is dat een hoog duurzaamheidsgehalte. Je ziet dat als je je daar op richt ook het hele circulaire stuk erg terugkomt. Wij ontwikkelen gebouwen voor huurders die we nog niet kennen, dat is uniek. Wij ontwikkelen een concept voor een bepaald type huurder en die gaan we daarna zoeken. Ze mogen zich wel van tevoren aanmelden maar Plus Ultra Leiden is gestart met nul getekende huurcontracten. Nu merk je of dat ook allemaal daadwerkelijk past en dat blijkt goed te lukken. We doen dat door een gebouw te ontwikkelen dat ruimer in zijn jasje zit als het minimale. Onze schachten zijn groter, de hoogte waarin mensen straks gaan werken is hoger en daardoor kan ik later voor de huurder zijn specifieke voorzieningen ook meenemen in het gebouw. Wij kijken naar welke huurders hierin passen. Het gebouw is gericht op research en development bedrijven en die hebben vaak laboratoria nodig plus kantoren. Daarom zijn onze verdiepingen hoger want zo kun je ook laboratoria inbouwen maar, ook andere soorten toepassingen. Er zit bijvoorbeeld iemand die wil een kleine pilot plant doen of een kleine productie-eenheid. Dat past ook. Al onze huidige huurders lijken er goed in te passen maar ook het second live - zoals wij dat noemen. De huurder tekent voor tien jaar en misschien vertrekt die dan, maar ook de huurder daarna past weer uitstekend. Wij hebben bijvoorbeeld een systeem dat makkelijk aanpasbaar is. Je kunt wanden verzetten zonder dat je de hele verdiepingvloer hoeft te slopen. Er zit een slim plafondsysteem in, een grid, waardoor je heel modulair ruimtes kunt maken. Vaak zijn - laten we het maar eerlijk zeggen - de modulaire projecten niet de leukste en de mooiste, maar bij ons gelukkig wel. Wij hebben een mooi gebouw gemaakt dat makkelijk aanpasbaar is zonder dat het een saaie doos is geworden.

JBO: Dat kan ik in ieder geval bevestigen Johan, helemaal mee eens. Uit de literatuur blijkt dat er nog geen definitie en kwalificatie is van een circulair gebouw. Wat versta jij onder een circulair kantoorgebouw of een life science gebouw?

Johan van Gerven: Goede vraag want wij worstelen daar ook wel eens mee. Wat wij in Leiden hebben gedaan is wat wij denken dat circulair is terwijl dat niet per se het uitgangspunt was. Het uitgangspunt had veel meer te maken met hoe kunnen wij de waarde van ons gebouw behouden. Als ik bijvoorbeeld iets heel specifiek maak voor een huurder en die vertrekt na tien jaar of na vijftien jaar, dan heb ik eigenlijk iets over waar ik van denk ik: wat kan ik hier nog mee? Wij hebben een generiek gebouw neergezet wat lang mee kan gaan. Als de huurder er uit gaat kan er iemand anders in waarvoor het ook past. Dat is circulair in mijn ogen. Wij zijn ook bezig met een project in Utrecht waarbij men circulariteit heel erg heeft vastgelegd in een losmaakbaarheid index en MPG dat is de milieuprestatie norm. Ook dat is circulariteit maar daaraan zie je hoe lastig het is om circulariteit aan een norm op te hangen. In mijn ogen zijn onze gebouwen al heel circulair maar met losmaakbaarheid maak je ze nog meer circulair. Ik hoop toch dat ik daar geen gebruik van hoeft te maken want mijn gebouw is zo makkelijk aanpasbaar voor een volgende huurder dat je het niet uit elkaar hoeft te halen. Soms heb je toch te maken met normen en daar moeten we wel in mee. Wij willen dat

volgende project ook weer doen en dan moet je wel het lef hebben om te zeggen: "ja, wij gaan die kant op en we gaan kijken hoe dat in de praktijk gaat uitpakken".

JBO: Duidelijk, en als je kijkt naar duurzaamheid en circulariteit. Vanuit de markt wordt het nog wel eens gezien als een marketing tool. Hoe kijk jij daar tegenaan?

Johan van Gerven: Eigenlijk absoluut niet zo. Wij ontwikkelen voor eigen portefeuille en die classificatie die levert zijn geld al op. Een duurzaam gebouw is een gebouw dat meer waard is. Dus die discussie ligt qua Kadans en AXA al achter ons. Duurzaam bouwen is gewoon meer waard want als je het niet doet ga je volgens het bouwbesluit werken en dan kun je de klok op er op gelijkzetten dat je over vijftien jaar zegt "wat kan ik nog met dit gebouw?" Bij ons is veel meer de discussie: voor hoe duurzaam gaan we en wordt het excellent of wordt het outstanding? Dat is voor ons geen enkele twijfel meer. Circulariteit zit in ons bloed. Wij zijn een apart bedrijf zeg ik wel eens. Wij hebben veel huurders in één gebouw met veel specifieke wensen maar komen per definitie op oplossingen die circulair zullen zijn. Ik weet zeker dat van de huurders uit het eerste jaar over vijf jaar de helft verdwenen is en de andere helft verdubbeld is. Dus wij moeten continu een makkelijk aanpasbaar gebouw hebben. Circulariteit is een woord dat nu bij ons meer gebruikt wordt maar we deden het altijd al, we noemde het misschien alleen niet zo.

JBO: Het zat al in jullie dna.

Johan van Gerven: Ja

JBO: Menno Rubbens van Cepezed zei ook al dat we het altijd al op deze manier hebben gedaan en dat nu blijkt dat we al heel circulair bezig zijn en we daarmee prima aansluiten op de behoefte vanuit de markt.

Johan van Gerven: De twee projecten die ik net noemde die doe ik toevallig ook met Cepezed. Vaak zit ik met hun architect Peter Siebens samen en wij hebben het dan niet zo vaak over circulariteit maar wij denken wel steeds in aanpasbaarheid en hoe we iets nog slimmer kunnen maken. Uiteindelijk heb je een aantal partijen nodig om samen de volgende stap te zetten en Cepezed is daarin een prima partner.

JBO: Eigenlijk ligt het in jullie dna, maar welke motieven lagen in het beginsel ten grondslag aan de keuze om circulair te bouwen?

Johan van Gerven: Een harde business case namelijk onze gebouwen. Wij zijn een multi-tenant verhuurder dus wij hebben altijd meerdere huurders. Daarnaast zitten wij op scienceparken, dat zijn meestal gebouwen met start-up en scale-up bedrijven. Wij leven van de huur van onze huurders, zij groeien, verdubbelen of ze gaan failliet. Je moet je continu aanpassen aan hun wensen. Als je klanten hebt die hoge eisen stellen wordt je vanzelf flexibel. Wij zijn gedwongen dit te worden en om hier in mee te gaan. Het is niet de survival of the fittest. Het is meestal zo dat degene die het best in de markt ligt, degene is die zich het beste kan aanpassen. Wij hebben er daarin al vijftien jaar trainingen opzetten.

JBO: Wat zijn dan volgens jou de belangrijkste elementen binnen een circulair kantoorgebouw?

Johan van Gerven: Als ik kijk naar hoe wij de gebouwen maken, in Leiden bijvoorbeeld waar je laatst geweest bent. Ik lever daar een verdiepingsvloer op van 1000 vierkante meter, dat is zestien meter breed en 50 meter diep, nog helemaal leeg. Dan maken wij vervolgens voor onze huurder zijn kantooromgeving volgens een bepaald grid. Wij hebben wel in onze verdiepingsvloeren en in onze verdieping plafonds een bepaald grid zitten en dat maken we vervolgens specifiek. Ik noem dat

configureren. Dus wij ontwerpen niet voor hen maar wij configureren hun omgeving, en daar is iedereen gelukkig mee. Wat is dan het geheim? Zorgen dat je aan de ene kant een stukje standaardisatie doet, - dat is die grote overspanning die flexibiliteit biedt - maar ook een stukje maatwerk voor hen. Dat werkt goed. Ook als wij zeggen "wij gaan jullie maat jasje ontwerpen" dan is het handig dat je niet helemaal vanaf scratch begint. Het is wel fijn dat er iets ligt waarin zij kunnen gaan kleuren. Als als er helemaal niks ligt dan vlieg je qua tijd uit de bocht, qua geld uit de bocht, dan is iedereen uiteindelijk teleurgesteld. Zo kun je het afbouw proces fijn en prettige aansturen. Dat is eigenlijk zoals wij het doen met betrekking tot circulariteit.

JBO: Hoe is de toekomstige restwaarde van die materialen meegenomen in de keuze om circulair bouwen in Leiden?

Johan van Gerven: Iedereen duikt al snel in materialen bij circulariteit. Voor ons geldt dat een gebouw ook economisch moet passen. Wij vinden het ook fijn als een gebouw makkelijk te onderhouden is. Soms is dat wel in strijd met circulariteit. In Leiden hebben we functioneel gekeken naar onze huurders en de vraag wat willen onze huurders? Daar volgen vervolgens bepaalde materiaal keuzes uit. We hebben bijvoorbeeld veel glazen wanden omdat dat voor de sfeer in een gebouw fijn is en het toch ook een duurzaam gebouw is. Je kunt alles met elkaar verbinden. Je moet je niet blind staren op materiaal gebruik. Bij het project dat we nu in Utrecht willen gaan doen hebben we dat wel wat specifiek gedaan maar dat komt omdat wij dat volgens een MPG score moesten bouwen. Dan wordt je je wel bewuster van dat soort zaken. Bepaalde materialen ga je dan niet gebruiken omdat die veel belasting geven. Tripel glas bijvoorbeeld is qua MPG score ongunstig want het is toch een extra glasplaat en qua duurzaamheid zie je dat je dat dus juist niet moet gebruiken. Zo zitten er interessante inzichten bij.

JBO: Soms wel tegenstrijdig wellicht ook?

Johan van Gerven: Ja

JBO: En als je kijkt naar jullie financierings trajecten, heeft dan een keuze om circulair te bouwen ook in de financiering voordelen opgeleverd?

Johan van Gerven: Ja, zeker wel. Ik kom net uit een andere meeting voor een ander project. Wij stemmen onze investeringen af met onze financierder AXA en één van de sheets die ik moest invullen is de ESG. Ik wordt daar serieus over doorgezaagd met de vraag wat we daar gaan doen. Ook voor hen is duurzaamheid en milieubelasting een prioriteit. Ik kan bijna zeggen een voorwaarde. Zoals ik net al aangaf heeft duurzame bouw meer waarde maar ook aan hun zijde gaat het steeds verder. Dat zal de komende jaren alleen maar sterker worden denk ik.

JBO: In dit geval halen jullie financiering op bij AXA. In het verleden hebben ook met de groot banken zaken gedaan voor financiering. Merkte je dat het daar een rol speelde en een voordeel mogelijk opleverde?

Johan van Gerven: Daar kijken wij ook altijd wel goed naar. Dat klopt. Het is een puzzel om te kijken naar hoe je dit zo optimaal mogelijk kan insteken. Wij zijn vorig jaar geswitcht van Oaktree want zij waren meer venture Capital en dit is meer een lange termijn belegger. Zo heb je meer te maken met de regels van hen in plaats van die van de banken. Zo is het makkelijker, wij hebben meer te maken rechtstreeks met AXA.

JBO: En dan wordt die ESG veel meer leidend uiteindelijk?

Johan van Gerven: Ja

JBO: Op het moment dat dat goed geregeld is wordt uiteindelijk het financieren van een project ook makkelijker... Hoe uit het circulaire karakter van het gebouw zich in waarde - en dan eigenlijk waarde tussen aanhalingstekens - voor de voor de toekomstige gebruikers van Plus Ultra?

Johan van Gerven: Huurders betalen bij ons de huur voor het gebouw en servicekosten. In de servicekosten zit bijvoorbeeld rechtstreeks de energiekosten, dus een energiezuiniger gebouw levert lagere energiekosten op. Dat is een rechtstreeks voordeel wat zij hebben en waar wij in investeren. Dat valt in het voordeel aan hun kant. Daarnaast zijn duurzame gebouwen ook vaak comfortabele gebouwen, dat moeten we niet vergeten want dat is denk ik ook al een degelijk voordeel. We zijn nu ook bezig met gebouwen die scoren op het gebied van gezondheid, de WELL score. Dat hebben we in het verleden eigenlijk nooit zo specifiek gedaan. WELL legt namelijk best veel eisen op aan de gebruiker en aangezien die bij ons niet bekend is maakt dat het lastig. Wij willen niet onze huurder allerlei verplichtingen opleggen. De laatste tijd zijn we hier toch wat verder in gegaan en dan zie je dat onze duurzaamheidsmaatregelen en de gezondheidsmaatregelen eigenlijk al 80 procent overlappen dus we hoeven daar niet snel veel extra aan te doen. Dit zijn dingen die we al steeds meer aan het integreren zijn.

JBO: Zijn dan ook de gebruikers betrokken bij jullie besluitvorming om circulair bouwen?

Johan van Gerven: Aan de ene kant wel en aan de andere kant niet. Dat circulaire vertaal ik naar een generiek gebouw waardoor zij er makkelijker in passen en dat gebaseerd is op de kennis die Kadans heeft van zijn klanten. Het lastige is altijd: als je aan de ene klant vraagt 'wat wil je hebben?', dan krijg je zijn behoefte maar ik moet een gebouw hebben waar de rest ook nog in kan. Wij gebruiken de kennis die wij opgedaan hebben uit ons bestaande portfolio en onze huurders. Wij nemen hun mening zeker mee maar knippen het eigenlijk in twee stukken. Aan de ene kant maak je het generiek en daarna ga je hun specifieke werkomgeving ontwerpen. Wij nemen het zeker wel mee. Soms is het zo dat wij een eerste launch customer hebben die vraagt of we een bepaald iets kunnen maken. Ik ben nu bijvoorbeeld een project aan het maken waarbij de eerste 40 procent al verhuurd is en dan krijgen zij natuurlijk meer invloed, zo kunnen zij hun eigen wensen meer in het gebouw verwerken.

JBO: Is bij de besluitvorming voor het kiezen voor een circulair gebouw ook de verhoging van medewerkerstevredenheid en gezondheid een motief geweest in het beginsel?

Johan van Gerven: Ja zeker wel. Wij ontwikkelen veel nieuwe gebouwen en veel huurders kijken daar naar uit. Vaak gaan mensen - gaan we vanuit - van een slechtere huisvesting naar een betere huisvesting. Die kijken daar echt naar uit en komen met veel vragen over hoe bijvoorbeeld duurzaamheid verankerd is, hoe ze kunnen zien wat het energieverbruik van de afdeling is en wat er wordt gedaan om bepaalde kosten te reduceren plus de betrokkenheid van de huurders daarin. Wij hebben bijvoorbeeld bij de entree schermen hangen waar de prestaties van het gebouw worden weergegeven met het energieverbruik, zonnepanelen of andere zaken. Er zijn veel dingen die je kunt doen om mensen te laten zien dat het gebouw waarin zij werken duurzaam is zodat ze dat zelf ook voelen. Wij hebben in onze gebouwen vaak een lunch of restaurant voorziening en je kunt ook daarin uit veel varianten kiezen betreft het eten dat je serveert. Steeds vaker is de keuze dan ook de duurzame variant of de variant die ook onze huurders willen. Maar ook als voorbeeld het verzoek: leg de kroketten maar niet meer voor aan in de vitrine. Dat willen onze huurders. Uiteindelijk is heel het servicepakket van ons gebouw afgestemd op hun behoeftes. Wij evalueren dat continu met hen. En wij zeggen altijd 'als je meer of minder van iets wil dan is dat geen probleem dan passen we dit aan'. Als jullie meer van dat soort services willen dan gaan we dat doen. Services zijn ook niet ons verdienmodel, wij verdienen eigenlijk niks op de service. Wij willen graag de huisvesting aanbieden en het hele verdienmodel van de services zijn voor ons juist om het contact met onze huurders te houden.

JBO: Ja, je adaptief vermogen moet eraan bijdragen dat ze dan langer blijven of in ieder geval ambassadeur zijn van Kadans waardoor ze jullie promoten.

Johan van Gerven: Ja, precies en dat ze bij ons blijven zodat als ze drie keer zo groot zijn ze weer een nieuw gebouw bij ons willen.

JBO: Helemaal mee eens. Ik stop even de recorder.