

# Nieuwbouw is '1 ot done'

Stoeds meer kantoorgebouwen in Nederland staan jarenlang leeg omdat ze niet meer aan de eisen van de gebruikersmarkt voldoen. Bij ongewijzigd beleid zal deze leegstand alleen maar verder oplopen. Inbo, DTZ Zadelhoff en Deerns achten dat onnodig en ontwikkelden samen de werkmethode 'Duurzame Kans Bestaande Kantoren'. Hiermee is snel inzichtelijk te maken of én hoe een bestaand kantoorgebouw door een duurzaamheidslag weer aantrekkelijk gemaakt kan worden voor verhuur.

In Nederland staat momenteel 6,7 miljoen vierkante meter kantoor leeg. Dat komt overeen met de omvang van de Amsterdamse binnenstad. Bijna 14 procent van alle kantoren wacht op een huurder en de structurele leegstand (langer dan drie jaar) blijft maar oplopen. De verwachting is zelfs dat deze de komende jaren nog verder zal toenemen: van 28 naar 44 procent.

Denken vanuit een nieuwbouwmarkt is volgens Inbo, DTZ Zadelhoff en Deerns dan ook niet meer van deze tijd. 'Jarenlang was nieuwbouw aantrekkelijker dan het verduurzamen van bestaande gebouwen. In de huidige economische situatie vormt nieuwbouw echter voor veel verhuurders een te risicovolle investering. Daarnaast neemt de vraag naar duurzame gebouwen toe onder stimulans van de overheid én door een groeiende maatschappelijke verantwoordelijkheid bij vastgoedbeleggers en gebruikers van kantoren. Wanneer je nieuw bouwt, kun je weliswaar altijd een label A-gebouw neerzetten, maar tegelijkertijd voeg je wel een gebouw toe aan het bestaande kantoorarsenaal. Daarom moeten we focussen op het verduurzamen van de bestaande kantorenvoorraad', aldus Arnold Homan, als architect bij Inbo nauw betrokken bij 'Duurzame Kans Bestaande Kantoren'.

## Kansen

Het is niet voor niets dat Inbo vanuit

bouwkundig en architectonisch oogpunt, Deerns vanuit installatietechnische hoek en DTZ

Zadelhoff met commercieel inzicht in de markt de mogelijkheden voor het verduurzamen van bestaande kantoren gezamenlijk in kaart brengen. 'Voor het succesvol verduurzamen van bestaande kantoren is het niet alleen van belang om technisch naar oplossingen te zoeken, maar er moet ook architectonisch en commercieel naar de mogelijkheden gekeken worden', aldus Homan. Om te beginnen worden met behulp van de methodiek commerciële kansen en gebouwkenmerken geanalyseerd. Zaken die daarbij aan de orde komen, zijn onder meer het aantal parkeerplaatsen bij het gebouw, de afstand van het gebouw tot de eerste snelwegafrit en het aantal voorzieningen in de buurt van het gebouw, zoals winkels en restaurants.

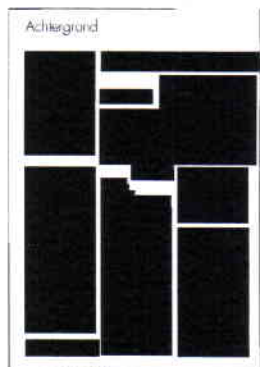
Na het verkennen van de commerciële kansen wordt een technische opname van het gebouw gedaan, en wordt het ambitieniveau met de huurder en/of eigenaar vastgesteld. Zo wordt duidelijk hoeveel en waarin men wil investeren. Vervolgens wordt dit ambitieniveau vertaald naar concrete motieven en doelen, zoals het omlaag brengen van de energiekosten of het verbeteren van de uitstraling van het bedrijf. Ten slotte wordt een geschikte keuze gemaakt uit maatregelen die genomen kunnen worden. Deze zijn gekoppeld aan meetbare duurzaamheidslabels, zoals het energielabel, GreenCalcScores of BREEAM (NL). Voorbeelden daarvan zijn het aanbrengen van een klimaatplafond, het verbeteren van de lichtintensiteit of de akoestiek binnen een gebouw of het aanbrengen van een energieopwekkende laag (pv-cellen) aan een gebouw.

## Middensegment

Inbo, DTZ Zadelhoff en Deerns richten zich met deze methodiek vooral op het middensegment in de kantorenmarkt, en dan met name op kantoren die in de periode 1960 tot 1995 gebouwd werden. De verklaring daarvoor is duidelijk. 'Jongere

gebouwen hebben al een hele duurzaamheidslag meegekregen, oudere gebouwen genieten vaak een beschermde monumentale status en krijgen subsidies vanuit de overheid. Voor de bestaande kantoren in het middensegment is het echter 'up or out'. Juist kantoren uit zestiger tot negentiger jaren zijn door locatie of bouwaard minder geschikt om tot bijvoorbeeld woningen of culturele voorzieningen getransformeerd te worden. Vaak lijkt sloop, gevolgd door nieuwbouw, de enige mogelijkheid. Ook zijn bij deze gebouwen vaak de installaties al afgeschreven. Vastgoedeigenaren staan voor de keuze te verduurzamen of zo door te gaan en vervolgens af te zakken naar de onderkant. Met onze benadering worden kansen en mogelijkheden in beeld gebracht om een deel van deze kantoren een tweede kans als kantoor te geven', aldus Homan.

De architect vervolgt: 'De duurzame aanpak die spreekt uit deze benadering levert een positieve bijdrage aan een duurzaam profiel en imago van de gebruiker. De door ons geformuleerde doelen zijn breed gespreid voor zowel verhuurder als huurder: verbetering verhuurbaarheid, imagoverbetering, verbetering uitstraling, verbetering welbevinden, energiebesparing en geldbesparing.' Tegelijkertijd speelt de methodiek in op een hoger doel dan alleen het herpositioneren van bestaande kantoren: het op een duurzaam niveau nadenken over onze schaarse leefruimte als geheel, en het daarbij op een gebalanceerde wijze benutten van beschikbare kwaliteiten en kansen. De bestaande omgeving is de uitdagende randvoorwaarde om via slimme interventies te komen tot verrassende, prettig vertrouwd



aanvoelende werk- en leefomgevingen. 'In één van de cases (zie schets, isometrie met rode steunkleur, red.) een verouderd gebouwencomplex op een perifere locatie, ontstond door een compactere huisvesting een verduurzamingslag van het betreffende bedrijventerrein in combinatie met waardecreatie. De opdrachtgever besloot hierop om niet verder naar een nieuwbouwlocatie om te zien,' legt Homan uit.

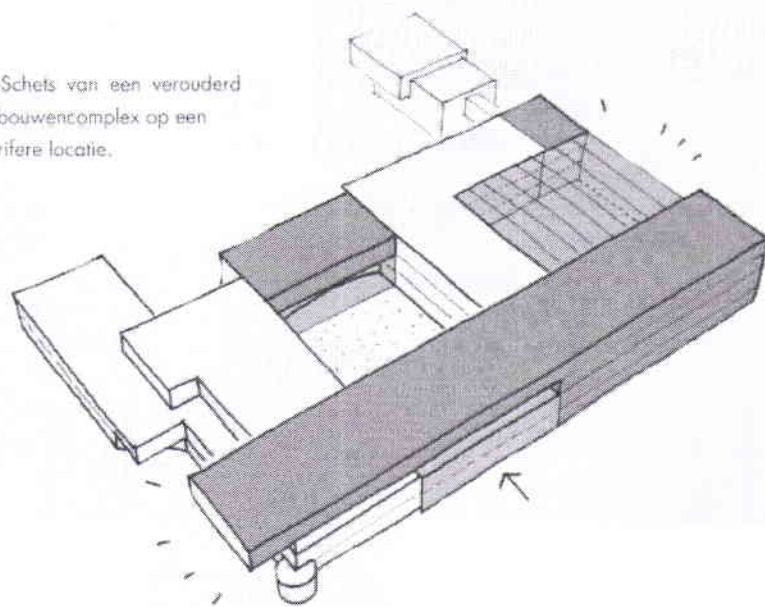
**Enthousiast**

Tot op heden komen er bij Homan louter positieve geluiden over de methodiek terug uit de markt. Zo is Hans Copier, directeur van het ING Dutch Office Fund, enthousiast: 'Door de bestaande verouderde voorraad als kansrijk materiaal te beschouwen, kunnen kantoren uit het middensegment duurzaam gereed worden gemaakt voor een kansrijk tweede leven.' Dirk Brounen, hoogleraar Vastgoedbeleggingen aan de Rotterdam School of Management stelt op zijn beurt: 'Dat duurzaamheid zich terugbetaalt, bewijzen de cijfers: groene huren liggen hoger, er is minder leegstand van groene kantoren en groene gebouwen brengen meer op bij verkoop.' Over het promoten van een mogelijke bouwstop in het kader van duurzaamheid wordt door de drie partners echter niet met een woord gerept. Homan: 'Daar gaan wij niet over. Het antwoord ligt in de markt, die wij onze werkmethode aanbieden. En bij de overheid uiteraard: demissionair minister Tineke Huizinga gaf hierin afgelopen week al een duidelijk signaal af, waar zij op basis van een rapport van DTZ bepleit om bij een nieuwbouwinitiatief eerst aan te tonen dat er geen bestaand, te verduurzamen alternatief is. Het feit dat de provincie Utrecht bereid is in het Fortis-gebouw te gaan zitten, is wat mij betreft een aardig signaal.' ■

NATASCHA GEERNAERT

Een van de cases waarin Inbo, DTZ Zadelhoff en Deerns samenwerkten, betrof een hoogstedelijk gesitueerd kantoorgebouw (zie figuur rechts). Daarbij was de opgave te onderzoeken hoe toekomstige investeringen zouden kunnen worden ingezet om een jaren 60 gebouw weer in de markt te zetten. De gebouwinstalaties, met aanpassingen, bleken nog goed bruikbaar te zijn. Door deze vorm van hergebruik kwam budget vrij voor een tweede huidgevel, geplaatst voor de bestaande façade. Financiële doorrekening maakte inzichtelijk dat op basis van de voorgestelde planingrepen verantwoord was om het investeringsniveau verder te verhogen.

■ Schets van een verouderd gebouwencomplex op een perifere locatie.



Albion-Sagor: Inbo

