

Inbeeld

BOUWINVEST MAGAZINE |

08

jaargang 3 | juni 2013

04 Aanpassen

Hoe de vastgoedinvesteringmarkt reageert op veranderingen in markt en regelgeving

12 De index verslagen

Focus op core vastgoed en actief asset management
Bouwinvest beloond

21 Maatwerk

Samenwerking in ontwikkeling Eenhoorengebied leidt tot maatwerk

26 Duolabel Kantoren

Het delen van kennis vormt de basis van duurzame ontwikkelingen



‘Maatwerk leidt tot
nieuwe kansen’

Vergaat de vastgoedwereld?



De vastgoedwereld is in mineur. In de media verschijnen zelfs koppen als: "Help! De vastgoedwereld vergaat". Het bijbehorende artikel is gelukkig genuanceerder en geeft de huidige situatie beter weer. Op de korte termijn zal het negatieve sentiment overheersen maar we naderen het moment waarop de prijzen weer aantrekkelijk worden. Vorig jaar was een van de slechtste jaren ooit, maar wij beleggen voor de toekomst en gaan door met het bouwen aan een portefeuille die langjarig een goed rendement geeft. Daar zal hard aan gewerkt blijven worden. De gouden jaren, waarin alles vanzelf ging, zijn voorbij.

Positief is dat we, ondanks de moeilijke omstandigheden, er via actief asset

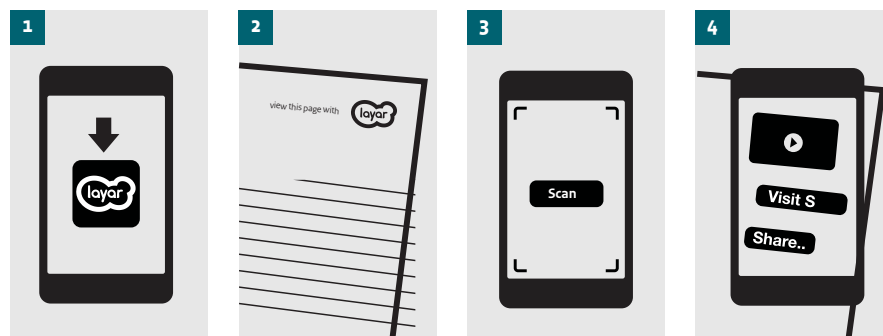
management in slagen het negatieve sentiment om te buigen in een positieve richting. En dat dit lukt, is te lezen in deze editie van Inbeeld.

Het is overigens niet alleen belangrijk dat de portefeuilles in goede staat verkeren, het is ook belangrijk dat de interne organisatie in orde is en voldoet aan de hoge eisen die door investeerders en toezichhouders worden gesteld. Bouwinvest is al ISAE 3402 type II gecertificeerd en ligt op koers om zo spoedig mogelijk aan de AIFMD richtlijnen, die dit jaar van kracht worden, te voldoen.

Ik wens u veel leesplezier,
Dick van Hal, directievoorzitter



Deze Inbeeld is digitaal verrijkt met Layar. Dit is aangeduid met een icoon op de pagina. Met de camera van uw mobiele telefoon scant u het magazine om de digitale laag te starten. Vervolgens krijgt u extra informatie en inspiratie, zoals filmpjes en directe links naar websites. Verschillende pagina's in dit magazine zijn verrijkt met extra informatie. Door op het Layar icoon te klikken ziet u aan welke pagina's extra informatie is toegevoegd.



Stap 1 Download de gratis Layar-app voor Android of iPhone

Stap 2 Vind pagina's met het Layar logo.

Stap 3 Open Layar, houd de telefoon boven de pagina en druk op Scan

Stap 4 Houd de telefoon boven de pagina, 'luister', 'bekijk' en 'zie' meer!

'Flexibiliteit is het toverwoord van de toekomst'

4 • Markt dwingt tot verandering

Vastgoedinvesteringmarkt past zich aan

Arnoud Vlak van IPD Benelux geeft zijn visie op de ontwikkelingen in de wereldwijde vastgoedbeleggingsmarkt en gaat hierbij in op de veranderde marktomstandigheden en nieuwe regelgeving.

12 • Verslaan index is geen toeval

Focus op core heeft resultaat

Naast de focus op core heeft ook actief asset management er toe bijgedragen dat Bouwinvest voor de derde maal op rij de index wist te verslaan. Flexibiliteit en contact houden met de huurder zijn hierbij essentieel.

21 • Mix van wonen en werken

Samenwerking maakt maatwerk mogelijk

De ontwikkeling van het Eenhoorngebied is uniek. Door goede samenwerking tus-

sen toekomstige huurders, gemeente en ontwikkelaar is een hoogwaardig woon-werkgebied ontstaan gebaseerd op maatwerk.

26 • Duurzaam ontwikkelen betekent kennis delen

Duolabel Kantoren

Bouwinvest en Search Ingenieursbureau brengen samen het totale energieverbruik van de kantoren in de portefeuille van Bouwinvest in kaart door niet alleen te kijken naar de energieprestaties van het gebouw en de installaties, maar ook naar het energieverbruik van de huurder.

32 • Actie-Reactie

Lege panden helpen winkeliers aan klanten

Ludwig Landvreugd van Shopjacket en Jeroen de Heus van Bouwinvest gaan in discussie over de voor- en nadelen van het gezamenlijke project Shopjacket in Ede, bedoeld om leegstand van winkelpanden tegen te gaan en het winkelgebied vitaal te houden.

En Verder

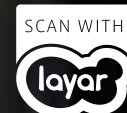
Column Peter Dautzenberg

VASTGOEDINVESTERINGSMARKT PAST ZICH AAN

Markt dwingt tot verandering

De vastgoedbeleggingsmarkt in Nederland heeft een moeilijk jaar achter de rug waarin het totale rendement van alle vastgoedcategorieën, rekening houdend met de inflatie, volgens de IPD Nederlandse jaar Vastgoedindex uitkwam op -1,6%. Niet overal ging het slecht, er zijn ook partijen die de index wisten te verslaan.

Arnoud Vlak, Managing Director van IPD Benelux



De vastgoedinvesteringmarkt past zich aan de nieuwe omstandigheden aan. En dan gaat het niet alleen om het inspelen op de veranderde markt-omstandigheden, maar ook op nieuwe regelgeving bedoeld om een herhaling van de financiële crisis te voorkomen.

In Nederland woedde de afgelopen tijd een felle discussie over de vraag of de aanpassingen die zijn gedaan op de waardering van vastgoed wel voldoende marktconform zijn. De Vastgoedindex laat zien welke aanpassingen er door de institutioneel verbonden vastgoedbeleggers in Nederland zijn gedaan en dan is te zien dat sinds het uitbreken van de crisis in 2008 sprake is van een neerwaartse correctie voor woningen van 20% en voor kantoren van 28%. Dat zijn nominale termen, daar komt nog de over dezelfde periode gerealiseerde inflatie bij van ongeveer 10%. Dit zijn geen kleine correcties.

Waardering

De echte discussie lijkt niet zozeer over aanpassingen in de waarderingen te gaan, maar veel meer over de verschillen tussen het Europese continent en de Angelsaksische wereld. De Angelsaksische wereld fungeert min of meer als de moeder van de internationale kapitaalmarkt met New York en Londen als belangrijke centra. Hier is de interactie tussen de kapitaalmarkt en de onderscheiden asset investeringsmarkten (aandelen, obligaties, grondstoffen en vastgoed) het sterkst waarneembaar. Daar wordt veel gerapporteerd over hoe de onderscheiden asset investeringsmarkten er ten opzichte van elkaar voor staan. En dat verschilt van dag tot dag, zelfs van minuut tot minuut. Mede daarom is het begrip en de appreciatie van volatiliteit in de Angelsaksische wereld veel groter dan bijvoorbeeld op het Europese continent. Dat geldt niet alleen voor aandelen en obligaties, maar zeker ook voor vastgoed.

De IPD Nederlandse jaar Vastgoedindex laat zien dat er wel degelijk substantieel wordt afgeschreven, zij het dat dit over een langere tijdspanne plaatsvindt. De Nederlandse IPD Vastgoedindex omvat vooral institutioneel verbonden vastgoed-

beleggers die bijna alleen met equity en met een lange investeringshorizon werken. Daarmee zijn deze partijen minder kwetsbaar voor korte termijn bewegingen op de Nederlandse vastgoedinvesteringmarkt. Dit laat onverlet dat wanneer de markt laat zien dat zij in een bepaalde richting beweegt, zij hun vastgoedtaxaties aan deze ontwikkelingen aanpassen. Er zijn geen tekenen dat de aan de IPD Index deelnemende partijen meer en sneller op hun vastgoedbeleggingen hadden moeten afschrijven dan zij in de praktijk hebben gedaan.

IPD MAAKT VERGELIJKEN MOGELIJK

IPD is een internationaal werkend onafhankelijk benchmark- en informatiebedrijf dat zich heeft gespecialiseerd in het onderling vergelijkbaar maken van investeringen in direct vastgoed op basis van internationaal erkende rapportagestandaarden als IFRS (International Financial Reporting Standards), GIPS (Global Investment Performance Standards) en IVS (International Valuation Standards). Rendement en risico van investeringen in direct vastgoed worden hiermee vergelijkbaar met beleggingen en investeringen in aandelen, obligaties, commodity's en valuta. Dat is belangrijk voor de verbinding van de vastgoedinvesteringsindustrie met de vastgoedkapitaalmarkt. IPD biedt transparantie en draagt bij aan het vertrouwen dat institutionele partijen als pensioenfondsen en verzekeraars, maar ook bancaire en private equity partijen nodig hebben om te investeren in vastgoed. IPD heeft zich gespecialiseerd in direct vastgoed. Op vaste tijdstippen worden per gebouw de daarmee samenhangende inkomsten, exploitatiekosten, investeringen en waardeontwikkeling beoordeeld en gemeten. In Nederland rapporteert IPD ieder kwartaal en wordt één keer per jaar een jaairindex uitgebracht.



De herontwikkeling van Damrak 70 in Amsterdam zorgt voor een aantrekkelijker straatbeeld en biedt de mogelijkheid om grote retailers naar de binnenstad te trekken.

IPD houdt dit nauwlettend in de gaten door voortdurend vergelijkingen te maken tussen taxaties onderling en tussen taxaties en transacties. Er is ten opzichte van de transactiemarkt altijd wel sprake van een zekere vertraging van de met taxaties gerapporteerde ontwikkeling van de waarde van vastgoedbeleggingen ('lagging') net zoals er altijd ook sprake is van een zekere mate van afvlakking van de met vastgoedtaxaties gerapporteerde opwaartse of neerwaartse markttrend (smoothing). Over de afgelopen jaren heeft IPD deze effecten juist kleiner zien worden en dat is positief.

Angelsaksisch versus Rijnlands model

Een bijkomende, maar niet minder belangrijke, vraag die je in deze context zou moeten stellen is welke rol de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt in internationaal verband heeft. Is dat er een van 'heartland' of van periferie? Hoewel van Nederlands vastgoed zeker niet gezegd kan

worden dat het een perifere markt is, vervult het ook niet de rol van de City of Canary Wharf in Londen, Manhattan in New York of La Défense in Parijs. Overal in de wereld zie je dat de geografische kern van de economie, de motor, de sterkste stijgingen en dalingen laat zien en dat naarmate je daar verder van af komt te staan de volatiliteit van de economische activiteit afneemt. Dit geldt zeker ook voor de vastgoedinvesteringseconomie. Bovendien zijn de economieën van Angelsaksische landen veel meer aandeelhouderswaarde gedreven en is minder sprake van ingebouwde macro-economische stabilisatoren (zoals ontslagbescherming en sociale zekerheid). Op het Europese continent bestaat nog steeds het Rijnlands model met zijn ingebouwde stabilisatoren. Dit haalt de scherpe kantjes van opgaande en neergaande economische trends af, wat zich ongetwijfeld ook zal vertalen naar de vastgoedinvesteringmarkten in deze landen.

Beter dan de index

Ondanks de moeilijke marktomstandigheden, die in 2012 leidden tot een daling van de index in reële termen, zijn er partijen in de vastgoedbeleggingsmarkt die beter dan de index presteerden. Dat heeft te maken met een aantal factoren zoals de structuur van de portefeuille. De index geeft het gemiddelde weer van de met winkels, woningen, kantoren en overig bedrijfsmatig onroerend goed behaalde resultaten. Dat alles bij elkaar vormt het marktbeeld. Dit marktbeeld is een optelsom van alle individuele investerings- en exploitatiebeslissingen die eerder door de betrokken vastgoedbeleggers zijn genomen in combinatie met invloeden van de markt.

Dat vastgoedbeleggers het beter doen ten opzichte van de index heeft ondermeer te maken met hoe zij hun portefeuille hebben gestructureerd. En dat heeft te maken met nadenken over en het analyseren van vragen als: waar gaat het heen met de markt? Wat vind ik daarvan gegeven mijn beleggingsmandaat en welke vastgoedsectoren en -segmenten passen het best bij mijn mandaat en

de verwachte ontwikkeling van de vastgoedmarkt. Ook de met de index gemeten 'objectcomponent' speelt hierin een belangrijke rol. Hierbij gaat het om de vraag of je, binnen de voor een vastgoedportefeuille gekozen structuur, de goede gebouwen weet te kiezen. Vervolgens speelt ook het operationeel asset management een belangrijke rol. Daarbij staat de vraag centraal hoe scherp je aan de wind zeilt bij het managen en beheersen van de exploitatiekosten van elk van de gebouwen in portefeuille en hoe goed je weet in te spelen op de de bewegingen in de huurmarkt. En uiteraard is bij vastgoedbeleggingen ook soms sprake van een beetje geluk, net zoals dat ook voor het beleggen in aandelen of obligaties het geval is.

Veranderingen in de markt

De vastgoedbeleggingsmarkt verandert, niet alleen door hoe de vastgoedbeleggers op macro-economische ontwikkelingen inspelen, maar ook door de wijze waarop de financiële belangen in vastgoedbeleggingen worden gestructureerd. Het model van de institutioneel verbonden vastgoedbeleggingsmarkt, waarbij de asset managers én de vastgoedbelangen die zij managen één geïntegreerde organisatie vormen, blijkt in Nederland nagenoeg te zijn verlaten. Zo ontwikkelt Bouwinvest zich tot een gespecialiseerde asset managementorganisatie die meerdere vastgoedbeleggingsfondsen naast elkaar managed. Elk van deze fondsen staat bovendien open voor meerdere beleggers. Daarmee lijkt sprake te zijn van een ontwikkeling waarbij het model van tot nog toe exclusief aan institutionele beleggers verbonden vastgoed evolueert naar wat ik hier voor het gemak generiek verbonden vastgoed noem.

Regulering

Verder zorgt het ontstaan van regelgeving op Europees vlak ook voor veranderingen. De financiële crisis was een wake up call waardoor nu op internationaal en Europees niveau verschillende vormen van nieuwe regelgeving worden opgezet die bedoeld zijn om de financiële markten beter te reguleren. Hierbij is bijvoorbeeld te

denken aan regelgeving op het vlak van de kapitaaleisen die aan banken (Basel III) en aan verzekeraars (Solvency II) worden gesteld. Dit zal zijn doorwerking hebben op de Europese pensioenfondsen, waarvoor in EU-verband ook nieuwe regelgeving in voorbereiding is. Bij het bepalen van kapitaaleisen wordt rekening gehouden met de verschillende typen van assets waarin geïnvesteerd kan worden: aandelen, obligaties, grondstoffen en vastgoed. Voor de investeringen in direct vastgoed wordt door de Europese regelgevers en toezichthouders gebruik gemaakt van de met de Europese IPD indices I gerapporteerde rendement/risico-verhouding.

Naast regulering van de in vastgoed vastgelegde kapitaalbelangen, vindt bovendien ook regulering van de vastgoed asset managementorganisaties plaats. Daarvoor is een speciale Europese richtlijn opgesteld, de Alternative Investment Funds Directive (AIFMD). Deze richtlijn treedt vanaf mei 2013 ook in Nederland in werking en reguleert ondermeer het functioneren van gespecialiseerde vastgoed asset managers die 100 miljoen Euro of meer aan met equity gefinancierde vastgoedbelangen onder management hebben. Deze richtlijn stelt tal van eisen aan de kwaliteit en tijdigheid van de informatievoorziening met betrekking tot de vastgoedbelangen onder management. De met deelname aan een IPD index beschikbare informatie komt ook in dit verband goed van pas, aangezien er behoorlijk wat van de in het kader van AIFMD benodigde informatie betreffende risico, rendement, kasstromen, waarde en waardeontwikkeling al met het IPD rapportagestramien beschikbaar komt.

RESULTATEN IPD NEDERLANDSE JAAR VASTGOEDINDEX 2012

Het totaal van alle sectoren van het Nederlandse beleggingsvastgoed liet over 2012 een gerealiseerd rendement zien van 1,2%. Dat is een relatief significante daling ten opzichte van 2011 toen er een totaal rendement van 3,9% werd behaald. Rekening houdend met de inflatie van 2,9% is een reëel rendement behaald van -1,6% in 2012, ten opzichte van 2% in 2011. Het directe rendement is stabiel gebleven met 5,4%. Het indirecte rendement daalde met 4%.



dat is een feit

“
meer en sneller
afschrijven op
vastgoedbeleg-
gingen niet
nodig”

ARNOUD VLAK, MANAGING DIRECTOR VAN IPD BENELUX

FOCUS OP CORE HEEFT RESULTAAT

Verslaan index is geen toeval

Een sterke focus op de lange termijn, het voeren van het juiste inkoopbeleid en een actief asset management hebben er toe geleid dat de drie Nederlandse fondsen van Bouwinvest, gericht op woningen, kantoren en winkels, voor het derde jaar op rij beter hebben gepresteerd dan de IPD Nederlandse jaar Vastgoedindex.

Allard van Spaandonk, Directeur Nederland van Bouwinvest

Het verslaan van de index is volgens Allard van Spaandonk, directeur Nederland van Bouwinvest, geen toevalstreffer. “We focussen ons al jarenlang op het core vastgoed. Dit betekent: op de beste locaties investeren in gebouwen die passen in onze toekomstvisie op de betreffende sector. In jaren waarin het economisch goed gaat en iedereen in de rij staat om in vastgoed te investeren is het mogelijk om ook met suboptimale gebouwen op korte termijn een goed rendement te maken zonder dat de risico's voelbaar zijn. Als de markt echter moeilijker wordt, dan zie je het onderscheidend vermogen van de kwaliteit van het vastgoed en het management daarvan. We hebben een sterke discipline om alleen op zoek te gaan naar het beste vastgoed, ook als er voldoende geld is om te kunnen investeren en er veel aanbod is zoals nu. Deze aanpak betaalt zich uit op het

moment dat het wat minder goed gaat.” Dat betekent niet dat de crisis de Nederlandse vastgoedfondsen van Bouwinvest onberoerd heeft gelaten; in absolute zin is sprake van een daling van het totale rendement. Van Spaandonk nuanceert dit: “De daling van het rendement is vrijwel volledig veroorzaakt door lagere taxatiewaarden. De huurinkomsten daarentegen zijn op peil gebleven. Per saldo hebben alle drie de fondsen gelukkig een positief rendement behaald.”

Investeringen

Op dit moment is Bouwinvest onder andere actief met aankopen op de woningmarkt. “Het zou kunnen dat de leegwaardes van woningen nog iets naar beneden gaan, maar gerelateerd aan de bouwkosten kunnen we nu gunstig inkopen. Gezien de stagnatie op de koopwoningenmarkt



De Mauritskliniek is een voorbeeld van actief asset management van Bouwinvest. De kliniek is gevestigd in een voormalig kantoorgebouw dat volledig is aangepast aan haar wensen.

kunnen we nu woningen ontwikkelen of inkopen op toplocaties die in een betere markt niet zo snel aan ons aangeboden worden.”

Op de kantoren- en winkelmarkt zullen de komende tijd nog meer portefeuilles op de markt komen, bijvoorbeeld van partijen die problemen hebben met de herfinanciering hiervan, verwacht Van Spaandonk. “Gelukkig kennen wij dergelijke financieringsproblemen niet, aangezien onze vastgoedfondsen 0% leverage kennen. Ook dit draagt bij aan onze stabiele rendementen.”

Actief asset management

Naast investeren is Bouwinvest natuurlijk ook actief met het managen van de bestaande portefeuilles. Dit actieve asset management bestaat voor een steeds belangrijker deel uit het contact onderhouden met de huurders. “Dat is echt een verschuiving ten opzichte van een aantal jaren geleden. De aandacht ging toen grotendeels uit naar het vinden van nieuwe huurders. Nu ligt de focus veel meer op het tevreden houden van de zittende huurders, met name in de winkels en kantoren. Hiervoor kruipen we in de huid van de hurende ondernemer. Welke plannen heeft de huurder voor de komende jaren? Denkt hij te gaan uitbreiden of te gaan krimpen? Hoe belangrijk vindt hij maatschappelijk verantwoord ondernemen en hoe kan Bouwinvest daarbij helpen? Daarbij gaat het niet alleen om energieverbruik, maar bijvoorbeeld ook om de vraag of medewerkers tevreden zijn met hun werkomgeving. Kortom, het gaat al lang niet meer alleen om het verhuren van vierkante meters, maar veel meer om het faciliteren van ondernemers in het verbeteren van hun business.”

Bezettingsgraad

Deze aanpak werkt, getuige de hoge bezettingsgraden. Het Office Fund had het afgelopen jaar een bezetting van 92%, het Retail Fund van 95% en bij het Residential Fund lag dit percentage op 98%.

“Voor woningen is dat niet zo vreemd. De stagnatie op de koopwoningmarkt geeft ons een steuntje in de rug”, aldus Van Spaandonk. “Dit is niet iets

tijdelijks dat alleen verband houdt met het lage consumentenvertrouwen, er is ook sprake van een veranderende kijk op huren. De hypotheekaf trek wordt minder, er zal bij de aankoop meer eigen geld in een koopwoning gestoken moeten worden en waardeinstijgingen zijn ook geen automatisme

‘Sterke discipline om onderscheid tussen core en niet-core te blijven maken’

meer. Daarnaast is huren heel flexibel. Mensen die hun woning al meer dan een jaar in de verkoop hebben staan, kunnen hierover meepraten. Er liggen daarom volop kansen voor de vrije sector huurwoningen.”

Multi tenant kantoren

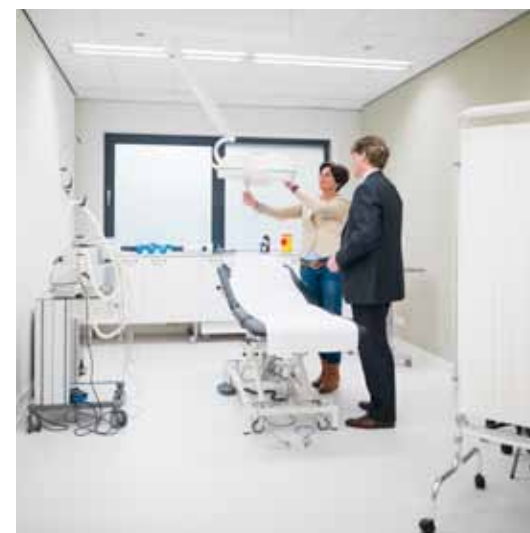
In de kantoren binnen het Office Fund zorgt de combinatie van een inspirerende plek waar mensen makkelijk en graag komen en een intensief contact met huurders er volgens Van Spaandonk voor dat de bezettingsgraad substantieel hoger is dan het landelijk gemiddelde. “Wij zetten vooral in op grote multi tenant kantoren om het risico van grote leegstand ineens te verkleinen. Daarbij zijn dit soort kantoren bij uitstek geschikt om meer te bieden dan alleen kantoorruimte. Denk aan horeca of bijvoorbeeld een kinderdagverblijf”. Bij winkels ligt de focus op de toplocaties in grotere steden. “We verwachten dat de bezettingsgraad daar altijd hoog blijft, leegstand zie je vooral in de periferie. Naast deze binnenstedelijke winkels zijn de winkelcentra in het Retail Fund vooral gericht op de dagelijkse boodschappen en daardoor minder gevoelig voor economische schommelingen en bijvoorbeeld internetverkoop.” Bij de keuzes die Bouwinvest maakt wordt rekening gehouden met belangrijke toekomstige ontwikkelingen. De urbanisatie in Nederland is zo’n ontwikkeling die volgens Van Spaandonk nog jaren zal doorgaan. Dat heeft er toe geleid dat de core regio’s van alle drie fondsen van Bouwinvest voor een

belangrijk deel in en rond de grote steden in de Randstad liggen. Ook de vergrijzing zal duidelijke effecten hebben. Kleinere huishoudens, afnemende consumptie en minder werkenden zullen invloed hebben op het vastgoed. Het toverwoord voor de toekomst is, volgens Van Spaandonk, flexibiliteit. “Meebewegen met de wensen van de huurder. De maatschappij verandert razendsnel. Niemand kan meer 10 jaar vooruit kijken, of het nu gaat om particulieren of bedrijven.”

Flexibiliteit

Meer flexibiliteit maakt het voor vastgoedeigenaren noodzakelijk om alert te zijn, maar het is volgens Van Spaandonk niet per definitie lastiger werken. “Het is een andere manier van denken, het maakt het dynamischer en arbeidsintensiever, maar daardoor kun je als asset manager je toevoegde waarde leveren. Wij zijn er blij mee, want Bouwinvest heeft hiervoor alles in huis”, stelt Van Spaandonk. “Wij gaan voor het opnieuw verslaan van de index in 2013.”

‘In de huid van de hurende ondernemer kruipen’



RESULTATEN 2012

De drie Nederlandse fondsen van Bouwinvest hebben over 2012 relatief goede resultaten laten zien. Er zijn positieve fondsrendementen geboekt in combinatie met hoge directe rendementen.

Residential Fund

Het Bouwinvest Residential Fund heeft met 1,3% vastgoedrendement de IPD Index ruim verslagen (0,3%). Het directe rendement lag net als in 2011 op 3,4% en het fondsrendement kwam uit op 0,6%. In 2012 is EUR 58 miljoen geïnvesteerd, de like-for-like toename van de huur was 3,2%. Enkele hoogtepunten van het woningfonds in 2012 waren onder andere de aankoop van de 190 eengezinswoningen in Nijmegen (Lent), Zwolle (Stadshagen), Helmond (Brandevoort) en Rosmalen en de aankoop van 93 appartementen in Arnhem (Sterrenbeke) en Rotterdam (Forum).

Retail Fund

Het vastgoedresultaat van het Retail Fund over 2012 is met 4,8% bovengemiddeld ten opzichte van de IPD Index van 4,0%. Het directe rendement steeg naar 5,8% en het fondsrendement kwam uit op 4,2%. De like-for-like toename van de huur was 1%. In totaal werd vorig jaar voor EUR 78 miljoen geïnvesteerd. Er is veel vooruitgang geboekt bij de herontwikkeling van het Damrak en de Nieuwendijk in Amsterdam. Ook in 2013 zal de focus liggen op het verder uitbreiden van de portefeuille.

Office Fund

Het Office Fund wist de index vorig jaar ruimschoots te overtreffen met een vastgoedrendement van 1,0% ten opzichte van -2,5% van de index. Het directe rendement steeg licht naar 5,8% en het fondsrendement kwam uit op 0,1%. Binnen het kantorenfonds is afgelopen jaar Prinsenhof in Den Haag getransformeerd naar WTC The Hague, een modern multi-use en multi tenant kantoorgebouw. De verschillende investeringen die vorig jaar zijn gedaan, hebben geleid tot nieuwe verhuurtransacties.



Floris Hack, Asset Manager Kantoren
in gesprek met de huurder

“
meebewegen
met de wensen
van de huurder”

ALLARD VAN SPAANDONK, DIRECTEUR NEDERLAND VAN BOUWINVEST

3 X HERONTWIKKELD

Nieuwe ronde nieuwe kansen

Door in dialoog te gaan met toekomstige huurders en samen te zoeken naar maatwerkoplossingen lukt het Bouwinvest om bestaande kantoren, winkels, huizen of zelfs hele gebieden een nieuwe bestemming te geven met goede toekomstperspectieven. In de kantorenmarkt wordt vooral ingezet op multi tenant kantoren die naast kantoorruimte ook ruimte bieden voor andere functies zoals kinderopvang of een gezondheidskliniek.



retail fund
DAMRAK



De oude gevel is zeer dominant aanwezig in het stadsbeeld

Het Damrak fungeert als de rode loper naar het centrum van Amsterdam. Met de aanpak van Damrak 70 krijgt Amsterdam een pand met een nieuwe gevel die beter past in het ritme van de stad. De transformatie sluit bovendien aan op de beleidsdoelstellingen van de gemeente om grote retailers naar het stadscentrum te halen. Om dit te bereiken wordt het gebouw volledig gestript. Na de transformatie ontstaat een complex met 15.000 vierkante meter aan winkelopervlakte. Hierdoor kunnen grote retailers in de toekomst weer terecht in het centrum van Amsterdam.



Na de transformatie ziet het beeld van het Damrak er rustiger uit

office fund
ARTHUR VAN SCHENDELSTRAAT



Het kantoor is grondig gerenoveerd om te voldoen aan de eisen van deze tijd

Het kantoorgebouw aan de Arthur van Schendelstraat 600 in Utrecht is een voorbeeld van actief asset management. Na het vertrek van de vorige huurder werd het gebouw in 2011 geheel gerenoveerd en omgebouwd tot een multi tenant kantoor. De 4e verdieping is verhuurd aan internetbureau Mirabeau en de 2e verdieping wordt gehuurd door Stichting Pharos. Op de begane grond bevindt zich een speciaal naar wens aangepaste ruimte voor de Mauritskliniek. Door een nauwe samenwerking tussen huurders en Bouwinvest voldoet het gebouw aan alle wensen en is het toekomstbestendig.



Vroegtijdig overleg tijdens de renovatie heeft geresulteerd in maatwerk voor de Mauritskliniek



residential fund
DE HEELMEESTERS



Voor de herinrichting van het gebied waren vooral de auto (gerelateerde) bedrijven dominant aanwezig

De Heelmeesters maakt deel uit van de herinrichting van het Eenhoorngedebied in Amsterdam Oost, een gebied dat voor de herinrichting voor 70% bestond uit bedrijfjes en voor 30% uit woningen. Om te komen tot een goede mix van wonen en werken is gekozen voor een verhouding van 70% wonen en 30% werken. De Heelmeesters bestaat uit twee U-vormige appartementengebouwen rond een binnentuin met 179 huurwoningen en 2600 vierkante meter kantoorruimte. Bij de herontwikkeling van het Eenhoorngedebied is er vanaf het begin een nauwe samenwerking geweest tussen alle betrokken partijen.



Luxe appartementen en nieuwe kantoren zorgen voor een nieuwe dynamiek in het Eenhoorngedebied



Bijlmermuseum

Altijd leuk om een prijs te winnen terwijl je niet meedeed aan een prijsvraag, de Piet Kranenbergring nog wel! Deze ring wordt jaarlijks uitgereikt aan een persoon of instantie die zich verdienstelijk heeft gemaakt op het gebied van vastgoed in Amsterdam. De Stichting Bijlmermuseum krijgt de ring van Anneke Treffers voor de moeite die ze doet om het Bijlmermuseumgebied te handhaven zoals het bedoeld was.

Peter Dautzenberg

In de Amsterdamse Bijlmermeer zijn zo'n vijftien flatgebouwen en tien parkeergarages van de kaart verdwenen nadat in 1991 besloten werd tot sloop. In 1992 viel met de Bijlmeraanpak het macabere startschot voor de Bijlmervernieuwing. In 2004 dreigde ook Grubbehoefte te worden, het flatgebouw waar ik tien jaar gewoond had en waar onze twee dochters geboren werden. Met de actiegroep "Koop je eigen Bijlmer" kochten we met negentig personen een deel van het gebouw waardoor de sloop werd voorkomen.

In 2010 verscheen het bericht in de krant dat Kleiburg gesloopt zou worden. Woningcorporatie Rochdale bood het aan voor het symbolisch bedrag van één euro. Wij van de Stichting Bijlmermuseum vonden het een obscene gedachte om een flatgebouw met 450 goede woningen te slopen en een kilometer verderop 800 containers neer te zetten ten behoeve van studenthuisvesting. Bovendien is Kleiburg de sluitsteen van de stedenbouwkundige hof die karakteristiek is voor de

Bijlmermeer; een autovrij maaiveld en een parkachtige openbare ruimte met een monumentaal kunstwerk waarover de metro rijdt. Verder vonden we het Bijlmermuseumgebied een prachtig voorbeeld van het denken over volkshuisvesting en stedenbouw in de tweede helft van de vorige eeuw.

Bijlmermuseum vroeg in een brief aan Rochdale en het stadsdeel om een laatste kans voor Kleiburg. Rochdale besloot een pitch uit te schrijven en vroeg vijf partijen een plan te maken met een exploitatiebegroting om te zien of het gebouw nog gered kon worden. Volker Wessels won met het consortium "de Flat" met het kluswoningen concept. Dit concept omvatte de verkoop van de 450 woningen met behulp van televisieprogramma "de Flat" waar kopers/klussers gevolgd zouden worden tijdens hun werkzaamheden. Er werd een aantal modelwoningen ingericht en er worden open dagen georganiseerd.

En kijk, tot ieders verbazing werd het een succes. Voor 1 juli 2013 moeten er minimaal zeventig woningen verkocht zijn om het gebouw te laten staan. Op dit moment zijn er honderd woningen verkocht en zijn er duizend belangstellenden. De inspanningen van de Stichting Bijlmermuseum lijken vooralsnog niet voor niets te zijn geweest. Een woongebouw wordt gespaard en gerenoveerd, de leesbaarheid van de stad blijft gewaarborgd. Dit is geen tijd van nieuwbouw maar van renovatie en transformatie!

SAMENWERKING MAAKT MAATWERK MOGELIJK

mix van wonen en werken

De herinrichting van het Eenhoorngebied in Amsterdam Oost is een voorbeeld van een gebiedsontwikkeling waarbij betrokkenen vanaf het begin samenwerken om van de diepste polder van Amsterdam, 6,5 meter beneden NAP, een hoogwaardig woon-/werkgebied te maken met een mix van verschillende functies.

Helma Spuls, Senior Asset Manager van Bouwinvest en Roeland Roomer, Senior Projectmanager van Bouwinvest



‘Je kunt hier
je hele leven
blijven wonen’

De gemeente Amsterdam en het projectbureau Wibaut aan de Amstel, de woningcorporaties Ymere en De Alliantie, de Stichting Casa Academica (exploitant Casa 400), studentenhuusvester DUWO en Bouwinvest hebben nauw samengewerkt om het voormalige bedrijventerrein, dat tegenwoordig is omsloten door de stad, een nieuw gezicht te geven. Deze samenwerking maakte het mogelijk om voor alle partijen maatwerk te leveren. Binnen Bouwinvest trekken Roeland Roomer, Senior Projectmanager, en Helma Spuls, Senior Asset Manager, gezamenlijk op in een aantal woningprojecten.

Casa 400

Roomer is vanaf 2004, toen Bouwinvest werd benaderd om het oude hotel Casa 400 te vervangen door nieuwbouw, bij het project betrokken. “Casa 400 had een uniek concept: 400 studentenkamers die in de zomer werden verhuurd als hotelkamer. Het hotel was na 50 jaar echter aan het eind van zijn levensduur. Renoveren was financieel niet haalbaar. Men wilde in hetzelfde gebied een nieuw groter

hotel bouwen. De locatie was er, maar het geld niet en daarom werd Bouwinvest benaderd. Het ontwikkelen van een hotel was nieuw voor ons, we zijn immers gespecialiseerd in woningen, kantoren en winkels. Uit de exploitatiebegroting van de Stichting Casa Academica, die het studentenhotel exploiteerde, bleek het hotel goed te draaien en wij besloten met Casa in zee te gaan.” Met de bouw van het nieuwe Hotel Casa 400 verplichtte Bouwinvest zich tevens tot herontwikkeling van de oude locatie van Casa 400. Bouwinvest wilde daarnaast graag woningen in het gebied bouwen. Roomer: “Het grootste deel van onze portefeuille bestaat uit woningen en Amsterdam is een stabiele markt waar we veel in woningen willen investeren. We hebben de grond naast Hotel Casa 400 gekocht en daar wordt het project De Heelmeesters gerealiseerd dat bestaat uit twee appartementengebouwen met 178 appartementen, een grondgebonden atelierwoning en een commerciële ruimte. Het eerste deel is nagenoeg opgeleverd.”

Starterswoningen

Hoewel het aanvankelijk de bedoeling was om het oude Casa 400 gebouw te slopen om er 18.500 vierkante meter nieuwbouw te realiseren, werd uiteindelijk gekozen voor het duurzame plan van VMX architecten om het oude casco te hergebruiken. Dit plan is daarna nog een keer bijgesteld toen de gemeente Amsterdam meer grond rond Casa te koop aanbod. Het uiteindelijke plan voorziet nu in het realiseren van 130 nieuwbouwstarterswoningen van gemiddeld 60 vierkante meter in een toren naast het voormalige Casa 400 gebouw en 342 zelfstandige studentenwoningen in het gebouw.

“Aan zowel starters- als studentenwoningen is in Amsterdam veel behoefte”, stelt Spuls. “Wij zijn blij dat we dankzij de wijzigingen in de wetgeving hieraan invulling kunnen geven. Door de zogenaamde Donnerpunten komt een woningwaardeering in punten, voor een relatief kleine woning, in Amsterdam al gauw boven de liberalisatiegrens uit

en mogen wij de markt zijn werk laten doen wat de huurprijs betreft. Hierdoor wordt de exploitatie van deze woningen voor ons rendabel.”

Maatwerk

De exploitatie van de studentenwoningen en het hotel zijn uitbesteed. De Stichting DUWO neemt voor 20 jaar de exploitatie van de 342 zelfstandige studentenwoningen voor haar rekening en Stichting Casa Academica heeft een huurcontract van 30 jaar gesloten voor het nieuwe Hotel Casa 400.

“Deze lange contracten betekenen dat je maatwerk kunt leveren”, aldus Roomer. “DUWO omschrijft precies wat er in een studentenwoning moet zitten en met welke materialen je moet werken. Daar is over nagedacht, het is een kamer van gemiddeld 27 vierkante meter en daar moet een keuken in zitten, een badkamer, je moet er kunnen slapen en kunnen studeren en dat past prima. Daar komt hun expertise naar voren.”

Hetzelfde geldt ook voor het nieuwe Hotel Casa 400. “We hebben heel goed geluisterd naar de eisen. Hotels ontwikkelen is het moeilijkste wat er is: medewerkers moeten zo min mogelijk lopen. Je moet hier logistiek erg goed over nadenken. De gemiddelde bezettingsgraad van de 520 kamers is meer dan 90%. In de zomervakantie zijn er iedere dag circa 1000 gasten in het hotel, daar moet je veel voor organiseren en dat moet zo efficiënt mogelijk.”

Bij het project De Heelmeester wordt de kennis van Asset Management en projectmanagement van Bouwinvest zorgvuldig op elkaar afgestemd. Roomer: “Het begint met de wens van Asset Management: Op welke locatie wil je ontwikkelen en wat voor product wil je precies in zo’n gebied hebben? Asset Management denkt verder na over hoe de woningen eruit moeten zien en stelt een programma van eisen op dat we meenemen in de plannen die we maken. Vervolgens vindt er continu een terugkoppeling plaats. We proberen zover mogelijk mee te gaan in de eisen van Asset Management maar je zit soms wel met kaders die gesteld worden door de desbetreffende gemeenten, bijvoorbeeld eisen over het percentage sociale huurwoningen. Binnen die kaders proberen we het optimale product te realiseren.”

Spuls: “Gebruik maken van elkaars kennis en kunde is vanaf het allereerste moment van een ontwikkeling van cruciaal belang. Asset Management weet als geen ander wat de doelgroep die zij voor ogen heeft belangrijk vindt en hoe de wensen van deze groep het best vertaald kunnen worden naar een woning waar men zich thuis voelt.”

Duurzame ontwikkeling

Een van de kaders die is gesteld aan de herontwikkeling van het Eenhoorngebied is duurzaamheid. Hiermee wordt vooruitgelopen op toekomstige strengere energienormen. Naast goede isolatie van de gebouwen is ook gekozen voor een Warmte Koude Opslag installatie. Dat is niet de enige duurzame aanpassing. Om de afvoer van hemelwater zoveel mogelijk te vertragen zijn de daken beplant met groen.

In de huurprijs zijn deze extra investeringen volgens Spuls nog niet aantoonbaar terug te vinden. Wel heeft het een positief effect op de hoogte van de maandelijkse service- en stookkosten. “Op de lange termijn verwachten wij echter ook dat het verduurzamen van een gebouw doorwerkt in de taxatiewaarden.”

Het onderwerp duurzaamheid leeft bij huurders, weet Spuls uit ervaring. “Mensen zijn zeer kritisch als het gaat om energieverpilling. De hele dag lampen in de centrale hallen laten branden is tegenwoordig uit den boze. Nieuwe gebouwen worden bijvoorbeeld van sensoren voorzien zodat het licht alleen aan is als er mensen aanwezig zijn. Daar waar mogelijk zijn we ook onze bestaande gebouwen aan het aanpassen. Het is de vraag van de consument. In De Heelmeesters bereiden we bewoners via een brochure voor op het gebruik van een WKO installatie; een heel andere manier van verwarmen dan de bekende centrale verwarming. Als onze huurders het systeem goed hanteren, kunnen ze tot 20% aan energiekosten besparen.”

Samenwerking

Bij de inrichting van de openbare ruimten wordt ook rekening gehouden met duurzaamheid. De gemeente is verantwoordelijk voor de inrichting van deze ruimten maar de andere betrokken partijen denken mee. Roomer: “Wij letten er bijvoorbeeld op dat er niet voor ieder appartement een boom komt te staan waardoor mensen tegen boomkruinen aankijken. Dat zijn dingen die we gezamenlijk bespreken, net als het plaatsen van ondergrondse vuilcontainers in een gebied waar niemand er last van heeft.” In het gebied komen verder fruit- en notenbomen in de openbare ruimte zodat bewoners straks hun eigen fruit kunnen oogsten. In De Heelmeesters komt een groene binnenstraat met notenbomen.

Stichting Vrienden van de Eenhoorn

Om samen met de bewoners en de gebruikers bij te dragen aan de bevordering van de leefbaarheid in de buurt, en om het Eenhoorngebied op de kaart te zetten, is sinds kort de Stichting Vrienden van de

Eenhoorn opgericht. De stichting is een initiatief van de directeur van Hotel Casa 400, Stadsdeel Oost, Ymere en Bouwinvest. Roomer: “Het is de bedoeling dat in de stichting mensen van een bewonerscommissie komen of vertegenwoordigers van de studenten die in het gebied wonen. Het streven is om één keer per jaar een evenement te organiseren voor alle bewoners.”

Woonloopbaan

Spuls wijst er op dat het door de spreiding van woonvormen voor mensen mogelijk is om hun hele leven in het Eenhoorngebied te blijven wonen. “Je begint in de studentenwoning, gaat door naar de starterswoning en je eindigt in De Heelmeesters. Je kunt de wooncarrière hier helemaal vol maken, dat is vrij uniek!” Uit een jaarlijkse enquête van Hotel Casa 400 onder studenten komt bovendien naar voren dat veel studenten die hier nu wonen hier ook na hun studie willen blijven. Spuls: “Dat merken we bijvoorbeeld ook uit de inschrijfformulieren die we binnenkrijgen voor De Heelmeesters.” De reacties op De Heelmeesters zijn zeer positief. Spuls heeft het nog niet eerder meegemaakt dat er al zoveel huurcontracten zijn afgesloten ver voor de oplevering. “Ik heb van het begin af aan een goed gevoel gehad bij dit prachtige product op deze unieke locatie, maar dat de verhuur zo voorspoedig zou verlopen had ik niet durven dromen. De 98 woningen in blok 1 van De Heelmeesters zijn al verhuurd. En ook de start van de verhuur van het tweede blok verliep boven verwachting. Binnen drie weken hadden we een optie op tweederde van de appartementen en waren er daarnaast al 14 contracten getekend.”

Uniek project

De herinrichting van het Eenhoorngebied is voor Bouwinvest een bijzonder project. “Het is een van de weinige gebiedsontwikkelingen in de afgelopen vijf jaar”, stelt Roomer. “Partijen willen niet meer investeren in grote gebiedsontwikkelingen, de risico's zijn te groot. Er is nu vaak sprake van single projecten, postzegels die worden ingevuld, maar geen gebiedsontwikkeling. We zitten hier als Bouwinvest echt van A tot Z in en dat maakt het uniek.”

PROJECTEN BOUWINVEST IN EENHOORN GEBIED

- Het Eenhoorn gebied ligt in Amsterdam Oost tussen de Wibautstraat, Ringdijk, Nobelweg en Gooiseweg.
- Nieuwe Hotel Casa 400 in mei 2010 geopend. Het gebouw heeft 151 permanente hotelkamers en 369 hotelkamers, die in de zomer worden verhuurd als hotelkamer, en congressalen, een restaurant, bar, mensa en parkeergarage.
- Herontwikkeling oude Casa 400 gebouw. Casco wordt gebruikt voor het realiseren van 342 zelfstandige studentenwoningen en circa 950 m2 horeca. Daarnaast komt een nieuwe woontoren met 130 starterswoningen en 65 ondergrondse parkeerplaatsen. De bouw start in juli 2013.
- De Heelmeesters, twee appartementengebouwen langs de Ringdijk naast de nieuwe Hotel Casa 400, bestaat uit 178 duurzame huurappartementen, een grondgebonden atelierwoning en commerciële ruimte. Is voorzien van een WKO installatie en groene daken. De eerste woningen zijn opgeleverd, de woningen van het tweede gebouw volgen in september 2013.





Duurzaamheid behelst meer dan energie: de uitdaging ligt in zaken als gebruik van grondstoffen en materialen, hergebruik in een bebouwde omgeving maar ook biodiversiteit en gezondheid. Om de biodiversiteit te beschermen of te versterken worden op steeds meer plekken in Nederland heemtuinen met inheemse flora en fauna aangelegd. Soms zijn deze heemtuinen van beperkte omvang, maar er zijn ook grotere landschapsparken waar bezoekers niet alleen kunnen genieten van de natuur maar geïnformeerd worden over de geschiedenis van het natuurgebied.

Michel Baars, Bedrijfsdirecteur Search Ingenieursbureau BV

Duurzaam ontwikkelen betekent kennis delen

Terwijl het ambitieniveau en de visie op een duurzame ontwikkeling van vastgoed bij gemeenten, woningbouwcorporaties en institutionele beleggers sterk uiteenloopt, is iedereen er inmiddels van overtuigd dat duurzaamheid de richting is die moet worden ingeslagen. De fase dat duurzaamheid werd gezien als iets voor een kleine kopgroep, als een lege huls of lastig thema waar men liever niet aan meedeed, is voorbij.

Nederlandse ondernemingen zien in dat er iets moeten veranderen in hun primaire processen. In het overgrote deel van de beleidsstukken over duurzaamheid wordt dit nog vertaald in energiebesparing. Dat is jammer omdat dit in sommige gevallen leidt tot suboptimalisatie. Duurzaamheid behelst meer dan energie: de uitdaging ligt in zaken als gebruik van grondstoffen en materialen, hergebruik in een bebouwde omgeving maar ook biodiversiteit en gezondheid. Onze leef- en werkomgeving moeten fundamenteel veranderen.

Duurzaamheid stelt velen in de vastgoedsector voor een dilemma, de circle of blame: iedereen heeft door dat het anders moet, maar we verwijten elkaar dat de ander de eerste stap niet zet. Bij heel veel nieuwe ontwikkelingen is de oplossing voor het doorbreken van de circle of blame het toevoe-

‘Er ontstaan nieuwe koplopers die kennis delen en duurzame initiatieven ontplooiën’

gen van kennis geweest. Er is geen keus: als je niets doet ben je heel snel out of business. Je hebt weinig tot geen grip op de stijgende energieprijzen en weinig tot geen aansluiting met een aanzienlijk deel van de markt dat vraagt naar duurzame huisvesting. Die ontwikkeling gaat heel snel. Als je de aansluiting aan de start van de versnelling mist, moet je straks een hele sterke sprint trekken. Aanhaken nu, is er voor zorgen dat je de koplopersgroep niet verliest maar in het zicht houdt.

Koplopers

Er ontstaat op dit moment een nieuwe groep koplopers die in samenwerkingsverbanden kennis deelt en duurzame initiatieven ontplooiën. Vooral kennis delen is belangrijk. Er zijn koplopers nodig die hun succes delen met anderen om hen over de streep te trekken. Als je de voordelen kunt laten zien van duurzame ontwikkeling zijn mensen eerder bereid de eerste stap te zetten.

Een voorbeeld van cocreatie is de samenwerking tussen Search Ingenieursbureau BV en Bouwinvest die zich richt op het verder verduurzamen van de vastgoedportefeuille en de managementorganisatie van Bouwinvest. Om de energieprestaties van het vastgoed meetbaar te maken, wordt nu het Duolabel Kantoren ontwikkeld waarin wordt gekeken naar de totale energievraag van een gebouw. Niet alleen bekeken vanuit het perspectief van de verhuurder, verantwoordelijk voor gebouw en installaties, maar ook vanuit het gebruik van de huurder die voor zijn activiteiten energie verbruikt.

Onderzoek

Het eerste Duolabel werd ontwikkeld voor winkelvastgoed; onderzocht werd wat het vastgoed bijdraagt aan de energievraag en wat de gebruiker hieraan toevoegt. Uit de resultaten blijkt dat de eigenaar slechts beperkt in staat is om tot besparingen te komen en de huurder heel sterk de energievraag bepaalt. Ze zouden kunnen samenwerken aan een oplossing: het heeft weinig zin om dubbel glas te vragen in de pui als de deur toch de hele dag openstaat of centrale koeling als iedereen zijn eigen verwarming in de winkel heeft aanstaan.

Hetzelfde onderzoek vindt nu samen met Bouwinvest plaats in de kantorenmarkt. Hier wordt onderzocht of het besparingspotentieel bij huurders van kantoren ook zo groot is en waar dat dan in zit. We kiezen er bij dit initiatief bewust voor om met een toonaangevende marktpartij, met een groot aantal kantoren, samen te werken om met een werkend systeem te komen en vervolgens andere partijen daarbij te betrekken. Op deze manier krijg je sneller consensus.

Het onderzoek gebeurt niet vanachter het bureau, we gaan echt de kantoren in. Wij en Bouwinvest investeren er in en we delen de kennis. We zijn nu de inspecties aan het doen en vragen huurders om hun energieverbruik in te brengen in het onderzoek. We gaan de panden in en kijken wat de huurder heeft staan aan



‘Onze leef- en werkomgeving moeten fundamenteel veranderen’

energievragers, hoe hij omgaat met installaties in het gebouw etc. Op basis van deze data kijken we waar besparingen te vinden zijn, in welke technologische oplossingen of gedragscomponenten we het moeten zoeken en waar samenwerking tussen huurder en verhuurder nodig is.

‘Interessante dialoog tussen eigenaren en huurders die verder gaat dan energiebesparing’

Het onderzoek is nog bezig, maar er zijn al voorbeelden die aangeven waar winst valt te behalen. Bijvoorbeeld een groot kantoorgebouw waarin een huurder zit met een afdeling die internationaal werkt en zeven dagen per week 24 uur op een verdieping van het gebouw actief is. De installaties van het gebouw draaien 24x7 om op die ene verdieping de verwarming, koeling en luchtverversing draaiende te houden. Er is niet gedacht aan de mogelijkheid om alleen die verdieping te verwarmen, een oplossing waarmee een investering is gemoeid van 25.000 euro die binnen anderhalf jaar terug te verdienen is. Je komt niet tot deze oplossing als je er zuiver als gebouweigenaar naar kijkt en je komt ook niet tot de oplossing als je er puur als huurder naar kijkt.

Afstemming energievraag

Winst is ook te vinden in andere zaken zoals het beter afstemmen van de energievraag in een gebouw met verschillende functies waaronder een restaurant, kantoor en laboratorium. Bij het restaurant staan grote koelcellen die veel warmte afgeven. Deze warmte gaat naar buiten terwijl de ruimte ernaast, een magazijn, verwarmd moet worden tot een constante temperatuur van 16 graden. Je zou die energiestromen aan elkaar moeten knopen en de energie uitwisselen. Dat zijn de eerste besparingen. We kijken ook naar de stand-by functie van het koffiezet- en kopieerapparaat. Het gaat meestal niet om grote investeringen.

Veel huurders houden zich niet bezig met de techniek van een gebouw. Zij hebben vaak geen eigen technische dienst en weten niet dat een luchtbehandelingskast kan worden gesplitst of dat het alarmsysteem kan worden gekoppeld aan de stand-by functie van de computers. Het toevoegen van deze kennis en het geven van inzicht leiden al snel tot aanpassingen die bijna niets kosten. De ontwikkeling van het Duolabel is niet alleen ons succes, we hebben het samen met de markt gedaan. We hebben onderzoek gedaan met de markt die nu de meerwaarde er van inziet. Er komen besparingsbedragen uit die interessant zijn, er ontstaat bovendien een interessante dialoog tussen de eigenaren en de huurders die in veel gevallen tot meer leidt dan alleen energiebesparing. Gebouwen kunnen gebruikerspecifieker worden ingericht en exploitatiekosten dalen, de band tussen huurder en verhuurder wordt sterker. Het is ook mooi om te zien dat institutionele beleggers die hier mee werken elkaar op dit punt niet beconcurreren maar elkaar scherp houden en verder brengen. Zo zie je een enorme ontwikkeling op het thema duurzaamheid.

Door de gewijzigde marktomstandigheden is het vak van projectontwikkelaar aan het veranderen net als dat van gebouwenbeheer. Ze moeten met deze ontwikkelingen meegaan anders missen ze de boot. In het gebouwenbeheer van deze tijd hoort aandacht voor energiebesparing.

Er ligt hier ook een verantwoordelijkheid bij de belegger, de verdienmodellen moeten worden aangepast om tot besparingen te komen. Energiebesparing komt echter niet alleen uit techniek voort, ze moet ook uit de samenwerking en kennisuitwisselingen van de mensen komen. We mogen niet vergeten dat we echt andere dingen moeten organiseren met elkaar anders stopt het bij deze labelactie. Dan voeren we de quick wins door en gaan over tot de orde van de dag en dat zou jammer zijn.



DUURZAAMHEID KWANTITATIEF MAKEN

Bouwinvest heeft sinds 2010 een MVO beleidsplan waarvan het verduurzamen van de eigen organisatie en de vastgoedportefeuille een onderdeel is. “In het begin waren de doelstellingen vooral beschrijvend van aard, maar we gaan het nu kwantitatief maken met het vaststellen van KPI’s en het meten van de vooruitgang, aldus Bernardo Korenberg, CSR manager van Bouwinvest. Een van de manieren om dit te doen is via de ontwikkeling van het Duolabel Kantoren in samenwerking met Search. “Het biedt Bouwinvest de mogelijkheid om waarde te creëren. Het label is een manier om met de huurder in gesprek te gaan over het verduurzamen van het kantoorpand maar ook hoe wij ze kunnen faciliteren in hun bedrijfsproces. In deze tijd waarin op kantorenmarkt veel leegstand is, zoek je naar mogelijkheden om er voor te zorgen dat de huurder blijft zitten. Klantgericht

zijn en meedenken met huurder over hoe hij zijn kosten kan verlagen is nodig. We denken ook mee over hoe de huurder de duurzaamheidsdoelstellingen, die worden opgelegd door zijn hoofdkantoor, kan bereiken. Daar kun je gezamenlijk aan werken. Huurders leggen de accenten vaak anders dan verhuurders, daarom moet je dat gesprek aangaan. Search is de partij die ons daar in faciliteert, zij hebben ervaring met het Duolabel Winkels. We trekken het label kantoren gezamenlijk. De samenwerking met Search gaat echter verder, we hebben gezocht naar een partner die ons de komende jaren gaat ondersteunen bij het verder verduurzamen van onze objecten. We hebben bewust gekozen voor één partij om voor synergie te zorgen. Het is sterker om een langere relatie aan te gaan met een partij die weet wat je belangrijk vindt en met je meedenkt. Dat is ook verantwoord ondernemen.”

Actie Reactie

Het begon met het bestikeren van leegstaande winkelpanden om een negatieve uitstraling in het winkelgebied Ede te voorkomen. Dit is uitgemond in een project waarbij het bestaande winkelgebied wordt gerevitaliseerd door de koppeling met een online winkelgebied. Ludwig Landvreugd van Shopjacket-QX BV en Jeroen de Heus van Bouwinvest discussiëren over het project Shopjacket.

Ludwig Landvreugd, oprichter Shopjacket-QX, studeerde Industrieel Ontwerp aan de TU Delft en is industrieel ontwerper in hart en nieren. Hij is ook een pionier op het gebied van e-business. Na een loopbaan bij Origin en PwC begon hij in 2001 voor zichzelf in Customer Managed Relationships en vanaf 2007 zet hij volledig in op het faciliteren van mobiel winkelen.

Jeroen de Heus studeerde Bouwtechnische Bedrijfskunde in Tilburg en vervolgens Real Estate Management en Development aan TU Eindhoven. De Heus werkt sinds 2008 bij Bouwinvest als Asset Manager Retail. Daarvoor was hij als researcher en business analist met een focus op retail werkzaam bij Vastned.



SHOPJACKET VERSTERKT GEMEENSCHAP

Ludwig Landvreugd, oprichter Shopjacket-QX BV
(www.shopjacket.eu)

Leegstaande winkelpanden die winkeliers aan klanten helpen, te mooi om waar te zijn? Ludwig Landvreugd, oprichter van Shopjacket-QX, is er van overtuigd dat dit concept de komende jaren succesvol zal zijn.

[Integratie Fysiek & Digitaal](#)
Shopjacket is gespecialiseerd in het beplakken van leegstaande panden om ze eruit te laten zien als een aantrekkelijke 3D winkel gebrand en gevuld
> [lees verder op de volgende pagina](#)

ZOEKEN NAAR INNOVATIE

Jeroen de Heus, Asset Manager Retail bij Bouwinvest

De tijd zal leren of het project met Shopjacket in Ede een succes wordt. Jeroen de Heus, Asset Manager Retail van Bouwinvest, ziet de mogelijkheden maar het project moet zich de komende jaren in termen van rendement bewijzen. Aan de andere kant is volgens hem stilzitten juist in deze tijd achteruitgang.

“We hebben er vertrouwen in, anders investeerden we niet, maar het is tot nu toe van beide partijen een geloof waar met veel enthousiasme aan wordt gewerkt. Het is een duidelijk voorbeeld van actief
> [lees verder op de volgende pagina](#)

> vervolg Ludwig Landvreugd

met artikelen van winkeliers uit een winkelcentrum. Maar daar blijft het niet bij. In Ede wordt de beplakking voorzien van QX-codes waarmee consumenten via hun mobiele telefoon de virtuele 3D winkel of het digitale winkelcentrum erachter kunnen binnengaan. Zij vinden hier de digitale variant van alle fysieke winkels uit het winkelgebied in My-Mobile-Mall.

Landvreugd: "Ik ben ervan overtuigd dat de manier waarop fysiek en digitaal hier geïntegreerd zijn in 2013 en 2014 gaat leiden tot succesformules. Ik merk dat winkeliers, wanneer zij de mogelijkheden zien, met passie meewerken. De integratiekracht van fysieke winkelcentra gecombineerd met haar digitale representant is veel sterker dan de kracht van alleen internetretailers. Door fysieke aanwezigheid in het winkelgebied bouw je digitaal ook een sterke relatie op."

Dynamiek

Volgens Landvreugd ontstaat er een nieuwe dynamiek onder de ondernemers die in het winkelgebied actief zijn die de gemeenschap zal versterken. "Er is bijvoorbeeld een vraag gekomen van Subway, zelf te klein voor een eigen bezorgdienst, of het mogelijk is een gezamenlijke bezorgservice voor alle winkeliers op te zetten. Een variant op Shopjacket is de Themajacket gericht op feestdagen zoals Moederdag of Kerst waarbij alle winkeliers met cadeau-ideeën komen die samenkomen in de virtuele Kerst of Moederdag Jacket."

Conversie is het bewijs

De cijfers moeten bewijzen of het werkt. Shopjacket heeft zich ten doel gesteld om de conversie kwantitatief te maken naar opdrachtgever en winkeliers. "Elke scan op een winkelraam of elke scan van een flyer is meetbaar. We rapporteren per maand aan Bouwinvest, en als wij een opgaande lijn zien dan weten wij zeker dat het werkt."

> vervolg Jeroen de Heus

asset management, aangezien we het niet klaar hebben liggen. Er wordt actief gezocht naar vernieuwing, innovatie en creativiteit om samen met Shopjacket, de beheerder en ondernemers tot succes te komen."

Sentiment

Het is de bedoeling dat ondernemers in Ede het project, dat nu wordt getrokken door Bouwinvest, zelf gaan dragen. De eerste pilot met 360 graden foto's van een online-winkel, ging vorig jaar kerst van start. De reacties waren afwachtend. Begin dit jaar gaf Shopjacket een presentatie aan de winkeliersvereniging waarin het concept werd uitgelegd. Na kritische vragen over nut en prijs, waren de reacties al veel enthousiaster. "Winkeliers bevinden zich in uitdagende omstandigheden met veel negatief nieuws en samen met Shopjacket lukt het ons om het negatieve sentiment om te buigen", aldus De Heus.

Of het werkt, moet onder andere blijken uit de terugloop van de leegstand. De Heus: "Uiteindelijk draait het toch ook om rendement en moeten er kastromen gegenereerd worden. We houden ons de laatste tijd daarom intensief bezig met de vraag hoe we creatief met leegstaande winkels kunnen omgaan waarbij het uiteindelijke doel is de winkels langjarig te verhuren."

Langere termijn

In termen van financieel rendement werkt het project volgens De Heus niet direct. "Leegstaande winkels zijn door dit project nog niet ingevuld met nieuwe huurders. Voor verhuurders is het dus geen oplossing om op korte termijn rendement te realiseren. Onze visie is dat er op de langere termijn wel een winkelgebied ontstaat waar retailers graag willen zitten en dat interessant is voor consumenten omdat er iets te beleven valt. We hopen dat er een aanzuigende werking vanuit gaat naar nieuwe partijen waardoor de leegstand uiteindelijk kan worden opgelost."

Scan & Shop around

Om er voor te zorgen dat consument ook daadwerkelijk de QX-codes gaat scannen, zijn er variabelen die kunnen worden beïnvloed. Eén manier is het promoten door de winkelier van zijn eigen QX-code, die verwijst naar zijn 360° graden virtuele winkel, door bij iedere aankoop een hand-out mee te geven. De tweede manier is de etalagesticker die op elk winkelraam wordt geplakt binnen het winkelgebied Ede. De laatste manier is het scannen van de Ede QX-code op events, een braderie, veiling of ladies night, die ondersteund worden door smartphones.

Het concept krijgt zijn verankering, volgens Landvreugd, op het moment dat de winkeliersvereniging de beheer en onderhoudskosten van het project, tot nu toe betaald door Bouwinvest, opneemt in haar marketingbudget. Dan voorziet hij een grote toekomst voor het totaal concept waarbij de consument uiteindelijk via QX-codes, in winkels uit de portefeuille van Bouwinvest digitaal kan shoppen.

kritische succesfactor

Of de consument ook echt de QX-codes op de winkelramen zal gaan scannen en producten via dit kanaal gaat kopen, blijft voor De Heus een punt van twijfel. "Maar dit is voor ons niet het enige wat bepaalt of het project slaagt of niet. We kijken naar het nut voor de consument, de toevoeging aan de promotie van het winkelgebied en de bijdrage aan nieuwe verdienmodellen in winkelland." Een kritische succesfactor is volgens De Heus het draagvlak onder de ondernemers. "Wij dragen nu het project en de kosten. De vraag is: nemen de winkeliers het straks over? Ze moeten dan hun online aanwezigheid, als aanvulling op de fysieke winkel, zelf regelen. Als zij dat doen dan kan het initiatief zeker naar een hoger niveau worden getild."



Wilt u meer informatie over het digitale winkelgebied van Ede, scan dan deze QX-code met uw smartphone.



Colofon

Uitgave

Bouwinvest
La Gardiaweg 4
Amsterdam
Postbus 56045
1040 AA Amsterdam
T +31 (0)20 - 677 1600
F +31 (0)20 - 677 1700
info@bouwinvest.nl
www.bouwinvest.nl

Coördinatie en eindredactie

Afdeling Business Development,
Marketing en Communicatie

Redactioneel concept

Afdeling Business Development,
Marketing en Communicatie
viervier strategisch ontwerp

Grafisch ontwerp

viervier strategisch ontwerp

Tekst en redactie

Bouwinvest
Monique Harmsen

Fotografie

Twan de Veer

Druk

Akxifo



Bouwinvest

WWW.BOUWINVEST.NL