

ACHTERGROND DUURZAAMHEID

DUURZAAMHEID / EINDGEBRUIKER / JLL

Green Lease waarborgt duurzaam bouwen én gebruiken

Opheffen 'split incentive' maakt investeren in duurzaamheid rendabel

'Groene' kantoorgebouwen realiseren gemiddeld een hogere huurprijs dan 'niet-groene' gebouwen. Om meer groene gebouwen te realiseren, moeten beide partijen er voordeel bij hebben. Hierbij speelt het probleem van de 'split incentive' een rol. De verhuurder investeert immers en de huurder profiteert door lagere energiekosten. Het antwoord hierop is een Green Lease waarin verhuurder en huurder afspraken maken over het duurzaam gebruik en over de verdeling van kosten, baten en risico's. Medewerkers van Jones Lang LaSalle en Houthoff Buruma over de juridische mogelijkheden rondom Green Lease.

Marry de Gaay Fortman, Carolien Heemskerk en Elsbeth Quispel

De zorg voor een leefbare omgeving, het beperken van verspilling en verantwoord risicomanagement zijn voor ondernemingen een vanzelfsprekend onderdeel geworden van hun (huisvestings)strategie. Duurzaam ondernemen verandert ook de relatie tussen de verhuurder en de huurder. Voor verhuurders is het steeds aantrekkelijker te investeren in duurzaamheid. Vooral omdat in de huidige 'huurdersmarkt' steeds nadrukkelijker wordt gevraagd om duurzame kantoorruimte. Onderzoek van Kok en Jennen¹⁾ laat zien dat onzuinige, 'niet-groene' kantoorgebouwen gemiddeld een 6,5 procent lagere huurprijs realiseren dan vergelijkbare 'groene' kantoorgebouwen. Verschillende factoren bepalen uiteindelijk de invloed die duurzame maatregelen hebben op de waarde van vastgoed.

Zo is er rendement vanwege direct kostenvoordeel afkomstig van energiebesparingsmaatregelen (waaraan in de toekomst niet kan worden ontkomen door de aanscherping van wet- en regelgeving op dit gebied). Daarnaast spelen ook de voorkeur van huurders voor een groen gebouw

en de toegenomen afschrijffperiode vanwege de langere levensduur van een gebouw een rol. Al deze factoren samen leiden tot een betere verhuurbaarheid, lager leegstandsrisico en hogere huurprijs van duurzame kantoorgebouwen.

Split incentive

Op het moment dat verhuurders en ontwikkelaars bestaande kantoorgebouwen willen verduurzamen of nieuwbouw willen ontwikkelen en realiseren, lopen ze tegen het dilemma aan van de split incentive. Dit dilemma houdt in dat de verhuurder in het overgrote deel van de gevallen verantwoordelijk is voor de verduurzamingsinvesteringen in het gebouw, terwijl de financiële voordelen daarvan vervolgens ten goede komen aan de huurder doordat zijn energielasten omlaag gaan. Als de verhuurder en de huurder over de split incentive geen aanvullende afspraken maken, belemmert dit de uitvoering van initiatieven om te verduurzamen.

Green Lease

Met een Green Lease kan het probleem van de split incentive worden

opgelost (zie hierna). Een (internationaal) gangbare omschrijving of definitie van een Green Lease is: een 'prestatiegerichte' huurovereenkomst waarin de verhuurder en de huurder afspraken vastleggen over de duurzame exploitatie en het duurzaam gebruik van een gebouw. Een Green Lease bevat ten minste drie elementen. In de eerste plaats is er sprake van een wederzijdse verantwoordelijkheid die is gericht op het behalen van energiebesparende en milieutechnische doelstellingen. In de tweede plaats moeten de gemaakte afspraken meetbaar zijn. In de derde plaats wordt duidelijk vastgelegd hoe kosten, baten en risico's gelijkmatig tussen de verhuurder en de huurder worden verdeeld, zodat er een wederzijdse prikkel is tot efficiënt gebruik van materialen en resources door partijen.

Concrete afspraken

In een Green Lease kunnen afspraken worden opgenomen over de hoogte van de energiebesparingen (in kilowattuur), de hoogte van het voordeel dat beide partijen door de energiebesparingen krijgen toebe-

COLUMN

Ruud de Wit,
adviseur Vastgoedmarkt

Bestaat God?

Een paar weken geleden zond Eric Bakker me het boek Het Dubai Ultimatum, dat hij samen met Herman Zandstra onder het pseudoniem Era Richmen heeft geschreven. Ik ken Eric uit de tijd dat hij bij CBRE werkte en we hebben nog contact, nu hij samen met Gideon Spermon de vastgoedonderneming Socius Causa leidt. Eric is een vastgoedman met onverwachte kanten. Zo vertelde hij me dat hij van symphonie houdt en dat hij vaak – samen met Gideon – door het land rijdt met deze muziek keihard over de speakers. Ik heb niet zo veel met hard rock en heavy metal, maar vind het wel wat hebben, twee serieuze vastgoedmannen die in de file staan terwijl de hele auto meeschudt en meedreunt op de muziek van The Who of Black Sabbath, om maar een paar namen te noemen die me bij deze muziek te binnen schieten.

Met zijn schrijversdebuut heeft Eric me verrast. Want de thriller die hij samen met een oud-collega en vriend heeft geschreven, mag er zijn. Voor alle duidelijkheid, het gaat hier niet om een vastgoedroman of om vakliteratuur. Wie Het Dubai Ultimatum aanschaft en denkt er van alles over vastgoedaffaires en -intriges in aan te treffen, komt bedrogen uit.

Nu houd ik wel van dit avontuurlijke misdaadgenre. Als ik van huis ben, lees ik graag een John Grisham, Robert Ludlum of David Brown. Het Dubai Ultimatum past bij die namen: het plot is knap en consequent gestructureerd en het boek is ook goed geschreven. Ik wil niet te veel verklappen, maar de schrijvers hebben rond het eeuwige thema Bestaat God eigenlijk wel en valt dat te bewijzen; en zo ja, wat zijn de politieke, sociale en economische gevolgen als zou worden aangetoond, dat God niet bestaat? een aanstekelijke thriller gepubliceerd, die tot het laatst spannend blijft en een aardige inkijk geeft in het functioneren van de inlichtingendiensten van onder meer Rusland en het Vaticaan. Ik maak niet snel reclame, maar via de website www.erarichmen.com is Het Dubai Ultimatum nog voor de kerstdagen voor 14,95 euro te bestellen. Het zou me niets verbazen als de thriller – mits het boek de nodige publiciteit krijgt – het komende jaar zou kunnen meedingen voor de Gouden Strop. Ik heb boeken van Ludlum gelezen, die me minder hebben kunnen boeien.

Over God gesproken – en dat schrijf ik zonder heiligschennis te willen plegen, het instorten van een deel van het winkelcentrum 't Loon zou voor de stad Heerlen ook een godsgeschenk kunnen zijn. Heerlen kent een enorme winkelleegstand in het centrum en daar bovenop komen nog plannen voor nieuwe winkelmeters in De Plu (een herontwikkeling van Multi en 3W) en in het Maankwartier. Nu het voortbestaan van 't Loon onzeker lijkt geworden, moeten er minstens tien winkels worden verplaatst en daarmee is de relatief hoge retailleegstand in Heerlen in ieder geval verminderd.

Kortom, toch winnaars in dit vastgoeddrama. En NSI, eigenaar van 't Loon? zult u vragen. Tja, ik neem aan dat NSI goed is verzekerd en dat het verlies aan huurinkomsten en het vastgoed afschrijven zal worden geregeld. En Heerlen is nu ook iets verplicht aan NSI voor dat andere stuk vastgoedbezit, namelijk het gemeentekantoor in het centrum. De gemeente wil uit het gebouw en flirt daarover onder meer met Multi en 3W. Misschien dat de oplossing zit in het volgende scenario: De herontwikkeling van De Plu wordt voortvarend aangepakt en kan op termijn worden ingevuld met een aantal retailers die eerder in 't Loon zaten. Verder gaan de ambtenaren tijdelijk naar het leegstaande CBS-kantoor aan de andere kant van de stad, totdat NSI het oude stadskantoor heeft herontwikkeld en duurzaam gerenoveerd. En vervolgens sluit NSI weer een langdurig huurcontract met de gemeente af. Iedereen gelukkig. Dan hebben we nog Q-Park, die immers zijn parkeergarage onder 't Loon kwijtraakt. Ik denk, dat Q-Park dat niet zo erg vindt. De andere parkeergarage onder het Schouwburgplein deed het tot nu toe niet zo goed en kan nu als alternatief gaan gelden. En de levensvatbaarheid van een parkeergarage onder het moeizame project Maankwartier zou hierdoor ook weer wat lucht kunnen krijgen. Zo zie je maar weer, in deze donkere tijden voor kerst komt de oplossing voor moeilijke en moeizame vastgoedvraagstukken soms onverwacht uit de lucht vallen. God bestaat, Eric Bakker!

▼ REACTIES NAAR
r.d.wit@sdu.nl



Illustratie: Hans Sprangers