VASTGOED JOURNAAL

Degelijk duurzaamheidsbeleid bepaalt ook de waarde van vastgoed

01-09-2016 08:00

Vastgoedwaardering hangt van meerdere factoren af zoals locatie, lengte huurcontract, type huurder en de staat van het gebouw. Een degelijk duurzaamheidsbeleid hoort daar ook bij. Vastgoedondernemers kunnen daarbij, meer dan nu gebeurt, gebruikmaken van de kennis van hun technisch partner.

Een artikel van energieconsultant Ruud Kotylak van Croonwolter&dros *in het kader van de Themamaand Vastgoedwaardering.*

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is cruciaal geworden voor de continuïteit van een organisatie. Niet alleen omdat wet- en regelgeving dit eisen of vanuit hart voor de leefomgeving, maar ook uit gezond zakelijk inzicht: investeerders en huurders hechten waarde aan duurzaamheid. Het is in de vastgoedwereld een wezenlijk issue: geen degelijk MVO-beleid (Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen)? Geen goede score in de Global Real Estate Sustainability Benchmark? Geen Breeam-keurmerk? Geen ISO50001- certificaat? Dan geen interesse. En dat slaat terug op de waarde van het vastgoed.

Gebruik kennis
Vastgoedondernemers zijn zich hiervan bewust, maar vinden het soms lastig om een visie te bepalen, het bijbehorende beleid te ontwikkelen en dat uiteindelijk ook te implementeren en te borgen. Ze zouden daarbij meer dan nu gebeurt een beroep kunnen doen op de kennis van hun technisch dienstverlener, stelt energieconsultant Kotylak.

"Van de technisch dienstverlener mag verwacht worden dat die vanuit zijn kennis van de klant én van zijn vak bijdraagt aan de vormgeving van de visie en het beleid op het gebied van duurzaamheid. Onder de noemer van EnergyInsight helpt Croonwolter&dros opdrachtgevers bij het bepalen van hun ambitie en geeft handvatten om haalbare doelen op te stellen met de juiste referentiekaders."

Van visie naar implementatie
De technisch dienstverlener verdiept zich primair in de ambitie van de klant. Hij stelt het belang van de opdrachtgever voorop. "Het gaat niet om de installaties die wij kunnen leveren. Wil je als technisch dienstverlener een duurzame relatie opbouwen met de vastgoedondernemer, dan is dit het láátste punt dat aan de orde komt. Het vertrekpunt is altijd wat de opdrachtgever wil bereiken en waarom. Daarna kijk je of en hoe je dat kunt verwezenlijken, welke acties dat vergt en hoe je de resultaten kunt borgen. Tenslotte inventariseer je wat dat betekent voor de verschillende partijen: wat kan de opdrachtgever zelf doen en wat pakt de technisch partner of een derde partij op?"

Het voordeel van het betrekken van de technisch dienstverlener bij de visie-ontwikkeling is, dat dit leidt tot scenario's die in de praktijk goed uitvoerbaar zijn. "We zien helaas regelmatig dat ondernemers samen met een externe adviseur een visie ontwikkelen, waarna ze moeite hebben die te vertalen in beleid en dat uiteindelijk te implementeren en te evalueren. Dat is te voorkomen."

Medeverantwoordelijkheid dragen
Zo'n intensieve betrokkenheid vereist wel dat de opdrachtgever en de technisch dienstverlener elkaar vertrouwen. Transparantie over de wederzijdse belangen en motivatie is daarom belangrijk. Het kan ook helpen als de technisch dienstverlener medeverantwoordelijkheid draagt voor het bereiken van de doelstellingen.

Zo is Croonwolter&dros onlangs met diverse partijen een prestatiecontract aangegaan, vertelt Kotylak: "We spreken dan bijvoorbeeld af dat Croonwolter&dros jaarlijks een bepaalde energiebesparing realiseert, zonder dat de opdrachtgever hierin hoeft te investeren. Dat bereiken we door allereerst het huidige energieverbruik goed in kaart te brengen en eenvoudige maatregelen tegen onnodig verbruik te implementeren. In tweede instantie kijken we naar de opwekking of toepassing van hernieuwbare energie en pas in derde instantie naar ingrijpende installatietechnische oplossingen."

Realistisch scenario

Sommige relaties brengen een groot aantal panden bij Croonwolter&dros onder. "Verstandig, want daardoor kunnen we maatregelen in samenhang beoordelen", aldus Kotylak. "Als een maatregel slechts voor één locatie interessant is, kunnen we misschien beter een andere maatregel kiezen om de overall ambitie van de opdrachtgever te bereiken." Ook openheid tussen de partners is belangrijk; de klant moet informatie willen delen over de (prestaties van de) huidige installaties. "Dat vergt vertrouwen en dat moet je verdienen", benadrukt Kotylak.

"Dat lukt alleen door het belang van de opdrachtgever centraal te stellen en waar te maken wat je belooft. Een goede technisch dienstverlener kan en doet dat.” Het resultaat van de nauwere betrokkenheid van de installerende adviseur bij het hele proces is de inspanning waard: een gedegen duurzaamheidsbeleid en een goed renderend vastgoedportfolio dat visie en prestatie verbindt.