

# Crisis is Kans



GSVB Presentatie januari 2009

Douwe van Rees



Imagine the result

# Crisis is Kans, agenda

- Een turbulente omgeving
- Wat wil de markt?
- Wat is DuBo eigenlijk?
- De Business Case
- Circle of Blame
- De succesfactoren
- Kansen voor de bouwsector



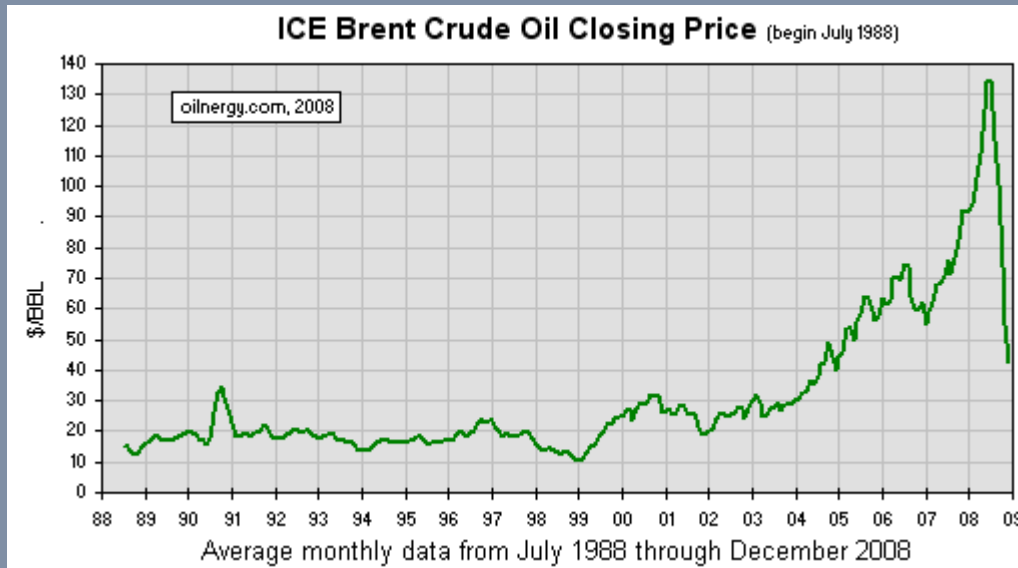
# Een turbulente omgeving (1)

- Minder vraag naar duurzame goederen (Voorbeeld Toyota Prius in de VS)
- Obama Administration lijkt verantwoordelijkheid te nemen
- Financiële focus op korte termijn
- Vastgoed verkeert in een diepe crisis
  - Orderintake 2e helft 2009 naar een dieptepunt
  - Productie 2008 goed, maar wat in 2009?



## Een turbulente omgeving (2)

- Door de crisis dalen de olieprijsen



- En wat betekent dit voor de business case?
- Regering wil onderbezetting Bouw aanwenden voor verduurzamen bestaande bouw
- New Green Deal of ..... Centraal Planbureau: investeer 1-2 jaar in energiebesparing kantoren en woningen

# Wat wil de markt?

Onderzoek van JLL (2008) toont aan:

- Steeds meer vraag naar duurzaam vastgoed
- Aanbod blijft hier ver bij achter
- Kostenbesparing (bijv. Energie) belangrijke driver
- Crisis heeft nauwelijks impact op de vraag
- Duurzame huisvesting belangrijk onderdeel imago en MVO inspanningen
- Bereidheid tot betalen van premium voor duurzaam vastgoed wel afgenomen
- Nieuwbouw onvoldoende om aan vraag te voldoen
- Dus kansen voor verduurzamen bestaande bouw

# Wat is DuBo?

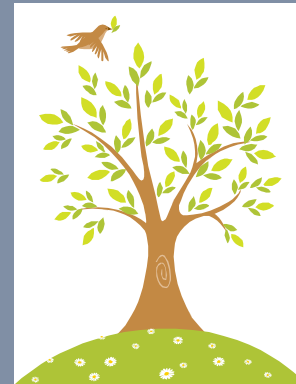
- Steeds meer behoefte aan objectiviteit
- Standaarden als BREEAM, LEED (multicriteria), GreenCalc, Eco-Quantum (op basis LCA) en GPR in opmars
- Harmonisatie van standaarden op initiatief SenterNovem en DGBC
- Terugkerende thema's:
  - Energie
  - Afval
  - Materialen
  - Water
  - Locatie
  - Gezondheid, welbevinden
  - Toekomstwaarde



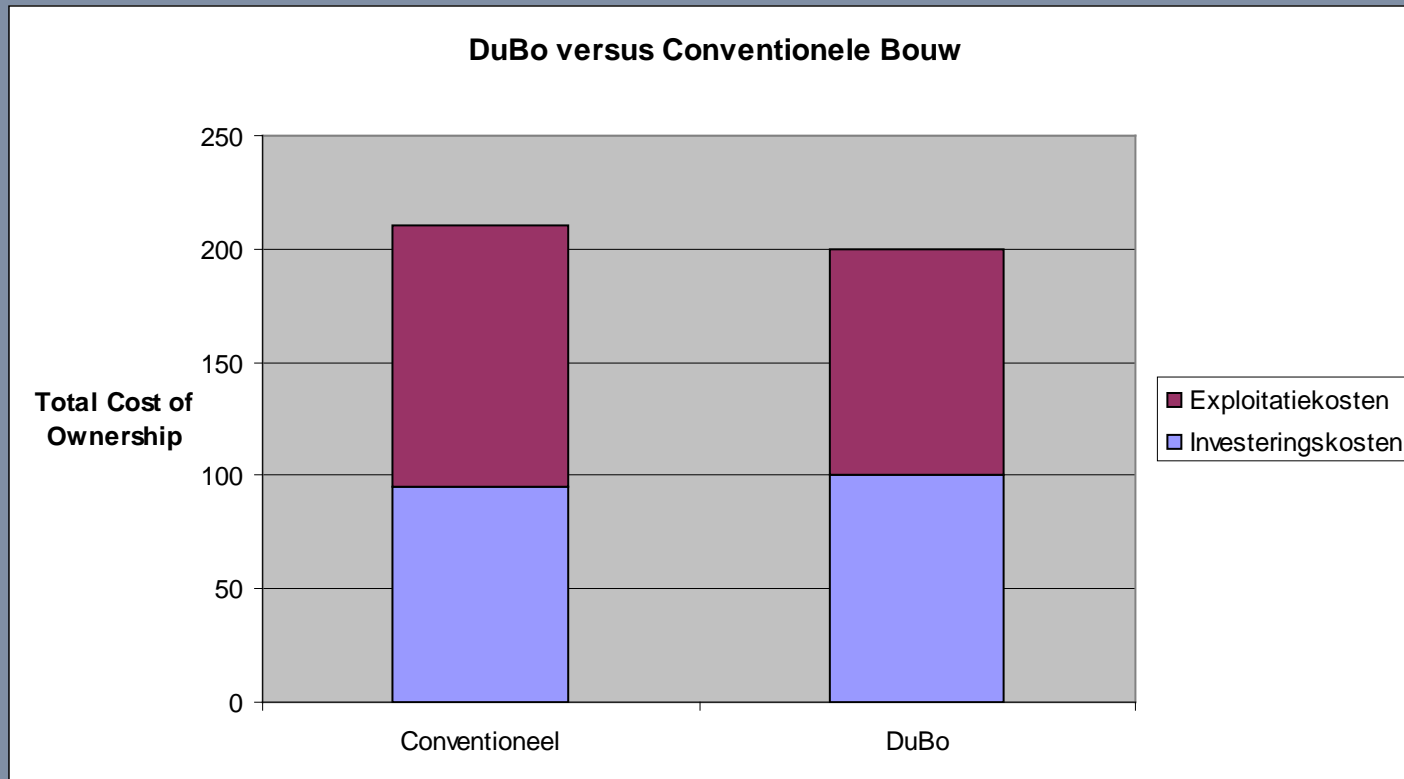
# De Business Case

## Argumenten voor Duurzame Bouw

- Minder belasting van het Milieu
- Lagere exploitatiekosten (m.n. energie)
- Hogere huurinkomsten
- Minder leegstand
- Hogere toekomstwaarde
- Minder verzuim en hogere productiviteit
- Beter te financieren
- Past binnen toegenomen belangstelling voor MVO (intrinsiek, imago)



# De Business Case



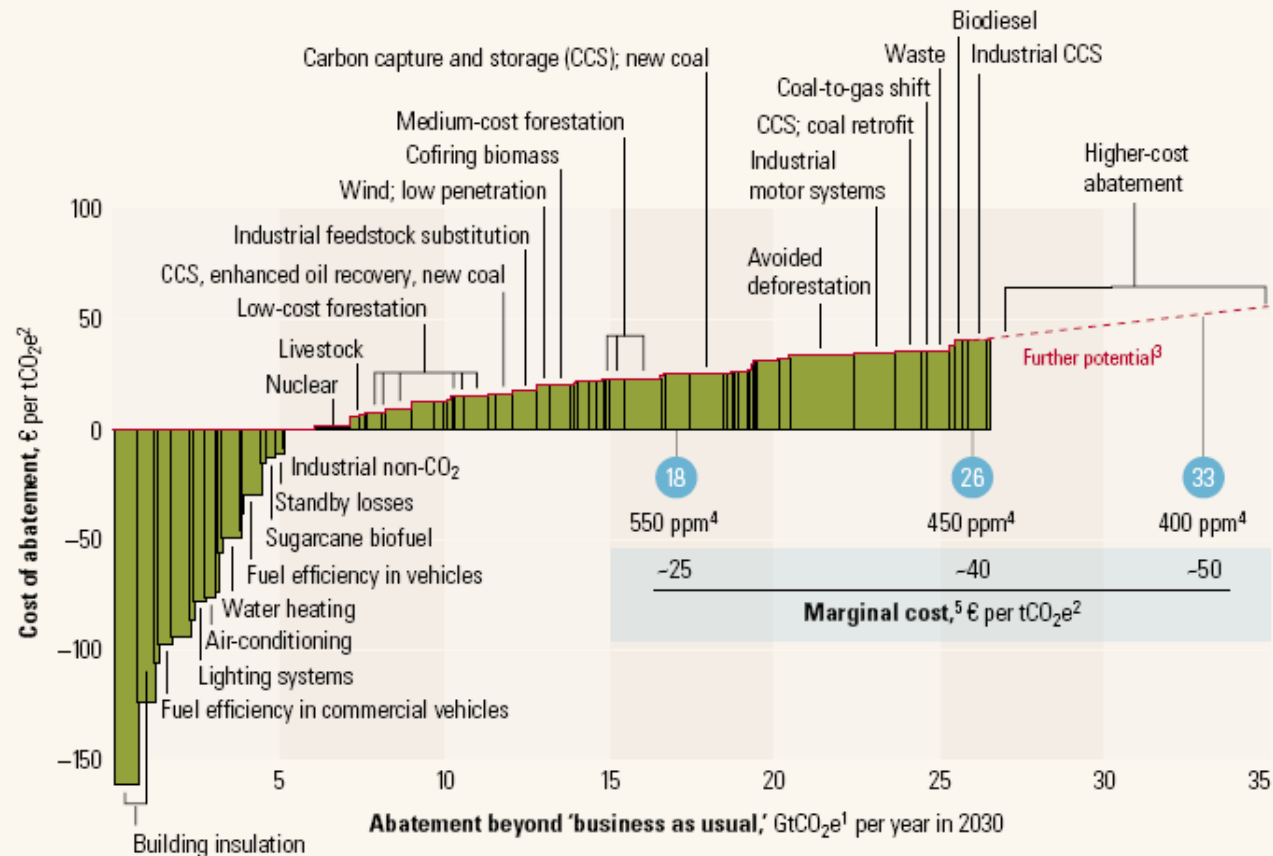


# DuBo helpt behalen van klimaatdoelstellingen

## What might it cost?

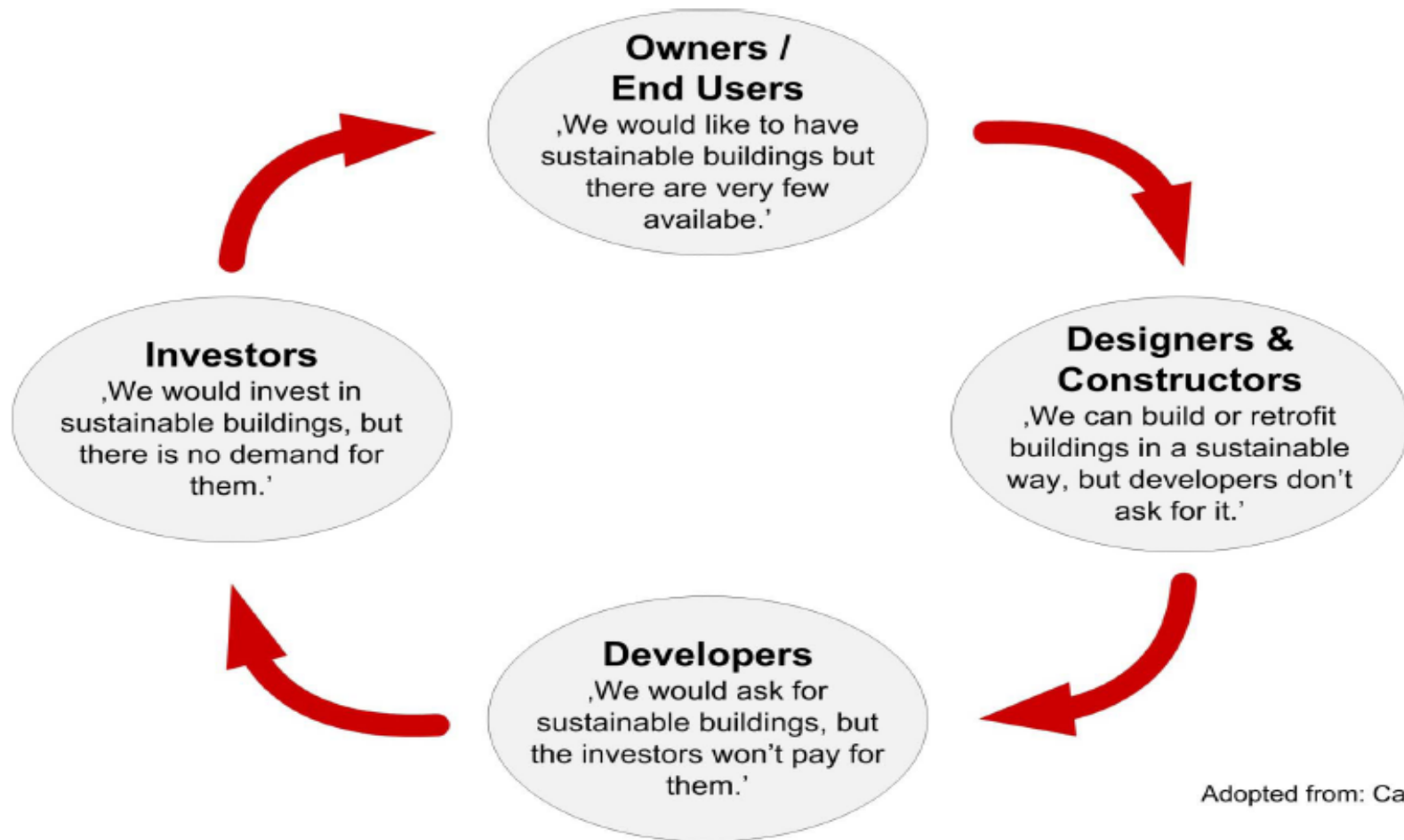
Global cost curve for greenhouse gas abatement measures beyond 'business as usual'; greenhouse gases measured in GtCO<sub>2</sub>e<sup>1</sup>

- Approximate abatement required beyond 'business as usual,' 2030



Bron: McKinsey

## The Vicious Circle of Blame



Adopted from: Cadman, D., 2000

# Naar....



# Succesfactoren DuBo

Afstudeeronderzoek door TU Eindhoven (Gjalt Vink)  
De 5 belangrijkste succesfactoren voor DuBo:

1. Commitment aan duurzaamheid van betrokken personen
2. Bereidheid tot investeren in duurzaamheid door de klant
3. Focus op lange termijn waarde creatie bij alle stakeholders
4. Vroeg betrekken van alle stakeholders bij het project
5. Duidelijk formuleren duurzaamheidsdoelstellingen

Rol voor overheid belangrijker voor adviseurs\ontwerpers dan voor ontwikkelaars\bouwers

# Waar liggen de kansen?

Crisis is Kans, als.....

- We de vraag van de klant herkennen en weten te vervullen
- U als bouwer\ontwikkelaar in staat bent de voordelen duidelijk te maken aan klanten en financiers
- De bouwsector kleur bekent
- De bouwsector anticyclisch investeert in (proces)innovatie
- De GSVB het voortouw neemt en de rijen weet te sluiten
- We de daad bij het woord voegen.....

Yes We Can!