

“Niet het ei van Columbus”

Volgens Pim Martens, hoogleraar aan het International Centre for Integrated assessment and Sustainable development (ICIS) van de Universiteit Maastricht, is het idee van C2C niet het ei van Columbus. “De bewering dat consumptie geen duurzaamheidsprobleem is, gaat zeker niet op voor de bio-afbreekbare materialen.”

Deze materialen zijn in beginsel in de natuur afbreekbaar, maar het maakt heel wat uit waar, wanneer en hoeveel van die stoffen je aan de natuur teruggeeft. “De mest van een paar koeien in de wei houdt het land vruchtbaar”, zegt Martens, “maar teveel mest vergiftigt de bodem en het drinkwater. En zo is het ook met C2C-producten. Zoals zo vaak gaat het dus om het vinden van een balans.”

Eenzijdig

Braungart en McDonough roepen mensen op blind te vertrouwen op de komst van nieuwe technologieën. “C2C belooft dat we duurzame ontwikkeling kunnen bereiken zonder dat we onze levensstijl drastisch hoeven aan te passen. Maar C2C zoekt oplossingen alleen in de techniek, en niet in bijvoorbeeld de sociologie, economie, of in de maatschappelijke of culturele hoek. Vanwege haar eenzijdigheid is dat een bijzonder risicovolle strategie. Als meer consumenten toch niet zo weldadig blijkt te zijn als Braungart en McDonough beweren, ook al gebeurt het helemaal C2C, zitten we met de gebakken peren.”

Grenzen

Ook Willem Lageweg, directeur van MVO Nederland, zet kanttekeningen bij C2C. “Het wordt gebracht alsof het de oplossing is voor alle duurzaamheidsvraagstukken. Het appelleert aan ongebreidelde groeienden. Maar ik denk dat er grenzen aan de groei zijn. En ook als dat niet zo is, duurt het nog tientallen jaren voor we al onze productieketens hebben aangepast aan de C2C-gedachte. Dus zeker tot die tijd moeten we zuinig zijn op grondstoffen, water en energie. Dus: minder produceren en consumeren. Op dit onderdeel is C2C niet reëel. Bovendien blijft bij C2C de ongelijke verdeling in de wereld buiten beeld.”

Positief

Beiden zien toch ook wel positieve kanten aan C2C. “Het inspireert en activeert om integraal te ontwerpen en produceren”, zegt Lageweg. “Om vooraf goed na te denken wat er met materialen kan na de fase waarvoor ze nu worden gebruikt. Het C2C-verhaal raakt bepaalde ondernemers meer dan de duurzaamheidsagenda. Je ziet het aan de initiatieven die ontstaan in de bouw. Bijvoorbeeld een C2C-woonwijk in Almere en een C2C-kantorenpark in Haarlemmermeer. Ik hoop dat deze initiatieven een signaal voor de vastgoedmarkt zijn om de

C2C-gedachte verder op te pakken.” Martens: “Het goede aan C2C is dat het mensen aanzet op een fundamentele manier na te denken over de relatie tussen economie, milieu en samenleving. Daardoor kunnen we onge-twijfeld nog grote stappen richting duurzaamheid zetten. Laten we daarom vooral gebruik maken van het enthousiasme en de positieve energie die C2C losmaakt om nog eens goed na te denken over de functie van producten en te proberen ze beter te maken. Maar laten we ons tegelijkertijd niet al teveel in slaap laten wiegen door de bewering dat meer consumeren duurzaam is. Duurzame ontwikkeling gaat over meer dan alleen geld verdienen, consumeren en win-win situaties.”

Dynamis-partner Boek & Offermans

“C2C-ontwikkelingen belangrijk voor makelaars”

“Voor ons als makelaars is het heel belangrijk om de ontwikkelingen van C2C te volgen”, zeggen Pieter en Didier Boek van Dynamis-partner Boek & Offermans. “Steeds meer kantoorlocaties en bedrijventerreinen zullen worden ontworpen en gebouwd volgens het principe van C2C. Er zal ook steeds meer vraag komen naar zulke projecten en wij gaan die gebouwen verhuren en verkopen. Dat speelt zeker bij ons in Limburg, waar C2C een speerpunt is van de provincie en de Limburgse ontwikkelings- en investeringsmaatschappij LIOF. Je ziet dat ook aan de ontwikkeling van het bedrijventerrein Avantis in Heerlen. Dat is een C2C-voorbeeldomgeving, waar bedrijven die de C2C-principes omarmen de voorkeur krijgen. Ook de tuinbouw rondom Venlo past de C2C-principes toe. Nu de oliepijzen en de prijzen van onroerend goed op de kantoren- en bedrijfsmarkt al maar stijgen is het verstandig om vanuit de C2C-principes te kijken hoe we duurzaam en energiezuinig kunnen bouwen. Je ontkomt niet aan C2C, als je het hebt over milieubewust ondernemen.”

Pieter en Didier Boek denken wel dat er nog enige tijd overheen zal gaan voordat C2C breed wordt toegepast. “Ook in onze branche moeten we nog aan deze nieuwe ontwikkeling wennen. We moeten op langere termijn denken dan we nu gewend zijn. Daarom moeten we voortdurend aandacht vragen en hebben voor C2C. Bouwen volgens de C2C-principes heeft overigens ook economische voordelen. Bijvoorbeeld omdat we daarmee de levenscyclus van kantoorpanden met een aantal jaren kunnen verlengen. Bovendien is door volgens C2C te bouwen minder sloop nodig van kantoorpanden die niet meer bruikbaar zijn. En als uiteindelijk toch tot sloop moet worden overgegaan, kunnen we de materialen hergebruiken. Aandacht voor hergebruik van materialen is goed, want onze bouwstoffen raken een keer op. De bouw is bij uitstek een gebied waar je volgens C2C kunt werken.”



Koningin Wilhelminalaan 1
Postbus 200
3800 AE Amersfoort
t +31 (0)33 465 94 34
f +31 (0)33 465 94 32
dynamis@dynamis.nl

www.dynamis.nl
www.sprekendecijfers.nl

 **Boek & Offermans Makelaars**
Akerstraat 39-41
Postbus 677
6400 AR Heerlen
t +31 (0)45 5 743 233
f +31 (0)45 5 600 909
info@boek-offermans.nl
www.boek-offermans.nl
(ook in Maastricht en Sittard)

 **Boelens Jorritsma Bedrijfsmakelaars**
Peizerweg 87
Postbus 900
9700 AX Groningen
t +31 (0)50 5 265 858
f +31 (0)50 5 276 853
info@boelensjorritsma.nl
www.boelensjorritsma.nl
(ook in Assen en Leeuwarden)

 **Boer Hartog Hooft Bedrijfsmakelaars**
Buitenveldertsealaan 5
Postbus 75168
1070 AD Amsterdam
t +31 (0)20 5 405 555
f +31 (0)20 6 464 536
bhh@bhh.nl
www.bhh.nl
(ook in Hoofddorp)



 **Bramer Bedrijfsmakelaars**
Burg. van Royensingel 18
Postbus 1015
8001 BA Zwolle
t +31 (0)38 4 224 225
f +31 (0)38 4 222 300
info@bramer.biz
www.bramer.biz

 **Frisia Makelaars**
Javastraat 1a
2585 AA Den Haag
t +31 (0)70 3 420 101
f +31 (0)70 3 656 823
bog@frisiamakelaars.nl
www.frisiamakelaars.nl

 **Hol & Molenbeek Bedrijfsmakelaars**
Museumlaan 7
Postbus 19257
3501 DG Utrecht
t +31 (0)30 2 568 811
f +31 (0)30 2 568 877
museumlaan@holenmolenbeek.nl
www.holenmolenbeek.nl
(ook in Amersfoort)

 **Ooms Makelaars**
Maaskade 113
Postbus 24040
3007 DA Rotterdam
t +31 (0)10 4 248 888
f +31 (0)10 4 248 889
info@ooms.com
www.ooms.com
(ook in Dordrecht)

 **Rodenburg Makelaars**
Paslaan 19
Postbus 10054
7301 GB Apeldoorn
t +31 (0)55 5 268 268
f +31 (0)55 5 788 295
info@rodenburg.nl
www.rodenburg.nl
(ook in Deventer)

 **Snelder Zijlstra Bedrijfsmakelaars**
Hoedemakerplein 1
Postbus 2022
7500 CA Enschede
t +31 (0)53 4 852 244
f +31 (0)53 4 852 204
bedrijfsmakelaars@snelderzijlstra.nl
www.snelderzijlstra.nl

 **Strijbosch Thunnissen Makelaars**
St. Canisiusseingel 22
Postbus 1005
6501 BA Nijmegen
t +31 (0)24 3 651 010
f +31 (0)24 3 651 050
info@s-t.nl
www.stmakelaars.nl
(ook in Arnhem)

 **Verschuuren & Schreppers Bedrijfsmakelaars**
Kennedyplein 230
Postbus 8730
5605 LS Eindhoven
t +31 (0)40 2 111 112
f +31 (0)40 2 350 505
info@verschuuren-schreppers.nl
www.bedrijfsmakelaar.nu



Sprekende Cijfers

Kantorenmarkten Tweede kwartaal

'08



Vastgoedconsultants en makelaars

Het tweede kwartaal van 2008 valt, in vergelijking met het tweede kwartaal van 2007 en het eerste kwartaal van 2008, tegen. De opname in de 24 onderzochte kantorenregio's noteert een flinke daling en het aanbod is gestegen. Het succesvolle eerste kwartaal van 2008 heeft in het tweede kwartaal dus geen vervolg gekregen. Reden voor directe ongerustheid is nog niet op zijn plaats. Wanneer de tweede helft van 2008 verloopt zoals in 2007, zal de opname het niveau van 2007 evenaren.

Aanbod gestegen

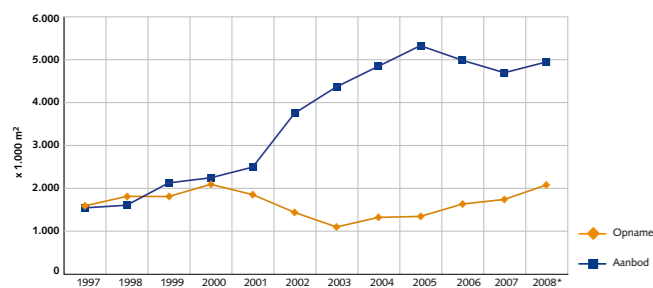
In het tweede kwartaal van 2008 is het aanbod van kantoorruimte voor het eerst sinds eind 2005 toegenomen. Op 1 juli 2008 komt het aanbodcijfer voor alle Dynamis regio's samen iets beneden de 5 miljoen vierkante meter uit. De stijging in het afgelopen kwartaal bedraagt daarmee 6%. De grootste procentuele aanbodstijging komt voor rekening van de regio Assen, waar het aanbod meer dan verdubbeld is. Ook Amersfoort en Almere noteren een sterke stijging met respectievelijk 31% en 44%. In zeven regio's is het aanbod gedaald. Amsterdam is met een daling van bijna 40.000 vierkante meter verantwoordelijk voor de grootste absolute daling. De overige drie grote steden laten allen een aanbodstijging noteren van 6%. Procentueel gezien zijn is de aanboddaling het grootst in de regio Enschede met 7%.

Opname: daling van 19% ten opzichte van vorig jaar

Na een sterk eerste kwartaal is de opname in het tweede kwartaal enigszins tegengevallen. Het opnamecijfer in het tweede kwartaal van 2008 komt 19% lager uit dan in hetzelfde kwartaal van 2007, op ruim 367.000 m². In Amsterdam, Utrecht en Rotterdam is het afgelopen kwartaal ruim 232.000 m² minder kantoorruimte opgenomen dan vorig kwartaal. Ook de regio's Almere en Amersfoort dragen sterk bij aan het lage opnameniveau. Den Haag is de enige van de vier grote steden die een lichte stijging wist te noteren van 3%. Andere regio's met een hoger opnameniveau dan vorig kwartaal zijn Assen, Deventer, Drechtsteden, Eindhoven, Groningen, Heerlen, Leeuwarden en Sittard. De opname in de Randstad bedraagt in het tweede kwartaal van 2008 uiteindelijk iets minder dan de helft van die in het eerste kwartaal. Het noorden van Nederland laat echter een verdubbeling zien in het aantal verhuurde kantoorruimtes. Het aandeel van de Randstad in het totale aantal verhuurde vierkante meters is met 74% nog steeds groot, maar wel lager dan de 85% een kwartaal eerder.

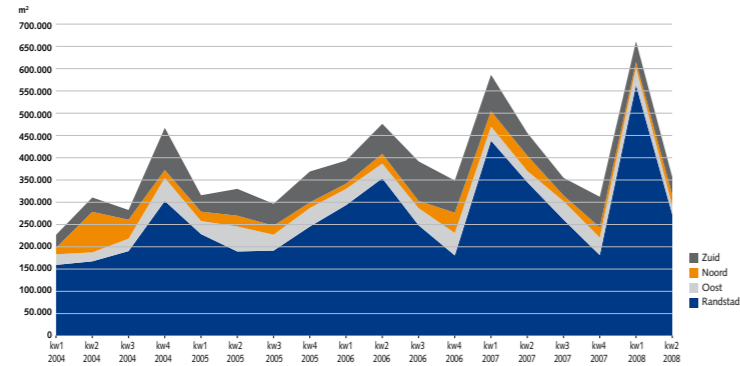
Wanneer het eerste halfjaar van 2008 wordt geëxtrapoleerd voor de rest van 2008 komt de opname met ruim 2 miljoen m², zoals verwacht, lager uit dan de vorig kwartaal berekende 2,6 miljoen m².

Aanbod en opname per jaar



* Opname 2008: Geëxtrapoleerd uit het eerste kwartaal van 2008, zonder rekening te houden met seizoenschommelingen.

Opname per kwartaal 2003 - 2008

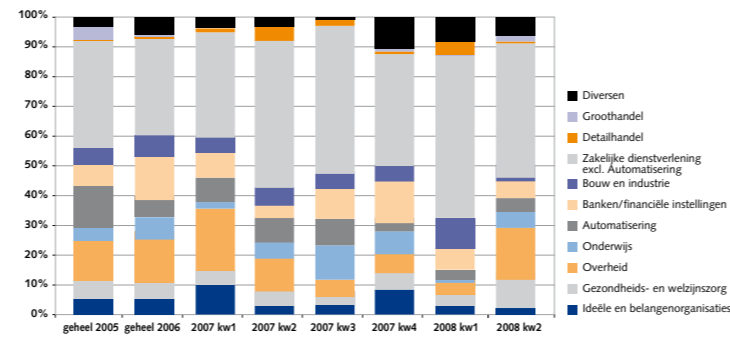


Het percentage nieuwbouw in het totale aanbod komt uit op 12%. Hiermee ligt dit percentage 1% onder dat van een kwartaal eerder. Het totale aanbod bestond op 1 juli 2008 uit 2.440 objecten met een gemiddelde grootte van 2.099 m². Dit betekent dat een in aanbod staande kantoorruimte gemiddeld ruim 100 m² groter is dan aan het einde van het eerste kwartaal van 2008. Nieuwe kantoorruimte is met een gemiddelde grootte van 3.325 m² fors groter dan bestaande kantoorruimte van gemiddeld 1.999 m². Het aantal panden in aanbod met een vloeroppervlak van meer dan 10.000 m² bedraagt 49. Dit zijn er dertien meer dan een kwartaal eerder. Kantoorgebouwen tussen de 500 m² en 2.000 m² maken 58% uit van het totale aanbod.

De kantorenmarkratio, de verhouding tussen de opname in een kwartaal en het aanbod aan het einde van dat kwartaal, ligt op 41%. Dit betekent een daling ten opzichte van de berekende 57% van vorig kwartaal, maar is nog altijd hoger dan de 36% over heel 2007. Hele hoge regionale ratio's zijn afgelopen kwartaal niet voorgekomen. De opname oversteeg nergens het aanbod en ook ratio's van nul, als gevolg van een gebrek aan transacties komen niet voor. De hoogste ratio komt voor rekening van de regio Utrecht, met 62%, terwijl de laagste ratio's worden geregistreerd in de regio's Assen en Leeuwarden, met beiden 5%.

Het aantal transacties in het tweede kwartaal van 2008 komt, met 242, lager uit dan in het eerste kwartaal. De gemiddelde transactie-grootte bedraagt 1.518 m², waarmee dit getal nauwelijks

Opname naar branche

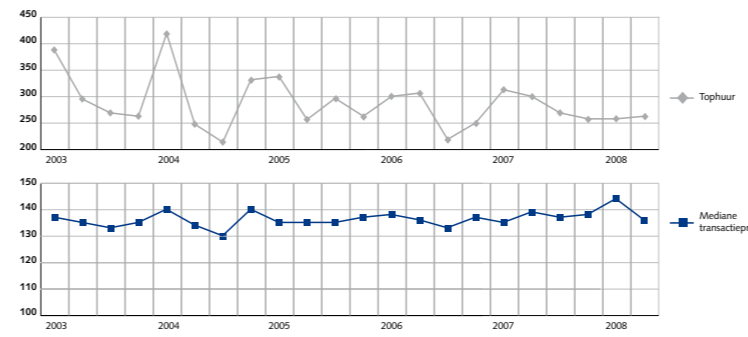


verschilt met vorig kwartaal. Amsterdam kende met 51 stuks de meeste transacties, gevolgd door Den Haag met 38.

Van alle transacties ging het in zeven gevallen om een nieuwbouwpand. Het aandeel nieuwbouw in de totale opname komt hiermee uit op 7%. Dit is beduidend lager dan in het eerste kwartaal van 2008 toen het percentage 25% bedroeg. De gemiddelde grootte van een nieuwbouwtransactie bedraagt 3.643 m².

Er hebben slechts twee transacties plaatsgevonden boven de 10.000 m². De grootste omvat 13.700 m² en betreft een pand aan De Blaak in Rotterdam.

Tophuren en mediane transactiepreisen in € per m² per jaar



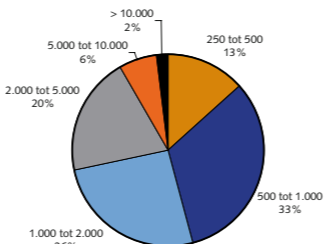
Branches

Zakelijke dienstverleners zijn, ondanks een procentuele daling, ook dit kwartaal verantwoordelijk voor de opname van de meeste kantoorruimte. De overheid laat een verdubbeling zien van de absolute opname, terwijl de sector bouw en industrie zich, in tegenstelling tot vorig kwartaal, nauwelijks heeft geroerd op de kantorenmarkt in het afgelopen kwartaal.

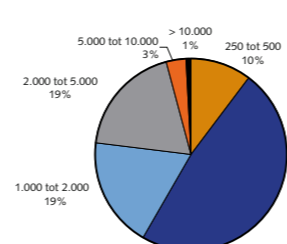
Conclusie en toekomst

Vorig kwartaal is de verwachting uitgesproken dat 2008 een succesvol kantorenjaar zou kunnen worden. Wanneer het tweede

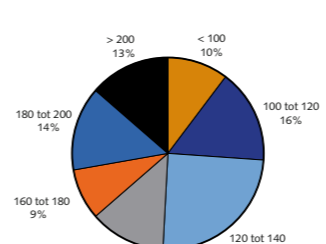
Aanbod tweede kwartaal 2008 naar grootteklasse in m² naar aantallen objecten



Opname tweede kwartaal 2008 naar grootteklasse in m² naar aantallen objecten



Opname tweede kwartaal 2008 naar prijsklasse in € naar aantallen objecten



Huurprijs

De hoogste huurprijs wordt betaald voor een pand aan de Gustav Mahlerlaan op de Zuidas in Amsterdam. De huurprijs bedraagt hier € 300,- per vierkante meter. Vijf van de tien tophuren worden betaald voor kantoorpanden in Amsterdam, drie in Den Haag en twee in Utrecht.

Van de 127 transacties waarvan de huurprijzen bekend zijn is de gewogen gemiddelde transactieprijs € 149,-, de ongewogen gemiddelde huurprijs komt uit op € 146,- en de mediane transactie-prijs bedraagt € 136,-.

kwartaal van 2008 echter een voorbode is van de komende twee kwartalen zal het opnamecijfer voor heel 2008 toch tegenvallen. Dynamis verwacht echter dat het opnameniveau van kwartaal drie en vier van 2007 in de laatste twee kwartalen van 2008 kan worden geëvenaard. Wanneer deze voorspelling uitkomt zal de opname in 2008 alsnog uitkomen op het niveau van 2007.

De referentietabellen, begripsomschrijvingen en definities treft u aan op de site:

www.sprekendcijfers.nl

Met medewerking van: Naber Bedrijfshuisvesting (Tilburg) RSP Makelaars (Den Bosch) en Van der Sande Bedrijfshuisvesting (Breda)

Limburg loopt voorop

Cradle to Cradle de overtreffende trap van duurzaamheid

Duurzaamheid is al aardig ingeburgerd binnen het Nederlandse bedrijfsleven. Bij duurzaamheid gaat het erom zo te bouwen en te produceren dat niet alleen de huidige generatie in haar noden voorziet, maar volgende generaties die mogelijkheden ook hebben. Cradle to Cradle gaat verder. In deze visie krijgen toekomstige generaties zelfs méér mogelijkheden om in hun behoeften te voorzien.

Kern van de visie is dat materialen die voor een bepaald product worden gebruikt, na hun leven in dat product zonder kwaliteitsverlies kunnen worden gebruikt voor een ander product.

Uitdagende omgeving

In Nederland loopt Limburg voorop met de ontwikkeling van het idee van Cradle to Cradle (C2C). Kamer van Koophandel Limburg nam het initiatief voor die ontwikkeling. "We zien C2C als een innovatief en economisch principe", zegt Dick Thesingh, manager Marketing, PR en Productontwikkeling bij de Kamer. "We willen jonge bedrijven en werknemers naar Limburg lokken door een uitdagende, vernieuwende omgeving te creëren. C2C trekt creatieve en innovatieve bedrijven aan en schept daarmee hoogwaardige werkgelegenheid. We willen de rest van de wereld kennis laten maken met dit revolutionaire economische principe tijdens de Floriade, die in 2012 in de regio Venlo plaatsvindt en meer dan twee miljoen toeschouwers trekt. De Floriade is opgezet volgens de C2C-principes."

Niet vér-, maar gébruiken

Thesingh weet dat niet iedereen enthousiast op de nieuwe visie reageert. "Laat tegenstanders zich eerst in de visie verdiepen, voordat ze oordelen", zegt hij. "De kritiek wordt vooral ingegeven vanuit traditionele begrippen als 'grenzen aan de groei' en 'consuminderen'. Bij C2C spelen die begrippen geen rol, als we de productie tenminste verstandig inrichten. We moeten grondstoffen niet vérbuiken, maar gébruiken. Geen fossiele brandstoffen gebruiken, maar natuurlijke energiebronnen toepassen zoals zon en wind. De zon gaat nog 4,5 miljard jaar mee en geeft 5000 keer meer energie dan we nodig hebben. Zoeken naar mogelijkheden om zonne-energie te gebruiken is slimmer dan zoeken naar de laatste druppel olie. In de C2C-visie kunnen we onze manier van leven in stand houden en zelfs nog bijdragen aan onze omgeving.

Systeemveranderingen

De provincie Limburg pakte het initiatief van de Kamer van Koophandel direct op. "Als provincie streven we naar een kwaliteitsregio met een innovatieve economie en een goede leefomgeving", zegt Paul Levels, programmamanager Duurzame Ontwikkeling. "Om dat te bereiken is duurzame ontwikkeling nodig. C2C zet aan tot systeemveranderingen.

Daarom omarmen wij het C2C-concept. Via C2C dringt het besef door dat rekening houden met natuur, milieu en sociale aspecten ook economisch voordeel kan opleveren." De Provincie faciliteert processen om te komen tot een concretere invulling van C2C. "Voor de Floriade hebben we met McDonough zelf C2C-principes opgesteld die de basis vormen voor verdere uitwerking. In diverse gemeenten ondersteunen we bouwprojecten die zijn gericht op duurzame energie en C2C." Volgens Levels kan de vastgoedmarkt goed inspelen op de C2C-visie. "De gebouwde omgeving is een van de speerpunten van C2C. Zuinig en duurzaam energiegebruik, duurzame materialen, gebouwen die kwaliteit toevoegen aan de omgeving en wijken waarin het plezierig leven is."

Zuinig zijn

Levels is dus pleitbezorger voor de C2C-visie, maar kan het persoonlijk wel eens zijn met de kritiek dat die visie een ongebreidelde consumptiemaatschappij goedpraat. "Vanuit het C2C-concept 'afval = voedsel' zou het niet moeten uitmaken dat je veel energie of grondstoffen gebruikt. 'Wat je gebruikt komt later weer als grondstof in de kringloop.' Erg idealistisch en nog ver weg, denk ik. In onze benadering van C2C gaan wij zuinig om met energie, water en grondstoffen. Wat je niet gebruikt, kun je niet vervuilen. Wat je wel gebruikt, moet je zo schoon mogelijk doen. Producten, processen en productieketens moeten zo ontworpen zijn dat er zo weinig en zo schoon mogelijk afval ontstaat. Een woning moet zo zijn ontworpen dat hij zo min mogelijk energie nodig heeft, en dat wat nodig is zo schoon mogelijk wordt opgewekt. Overigens is mij in persoonlijke gesprekken met Braungart en McDonough duidelijk geworden dat zij wel degelijk energiebesparing toepassen, en dus niet ongebreideld consumeren. Ze ontwerpen voor het welzijn van alle generaties."

C2C inspireert ondernemers

Na het zien van de C2C-documentaire 'Afval is voedsel' besloot Roger Cox, mede-eigenaar van Paulussen advocaten in Maastricht, de Planet Prosperity Foundation op te richten. "De documentaire bracht voor mij twee zaken samen die daarvoor niet verenigbaar leken. Zakelijkheid en respectvol omgaan met onze natuur." Met zijn stichting draagt Roger Cox bij aan een duurzame samenleving voor komende generaties. "Ik stoorde mij al langer aan de manier waarop wij als samenleving met de aarde omgaan." Hij organiseerde onder meer de Let's Cradle campagne en een Cradle to Cradle congres

Annamarie Rakhorst is directeur van Search. Een internationaal opererend ingenieursbureau, laboratorium en opleidingsinstituut. Opdrachtgevers zijn vastgoedondernemingen, woningcorporaties, industrie, aannemers en landelijke, provinciale en gemeentelijke overheden. "Bij Search zijn we ervan doordrongen dat maatschappelijk verantwoord ondernemerschap en het streven naar duurzame ontwikkeling sleutelbegrippen zijn voor het heden en de toekomst. Onze intentie is daar een bijdrage aan te leveren." Anne-Marie Rakhorst is auteur van 'De winst van duurzaam bouwen' en 'Duurzaam ontwikkelen... een wereldkans'.