

## OBJECTIVE

**Aanleiding:** Het is noodzakelijk dat er een concrete gedeelde ambitie en integrale opgave op de utiliteitsbouw wordt geformuleerd waar urgentie uit spreekt en die verschillende doel –en bloedgroepen ook daadwerkelijk in beweging krijgt of de ingezette beweging stimuleert. Dit vergt een integrale en gedragen visie op verduurzaming die blijk geeft van de urgentie. Om doelstellingen op het gebied van verduurzaming van de gebouwde omgeving te kunnen halen is professioneel samenwerken tussen de betrokken partijen nodig.

**Probleem:** Utiliteit is door o.a. versplintering een hoofdpijndossier maar de legitimiteit en kracht van PDH wordt nu niet sterk genoeg naar buiten gebracht.

**Ideaalbeeld:** Elke belanghebbende van het Platform Duurzame Huisvesting ziet in het platform een (daad) krachtige, verbindende en professionele partner

GOALS (subdoelen)	STRATEGIEEN	MEASURES / (KPIs)	ACTIEPLAN (wie, wat, wanneer)
<p>We zorgen voor een verdubbeling in interacties met belanghebbenden, gemeten in: website bezoeken, media coverage en evenement bezoek.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- We zorgen voor inspirerende, prikkelende en informele maar directe kennisdeling door het organiseren van PDH Cafés</li> <li>- We zorgen voor relevante en inzichtelijke kennisdeling door het delen van voorbeelden en artikelen aangeleverd door de werkgroepen.</li> </ul>	<p><b>2017: Legitimiteit</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2 kennis cafés vanuit PDH</li> <li>- 30 voorbeelden gedeeld</li> <li>- Elke maand één artikel uit één van de werkgroepen.</li> </ul>	<p><b>Café:</b> life debat in DWDD setting, prikkelend, borrel en ontmoeten</p> <p><b>Voorbeelden delen:</b> 10 Label A, B, C gebouwen &amp; vanuit werkgroepen.</p> <p><b>Eigenaarschap:</b> Thomas v R. i.s.m. de werkgroepen.</p> <p><b>Wanneer:</b> Q1, Q2, Q3</p> <p><b>Budget:</b> €15.000,-</p>
<p>De achterban van PDH partners ziet in PDH een krachtige partner gemeten in: minimum van vijf reacties vanuit de achterban per partner m.b.t. belemmeringen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- We inventariseren huidige belemmeringen van onze doelgroep.</li> <li>- We delen belemmeringen met beleidsmakers</li> <li>- We prioriteren 3 belemmeringen in actiegerichte aanpak</li> </ul>	<p><b>2017 Q2: Power - bekendheid</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Top 10 belemmeringen (3 prioriteren)</li> <li>- Totaal lijst belemmeringen.</li> <li>- Voor de 3 belemmeringen met de hoogste prioriteit maken we een plan van aanpak om dit onder de aandacht te krijgen.</li> </ul>	<p><b>Ophalen top 3 belemmeringen bij achterban:</b> Tonen de hobbels, de gehele keten, successen en het proces. -&gt; <b>krantenkoppen: Gevraagd en ongevraagd consistente boodschap delen.</b></p> <p><b>Eigenaarschap:</b> Thomas P. (input door platformleden)</p> <p><b>Wanneer:</b> Q1, Q2</p> <p><b>Budget:</b> €1.500,-</p>
<p>De zichtbaarheid wordt verdubbeld doordat we beter onze contacten bereiken, gemeten in media intensiteit.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- We zorgen voor directe contacten met stakeholders en 'influencers'</li> </ul>	<p><b>2017 Q1: Urgentie - zichtbaarheid</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- PR bellijst</li> <li>- Overheid bellijst</li> <li>- MVO NL/partners bellijst</li> </ul>	<p><b>Relatie bouwen en contacten gebruiken bij acties:</b> Sneller, effectiever contact &amp; duurzaamheid hoger op de agenda. -&gt; <b>krantenkoppen</b></p> <p><b>Eigenaarschap:</b> Thomas v. R. (input door platformleden)</p> <p><b>Wanneer:</b> Q1</p> <p><b>Budget:</b> €1.500,-</p>

## OSGM METHODE: Werkgroep Proactieve Partner



<i>Wie heb ik nodig in mijn werkgroep? (Samenstelling)</i> <b>Power</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vertegenwoordigers met een breed netwerk en/of achterban</li><li>• Profiel 'Changemakers'</li><li>• Secretaris die input vanuit de werkgroepen aanjaagt.</li><li>• Aansluiting bij relevante ontwikkelingen met nationaal karakter (bijvoorbeeld Bouwagenda 2017-2021)</li></ul>
<i>Wat is het globale budget?</i>	€18.000,-
<i>Hoe bereiken we de doelgroep met onze resultaten? (Krantenkoppen)</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• We delen alleen sterke en relevante voorbeelden: Durven daarbij ook de hobbels te tonen.</li><li>• We zorgen voor prikkelende quotes door inspirerende sprekers uit te nodigen tijdens de PDH cafés.</li><li>• In onze uitingen zijn we kort en krachtig en we zorgen voor directe (media) contacten waardoor we de doelgroepen effectiever kunnen bereiken.</li></ul>
<i>Wat is er nodig qua facilitering?</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beschikbaarheid vergaderruimtes en secretariële ondersteuning</li><li>• Evenement ondersteuning</li><li>• Communicatie ondersteuning (persbericht, website, artikelen etc.)</li></ul>

### OBJECTIVE

**Aanleiding:** Bij koplopers zijn de sociale voordelen en financiële baten van het verduurzamen van de huisvesting bekend. Zij hebben de afgelopen jaren stappen gezet en plukken hiervan nu de vruchten. Een (te) grote groep is tot op heden onvoldoende bewust over de mogelijkheden die verduurzaming van huisvesting de organisatie brengt. Cruciaal om een duurzame transitie vorm te geven is dat eenieder op de hoogte is van de mogelijkheden, kosten en baten. Het verdienmodel van verduurzaming moet breed worden geagendeerd, verspreid en toegepast.

**Probleem:** Veel ondernemers, overheden en beleggers, in en met vastgoed benaderen ieder investering in een gebouw (of het gebouw zelf) als kostenpost en sturen aan op kostenbesparing. Een benadering waar begrip voor op te brengen valt doordat de samenleving vaak onbekend is met de voordelen die groene gebouwen en gebieden brengen. Het blikveld dient verruimd te worden en vastgoedorganisatie bewust gemaakt dat sturen op kwantitatieve en kwalitatieve waarde creatie voor mens, milieu en portemonnee op iets langer termijn (financiële) vruchten afwerpt. Onze toekomstige werkomgeving verdient het dan ook transparant en toekomstbestendig benadert te worden.

**Ideaalbeeld:** Toekomstbestendig vastgoed is geen kostenpost maar een meerwaarde voor gebied, gebruiker en eigenaar.

GOALS (subdoelen)	STRATEGIEEN	MEASURES / (KPIs) 2017	ACTIEPLAN (wie, wat, wanneer)
<p><b>50%</b> van de NL 'se grootste vastgoed-eigenaren en beleggers, en</p> <p><b>25%</b> grootste kantoorhoudende organisaties (<b>huurders</b>) is bekend met het verdienmodel duurzaam bedrijfstvastgoed, ziet de meerwaarde én kan dit ook toepassen.</p> <p>De <b>5 grootste makelaars</b> in bedrijfstvastgoed kennen de voordelen van groene gebouwen en spenderen verplicht tijd (15 minuten) in de initiatiefase huuronderhandeling om voordelen aan verhuurders en huurders kenbaar te maken.</p> <p>Een <b>verdubbeling</b> van taxatierapporten apart duurzaamheidsparagraaf waarbij de duurzaamheidscriteria ook volwaardig en transparant zijn meegenomen in de waardebeoordeling van het vastgoedobject.</p> <p>De huidige <b>financieringsmogelijkheden</b> voor energiebesparende maatregelen met name die betrekking hebben op het <b>MKB</b> is sterk verbeterd. Wat resulteert in <b>10%</b> meer aanvragen</p>	<p>- <i>We zorgen voor een situatie specifiek helder en begrijpelijk overzicht van het integrale verdienmodel verduurzaming vastgoed (incl. een verleidingsstrategie voor eigenaren en huurders).</i></p> <p>- <i>Demarcatiekaart op ambitieniveau met kosten, verantwoordelijkheden en verplichtingen binnen huurcontracten. Van greenlease naar compliant huren. Met helderheid over verantwoordelijkheid binnen huurcontracten wordt de slagkracht van verduurzaming binnen de sector vergroot.</i></p> <p>- <i>Roundtable influencers Real Estate Finance &amp; Valuation (financial and social influencers)</i></p> <p>- <i>Taxateurs beschikken over de competentie om duurzaamheid te beprijzen.</i></p> <p>- <i>Vastgoedfinanciers sturen op taxatierapporten met een uitgebreid duurzaamheidsparagraaf.</i></p> <p>- <i>kleine inventarisatie naar mogelijkheden voor financieringsvormen verduurzaming binnen de u-bouw.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Q1:</b> SWOT analyse Toekomstbestendig Huren</li> <li>- <b>Q1-Q3:</b> Breed gedragen strategie en businessmodel om marktpartijen te verleiden aan de slag te gaan met echt duurzaam vastgoed en toekomstbestendig huren</li> <li>- <b>Q2:</b> Demarcatiekaart heldere verdeling en verantwoordelijkheden huurder en verhuurder van te nemen duurzame maatregelen a.d.h.v. ambitieniveau.</li> <li>- <b>Q2:</b> 1x infographic met handelingsperspectief voor verdienmodel verduurzaming vastgoed, (inclusief presentatie voor cursus duurzaam vastgoed. )</li> <li>- <b>Q3-Q4:</b> praktijkvoorbeelden value case verduurzaming</li> <li>- <b>Q1-Q3:</b> 2x bijeenkomsten met financiers, en taxateurs om de noodzaak van beprijzen van duurzaamheid te agenderen. (incl. voorbeelden van duurzame taxatierapporten)</li> <li>- <b>Q4:</b> cursus duurzaam vastgoed voor vastgoedfinanciers en taxateurs.</li> <li>- <b>Q3:</b> Financieringsmogelijkheden zijn in kaart gebracht, inclusief nog mogelijke belemmeringen.</li> <li>- <b>Q4:</b> Notitie kansen financiering voor u-bouw i.s.m. Bouwend NL en NVB (evt. DNB). Hierbij wordt ook gekeken naar nieuwe vormen zoals gebouw gebonden financiering.</li> </ul>	<p><b>Infographic:</b> overzichtsplaat het verdienmodel meerwaarde verduurzaming vastgoed, die op laagdrempelige wijze vastgoed betrokken wegwijs maakt door voor hen geschikte handelingsperspectieven.</p> <p>Inspirerende en navolgbare <b>a praktijkvoorbeelden</b> zijn in artikelvorm gedeeld via onze website en die van onze (media)partners. <b>Eigenaarschap:</b> PDH</p> <p><b>Toekomstbestendig huren: in samenwerking met ambassadeurs vanuit de financiële vastgoedkant wordt gewerkt aan een</b> scherp en inspirerend contextkader (incl. SWOT-analyse) over voordelen en mogelijkheden van toekomstbestendig vastgoed voor eigenaar, gebouw en gebruiker. Dit inclusief een gedragen demarcatiekaart met verantwoordelijkheden, kosten en verdeling tussen huurder en verhuurder. <b>Eigenaarschap:</b> o.a. PDH</p> <p>Optioneel: draagvlak om vereenvoudigd demarcatiekaart volwaardig op te nemen binnen de ROZ en ander instrumentarium van de vastgoedbanken. <b>Eigenaarschap:</b> xx .</p> <p><b>Communicatie</b> hulpmiddelen gericht via IVBN, VGM, CREME en mediapartner Vastgoedjournaal. Als de boodschap die uitgedragen wordt door ambassadeurs binnen de werkgroep. <b>Budget:</b> €10.000,-</p> <p>Opstellen van duurzame criteria vastgoed te gebruiken voor taxatie. Inventarisatie wat gedaan moet worden om deze criteria volwaardig in objectbepaling te waarderen. <b>Eigenaarschap:</b> nader te bepalen</p> <p><b>Cursus:</b> minstens 20 deelnemers vanuit de financiële sector aan de te ontwikkelen cursus duurzaam vastgoed <b>Eigenaarschap:</b> nader te bepalen</p> <p><b>Communicatie</b> via netwerk RICS, FRISC, NVM.nl en aangesloten ambassadeurs binnen de werkgroep. <b>Budget:</b> €2.500,-</p> <p>Aansluiting zoeken bij groter onderzoek dat momenteel loopt vanuit onderdeel Bouwagenda en werkgroep vanuit NVB naar specifieke belemmering binnen u-bouw. Inventarisatie van onderzoeken, werkgroepen, resultaten die momenteel lopen naar de huidige financiële belemmeringen evenals mogelijkheden voor kleinschaliger krediet voor verduurzaming vastgoed. Resultaten van deze inventarisatie helder uitdragen naar markt.</p> <p>Communicatie i.s.m. VNO-NCW en MKB NL. <b>Eigenaarschap:</b> PDH</p> <p><b>Budget:</b> € 2.500,-</p>

## OSGM METHODE: Werkgroep Value Case Verduurzaming



<i>Wie heb ik nodig in mijn werkgroep? (Samenstelling)</i>	Beleggers/eigenaren : IVBN, CBRE, BouwInvest Vastgoedfinanciers : ING REF, Rabo REF Taxateurs : RICS, Dynamis en/of Troostwijk Adviseurs : CFP, AHB Consultancy, HaskoningDHV Makelaars : JLL, DTZ (xxx), Cushman & Wakefield Eindgebruikers : FMN, CREME, CREF & Platform Duurzame Huisvesting
<i>Wat is het globale budget?</i>	€ 15.000,-
<i>Hoe bereiken we de doelgroep met onze resultaten? (Krantenkoppen)</i>	' Een duurzaam huurcontract nu eenvoudiger dan ooit ' óf ' Het nieuwe toekomstbestendig huren' ' Verduurzamen van gebouwen vertaald zich nu ook in objectwaarde' ' Weet welk verdienmodel bij uw vastgoed past ' 'Afgelopen jaar meer groene investeringen in gebouwen dan ooit tevoren'
<i>Wat is er nodig qua facilitering?</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beschikbaarheid vergaderzaal [ 6x ]</li><li>• Secretariële ondersteuning (uitnodiging, nota, verslaglegging etc.) [ 50 uur ]</li><li>• Communicatie ondersteuning (persbericht, website, artikelen etc.) [ 50 uur, incl. budget ]</li><li>• Grafisch ontwerper voor infographic [ €2.500,- ]</li></ul>

## OGSM METHODE: Werkgroep Slim Verduurzamen

### OBJECTIVE

**Doel:** Het Platform Duurzame Huisvesting wil de katalysator zijn bij de verduurzaming van de bestaande utiliteitsbouw door samenwerking te stimuleren in de huisvestingsketen.

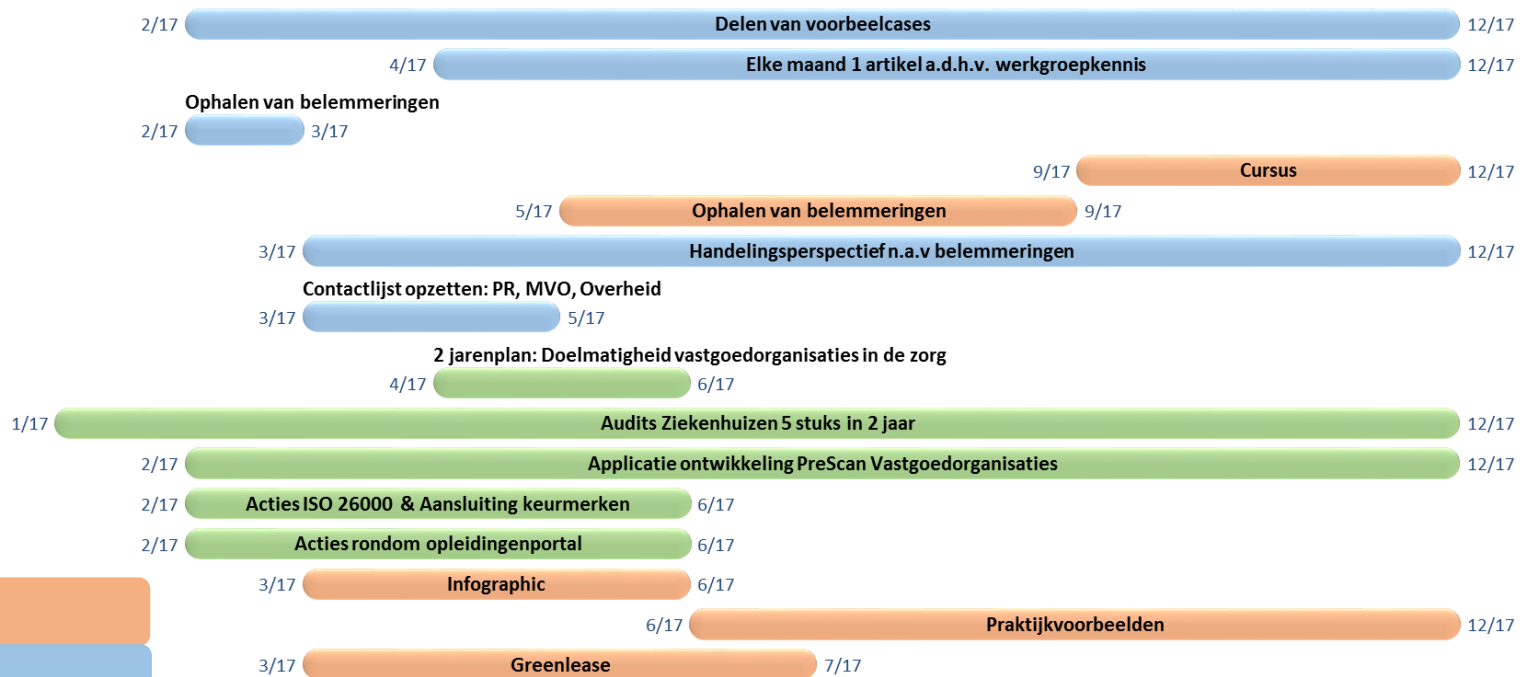
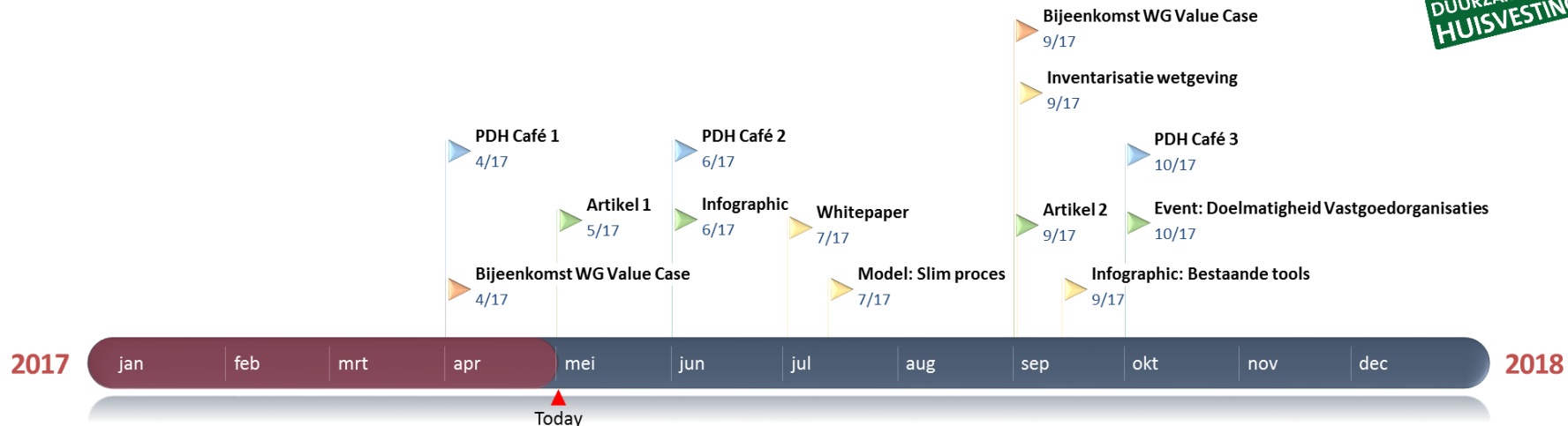
GOALS (subdoelen)	STRATEGIEEN	MEASURES / (KPIs)	ACTIEPLAN (wie, wat, wanneer)
Stimuleren van 'Slim verduurzamen' van bestaande utiliteitsgebouwen.	Stimuleren van het realiseren van slimme gebouwen door de markt, gebaseerd op kennisdeling en kennis overdracht vanuit PDH.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Whitepaper maken 'wat is een slim gebouw': gebouw als integraal geheel i.p.v. losse elementen die er samen voor moeten zorgen dat de kwaliteit voor de gebruiker optimaal is en ook in de toekomst blijft.</li> <li>2. Goede voorbeelden vanuit de markt, verzamelen en delen via PDH.</li> <li>3. Validatie van de opbrengsten van een slim verduurzaamd gebouw en de toegepaste systemen en oplossingen. Vergelijkbaar met WKO-aanpak (goed versus probleem en advies voor oplossingen)</li> <li>4. Voorbeelden buitenland opsporen en delen</li> <li>5. Voorbeelden andere sectoren (niet bouw) als inspiratie gebruiken.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Whitepaper af per 1 juli 2017.</li> <li>- 10 goede voorbeelden in 2017</li> <li>- Validatieproject voorbereid en gestart in 2017, resultaten half 2018.</li> <li>- 5 voorbeelden buitenland in 2017, 5 in 2018 gedeeld.</li> <li>- 5 voorbeelden andere sectoren gedeeld in 2017.</li> </ul>
	Het promoten van een 'Slim proces van verduurzaming' op basis van een integrale benadering, dat gebruikt kan worden door de hele keten utiliteitsgebouwen gebruikt kan worden	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Begrijpelijk model opstellen, wat we met slim verduurzamen bedoelen en dit communiceren</li> <li>2. Advies opstellen om versnipperde wet- en regelgeving tegen te gaan, en een meer integrale aanpak te stimuleren.</li> <li>3. Relaties beschrijven tussen proces van slimme verduurzaming en de tools die PDH al ontwikkeld heeft (Greenlease, prestatiecontracten etc.) en indien nodig feedback verwoorden op deze tools n.a.v. slim verduurzamen.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Model in concept gereed op 1 juli 2017.</li> <li>- Inventarisatie wetgeving per 1 september 2017.</li> <li>- Relaties met PDH tools beschreven per eind 2017.</li> </ul>
PDH opereert als collectief op dit thema.	Tools ontwikkelen en bestaande tools omarmen voor slim verduurzamen.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Informatie over bestaande tools in de markt (niet PDH) verzamelen en een infographic over maken. Voorbeelden: commissioning, DBO.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 september gereed</li> </ul>
	Duurzaamheid breder trekken dan alleen 'energie' en 'materiaalgebruik', maar ook als gezond, comfortabel, aantrekkelijk en toekomstgericht.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Artikelen publiceren</li> <li>2. In uitingen van PDH, niet smal denken, maar zoveel mogelijk inkapselen in een integrale aanpak van verduurzaming van een gebouw. Dus niet alleen energie, maar ook gezondheid, materiaalgebruik, comfort, 'well being' en betere productiviteit.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Continu proces</li> </ul>
	Trends en ontwikkelingen op gebied van slimme verduurzaming signaleren, adopteren en delen.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trends opnemen op de website van PDH (plan maken, hoe!) in samenspraak met de andere werkgroepen. Voorbeeld Microklimatisering.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 10x een trend benoemen per jaar.</li> </ul>

## OSGM METHODE: Werkgroep Slim Verduurzamen



Wie heb ik nodig in mijn werkgroep? (Samenstelling)	John Lens (TVVL), Harm van den Oever (Uneto-VNI), Huub Keijzers (TNO), Guido Meijer (FMN).
Wat is het globale budget?	€20.000,- [pm]
Wat is er nodig qua facilitering?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschikbaarheid vergaderzaal [ 6x ]</li> <li>• Secretariële ondersteuning (uitnodiging, nota, verslaglegging etc.) [ 50 uur ]</li> <li>• Communicatie ondersteuning (persbericht, website, artikelen etc.) [ 50 uur, incl. budget ]</li> <li>• Grafisch ontwerper voor infographic [ €2.500,- ]</li> </ul>
Acties	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Whitepaper: opstellen als project van PDH door deelnemers PDH of externe partner. Kostenindicatie € 4.000,-</li> <li>• Voorbeelden uit de markt halen: werkgroep stuurt regelmatig een oproep aan alle PDH-partijen en volgt op. Als er een artikel geschreven moet worden, een tekstschrijver inhuren. Indicatie kosten € 2.000,-</li> <li>• Validatie van opbrengsten van een slim verduurzaamd gebouw: aanpakken als apart project van PDH. Uitvoeren door bijvoorbeeld het Centre for People &amp; Buildings i.c.m. een universiteit als afstudeeropdracht. Kostenindicatie € 10.000,- verspreid over 2 jaar.</li> <li>• Voorbeelden buitenland en andere sectoren: door deelnemers werkgroep en andere PDH-leden. Kostenindicatie: n.t.b.</li> <li>• Opstellen van een begrijpelijk model: opstellen als project van PDH door deelnemers PDH of externe partner. Kostenindicatie € 4.000,-</li> <li>• Inventarisatie wetgeving: aanvliegen als project van PDH door deelnemers PDH of externe partner. Kostenindicatie € 2.500,-</li> <li>• Relaties met PDH tools beschrijven: door deelnemers werkgroep en andere PDH-leden. Kostenindicatie: n.t.b.</li> <li>• Inventarisatie andere tools in de markt: door deelnemers PDH of externe partner. Kostenindicatie € 2.000,-</li> <li>• Artikelen en trends: vast agendapunt werkgroep en communicado's van PDH. Als er artikelen geschreven moeten worden, een tekstschrijver inhuren. Indicatie kosten € 4.000,- per jaar.</li> </ul>
Frequentie overleg werkgroep	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1x per 3 weken telefonisch vergaderen en overleg bij PDH bijeenkomsten. Indien nodig apart overleg voor een deelproject inplannen.</li> </ul>
Aandachtspunten	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Afstemming andere werkgroepen.</i></li> <li>• <i>Wiel niet opnieuw uitvinden.</i></li> <li>• <i>Beschikbare tijd deelnemers.</i></li> </ul>

# Planning: Werkgroepen Platform Duurzame Huisvesting



## Legenda:

- Werkgroep Value Case
- Werkgroep Proactieve Partner
- WG: Doelmatigheid Vastgoed Organisaties
- WG: Slim Verduurzamen