



BE BRAVE BUILD SMART

Factors increasing
the willingness
to invest in Smart Buildings

Master dissertation written by:

Ing. Jos Kuijer
Deventer, 2019

Image: Plante Moran 2018



Master Facility & Real Estate Management (MSc)

Title assignment:	Thesis Coursework assignment
Name Tutor:	Adrienn Erros
Name Student:	Ing. Jos Kuijer
Full-time/ Part-time:	Full-time
Greenwich student nr:	000962748
Saxion student nr:	443059
Academic year:	2018/ 2019
Date:	7 th of August
Word count:	17.021 (ex. al addition)

“Which factors affect the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building technology in the Dutch office building developments?”

Master Thesis

Author's information:

Name:

Ing. J (Jos) Kuijer

Contact details:

kuijerjos@gmail.com - +31 (0)6 20 01 45 10

Graduation committee

Mentor:

Dr. Adrienn Eros (Mrs)

Institutes

Universities:

University of Greenwich

Saxion University of Applied Sciences

Executive summary

Smart buildings are becoming of increased importance in the Dutch office building environment, due to the new legislation of the government to only build 'energy-neutral' buildings. The increase in Smart Buildings and technology in real estate is also of importance for the Facility and Real Estate Management (FREM) field, because this will require a different FREM approach. Institutional real estate investors seem to be hesitant to invest more in these more expensive buildings. Therefore, the following research question will be answered: *"Which factors affect the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building technology in the Dutch office building developments?"* To assess factors associated with the willingness of institutional real estate investors to invest in Smart Buildings, structured interviews were conducted among institutional real estate investors, experts in the field and real estate developers. The results obtained through these interviews indicate that there is a lack of a clear definition of a Smart Building – in literature, as well as among the surveyed institutional real estate investors. None of the surveyed participants stated to have a clear definition of a Smart Building. Nevertheless, institutional real estate investors were able to identify certain buildings as being 'Smart' in the market. In the surveys, institutional real estate investors did agree on the following features of a Smart Building: **recognize and prediction of patterns**, connection to the **IoT**, the ability to **optimize processes** leading to more **efficiency and sustainability**. Furthermore, through the interviews it became clear that only two of the institutional investors claim that they are already investing, although very minimal, in Smart Building Technology. The most important reason for the reluctant attitude of investors to invest in Smart Buildings is the **uncertainty of return of investment (ROI)**, also related to the **investment strategy**, and the **novelty of the Smart Building Technology**. Nevertheless, all of the participants in this thesis stated a great willingness to invest more in Smart Building Technology. Lastly, the surveyed investors all stated to have a big influence on the number of Smart Buildings that will be built in the future, since they considered themselves as the main drivers behind the developments on the office building market. The following factors could increase the willingness: **core plus location**, **increase in demand**, **becoming more common** and an **increased certainty on ROI**. This last factor, increased certainty of ROI, was the most important factor, stated by all participants.

The results of this master thesis show that institutional real estate investors are still hesitant to invest in Smart Building Technologies but there is a high willingness of these investors to invest more in Smart Buildings, especially if return of investment becomes more certain. Investors seem to await Smart Buildings to become more common in the Dutch Office Building Market, leading to more profitable examples. Future research and government legislation should focus on methods to determine return of investment (both in the financial as in the sustainable sense) in Smart Buildings. Furthermore, the results of this thesis indicate that investors themselves could be the main driver behind an increase in Smart Building Technology, by investing and developing new technologies to incorporate into their building portfolio. Potentially leading to an increase in end user comfort and well-being which could lead to an increased market demand and this will eventually lead to more financial benefits for the institutional real estate investors.

Investors be brave, build Smart.

Acknowledgements

Writing this acknowledgement means the end of an intensive year and the end of my master thesis. The focus I had – and still have – is in the deep will and ambition to design better buildings that contribute to a better environment and well-being of people. The first thoughts for writing about this topic were already create during my bachelor in the Build Environment. Thanks to my tutor, Adrienn Eros, my broad ambition was led to this specific topic. Therefore, I would like to express my gratitude towards Adrienn Eros. Secondly, I would really like to thank all participants who were willing to participate in this master thesis. Thirdly, I would like to thank Saskia Koopman for all the support during this period. Last but not least I would really like to thank my family and my daughter, without them I would not have been able to get through this difficult and intensive period.

I wish you a good time reading.

Jos Kuijer,

Utrecht, August 2019.

Table of Contents

LIST OF FIGURES	10
1. INTRODUCTION.....	11
1.1 PROBLEM STATEMENT	13
2. LITERATURE REVIEW	14
2.1 SMART BUILDINGS.....	14
2.1.1 <i>Definition of Smart Building</i>	14
2.1.2 <i>Aspects of a Smart Building</i>	17
2.1.3 <i>Building systems and layers</i>	18
2.2 WILLINGNESS TO PAY/ INVEST (WTP & WTI)	21
2.2.1 <i>Measurement of Willingness to Pay/ Invest</i>	21
2.2.2 <i>Return on Investment (ROI)</i>	23
2.2.3 <i>Measurements of Sustainability</i>	25
2.2.4 <i>Willingness to Pay/ Invest in relation</i>	27
2.3 RELATIONSHIP BETWEEN FEATURES OF SMART BUILDINGS AND WILLINGNESS TO PAY/ INVEST	27
2.3.1 <i>Aspects of Smart Buildings that may increase the willingness to invest</i>	28
2.3.2 <i>Adaptability in Smart Buildings</i>	28
2.3.3 <i>Main positive effects of Smart Buildings</i>	30
2.3.4 <i>Value adding management in a Smart Building</i>	31
2.3.5 <i>Added value of Smart Buildings</i>	32
2.4 CONCEPTUAL MODEL.....	34
3. QUESTIONS, OBJECTIVES AND CONCEPTUAL MODEL	35
4. RESEARCH METHODS.....	37
4.1 RESEARCH STRATEGY	37
4.2 DATA COLLECTION	38
4.3 SAMPLE.....	39
4.4 MEASUREMENT INSTRUMENT	41
4.5 METHODS OF DATA ANALYSIS.....	42
5. RESULTS.....	43
5.1 WHAT IS SMART BUILDING TECHNOLOGY?.....	43
5.2 WHAT IS THE WILLINGNESS OF BIG INSTITUTIONAL REAL ESTATE INVESTORS TO INVEST IN SMART BUILDING TECHNOLOGY?	46
5.3 WHAT CAN INCREASE THE WILLINGNESS OF BIG INSTITUTIONAL REAL ESTATE INVESTORS TO INVEST IN SMART BUILDING TECHNOLOGY?	49
6. DISCUSSION	52
7. CONCLUSION	58
8. RECOMMENDATIONS	59
REFERENCE LIST.....	60
APPENDICES	65
APPENDIX 1 – INTERVIEW GUIDELINE	65
APPENDIX 2 – OPERATIONALIZATION – CODE TREE.....	67
APPENDIX 3 – CODING REPORT	69
CODING REPORT ATLAS.IT.....	70
❖ AFFECT - DEVELOPMENTS	71
❖ AFFECT - INFLUENCE OF INVESTORS.....	79

◊◊ BENEFITS OF SMART BUILDINGS	95
◊◊ DEFINITION (NO)	108
◊◊ DEFINITION (YES).....	115
◊◊ INVESTMENTS - CORE INVESTMENTS	123
◊◊ INVESTMENTS - SMART BUILDINGS.....	144
◊◊ INVESTMENTS - WILLINGNESS TO INVEST IN SMART BUILDINGS	153
◊◊ RISKS OF SMART BUILDINGS	170
NO CODE GROUP	175
APPENDIX 4 – RESPONDENTS FOR INTERVIEWS AND TRANSCRIPTIONS.....	176
TRANSCRIPTION REPORT BE BRAVE BUILD SMART	177
<i>Interview 1 17 mei 2018 Peter de Haas</i>	178
<i>Interview 2 18 mei 2018 Jan van den Hogen</i>	191
<i>Interview 3 18 mei 2018 Jos van Oort</i>	204
<i>Interview 4 18 mei 2018 Robert Schellekens</i>	204
<i>Interview 5 23 mei 2018 Jan van Zijlen</i>	216
<i>Interview 6 8 augustus 2018 Maurits Cammeraat</i>	232
<i>Interview 7 17 juli 2019 Ruud van der Sman</i>	246
<i>Interview 8 27 juli 2019 Jaap Snellen</i>	256

List of figures

Figure 2.1	The growth of IoT	11
Figure 2.2	Intelligent Building versus Smart Building	12
Figure 2.3	Smart Building	14
Figure 2.4	Shearing layers of change	16
Figure 2.5	Relationship between layers and Intelligent- and Smart Buildings	17
Figure 2.6	Classification of methods for estimation of Willingness to Pay	19
Figure 2.7	Applied method for measurement WTP/ WTI	20
Figure 2.8	Willingness to Pay/ Invest in relation	24
Figure 2.9	Terms of adaptability in Smart Buildings	26
Figure 2.10	Connection between alignment and adding value	29
Figure 2.11	Green FM in the added value model	30
Figure 2.12	Conceptual model	31
Figure 3.1	Research frame work	33
Figure 4.1	Structure of the different research phases	34
Figure 4.2	Methods of data collection	35
Figure 4.3	Data collection method based on Kumar	36
Figure 4.4	Triangle of the respondent's groups of the interviews	37
Figure 6.1	Main drivers behind the willingness of investors to invest in Smart Buildings	51
Figure 6.2:	Conceptual strategic model for investors	53

1. Introduction

*“The World needs better buildings. Building a better, healthier, more beautiful world.
The Edge Technologies” – By Coen van Oostrom, CEO by OVG (2018)*

“Smart zijn gebouwen alleen als we ze begrijpen”

11 December 1997, the Kyoto Protocol was adopted in Kyoto, Japan. The Kyoto Protocol is an international agreement linked to the United Nations Framework Convention on Climate Change, which commits its Parties, by setting internationally CO₂ emission reduction targets. All European Union States and 164 other countries obliged in the Kyoto protocol to work on emission reduction in the period of 2008 – 2012. They agreed to reduce the emission with eight percent, compared to the 1990s. (Nations, 1998). Although the Kyoto Protocol was recognized by almost all countries, a much-heard criticism was that the Kyoto Protocol did not went far enough to combat the climate change and that the targets were not realistic. This resulted in a new climate protocol at the end of 2015 in Paris (EuropaNu, 2015). The nearly two hundred participating countries agreed on a legally binding climate agreement with one concrete goal: reduce the global warming and keep global temperatures below the 2.0 degrees Celsius above pre-industrial levels and to pursue efforts to limit the temperature increase to 1.5 degree Celsius (Dijksma, 2016).

The construction and development industry building industry has a big influence on our sustainable society and therefore on the feasibility of the Paris-Protocol. One third of the CO₂-emission in the Netherlands is caused by the building industry through heating, cooling, waste and energy consumption (CBS, 2017). Therefore, the European Union imposes the Members of the EU to build ‘almost-energy neutral’ buildings by 2018. The Dutch government stretches this even further, and strives for building only ‘fully-energy neutral’ buildings by the time of 2020 (EU, 2010).

This legislation from the Dutch government also leads to a trend towards more sustainable building in the office building market. There lies a major task for the building industry to develop more sustainable office buildings that meet the requirements of the Dutch government (van Doorn, 2017). In the last three decades, lots of research has focussed on Intelligent Buildings and an increase in the development of Intelligent Buildings was seen. A

more recent trend is the use of Smart techniques, illustrated by the fact that in more recent literature the term Smart techniques has started to be quoted more regularly (Buckman, Mayfield, Beck, & Mayfield, 2014).

Implementation of these Smart Techniques in offices buildings is seen as the future of the building environment, in order to achieve more sustainable buildings. Smart techniques are used in various aspects of the building industry. For example, 'smart' sensors, 'smart' materials and 'smart' meters are used in new buildings and are regarded as new, advanced technologies in develop more sustainable buildings (Buckman et al., 2014). However, the use of 'smart' techniques in a building, does not yet make the building a 'Smart' building. 'Smart' buildings are able to function by themselves, with the help of 'smart' techniques the building gathers information about the state and condition of the buildings and uses this information to adapt. By doing this, 'smart' buildings are more efficient and sometimes even 'fully-energy neutral' (Buckman et al., 2014). However, in literature various definitions for Smart buildings are used, and until date, there is not a clear definition of a Smart Building (Buckman et al., 2014).

Nevertheless, in upcoming years Smart buildings will become of increased importance, in order to build fully-energy neutral buildings. In general, Smart building is costlier compared to traditional building both for investors as for end users. Therefore, both the end-user as the long-term investor have to be willing to invest in these buildings. End-users seem willing to invest in Smart building technologies. Illustrated by the finding of a research conducted among end users of CBRE, in which nearly two third of the end-users (62%) within the Netherlands stated to be planning to invest more in new technologies in the upcoming three years (CBRE, 2018). However, long-term investors are still hesitant to invest in Smart Building Technologies. Furthermore, the rise of Smart buildings also brings a challenge for the Facility and Real Estate sector, since these buildings require a new approach in management. Surprisingly, TNO and Bouwend Nederland – the two most important organisations who track trends in the Dutch office building market – do not have any information or an overview of the number and status of Smart buildings in the Netherlands (information obtained through a telephone call with the respective organisations). This illustrates the novelty of the concept Smart Buildings, and the lack of information on this novel development in the Dutch office building market.

1.1 Problem statement

Smart buildings are becoming of increased importance in the Dutch office building environment, due to the new legislation of the government to only build 'energy-neutral' buildings. The increase in Smart Buildings and technology in real estate is also of importance for the Facility and Real Estate Management (FREM) field, because this will require a different real estate and facility management approach. It seems that end users are open for these new technologies. However, institutional real estate investors seem to be hesitant to invest more in these more expensive buildings. Therefore, it is important to gain insight in the willingness of institutional investors to invest in this type of developments.

This problem statement leads to the following research question for this master thesis for Facility and Real Estate Management (FREM):

“Which factors affect the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building technology in the Dutch office building developments?”

2. Literature review

2.1 Smart Buildings

To gain insight in the willingness of institutional real estate investors to invest in Smart Buildings, it is first important to understand what the definition of a Smart building is.

2.1.1 Definition of Smart Building

Thanks to The Internet of Things (IoT) the next upcoming years 50 billion devices will be connected to the Internet (NCTA, 2014). Logically, the IoT will also become of increased importance in the building sector, and the Facility and Real estate market. Buildings will become more equipped with Smart Sensors, connected to the IoT. An example of the increased importance of the IoT for the real estate sector, is the rise of Intelligent or Smart Buildings – which can be connected through sensors to the IoT.

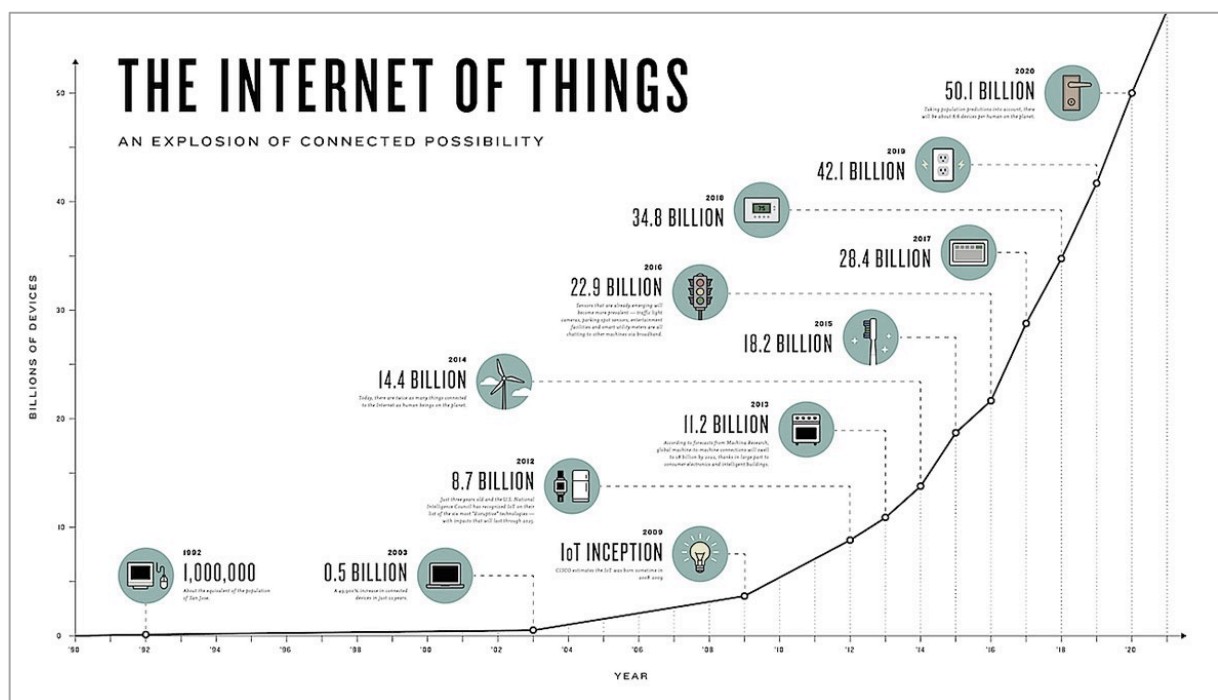


Figure 2.1: The growth of IoT (NCTA, 2014)

Smart Buildings can be seen as the successor of the Intelligent Buildings. Intelligent buildings were already build in the 80's (Buckman et al., 2014). Intelligent Buildings are buildings with automated systems. The big difference between an Intelligent building and a Smart building nowadays, is that intelligent buildings had the goal to minimise the interaction with its users (Doornink, 2017). For example, in Intelligent buildings sensors measure at which time sun blinds of a building should go down, and then lowers the sun blinds by the building

management regulation system (BMS), hereby minimizing the interaction of the end user. Smart Buildings, on the other hand, stimulate the interaction with its users. Smart Buildings are occupant-base and need the input and feedback of its users to be able to adapt (Buckman et al., 2014). In the example of the sun blinds, in a Smart Building the end user can state his own preference for at which time the sun blinds should go down, and the building BMS proactively changes this for the end user. Thus, the end user can interact with the building. Furthermore, Smart Buildings are proactive instead of only being reactive – which is the case in Intelligent Buildings.

Intelligent Buildings are equipped with different kinds of sensors that are connected to a building management system (BMS). Due to these BMS, higher efficiency could be achieved, leading to cost saving. In an intelligent building, the different sensors are not connected and no alignment between the different sensors within the building exists, see the left illustrated building in figure 2.2. Therefore, there is an overall overview missing of the complete building performance in Intelligent Buildings. Smart Buildings still make use of BMS, however this BMS is fully integrated in the building which leads to a better insight in the building performance, as illustrated in the right part of the figure below.

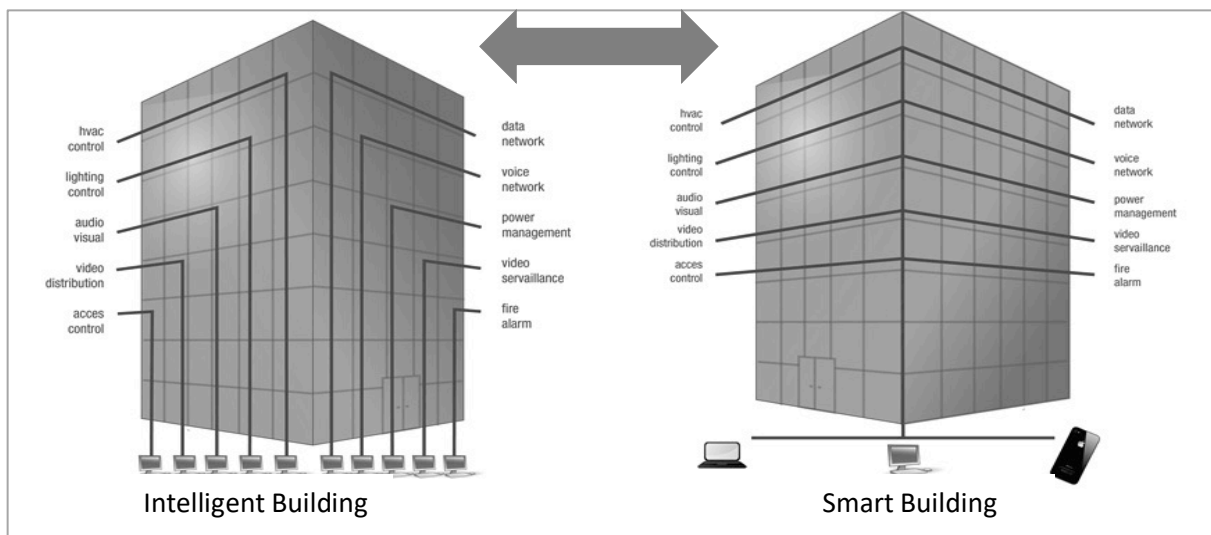


Figure 2.2: Intelligent Building versus Smart Building (Teunissen, 2015)

Intelligent Buildings have improved and have been researched a lot over the last three decades. But in more recent literature, the novel term 'Smart building' started to be quoted more regularly. Leading to a novel entity: a Smart Building.

But what is a Smart Building? One thing that is certain is that Smart Buildings are one of the emerging real estate technologies. It seems that Smart Buildings Technology is still a vague concept for many people and different definitions for the term Smart Building Technology are opposed in literature. An academic view is given by (Wang, Wang, Dounis, & Yang, 2012), agreeing that Smart Buildings are part of the next generation building industry and they suggested that Smart Buildings:

“Address both intelligence and sustainability issues by utilizing computer and intelligent technologies to achieve the optimal combinations of overall comfort level and energy consumption.” (Wang et al., 2012)

According to Buckman et al. (2014) and Batov (2015) a Smart building can recognize what is happening in- and outside the building, with the use of all kinds of ‘smart’ technology. The information generated by observing and measuring the environment the Smart Building can adapt to the condition, which are known as preferred. This can involve issues such as heating and cooling, lightning and humidity (Batov, 2015). This is possible by connecting the Smart Building Technology with IoT. Furthermore, because Smart buildings collect, analyze, share and use data (Chau & Little, 2013) the building can prepare upon certain situations before these situations have occurred. All these features are able to make the building more efficient, which can lead to cost- and energy savings, and will add value to a building. Combining the various definition of Smart Buildings in literature, I suggest the following definition of a Smart Building:

“Smart Buildings are buildings which integrate and account for intelligence, enterprise, control, materials and construction as an entire building system, with adaptability, not reactivity, at the core, in order to meet the drivers for building progression: energy and efficiency, longevity, and comfort and satisfaction. The increased amount of information available from this wider range of sources will allow these systems to become adaptable and enable a Smart Building to prepare itself for change over all timescales. This by using the connection with the Internet (IoT)”

2.1.2 Aspects of a Smart Building

According to Buckman *et al.* (2014) and the definition which this research proposes a Smart Building contains the following characteristics; the building is intelligent, the building collects data, the building exist of adaptable materials and design, the building provides control over the environment and the buildings is adaptable. Figure 2.3 visualizes the main characteristics and drivers of a Smart Building (Buckman et al., 2014).

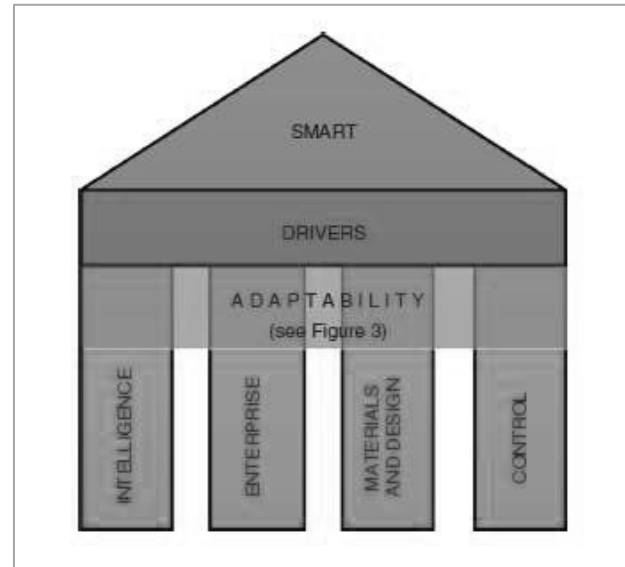


Figure 2.3: Smart Building
(Buckman, Mayfield & Beck, 2014)

Intelligence

The first pillar in the model is showing the intelligence part of a Smart Buildings. In 1990, Powell defined an-Intelligent Building as being: “A building which totally controls its own environment”. Later Wong *et al.* (2005) described, intelligence as minimizing the human interaction with the building. Intelligence means that a building gathers information and responds to that specific information. This is one of the main drivers and characteristics of a Smart Building.

Enterprise

The second pillar is about enterprise, meaning that the building collects data through integrated systems. Singer (2010) and Powell (2010) of the GSA Public Building Service concluded that the major building systems of a Smart Building have to be intergrade with a common network (Buckman et al., 2014). An example of data collecting in Smart Building is a room booking system. Using available information and occupants choices in a way that will allow the operation of a building to be adapted beforehand rather than reacted to afterwards will allow greater comfort and reduced energy consumption, which contrasts to the traditionally intelligent method of heating a room if it is considered too cold, or cooling a room if it is considered too hot (Buckman et al., 2014).

Materials and design

The next pillar is about materials and design. The construction of a Smart Building needs to reflect and house the smart functions within it. A Smart Building is constructed of materials and contains features, which allow for accommodation of changes in use and climate. The internal structure should also reflect the dynamic nature of the building by being adaptable to the needs of the occupants (Buckman et al., 2014).

Control within Smart Buildings

The last pillar is about control within Smart Buildings. One of the most discussed aspects around modern buildings design is control. Buildings are relying upon human control assuming that the occupants will use the building in the way it was designed for; Smart Buildings tend to be designed to the theoretical climatic conditions, occupancy and use (Buckman et al., 2014). Occupants are provided with information to adapt on, but the Smart Building also adapts to the requirements of the occupants. An example of control within Smart Buildings is the use of real time environmental data to direct occupants to an area with their personal comfort preferences. A Smart Building can also collect information about the current weather and adapt the Heating, Ventilation and Air Conditioning (HVAC) system to this (Boom, 2017). Occupants can be provided with a feedback system about their personal comfort level, meaning that occupants are indirectly in control over their own environment (Buckman et al., 2014).

2.1.3 Building systems and layers

Lastly, there is a substantial difference in building layers between Smart Buildings and Intelligent or standard buildings. To understand this difference, it is first important to understand the concept of building layers. Seeing buildings as a whole object is still the most dominant way of thinking about a building (Beurskens & Bakx, 2015). However, a building is constantly changing due to the changing needs of the end users and the changing environmental conditions. It would be more appropriate to see a building as a dynamic structure that is adapting constantly to the needs of the future. One of the circular economy principles of the Ellen MacArthur Foundation (2013b) is 'think in systems. Which is defined as: "The ability to understand how parts influence one another within a whole, and the relationship of the whole to the parts" (The Ellen MacArthur Foundation, 2013b). Professor

Habraken (1961) was the first one who recognized the theory of levels of change in which he came up with a system approach to housing system that thinks in layers. He designed an abstract model with a distinction between the different building layers of levels: the construction level with a long lifespan and one built-in level with a short lifespan. With this type of design, a building should guarantee future adaptability on building level on the wishes of the current users. After the publication of the book 'De dragers en de mensen' Habraken (1961), the theory of levels of change is further researched by many other researchers. Brand (1994) designed a decomposition model of a building to understand the dynamic structure of a building. Brand (1994) proclaims the intent of his work is, 'to examine buildings as a whole – not just a whole in space, but whole in time.' Seen "Time is the essence of the real design problem" (Brand, 1994), the most suitable building layers are the sharing layers of change in figure 2.1 below from Steward Brand (1994) (Schmidt Iii, Deamer, & Austin, 2011). Brand (1994) identified six layers and changing rates within the different layers: the site (eternal); structure (30-300 years); skin (20 years); service (7-15 years); space plan (3-30 years) and stuff (daily- monthly). The theory of layers allows the designer to consider buildings as a collection of functional layers, each with a different use life that should be designed independent from each other.

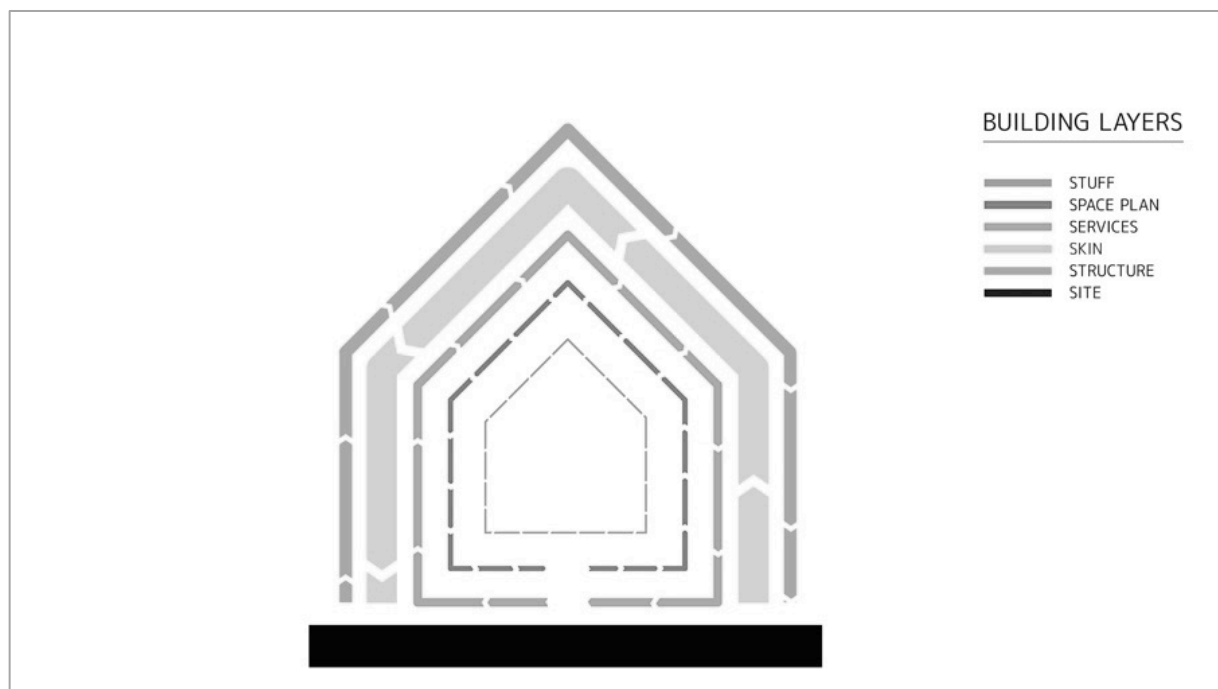


Figure 2.4: Shearing layers of change by Brand (1994)

It might be clear that an approach, of dividing a building in different building layers, should help the designer by designing a building with independent layers (Beurskens & Bakx, 2015). However, these independent shearing layers showed in figure 2.4 makes the assumption that there is a strong segregation between the different layers and that there is only connection between the adjacent layers. In practice, buildings and especially Smart Buildings are way more complex. In addition to the previous section a Smart Building stimulates the interaction with its users (Buckman et al., 2014). Besides, a Smart Building can recognize what is happening inside the building. The information generated by observing and measuring the environment the Smart Building can adapt to the condition, which are known as preferred. Furthermore, because smart buildings collect, analyze, share and use data (Chau & Little, 2013) the building can prepare upon certain situations before these situations have occurred. Layers should be aligned with each other to become a Smart Building.

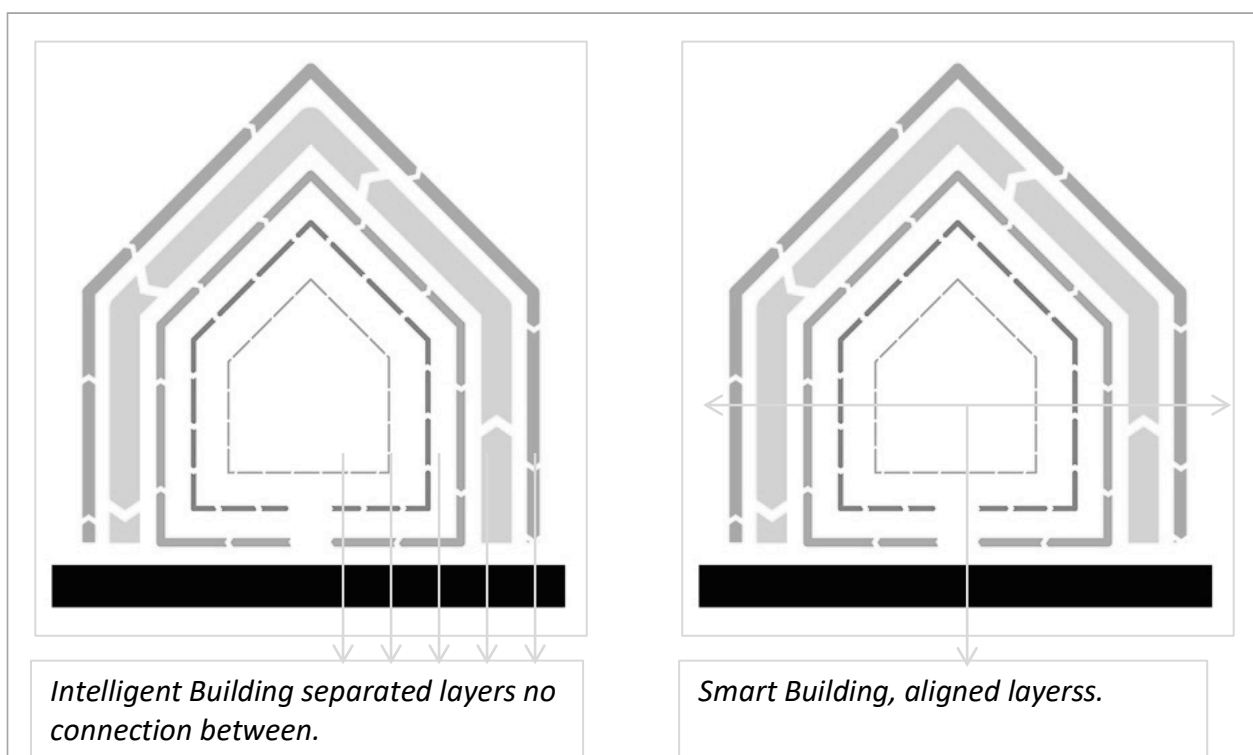


Figure 2.5: Relationship between layers of Intelligent Buildings and Smart Buildings

The design layers will help the designer to unlock problems and will give a better overview of the total building within the designer's phase. By implementing the buildings layers in the designers phase the different layers could align with each other.

It is important to have an understanding of these building layers in Smart Buildings since these layers in normal buildings can sometimes be easily adapted in order to introduce Smart Technology in a building. However, if the constructive elements of these building layers are not easily adaptable – a making a building Smart is impossible. It is therefore of importance for developers to know in advance that a building is planned to be a Smart Building in the future. Besides, the layers of a building are from importance for the developers due to the fact that these layers should be aligned with each other for creating sustainable or Smart Buildings. All layers within a building should work together to achieve a predetermined end result on a sustainable or Smart level. If that is not the case, a building cannot achieve a predetermined result (Chau & Little, 2013).

2.2 Willingness to Pay/ Invest (WTP & WTI)

Now we have addressed the various definitions and features of Smart Buildings, it is important to gain insight in the motives of long-term real estate investors to invest in new projects. This thesis is focusses on the willingness of long-term real estate investors to invest in Smart buildings. To address this question, first it is need to gain insight in the different methods to measure the willingness to invest. The first section of this chapter will discuss the ways to measure the willingness to invest in products and services. Return of investments is one of the most important drivers for investors to invest. Therefore, in the second section of this chapter, return of investments will be discussed. Sustainable buildings, and also Smart Buildings, require different measurement methods to determine their value. Since there is not yet a specific measurement tool for Smart Buildings, the measurement methods of sustainable buildings will be discussed in the last section of this chapter as a surrogate for Smart Buildings. The last section of this chapter will discuss the association between the ways of measure the willingness to invest/ pay with the investment in smart buildings.

2.2.1 Measurement of Willingness to Pay/ Invest

According to Homburg *et al.* (2005) Willingness to Pay (WTP) can be defined as the amount a customer is prepared to pay for the acquisition of a good or service. Willingness to pay can be measured in many various ways, depending on the availability and access to data. Most of the measurement of WTP/I available literature is based on the marketing of a good or service. Information obtained from the marketing of a good or service is also predominantly

used in the field of Real Estate research. A classification system for the various methods used for the measurement of Willingness to Pay is suggested by Breidert (2005): this author divides the classification method for estimation of willingness to pay into two overall groups, observation and surveys (Figure 2.6).

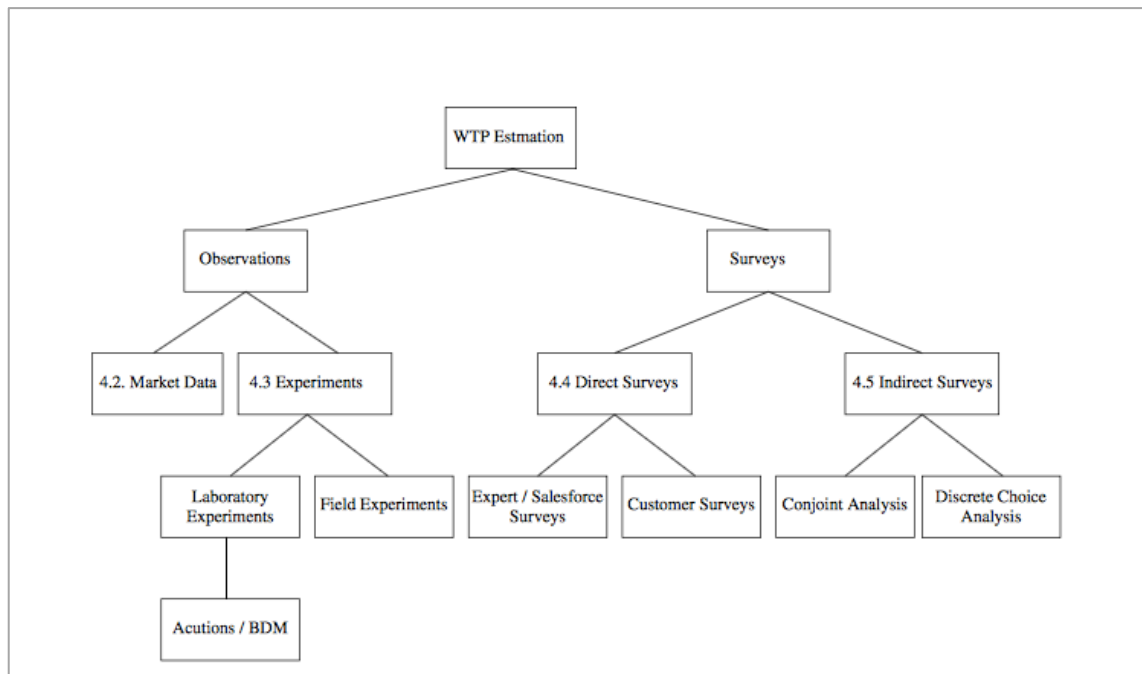


Figure 2.6: Classification of methods for estimation of Willingness to Pay (Breidert, 2005)

When observations are used to estimate WTP, real data (such as marketing data) or data obtained from experiments can be used. Experimental data can be obtained through field experiments or laboratory experiments.

Within the field of experiments, one can further distinguish, whether the participants are aware they are participating or not. Observations are also referred to as revealed preference in literature.

When information on WTP is estimated based on surveys, a further distinction can be made into direct - and indirect surveys. Preference data derived from surveys is also referred to as stated preference in literature. In the direct survey's participants are asked to state how much they would be willing to pay for some product or services in which a distinction is made between two different subgroups, the expert survey and customer survey. Where experts are the ones who indicates the willingness based on the market and their expertise and in which the customers indicate this from their own point of view. Within the indirect surveys some

sort of rating or ranking procedure for different products is applied. In which the conjoint analysis is focussed on a ranking according to the willingness to pay for different products or services, but where discrete choice analysis is focussed on choosing between different products and services and the willingness to pay (Breidert, 2005).

This master thesis is conducted in the Dutch Real Estate Market, in which there is no direct (market) data available on the WTP of investors in Smart Buildings. Furthermore, conducting experiments lies beyond the scope of this master thesis and is not feasible. Therefore, in this master thesis is chosen to conduct direct surveys in experts in the field as a method to estimate the WTP of investors in Smart Buildings.

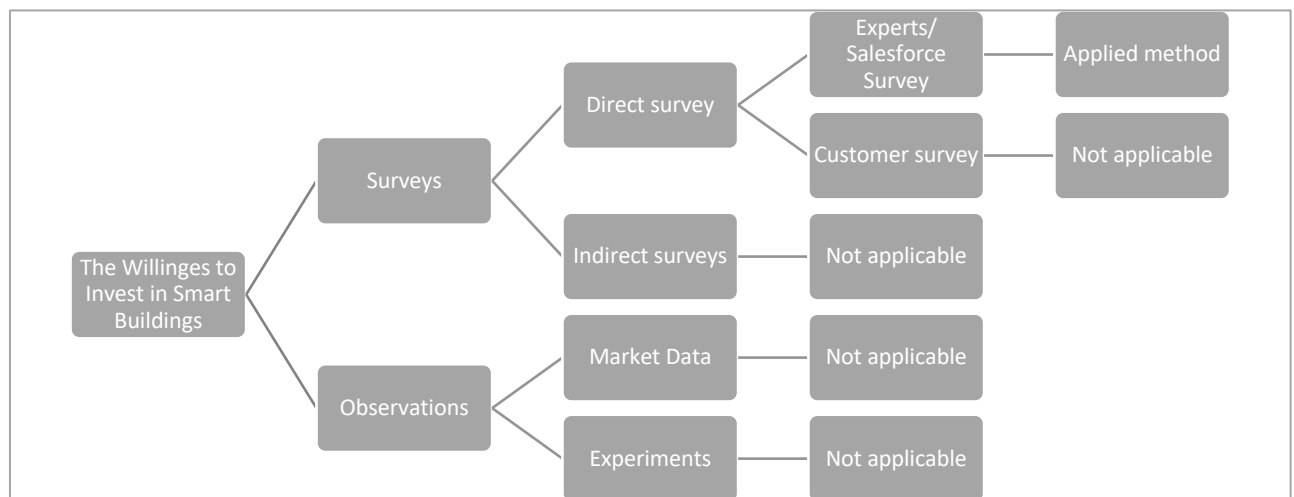


Figure 2.7: Applied method for measurement WTP/WTI

2.2.2 Return on Investment (ROI)

“In the end, it all comes down to return on investment (ROI), for smart buildings and most everything else” (Lapsley, 2017).

The main driver of investors is profit. The promise of energy efficiency, better access control, greater comfort and environmental responsibility are all well and good, but to convince the majority of customers, the smart building sector needs to get specific on the returns building owners can expect from their smart investments (Lapsley, 2017). Therefore, it is important to have a specific measure for return of investment (ROI).

Illustrated by this quote from van Niekerken: *“Bottom line the investor, always want to know how much money you will put into a project and how much you will get out of it”* (van Niekerken, 2018). Traditionally the most common performance measure that considers both operating income and the assets invested to earn that income is ROI. This is computed as follows (Driel, A., & van Zuijlen, J. (2016):

$$\text{Return on Investment ROI} = \text{Operating Income} / \text{Assets Invested}$$

The most fundamental truth about commercial and office buildings within the real estate branch is that the value is based solely on location, location, and location (Kejriwal & Mahajan, 2016) and thereby affected on the level of ROI. Of course, the location and space must be as close to customers, employees, and/or suppliers to create more value. However, the technology is changing the value as well. Information- based applications, such as Smart Buildings, have the potential to add new ways for the corporate real estate (CRE) sector to create value for customers, differentiate from competitors, and even find new sources of revenue. Specifically, the Internet of Things (IoT) in relation with Smart Buildings is already having a significant impact on the CRE industry, helping companies move beyond a focus on cost reduction. IoT applications aim to grow margins and enable features such as dramatically more efficient building operations, enhanced tenant relationships, and new revenue generation opportunities (Kejriwal & Mahajan, 2016). Which is illustrated by an example of a Smart Building – The Edge – in which *a potential saving around the 4.000 euro per workspace is generated* (Rabobank, 2015). There lies a difficulty in the measurement of ROI in Smart Buildings. The potential generated cost reductions of a Smart Building are not fully known in advance, and therefore only an estimation can be made. Given that the ROI of a Smart Buildings is not fully known in advance, this could withhold investors to invest in Smart Buildings. Furthermore, Smart Buildings do not only add value through cost reduction, but smart technology and the IoT also add value through generating information, but this is difficult to be awarded in an economical perspective (Lapsley, 2017). Therefore, it would be useful to have a measurement tool for the valuation of smart building technologies.

2.2.3 Measurements of Sustainability

There is no existing measuring method or tool for Smart Buildings. The Smart Building ideology is preceded by an increased focus on sustainability in the built environment. Therefore, measurement methods for sustainability can possibly be used as a surrogate for measuring ROI in Smart Buildings. Therefore, measurement method for sustainability in the built environment is described in this paragraph.

The purpose of the measurement and evaluation of the sustainability indicators in real estate is to improve the sustainability and thereby improve the impact on the environment. Reduction of operating costs and capital appreciation of property play are important factors in measuring value of a sustainable building for investors. Van Driel and van Zuijlen (2016) show that labelling and certification of sustainability levels of a building is of importance for investors (and also tenants) to determine the value and the expected ROI of a sustainable building. Although there is not one clear definition of a sustainable building, developers and owners of buildings are increasingly voluntarily seeking to certify their buildings using one of a range of the global recognized labels (RICS, 2009). The most important two sustainability labels are LEED and BREEAM. LEED is the leader label in the United States and in America-oriented countries. BREEAM is developed for European countries (van Driel & van Zuijlen, 2016).

Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology (BREEAM) assess the 'absolute' performance in sustainability of a building to ensure a minimal overall emission of CO₂ (Lee & Burnett, 2008). This methodology is an instrument for analysing and improving the environmental performance of a building from design to management. BREEAM is divided into nine categories: Energy – Water – Materials – Transport – Waste – Pollution – Management – Land use & Ecology – and Health and Wellbeing (van Driel & van Zuijlen, 2016) (BREEAM-NL, 2014). The results from the different categories are combined into a score which provides a ranking of the given buildings ranging from platinum down to a pass or no pass for the BREEAM certificate.

Leadership in Energy and Environmental Design (LEED), developed for non-European countries, focusses not only on CO₂ emission levels but also on other aspects of sustainability.

LEED indicates five different categories: Building Design and Construction – Interior Design and Construction – Building Operations and Maintenance – Neighbourhood Developments – and Homes.

BREEAM	LEED
- Legislation/ Best practice - Quantitative thresholds - Main applicable in the EU - Assessor involvement	- Operational standards - Percentage thresholds - Main applicable in the USA - Team involvement

Table 2.1: Main differences between BREEAM and LEED (BSRIA, 2009)

Table 2.1 is showing that BREEAM and LEED are differed from each other in several aspects of the certificate. An important difference between the two labels is the methods of classification: BREEAM has trained assessors who assess the building whereas this is not the case in the LEED certification (BSRIA, 2009).

Item	LEED	Equation Smart Building Factors	BREEAM	Equation Smart Building Factors
Assessment method	Options of feature-specific criteria and energy cost budget method.	-	Mixture of performance-based and feature-specific criteria.	+
Scope of assessment	Energy-efficient design	-	Annual CO2 emissions	+
	Annual energy costs	+	Energy-efficient design	+
Max. credit level	Reduction of 60% in annual energy costs over the budget	-	Zero emissions	+
performance-based criteria				

Table 2.2: Comparison between LEED and BREEAM with Smart Building

Based on the literature the above-described table (table 2.2) is made. So far, there is no (exact) label for Smart Buildings and the aspects of Smart Buildings are not accounted totally for in above-described labeling systems. Only BREEAM, the most used sustainability label for buildings worldwide, and especially in the office building developments, has the intention to add some Smart Building aspects to the measurements.

2.2.4 Willingness to Pay/ Invest in relation

The previous section is summarized and graphically depicted in figure 2.8. Based on the literature review, this master thesis has designated three hypothetical important pillars that affect the WTP/WTI of investors to invest in Smart Buildings: **sustainability**, **ROI** and other **features of Smart Buildings**. In this master thesis information will be obtained through direct surveys with real estate investors. BREEAM and LEAD are important methods to determine sustainability, which can be a driver for an investor to invest in Smart Building Technology. Furthermore, ROI is an important driver for an investor to potentially invest in Smart Building Technology. And lastly, other factors of Smart Buildings, such as intelligence and novel technologies could be a driver for investors to invest in Smart Buildings.

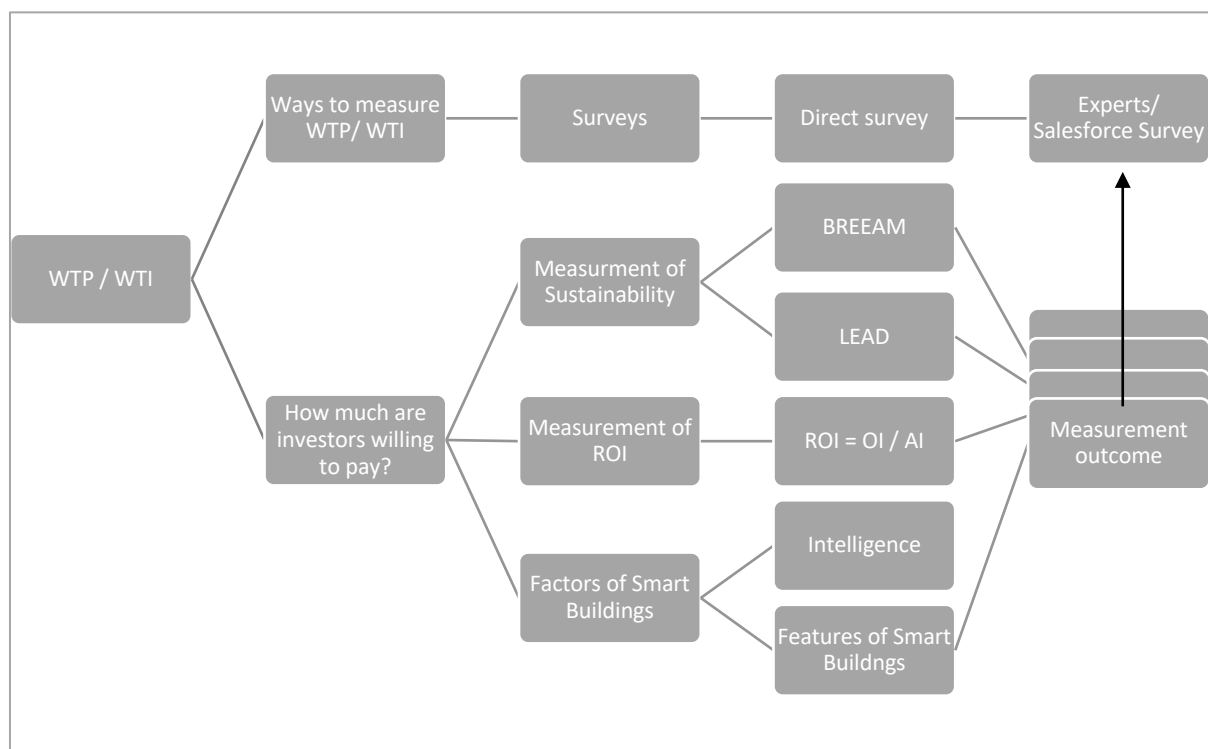


Figure 2.8: Willingness to Pay/ invest in relation

2.3 Relationship between features of Smart Buildings and Willingness to Pay/ Invest

In this chapter the relationship between Smart Buildings and the Willingness to Pay/ Invest will be discussed. The first part contains a recap of the aspects of Smart Buildings. In the section subsequent the most important characteristic of Smart building in relationship with the willingness will be explained. Followed up by the main driver and the added value of Smart Buildings.

2.3.1 Aspects of Smart Buildings that may increase the willingness to invest

According to Buckman *et al.* (2014) a Smart Building contains the following characteristics; the building is intelligent, the building collects data, the building exist of adaptable materials and design, the building provides control over the environment and the buildings is adaptable (Buckman et al., 2014). The aspects: intelligence – enterprise – materials and design – and control are already discussed in the section before. These aspects of Smart buildings could influence the willingness to pay/ invest.

2.3.2 Adaptability in Smart Buildings

The most important characteristic of a Smart Building is adaptability. As stated in the introduction, smart buildings are known to be adaptable. Without adaptability the buildings are just classified as intelligent. In general, adaptable buildings can react to demands by themselves, because they are provided with technical features. Instead of adaptable, buildings could also be seen as convertible. Convertibility looks at the possibility of the building to change into a new use or function. More close to adaptability is flexibility, which is defined as the ability of recognizing and changing to new circumstances (van Ree, 2002) whereas adaptability is the at possibility of physical and social changes inside the building. Because of this close link, adaptability will be combined with flexibility, leading to ‘flexibility-in-use’. Flexibility-in-use is defined as: *“The ability of a building to undergo functional and spatial changes during use of the building, tailored specific and individual to demands of its users.”* (Gijsbers, 2011). This flexibility-in-use is a very important part of the adaptability of Smart Buildings. It focuses on the user’s needs. For a building to be flexible in use, input of and interaction with the users is needed. This interaction between the building and the end user is one of the most important aspects of a Smart Building.

Another way of describing the adaptability of a building is the extent to which a building is capable of making changes in use, function and volume (Støre-Valen & Lohne, 2016). The adaptability of Smart Buildings makes the buildings proactive instead of reactive, as mentioned in the introduction. When comparing adaptability of Smart Buildings with “regular/ intelligent” developed buildings, it shows that those buildings also have some kind of adaptability. However, the reactivity between these two buildings is the difference. Smart Buildings are not only reactive but they adapt to situations on forehand by an integrated system. The regular offices are reactive and have much less capabilities to change to certain

circumstances. Figure 2.9 shows an overview of the adaptability of Smart Buildings on the short, medium and long term.

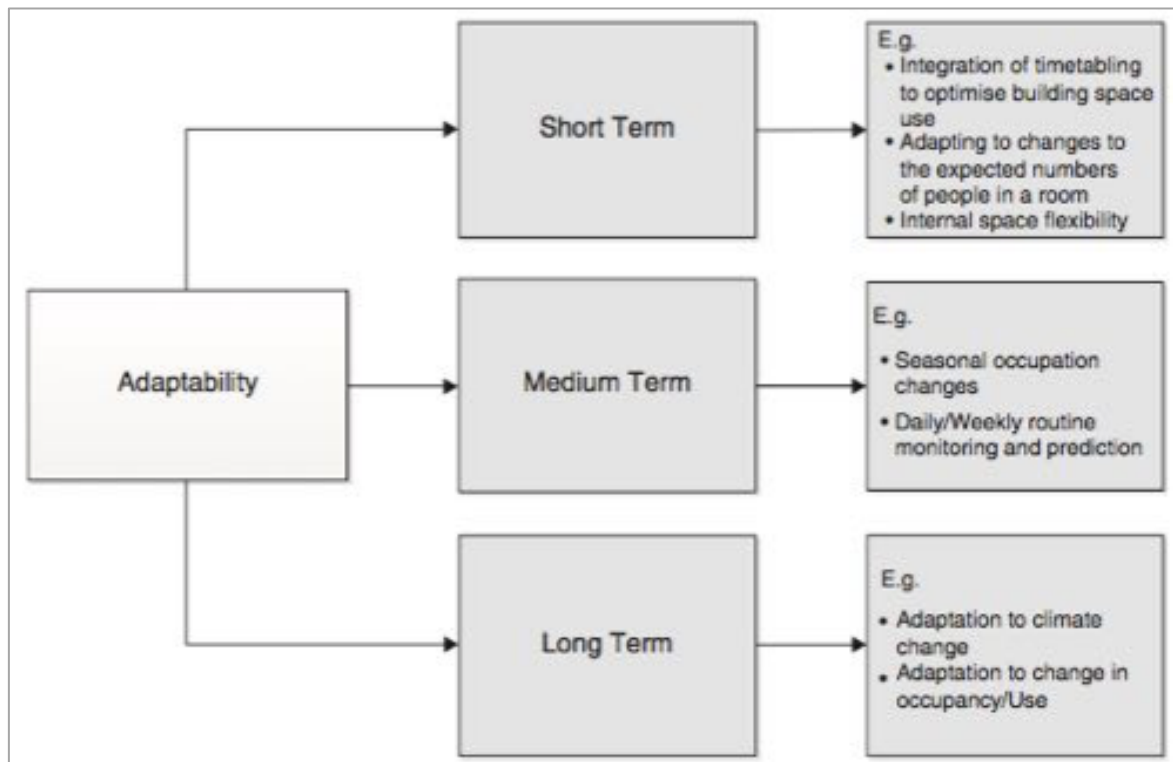


Figure 2.9: Terms of adaptability in Smart Buildings (Buckman et al., 2014)

According to Buckman *et al.* (2014), short term, adaptability is focusing on the use of the building and the changes that could be made quickly such as Medium-term adaptability is focusing on the predictable changes and monitoring the performance of a building such as seasonal occupational changes. Long-term adaptability focusses more on the changes over a longer time period such as climate changes.

As have been stated before, Smart Buildings are known to be adaptable (Buckman et al., 2014). Smart buildings can recognize what is happening inside the building, because of all kinds of sensors and meters. The information generated by observing and measuring the environment the Smart Building can adapt to the condition, which are known as preferred. This features make a Smart Building proactive and this adaptability of a building creates value (Best & Valance, 2002).

2.3.3 Main positive effects of Smart Buildings

Besides the adaptability of a Smart building, there are several other positive effects of Smart buildings which may increase the WTP/WTI of investors. According to several studies Smart Buildings have the following main positive effects: **reducing costs, saving energy, increased comfort and satisfaction, and increased health.**

Reducing costs

A Smart Building can reduce costs in several ways. According to a study done by Jones Lang LaSalle in 2014, a Smart Building contributes to the improvement of productivity by space utilization that helps to optimize workspaces that matches work patterns (Jones Lang LaSalle, 2014). Beside of that a Smart Building is also reducing costs by planning and design costs, construction costs, operational costs and mainly maintenance costs. According to Batov (2015) a Smart Building can also reduce costs by being more time efficient. Smart Buildings are automating daily routines which leads to possible cost reduction (Batov, 2015) (Atzori, Iera, & Morabito, 2015).

Saving energy

As mentioned in the introduction, one of the main problems nowadays, is the level of energy that is used by buildings. Reducing energy consumption has therefore become a driver for performance of a building on its own, due to increasingly stringent regulations and awareness of climate change (Buckman et al., 2014). This makes energy savings for Smart Buildings a critical aspect, which might also be of importance for the WTP/WTI. A Smart Building system is a system that aligns many different systems with each other, like integrate the heating system with ventilation and air-condition. Several studies have claimed that a Smart Building reduces energy by using this alignment between the different systems (Arditi, Mangano, & Marco, 2015) (Batov, 2015)

Comfort and Satisfaction

Furthermore, a Smart Building contributes to comfort and satisfaction of the building occupants or end users (Buckman et al., 2014), (Hall, Casey, Loveday, & Gillott, 2013). This contribution to comfort and satisfaction is achieved by integrating environmental data, such as temperature, humidity, air quality and acoustics to the users preference. Besides, according

to Batov (2015), a Smart Building provides insight in occupant's behavior and is able to adapt to this behavior in order to create a higher level of comfort.

Health and Well Being

The last positive effect of a Smart Building is its contribution to health. A Smart Building can contribute to the health of employees as well as for occupants by, for example, combining environmental data (temperature, air quality and lightning) with movement data from motion sensors. By combining this information, the environment can be adapted to the most optimal situations for the building users (Kejriwal & Mahajan, 2016), (Batov, 2015). These positive effects of a Smart Building obtained from literature review are summarized in Table 2.2.

Buckman, Mayfield & Beck, 2014	Arditi, Mangano & De Marco 2015	Batov, 2015
Longevity	Economic issues	Comfort
Energy & Efficiency	Energy issues	Energy savings
Comfort & Satisfaction	Occupant comfort	Time Saving
		Health and care

Table 2.3: Effects of Smart Buildings

2.3.4 Value adding management in a Smart Building

The term "Value Adding Management" and related terms are widely used in business and management literatures. In manufacturing related literature value adding management is often used in a way close to LEAN Management with a sternly focus on eliminating non-value adding activities. However, value adding management is also seen as part of an overriding strategy. In relation to the real estate aspects of value adding management are strategic alignment between FM/CREM and the core business of stakeholder management and relationship management as part of the implementation of changes that will be made (Anker, der Voordt, Anker Jensen, & Theo van der Voordt, 2016). This aligning in an active sense implies moving in the same direction as the organizational strategy (Shiem-shin, Tan, Santovito, & Jensen, 2014). Figure 2.10 connects the terms alignment and added value to show that corporate real estate only adds value when it supports the organizational strategy and objectives. This figure shows that alignment of the accommodation and building of an organization is related thorough the understanding of the organizational strategy.

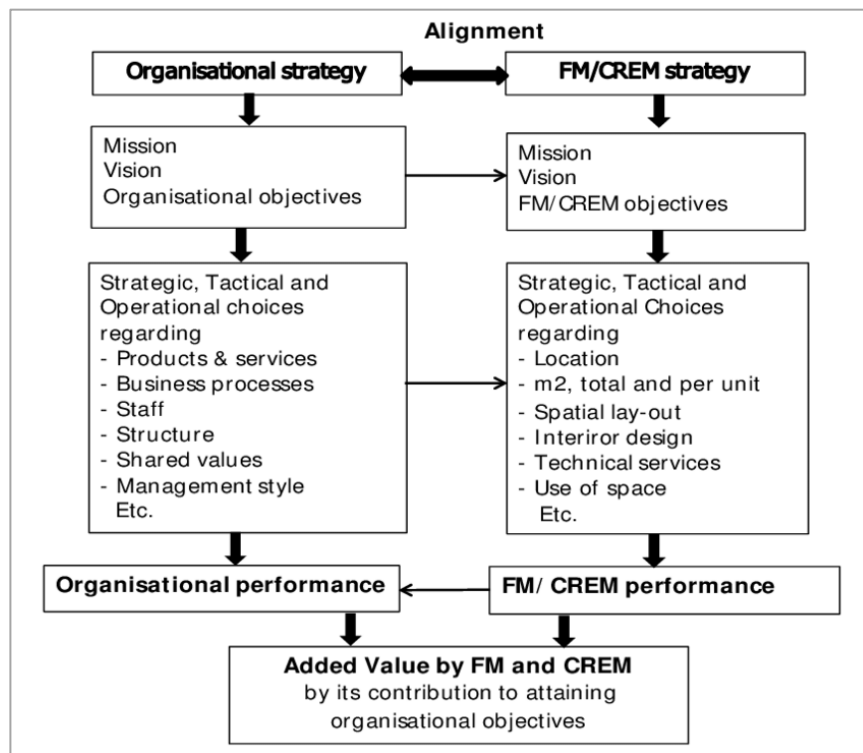


Figure 2.10: Connection between alignment and adding value (T. van Der Voordt, 2014)

When, for example, the FM/CREM department develops its mission, vision and strategy, this should be done in connection to the mission, vision and strategy of the total organizational strategy. FM/CREM interventions should not only be checked on its impact on FM/CREM performance and organizational performance, but also on its impact on attaining organizational goals and objectives. A better performance does not per definition deliver added value. For example, if an FM intervention results in a higher ranking on “green buildings” but the organization was fully satisfied with the original ranking, this higher ranking does not add any value to the organization (Anker et al., 2016).

2.3.5 Added value of Smart Buildings

In the last decade a number of interesting studies have been conducted to improve our understanding of different types of added value and the prioritisation of different values in different sectors such as offices (Voordt, Jensen & Coenen 2012). This has resulted in many different models for Added Value in relation with FM and CREM. The “Green FM” in the added value model based on Lindholm and Aaltonen (2011) is an outcome of different previously presented models. Figure 2.11 is presenting this model.

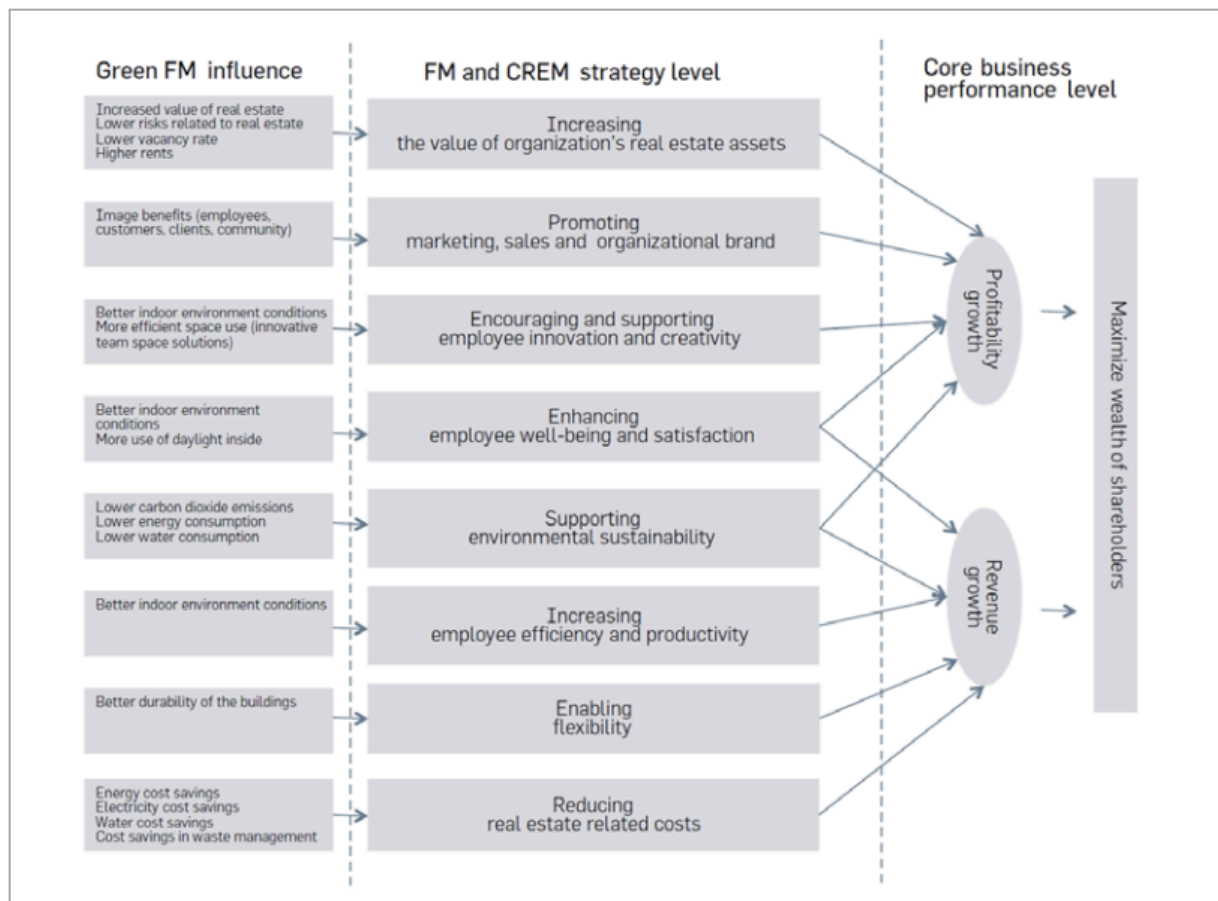


Figure 2.11: Green FM in the added value model (Jensen, Sarasoja, Van Der Voordt, & Coenen, 2013)

This model shows the relationship between the influences of “Green” FM implementations within the real estate market and the added values on a strategic level. The different influences lead to a maximize wealth of the shareholders. Since Smart Buildings are closely related to the sustainable Green influences this model shows the relationship between the added value of Smart Buildings and the Core Business performance level.

2.4 Conceptual model

Based on this literature review, a conceptual model for the association between features of a Smart Building and the Willingness to Invest in Smart Buildings by investors can be made (Figure 2.12). Adaptability of a Smart Building, positive effects of Smart Buildings (i.e. **cost reduction, increased comfort, sustainability, saving energy and increased well-being for the end user**) and other intangible benefits of a Smart Building combined as the characteristics of a Smart Building, in combination with the Return on Investment can affect the WTP/WTI of an investor. This conceptual model is made based on literature review, but specific data from the Dutch office market supporting this model is lacking.

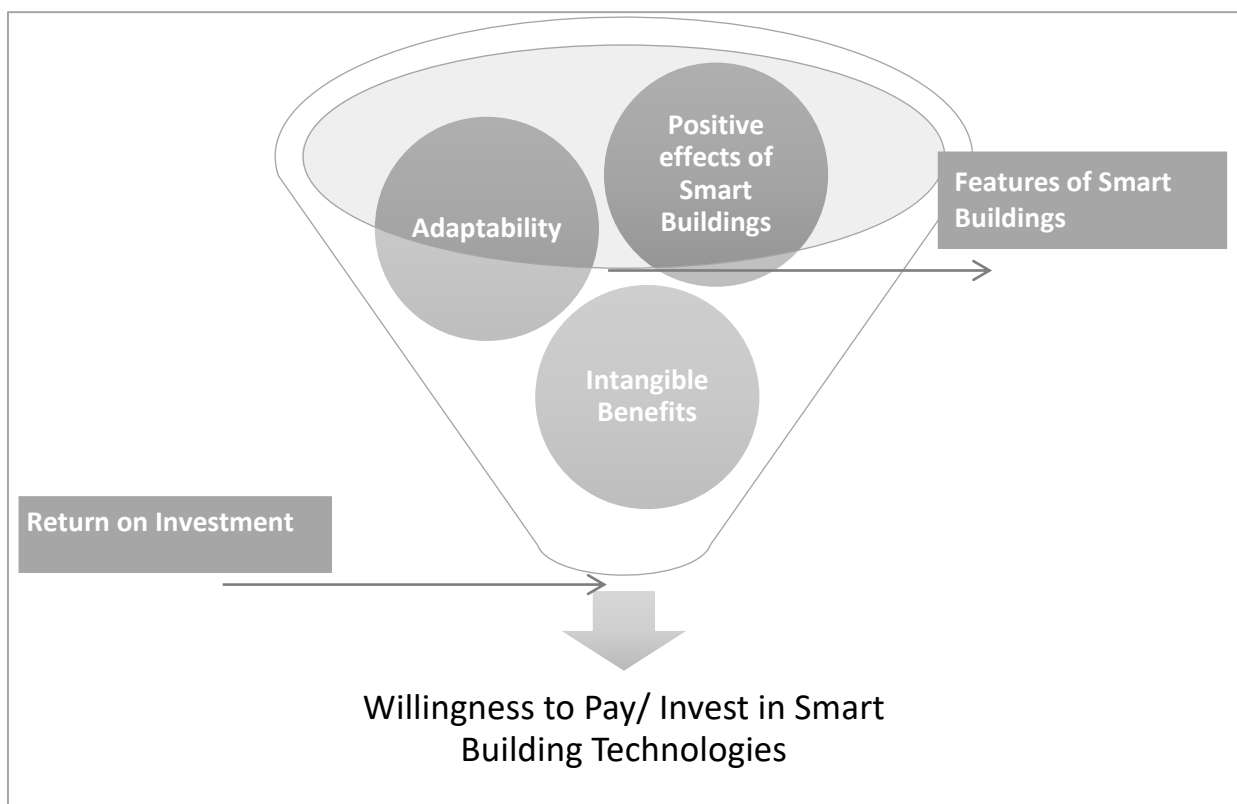


Figure 2.12: Conceptual model for factors that affect the willingness to pay or invest of institutional real estate investors in Smart Building

3. Questions, objectives and conceptual model

From the literature review we can conclude that there is ambiguity around the definition and the advantages of Smart building technology compared to general buildings and it is unknown which factors influence the willingness of investors to invest in Smart buildings. Given the protocols that we as society agreed on and the digital revolution that our society is facing, it seems inevitable that Smart buildings are going to play an important role in the future. Therefore, the central research question of this thesis is:

“Which factors affect the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building technology in the Dutch office building developments?”

Along with this research question, the following objective has been set:

To gain insight and understanding in the willingness of investors to invest in Smart Building Technology and to assess which factors affect the willingness to invest in Smart Building Technology.

To answer the above central research question, the following sub-questions were formulated:

Sub question 1: What is Smart Building Technology?

- a. What are examples of Smart Buildings within the Dutch office building market?
- b. What is the definition of Smart Building according to big institutional real estate investors investing in the Dutch real estate market?

Sub question 2: What is the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building Technology?

- a. What are currently the main investment posts of big institutional real estate investors and how does this relate to investment strategies?
- b. To which extend are big institutional real estate investors investing in Smart buildings?
- c. How is the willingness of investors to invest in Smart building technology influenced by their investment strategies?

Sub question 3: What can increase the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building Technology?

- a. To which extend can investors influence the actual development of Smart buildings?
- b. Which measures could increase the willingness of investors to invest in Smart building technology?

Answering the research question is visualised in the following research framework:

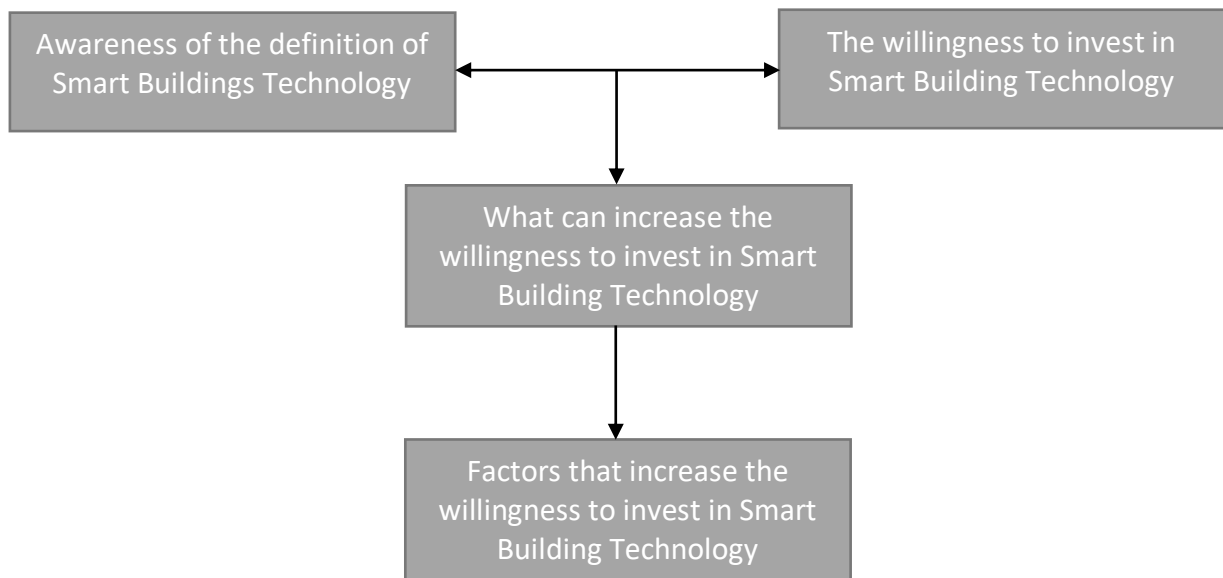


Figure 3.1: Research frame work

4. Research methods

4.1 Research strategy

The existing knowledge about Smart Building Technologies and implementing this new technology in the built environment is limited and the academic research that has been done is relatively new. Therefore, an exploratory research strategy fits best for this thesis. Exploratory research, can be performed to find-out what is happening, to seek new insights, to ask questions and to assess phenomena in a new light according to Saunders, Lewis, & Thornhill (2009). The three principal ways of conducting an exploratory research are: literature study, interviewing ‘experts’ and achieve focus group interviews (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2009). The research strategy of this thesis is qualitative and descriptive, focusing on interpretations and experiences of experts in the field. This research is structured in different phases: phase 1: generating knowledge, phase 2: gathering information, phase 3: analysis of Data and phase 4: finalization as depicted in the table below.

Phase 1: Generating Knowledge			
Explore	Phase 2: Gathering Information		
	Specify	Phase 3: Analysis of Data	
		Reduce	Phase 4: Finalization
			Integrate
Literature review.	Defining interview experts.	Coding	Conclusion
Congress visiting (Building Holland).	Semi-structured interviews	Data analysis of the interviews	Discussion
Interview with experts.	Transcription of interviews	Relationship between literature and interviews	Recommendations
			Abstract

Figure 4.1: Structure of the different research phases

The first section of this research is the fundamental foundation of a theoretical framework using literature review and visiting congresses about the developments of Smart Buildings within the building environment. The results of this theoretical framework forms the fundamental foundation of the knowledge about Smart Buildings and different perspectives of the willingness to invest in Smart Buildings. The information that was obtained was used to gather additional necessary information by surveying experts in the field. In the second

section of this research, the results of the expert surveys are discussed. In the last section of this thesis, the information obtained from literature review is combined with the results found through the expert's analyses, which led to a general conclusion and recommendation.

4.2 Data collection

According to Kumar (2011) there are two types of gathering information about a situation, person, problem or phenomenon. When you undertake a research study, in most situations, you need to collect the required information; however, sometimes the information required is already available. Based on this approach Kumar categorized two main types of collecting data: Secondary data and Primary data (Kumar, 2011).

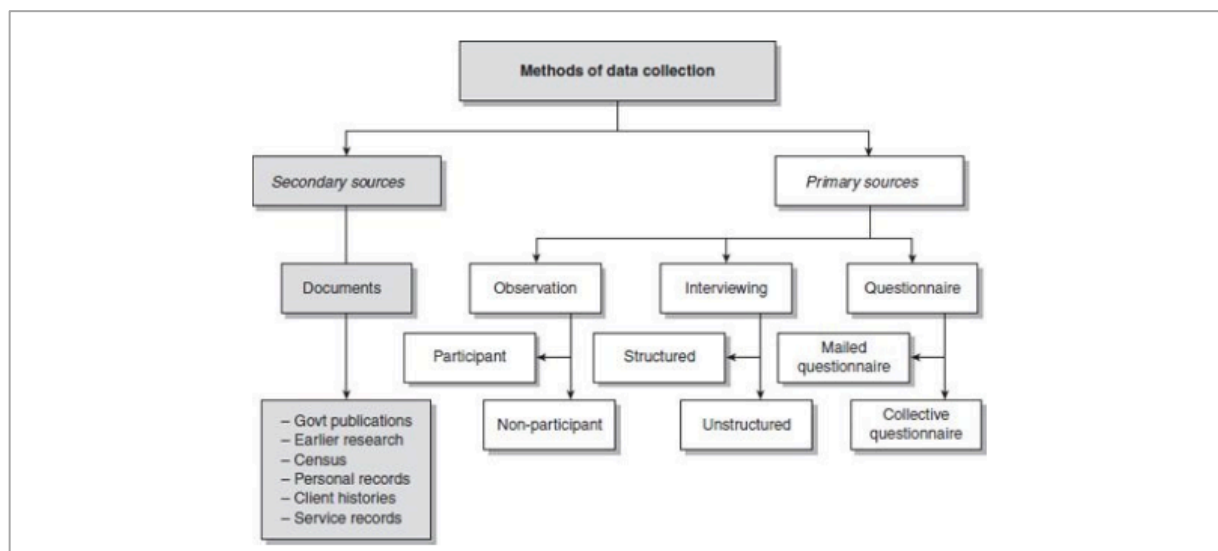


Figure 4.2: Methods of data collection (Kumar, 2011)

In this thesis, secondary sources for data collection were used in the structured literature review, which generated the fundamental frame-work of this study. From these secondary sources, the main research question and sub questions were formulated. Based on the literature study semi structured interview questions to answer the research questions were formulated, these interview questions can be found in the appendix of this thesis (appendix 1). Primary data collection was obtained through visiting a congress (Building Holland 2018) and surveys with experts in the field (see paragraph 4.3). The ways of data collection used in the current study are depicted in Figure 4.2.

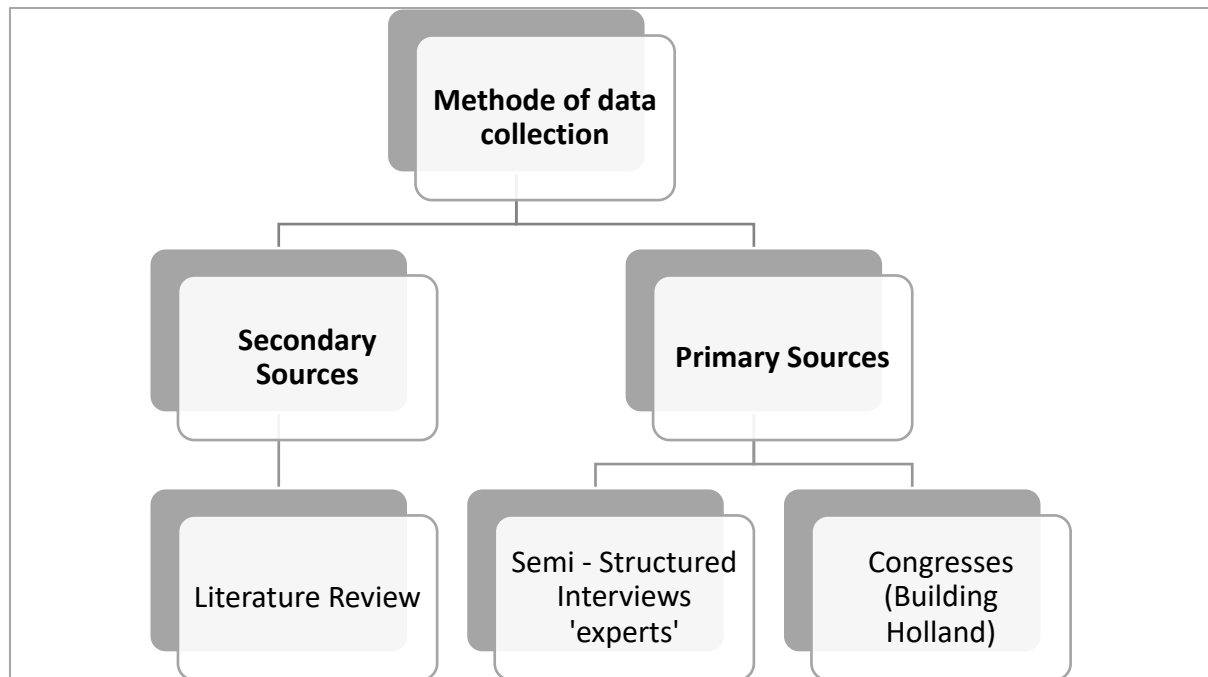


Figure 4.3: Data collection method based on Kumar (2011)

4.3 Sample

As the main in qualitative enquiries is to explore the diversity, sample size and sampling strategy did not play a significant role in the selection of a sample for this thesis. If selected carefully, diversity can be extensively and accurately described on the basis of information obtained even from one individual (Kumar, 2011). Kumar describes two differences in use of qualitative research of sampling:

- 1- *In qualitative research, you do not have a sample size in mind. Data collection based upon a predetermined sample size.*
- 2- *In qualitative research you are guided by your own judgment as to who is likely to provide you the best information.*

For qualitative research it is important to keep in mind that the concept of data saturation point is highly subjective (Kumar, 2011). The greater the diversity in respondents, the greater the numbers of respondents from whom you need to collect the information to reach the saturation point.

The sampling in this research was based on a mix of purposive sampling and quota sampling. Purposive sampling is a sampling technique in which the researcher relies on his own judgment when choosing members of population to participate in the research. In quota sampling, a population is first segmented into mutually exclusive sub-groups (Kumar, 2011).

By using a quota sampling the respondents for this research were divided into three different sub-groups with an alignment between these groups. A purposive sample was used to select the correct and valuable participant companies and person within its company. Based on the main question and based on the previously literature described this research involved three different type of respondents, the developers, the experts and the investors. The model below (figure 4.4) shows the triangle of the three different respondents.

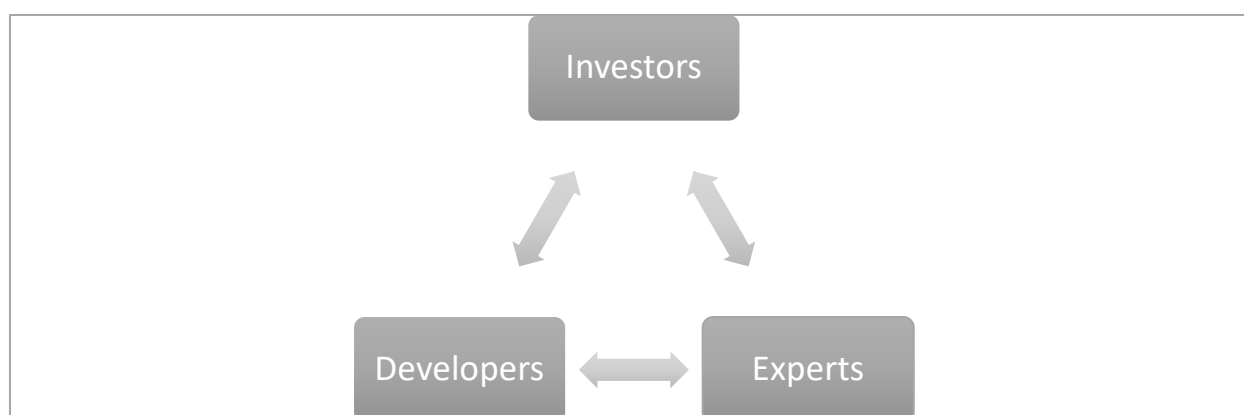


Figure 4.4: Triangle of the respondents' groups of the interviews

The intention was to interview at least three different respondents from the developers and experts' group and at least six of the investors. However, in this master thesis two interviews with developers were obtained, five interviews with investors and two interviews with experts in the field. An overview of the intended interviewed companies is depicted in table 4.1.

Institutional Investors	Experts	Developers
CBRE GI	Cegeka-DSA	OVG Real Estate
BouwInvest	The Edge Technologies	The Edge Technologies
Barings	MapIQ	Lingotto
Triuva	Re-born	
DEKA Bank	BAM – Energy Systems	

Table 4.1: Companies of the focus groups

In Table 4.2 the criteria used for the selection of the respondents are depicted. Among the surveyed developers and investors, some were already involved in Smart Building Technology and some were not involved yet.

Institutional Investors	Experts	Developers
- Interested in SBT	- Working in the field of SBT	- Working in the field of SBT
- Interested to invest in SBT or already invested in SBT	- Working in the field focus on built environment	- Working in the field focus on built environment
- Administrative capacity	- Consultancy/ advising roll within the company	- Consultancy/ advising roll within the company
- Min work experience 10 years	- Knowledge about technologies for buildings	- Min work experience 3 years
- Knowledge about the investment strategies with the built environment/ real estate market	- Knowledge about benefits of SBT	
	- Knowledge about costs of SBT	
	- Min work experience 3 years	

Table 4.2: Criteria for selection of respondents

4.4 Measurement instrument

To answer the research question of this thesis, surveys through a structured interview were used for data collection. The questions used for these interviews were formulated based on the literature review and are attached in appendix 1. In the interviews only, open questions were used and interviews were conducted through telephone and face-to-face conversations. The answers to the interview questions were structured and grouped by problem, cause and possible effect – a method opposed by Saunders et al. (Saunders et al., 2009). Since this is the first study to invest the willingness of Dutch real estate investors to invest in Smart Building technology, and the results of this thesis could potentially be of use when implemented in general practice, all participants consented on non-anonymous coding of their answers.

4.5 Methods of data analysis

Since the collected data in this master thesis is not standardized data, the data have been categorized to generated data in order to answer the research questions. The conceptual framework derived from literature led to a conceptual model and a tree diagram to answer the main research question (appendix 2). The answers (i.e. quotes) given in the interviews were coded and structured based on this diagram by use of the ATLAS.ti program (version 8.4.2 (974), 2013-2018 ATLAS.ti Scientific Software Development GmbH). An overview of the quotes stratified per topic and respondent is given in a report which can be found in appendix 3 and the attached separate report. Furthermore, a full transcription of each interview was typed out and attached in appendix 4 and a separate report. All documents can also be found in a separately digital folder on a USB device. Lastly, all interviews were audio recorded. The audio records of these interviews were attached to this thesis on this USB device as well. Based on the answers of the participants, patterns between these codes were sought (axial coding), summarized and interpreted, leading to an answer to the research question.

5. Results

Of all of the 5 institutional real estate investors who were approached to participate in this master thesis an expert survey was obtained (CBRE GI, Bouwinvest, Barings, Triuva and DEKA Bank). I approached 5 experts in the field, all consented to participate in this master thesis, but due to logistic problems an interview was obtained in 2 of them (Cegeka and The Edge). Three developers were asked to participate in this master thesis and in two of them interviews were obtained.

5.1 What is Smart Building Technology?

As seen in the literature review, there is no general consensus on a definition for a Smart Building. As described in the literature review, we can summarize the outcomes of the literature review on a definition of a Smart Building as follows:

“Smart Buildings are buildings which integrate and account for intelligence, enterprise, control, materials and construction as an entire building system, with adaptability, not reactivity, at the core, in order to meet the drivers for building progression: energy and efficiency, longevity, and comfort and satisfaction. The increased amount of information available from this wider range of sources will allow these systems to become adaptable and enable a Smart Building to prepare itself for change over all timescales. This by using the connection with the Internet”

Also, among the Dutch institutional real estate investors surveyed for this master thesis their seems to be no consensus regarding a clear definition for Smart Building. In the surveys conducted for this research, all of the participants stated that they did not have a clear definition of a Smart Building. The institutional real estate investors notice that there is a lot of ambiguity regarding the definition of a Smart Building (A.5, quote 5 and 6; A.2, quote 2). Furthermore, they state that the lack of a clear definition is due to the novelty of the Smart Building concept (A. 6, quote 2, A. 6, quote 3). There seems to be a need of a clear definition of a Smart Building among the surveyed participants (A.4, quote 56, A.3, quote 8).

Definition of Smart Building Technology	Real estate investors					Experts		Developers		Outcome
	DEKA BANK	TRIUVA	CBRE GI	BOUWINVEST	BARINGS	CEGEKA DSA	THE EDGE TECHNOLOGIES	OVG	THE EDGE TECHNOLOGIES	Percentages of the participants
Clear definition of a Smart Building	-	-	-	-	-	-	-	-		0%

Table 5.1: Outcome of a clear definition for Smart Buildings according to surveyed institutional real estate investors grouped as real estate investors, experts and developers.

Although a clear definition of a Smart Building is lacking, institutional real estate investors are aware of the progress in technological development of Smart Technology and were all able to identify several examples of Smart Buildings in the current Dutch office market. Buildings that were mentioned during the interviews are: The Edge (all participants), Daalse Kwint (A5, quote 4), Gemeentehuis Eindhoven (A4, quote 8), Oval tower (A5, quote 75) and The Edge Olympics (A1, quote 11). The most stated example of a Smart Building is The Edge in Amsterdam, which is the new prestigious headquarters of Deloitte/AKD built in 2014. This was the first building in the Dutch office market that was named a Smart Building. The building stands out due to the unique design, the fact that it is fully energy neutral and the incorporation of the latest advanced technology in the building. The Edge was awarded as outstanding by the BREEAM methodology and was regarded as the most sustainable office building in the World for several years. As mentioned, when long term real estate investors were asked for examples The Edge was mentioned by all of the participants. Besides, when they were asked for a definition of a Smart Building, the following aspects were mentioned:

- A Smart building has the capability of a building to **recognize and predict patterns** (A.2, quote 14, A 3, quote 21 + A4, quote 5).
- A Smart building is **connected to the IoT (Proptech)** (A2, quote 16, A2. Quote 8, A3, quote 9 + A7, quote 4)
- A Smart Building is capable of **optimizing processes** in the building hereby leading to more efficient and flexible use of the surface of a building (A4, quote 56), as well as optimizing and more efficiency in the use of a building itself (A6, quote 10). This will

lead to both cost reduction, as well as an optimisation of the user experience (A5, quote 7, A4, quote 3, A6, quote 7, A3, quote 19 + A7, quote 49).

- A Smart Building is a **sustainable** building (A1, quote 12, A2, quote 13, A6, quote 8 + A7, quote 18)

Aspects of Smart Buildings according to participants	Real estate investors					Experts		Developers		Outcome
	DEKA BANK	TRIUVA	CBRE GI	BOUWINVEST	BARINGS	CEGEKA DSA	THE EDGE TECHNOLOGIES	OVG	THE EDGE TECHNOLOGIES	Percentages of the participants
Recognize and predict patterns	+	+	-	+	-	+	+	+		75%
Connected to the IoT	+	+	+	-	-	+	-	-		50%
Optimizing processes	+	+	+	+	+	+	+	+		100%
Sustainable	-	-	+	-	+	+	+	-		50%

Table 5.2: Summary of the features of a Smart Building according to the surveyed institutional real estate investors grouped as real estate investors, experts and developers. The Edge Technologies is regarded as both a expert, as an developer.

In conclusion, a clear definition of a Smart Building is lacking – in literature, as well as among institutional real estate investors. Nevertheless, institutional real estate investors are able to identify certain buildings as being ‘Smart’ in the Dutch Office building market. In the surveys, institutional real estate investors do agree on the following features of a Smart Building: recognize and prediction of patterns, connection to the IoT, the ability to optimize processes leading to more efficiency and sustainability.

5.2 What is the Willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building Technology?

To assess the willingness of institutional real estate investors to invest in Smart Buildings, it is first of importance to address their current investments. Currently, the participating institutional real estate investors are mainly investing in standard office buildings. Among the participants there was one investor with a short to medium term investment strategy, who also stated to invest mainly in standard office buildings.

DEKA bank, BOUWINVEST and EDGE TECHNOLOGIES – institutional real estate investors – stated to be investing in Smart Building Technologies at present. However, it became not clear through the surveys what percentage of their investment portfolio was attributed to Smart Technologies. However, it can be deducted from the surveys that Smart Buildings are only responsible for a minor part of the investment portfolio of the investors. BARINGS, CBRE GI and TRIUVA stated that they were not yet investing in Smart Technology.

Surprisingly, all participating investors stated that they want to invest in Smart Building Technology but only a minority of them actually invests in Smart Buildings at present. Various reasons for this reticent attitude were stated by the experts in the surveys. Five of the eight participants stated that they are reluctant to invest in Smart Buildings because it is not certain **that end users are willing to pay more for a Smart Building**, whereas a Smart Building has a higher investment costs, making this a high-risk investment without an insured return of investment (ROI) (A3, quote 95, A4, quote 22, A5, quote 11, A7 quote 40 and 47). The **novelty** of Smart Buildings, and the lack of examples of profitable Smart Buildings were also stated as reasons to withhold from investing in these buildings (A6, quote 3 and 24). Another reason is that some institutional investors indicate that they are investing in **existing buildings** only, these buildings are not always suited for incorporation of Smart Building Technology (A3, quote 45). **The investment strategy** of the institutional investors was also indicated as a reason for a reticent attitude towards investment in Smart Buildings. Some participants stated that shareholders control the investment strategy and shareholders are not willing to take the risk to invest in Smart Buildings (A4, quote 15, A7, quote 30). Furthermore, some participants indicated that investment in Smart Buildings is of particular interest in organisations with a long-term investment strategy (A7, quote 32), given that Smart Buildings become profitable

after a certain amount of time. Therefore, companies with a short to medium term investment strategy are more reluctant to invest in Smart Buildings (A5, quote 55). Lastly, one of the investors attributes the reluctant attitude towards investing in Smart Buildings to a traditional and **conservative corporate culture** (A6, quote 26).

Reasons for a reticent attitude of investing in Smart Buildings	Real estate investors					Experts		Developers		Outcome
	DEKA BANK	TRIUVA	CBRE GI	BOUWINVEST	BARINGS	CEGEKA DSA	THE EDGE TECHNOLOGIES	OVG	THE EDGE TECHNOLOGIES	
Uncertainty about willingness of the end users, to pay more.	-	+	+	+	+	+	-	-		62,5%
Uncertainty of ROI	-	+	+	+	+	+	-	-		62,5%
Novelty of Smart Buildings	+	+	+	+	+	+	-	-		75%
Investment in existing buildings	-	+	+	-	+	+	+	-		62,5%
Investment strategy	+	+	+	+	+	+	-	-		75%
Conservative corporate culture	-	-	-	-	+	-	-	-		12,5%

Table 5.3: Summary of the reasons for a reticent attitude to invest in Smart Buildings according to the surveyed institutional real estate investors grouped as real estate investors, experts and developers

The general consensus among the surveyed institutional real estate investors is that when more profitable examples of Smart Buildings become clear, and Smart Building Technology becomes more competitive and main stream, they will start investing more in these buildings (A6, quote 57, A3, quote 98 + A7, quote 50). This is confirmed by Jan van Zuijlen, from TRIUVA, who boils this down to the following statement: Smart Technology should be implemented in practice which will lead to a final ‘proof of the pudding’ (A3, quote 38).

All the institutional real estate investors stated that they are willing to invest more in Smart Technology in upcoming years. Various motives were stated for this increased interest to invest in Smart Building Technologies. One of the most quoted motives for this increased interest is the fear of lagging behind. All investors do acknowledge the increased importance of Smart Buildings in the Dutch office building market in upcoming years, and three of the survey investors stated they fear that they will lag behind if they do not invest in Smart Buildings (A2, quote 5; A5; quote 19; A6, quote 25). This fear is nourished by a financial motive, investors state that they expect that Smart Buildings will be profitable in the future (A2, quote 29).

Willingness to invest in Smart Buildings	Real estate investors					Experts		Developers		Outcome
	DEKA Bank	TRIUVA	CBRE GI	Bouwinvest	Barings	Cegeka DSA	The Edge Technoogies	OVG Real	The Edge Technologies	Percentages of the participants
Willing to invest	+	+	+	+	-	+	+	+		100%

Table 5.4: Summary of the willingness to invest in Smart Buildings according to the surveyed institutional real estate investors grouped as real estate investors, experts and developers.

In conclusion, in the Dutch office building market, institutional real estate investors are currently pre-dominantly investing in standard office buildings. However, almost half of the institutional investors are already investing, although very minimal, in Smart Building Technology. The most important reason for the reluctant attitude of investors to invest in Smart Buildings is the uncertainty of return of investment (ROI) in the current market, also related to the investment strategy, and the novelty of the Smart Building Technology. Nevertheless, there is a great willingness of investors to invest more in Smart Building Technology in upcoming years. The main motives for this increased interest in investing in Smart Building Technology are financial motives and the fear of lagging behind.

5.3 What can increase the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building Technology?

The results of the expert interviews indicate that institutional real estate investors have a big influence on the development of a building, meaning that if investors indicate they want to invest in a Smart Building, more Smart Buildings will be build. Jan van den Hogen, from DEKA bank, states that he thinks that investors dominate the office building real estate market and they decide which buildings are developed (A5, quote 59). Furthermore, he states that when investors decided to shift towards more investment in sustainable buildings, the standard for the Dutch office building market has become to build predominantly sustainable buildings (A5, quote 61). He compares the rise of Smart Buildings in the office building market, with the rise of the sustainable buildings in the Dutch office building market, in which he suggests that if investors decide to invest in Smart Buildings – this will become the new standard in upcoming years (A5, quote 61). This thought is endorsed by Jaap Snellen from CBRE GI (A7, quote 43) and Jos van Oort from BOUWINVEST (A4, quote 39) who also mentioned that the government could have an influence on this development.

This finding indicates that it is of crucial importance to increase the willingness of investors to invest in Smart Building Technology. Through the surveys I assessed which factors could increase this willingness, and the following factors were identified: better **location** of Smart Buildings, increased market (or end user) **demand**, increased **prominence of Smart Buildings** and certainty of **return of investment**.

Location of Smart Buildings:

‘There are three things that matter in property: location, location, location.’

Lord Harold Samuel

One of the most, if not the most, important factor that influence the willingness of a real estate investor to invest in a property is the location. This is illustrated by this very famous quote from Lord Harold Samuel. It is therefore not surprisingly that this is also of crucial importance for the willingness of institutional real estate investors to invest in Smart Buildings. Four of the institutional real estate investors stated that location is of crucial importance to invest in Smart Buildings (A2, quote 43; A6, quote 63; A5, quote 36 and A3, quote 4). Jan van den Hogen from DEKA bank states, that for example the build of a Smart Building on the

‘Zuidas’ in Amsterdam, would be a great investment. Furthermore, the location of a building also determines the attraction and the image of the building for the potential end users. This is also confirmed by the experts surveyed. Currently, Smart Buildings are already built solely in core plus locations in the Netherlands such as ‘Zuidas’ in Amsterdam and ‘Daalse Kwint’ in Utrecht. Therefore, the institutional real estate investors do not claim that this could be improved. However, if an increased market demand (i.e. from the end users) to build Smart Buildings on core plus locations – would lead to more investment in Smart Buildings.

Increase in Smart Building market demand:

‘A real estate investment without end users willing to pay the rent is worthless’ (A5, quote 10). This quote illustrates one of the other factors that could increase the willingness of investors to invest in Smart buildings: an increase in demand for Smart Buildings from the end users. This factor is mentioned by six of the interviewed institutional real estate investors, as depicted in table 5.5. Jaap Snellen (CBRE GI) states that only an increased demand from end users will lead to a transition in the Dutch office building market (A7, quote 47). Jan van den Hogen (DEKA bank) supplements this statement with the following note: ‘end users are only interested in Smart Buildings if this building is not more costly than a standard office building’ (A5, quote 27). Jan van den Hogen and Jan van Zuijlen stated that they try to increase the attractiveness of Smart Buildings for end users by investing in startups that are working on novel techniques that can be incorporated in Smart Buildings and will lead to immediate benefits for the end user. These novel techniques focus on efficiency and comfort within the building, leading to lower monthly service charge for the end user and increased well-being for the end user (A5, quote 19 and A3, quote 48).

Smart Buildings becoming more common:

Almost half of the surveyed participants stated that Smart Building Technology is a very new concept and investing in a novel concept brings a certain amount of uncertainty (Table 5.5). They state that more examples of profitable Smart Buildings in the Dutch office market would increase their willingness to invest in a Smart Building. This is illustrated by a quote from Jos van Oort, who states the Dutch expression: ‘een goed voorbeeld doet volgen’ (A3, quote 98).

More certainty of Return of investment:

In the previous sections we discussed that location, increase in demand and Smart buildings becoming more common could increase the willingness of investors to invest in Smart Buildings. But in the end, it all seems to boil down to one crucial aspect: making money; ‘ultimately, in the end we all look at the bottom of our Excel sheet for the end results’, Jaap Snellen (A7, quote 41). This is endorsed by all of the participants in this study (Table 5.5). They state that the financial benefits of Smart Buildings are not yet tangible due to a lack of a clear measurement method (A6, quote 37). Therefore, uncertainty exists about the return of investment in Smart Buildings (A4, quote 27, A1, quote 25, A2, quote 36, A3, quote 37 + A5, quote 15).

Factors that increase the willingness	Real estate investors					Experts		Developers		Outcome	
	DEKA Bank	TRIUVA	CBRE GI	Bouwinvest	Barings	Cegeka DSA	The Edge Technologies	OVG Real Estate	The Edge Technologies	In percentages of the participants	<u>Influenceable? :</u>
Core plus location	+	+	+	-	+	+	+	+		62,5%	-
Increase demand	+	+	+	+	+	-	-	+		75%	+
Smart Buildings becoming more common	-	+	+	+	+	+	-	-		62,5%	+
Certainty of ROI	+	+	+	+	+	+	+	+		100%	+

Table 5.5: Summary of the main factors that increase the willingness to invest in Smart Buildings according to the surveyed institutional real estate investors grouped as real estate investors, experts and developers.

In conclusion, investors have a big influence on the number of Smart Buildings that will be built in the future, since they are the main drivers behind the developments on the office building market. The following factors could increase the willingness of investors to invest in Smart Buildings: core plus location of Smart Buildings, increase in demand, Smart buildings becoming more common and an increased certainty on ROI. This last factor, increased certainty of ROI, was the most important factor, stated by all participants.

6. Discussion

This master thesis is, to the best of my knowledge, the first study on willingness of investors to invest in Smart Buildings. Smart Buildings will become more and more important due to the increased awareness of both government and society for sustainability and environment, which both can be improved by the use of Smart Building Technology. The results of this master thesis show that institutional real estate investors are still hesitant to invest in Smart Building Technology but there is a high willingness of these investors to invest more in Smart Buildings if return of investment becomes more certain.

The literature shows that there is currently no consensus on a clear definition of a Smart Building (see section 2.1.1). One of the hypothesis in this thesis was that that institutional real estate investors would also have no clear definition of a Smart building, which could affect their willingness to invest in Smart Buildings. The results of this thesis shows that there is indeed a lack of a clear definition of a Smart Building among institutional real estate investors: all of the participants stated to have no clear definition of a Smart Building. Through literature review the following definition of a Smart Building was constructed: *'Smart Buildings are buildings which integrate and account for intelligence, enterprise, control, materials and construction as an entire building system, with adaptability, not reactivity, at the core, in order to meet the drivers for building progression: energy and efficiency, longevity, and comfort and satisfaction. The increased amount of information available from this wider range of sources will allow these systems to become adaptable and enable a Smart Building to prepare itself for change over all timescales. This by using the connection with the Internet'*. In this current master thesis, Dutch institutional real estate investors agreed on the following features of a Smart Building: recognize and prediction of patterns, connection to the IoT, the ability to optimize processes leading to more efficiency and sustainability. These features are comparable to the features named in literature. However, all of the participants named different features of a Smart building, sometimes overlapping, which indicates the lack of consensus among institutional real estate investors on a definition of a Smart Building.

The question that arises is whether this lack of clear definition is a problem for investors to decide to invest in Smart Buildings. A parallel can be made with the sustainable buildings. Sustainable buildings have become the new standard in the Dutch Office Building Market, and

a clear definition of sustainability is also lacking (Faber, 2009). Peter de Haas (BARINGS) states that Smart Buildings will become the new standard in the office building market, as a successor of sustainable buildings (A6, quote 61). Furthermore, none of the participants in this study stated that the lack of a definition withheld them from investing in Smart Buildings.

The second sub question of this master thesis focussed on the willingness of institutional real estate investors to invest in Smart Buildings. Which is of great importance in order to determine whether this willingness could be increased. TNO and Bouwend Nederland could not provide an overview of the current status of Smart Buildings in the Netherlands, which illustrates the novelty of the concept and the low share of Smart Buildings in the current portfolio of Dutch institutional real estate investors. Only half of the surveyed real estate investors stated to, although very limited, invest in Smart Building Technology at present. And the other half was not yet investing in Smart Building Technology. This illustrates the reluctant attitude of institutional real estate investors to invest in Smart Buildings at present. Lapsley already stated that in the end it all comes down to money (Lapsley, 2017). And indeed, the most important reason for the reluctant attitude of investors to invest in Smart Buildings in this study seemed to be the uncertainty of return of investment (ROI) in the current market, also related to the investment strategy, and the novelty of the Smart Building Technology. Nevertheless, the results of this study reveal a great willingness of investors to invest more in Smart Building Technology: all of the surveyed investors stated they want to invest more in Smart Buildings in upcoming years. The main motives for this increased interest in investing in Smart Building Technology were financial motives and the fear of lagging behind.

Thus, all real estate investors want to invest more in Smart Buildings in upcoming years, in the third sub question of this master thesis factors which could further increase this willingness were assessed. Based on the literature review the hypothesis in this thesis was that the following aspects would be of crucial importance for the willingness of institutional investors to invest in Smart Buildings: adaptability, positive effects of Smart Buildings (i.e. cost reduction, increased comfort for the end user, sustainability, saving energy and increase well being for the end user), intangible benefits and return of investment as depicted in figure 2.12, the conceptual model. However, the results of this study indicate that the following aspects were the main drivers behind the willingness of investors to invest in Smart Buildings: location,

demand, return of investment and Smart Buildings becoming more common (figure 6.1). It is noteworthy that the role of sustainability is nil for institutional real estate investors to invest in Smart Buildings. None of the participants in this study stated sustainability as a motive to invest in Smart Buildings. Furthermore, in the conceptual model, the benefits for the end user (increased comfort and well-being among others) were also not mentioned by real estate investors as a driver behind investing in Smart Buildings. An increased certainty on return of investment was stated by all participants to be the most important factor for investing in Smart Buildings.

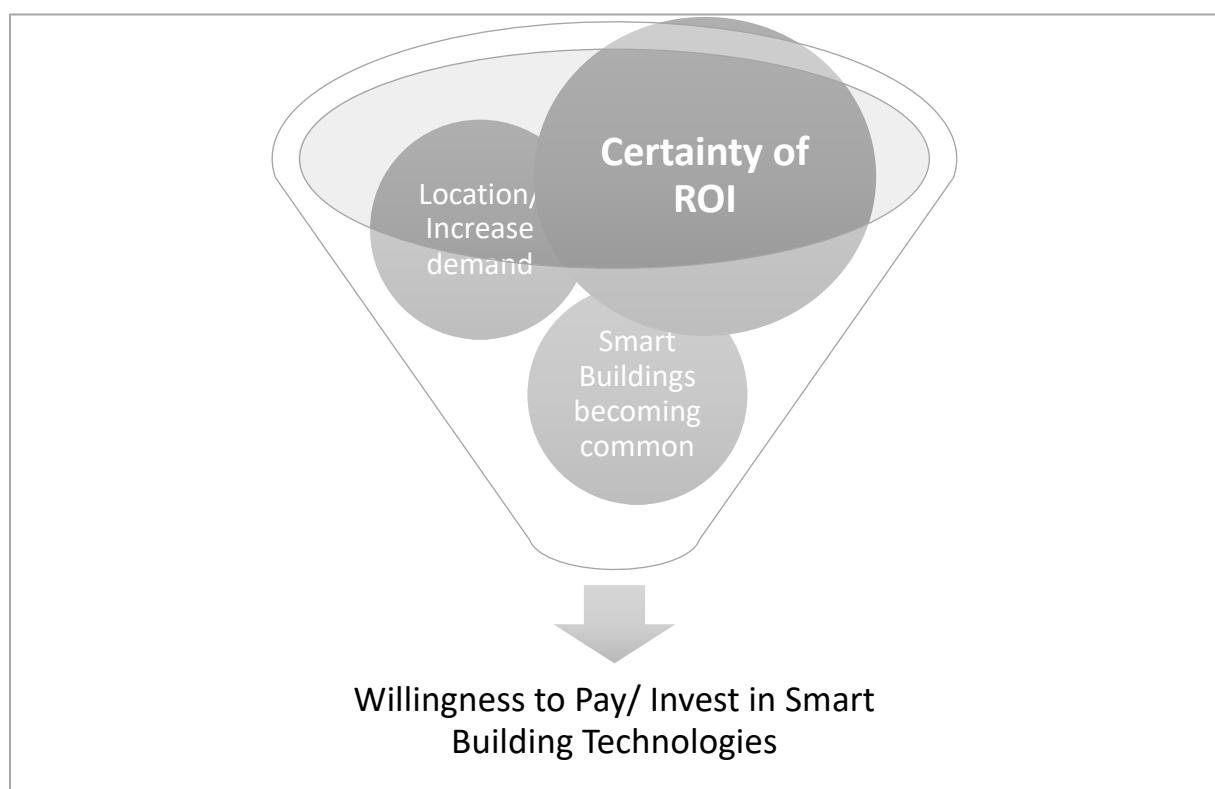


Figure 6.1: Main drivers behind the willingness of investors to invest in Smart Buildings.

Since an increase in the built of Smart Buildings is important to achieve the goal set by the government to build only fully energy neutral buildings in 2020, the last part of this master thesis focussed on which factors could be influenced to increase the willingness of investors to invest in this novel technique. As stated earlier, location of Smart Buildings is of importance for an investor to invest. However, this factor cannot be easily influenced by an investor. A factor that could be influenced, by for example the government, is an increase in demand. To some extent, the legislation of the government to build only fully energy neutral buildings by

2020, is already increasing the demand for Smart Buildings. A good example of government influence on the built of more sustainable office buildings, is the obligation of developers to label their office buildings with an energy label (RVO, 2017). Starting from 2023, buildings with a suboptimal energy label (labels lower then C) can't be used as an office building anymore (RVO, 2017). Due to this legislation an increase in the build of sustainable buildings is seen, which will probably also increase the demand for Smart Buildings. Another aspect of a Smart Building is an increased comfort and well-being of the end user. Perhaps in future, government legislation could also focus on this aspect of a building, leading to a higher motive for investors to invest in Smart Buildings.

Furthermore, institutional investors themselves could also increase the market demand for Smart Building Technology leading to Smart Buildings being more common in the Dutch office market. Several participants in this study stated that investors are the main drivers behind a shift towards an increase in the build of Smart Buildings (A5, quote 59, A7, quote 35). The Edge Technology is investing in start-up companies who further develop Smart Building Technologies and assure the incorporation of these novel techniques in their office buildings (A1, quote 28). These novel techniques generate data, which is then used by The Edge Technology to further optimize the office building efficiency and experience of end users in their portfolio. Following the reasoning behind this approach, and expanding it to the other institutional investors, this could lead to, Smart Buildings gaining more prominence among end users, becoming more common in the office building market and this will in the end lead to a higher demand of Smart Buildings as well as an increased willingness of investors to invest in Smart Buildings. This conceptual strategic model for investors is depicted in figure 6.2.

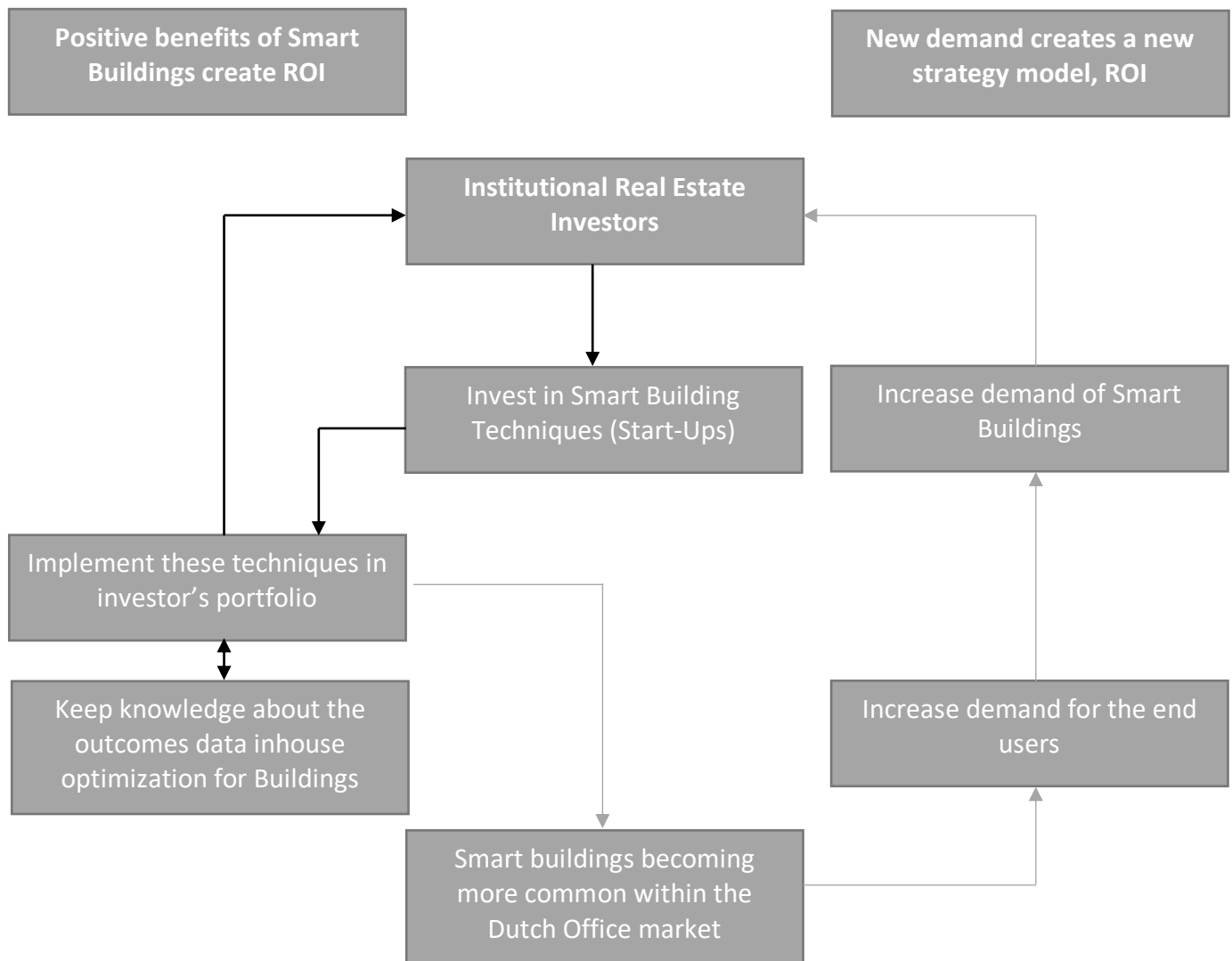


Figure 6.2: Conceptual strategic model for investors

The last, and most important factor, to increase the willingness of investors to invest in Smart Buildings was an increased certainty of return of investment. If Smart buildings become more common in the Dutch office building market, as a result of the two above mentioned approaches, more profitable examples of Smart Buildings will become clear. This will potentially lead to a higher willingness to invest. Another way to increase the certainty of ROI in Smart Buildings could be the development of an accurate measurement method to define a Smart Building. For sustainable buildings, BREEAM and LEED are generally accepted as a quality label (BSRIA, 2009), but a label for Smart Buildings is lacking.

It is important to keep the following things in mind when interpreting the results and conclusions of this study. Although I have selected the biggest institutional real estate investors for participation in this study, this study provides an overview of only a selection of institutional real estate investors. Furthermore, a risk in research through interviews comes with the risk of misinterpretation of the answers given by the participants (Verhoeven, 2014). This risk is minimized by providing full written transcriptions in the appendix, which gives the reader the opportunity to interpret the quotes in the context that they were given. This type of research also comes with the risk of interviewer bias – meaning that the interviewer could be directive due to the way of asking question. The risk of interviewer bias was minimized to some extent by only using open questions in the interviews. Lastly, in survey research the interviewee can be influenced by company interests leading which can lead to insincere answers. Especially in research in which answers are not anonymous, such as in this thesis, this can affect the outcomes of a study (Salazar, 1990).

7. Conclusion

This part will state the main conclusion of this master thesis. The aim of this master thesis is to answer the main question:

“Which factors affect the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building technology in the Dutch office building developments?”

Based on the conclusions of the three sub questions, which are already addressed in the discussion, the answer to this main research question is that the following four factors could affect the willingness of institutional real estate investors to invest in Smart Buildings:

- **Location of Smart Buildings**
- **Market Demand**
- **Image of Smart Buildings (i.e. Smart Buildings becoming more common)**
- **Return of investment**

In conclusion, institutional real estate investors are hesitant to invest in Smart Building Technologies but there is a high willingness of these investors to invest, especially if return of investment becomes more certain. Therefore, the most important factor that affect the willingness of institutional real estate investors to invest in Smart Buildings is a return of investment.

8. Recommendations

Based on the results of this master thesis the following recommendations can be made for the Facility and Real Estate Management field.

In this master thesis a high willingness of investors was observed to invest in Smart Buildings but a reluctant attitude was observed mainly due to the novelty of Smart Buildings and a lack of demand from end users. However, the results of this thesis show that investors themselves are the main drivers in the process towards an increase in the build of Smart Buildings. It seems that investors are awaiting which way the wind blows and are waiting on one another to make the first move. Therefore, investors themselves should be brave and make the first move. Investors can influence market demand and image of Smart Buildings among end user themselves by investing in start-ups developing new technologies, incorporating this in their building portfolio, leading to higher efficiency and potentially a return of investment. Besides, these technologies can potentially lead to an increase in end user comfort and wellbeing, which would also increase the demand from the end user which translates to a higher market demand. Following this theory, Smart Buildings could become the new standard in the office building market – a factor that was indicated by investors themselves as one of the most important drivers to increase their willingness to invest in Smart Buildings. Maybe investors should be brave and build Smart!

Furthermore, future research in the FREM field should focus on developing an accurate measurement method for Smart Buildings to determine efficiency, end user comfort, sustainability hereby also better quantifying return of investment for the investor. The government could also play a role in this process, by legislating a label for Smart buildings in parallel to the legislation for labelling the sustainability of a building which could also be a future research. Besides developing an accurate measurement method for Smart Buildings, future research should also provide evidence on the increased return of investment of Smart Buildings for the investor.

Reference list

- Anker, P., der Voordt, V., Anker Jensen, P., & Theo van der Voordt, D. (2016). Towards an Integrated Value Adding Management Model for FM and CREM.
- Arditi, D., Mangano, G., & Marco, A. De. (2015). Assessing the smartness of buildings. *Available at: <https://doi.org/10.1108/F-10-2013-0076>*
- Atzori, L., Iera, A., & Morabito, G. (2015). The internet of things: a survey. *Information Systems Frontiers*, 17(2), 243–259. *Available at: <https://doi.org/10.1007/s10796-014-9492-7>*
- Baškarada, S. (2014). Qualitative Case Study Guidelines. *Qualitative Report*, 19(40), 1–25. *Available at: <https://doi.org/10.7748/nr2013.05.20.5.28.e327>*
- Batov, E. I. (2015). ScienceDirect The distinctive features of ‘ smart ’ buildings, 111(TFoCE), 103–107. *Available at: <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2015.07.061>*
- Best, R., & Valance, de G. (2002). Design and Construction: Building in Value - Google Boeken. Retrieved 4 April 2018.
- Beurskens, P. R., & Bakx, M. J. M. (2015). Built-to-rebuild. *TU Eindhoven Master*.
- Boom, G. (2017). the Role of Smart Building Technology in Creating a Healing Environment, 1–36. *Master Thesis Saxion University*.
- BREEAM-NL. (2014). BREEAM-NL Nieuwbouw en Renovatie. *Dutch Green Building Council*, 1.01.
- Breidert, C. (2005). Estimation of willingness-to-pay. Theory, measurement, and application. *Vienna University of Economics and Business, Thesis*.
- BSRIA. (2009). BREEAM or LEED- strengths and weaknesses of the two main environmental assessment methods. Retrieved from <https://www.bsria.co.uk/news/article/breeam-or-leed-strengths-and-weaknessess-of-the-two-main-environmental-assessment-methodes/>
- Buckman, A. H., Mayfield, M., Beck, S. B. M., & Mayfield, M. (2014). What is a Smart Building ? *Available at: <https://doi.org/10.1108/SASBE-01-2014-0003>*
- CBRE. (2018). Emea occupier survey 2018, optimising user experience: The personalised workplace. *CBRE RESEARCH*.

- CBS. (2017). Hogere CO2-uitstoot in het eerste kwartaal 2017. Retrieved 12 March 2018, from <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/20/hogere-co2-uitstoot-in-het-eerste-kwartaal-2017>
- Chau, J. C., & Little, T. D. C. (2013). Challenges in retaining privacy in smart spaces. *Procedia Computer Science*, 19(Ant), 556–564. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2013.06.074>
- Dijksma. (2016). Achtergrond klimaatakkoord van Parijs | Over de Klimaattop | Klimaattop 2016. Retrieved 12 March 2018, from <https://www.klimaatop2016.nl/over-de-klimaatop/achtergrond-klimaatakkoord-parijs>
- Doornink, R. (2017). *Influence of FREM on managing the performance of smart buildings. Master Thesis Saxion University.*
- EuropaNu. (2015). Klimaatconferentie Parijs 2015 (COP21) - Europa Nu. Retrieved 12 March 2018, from https://www.europa-nu.nl/id/vjmhg41ub7pp/klimaatconferentie_parijs_2015_cop21
- Gijsbers, R. (2011). Aanpasbaarheid van de draagstructuur, veranderbaarheid van de drager op basis van gebruikerseisen in het kader van slimbouwen, 86. Available at: <https://doi.org/10.6100/IR723151>
- Heale, R., & Twycross, A. (2015). Validity and reliability in quantitative studies. *CrossMark*. Available at: <https://doi.org/10.1136/eb-2015-102129>
- Jansen, H. (2010). The Logic of Qualitative Survey Research and its Position in the Field of Social Research Methods. Retrieved 30 April 2018, from <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1450/2946#g21>
- Jensen, A. P., Sarasoja, A.-L., Van Der Voordt, T., & Coenen, C. (2013). How Can Facilities Management Add Value To Organisations As Well As To Society?, 5, 5–9.
- Jones Lang LaSalle. (2014). Beyond data: The opportunity for analytics in CRE. *JLL*. Available at: <https://doi.org/10.5kg>
- Kejriwal, S., & Mahajan, S. (2016). Smart buildings: How IoT technology aims to add value for real estate companies The Internet of Things in the CRE industry. *Deloitte*.
- Kumar, R. (2011). *Research Methodology. SAGE Publications Ltd.*

- Lapsley, A. (2017). The Smart Buildings Sector Needs to Get Specific on ROI. Retrieved 29 April 2018, from <https://www.memoori.com/smart-building-sector-needs-get-specific-roi/>
- Lee, W. L., & Burnett, J. (2008). Benchmarking energy use assessment of HK-BEAM, BREEAM and LEED. *Building and Environment*, 43, 1882–1891. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.buildenv.2007.11.007>
- Nations, U. (1998). Kyoto Protocol To the United Nations Framework Kyoto Protocol To the United Nations Framework. *Review of European Community and International Environmental Law*, 7, 214–217. Available at: <https://doi.org/10.1111/1467-9388.00150>
- NCTA. (2014). Infographic: The Growth Of The Internet Of Things | NCTA. Retrieved 25 April 2018, from <https://www.ncta.com/whats-new/infographic-the-growth-of-the-internet-of-things>
- Plante Moran. (2018). Front Image: *Think about becoming a smart city*. Available at: <https://www.plantemoran.com/explore-our-thinking/insight/2018/04/thinking-about-becoming-a-smart-city-10-benefits-of-smart-cities>
- Rabobank. (2015). Smart buildings: nieuwe kansen voor eigenaren en gebruikers - Rabobank.
- RICS. (2009). RICS Professional Guidance, Global. *RICS Professional Guidance, Global*.
- RVO. (2017). Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. *Energielabel C kantoren*. <https://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/gebouwen/wetten-en-regels-gebouwen/energielabel-c-kantoren>
- Salazar, M. K. (1990). Interviewer Bias. *How it affects surveys research*. *AAOHN journals*. Available at: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/216507999003801203>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *for Business Students Fi Fth Edition*.
- Schmidt Iii, R., Deamer, J., & Austin, S. (2011). Understanding adaptability through layer dependencies, 10(2), 15–19.
- Shenton, A. K. (2004). Strategies for ensuring trustworthiness in qualitative research projects. *Education for Information*, 22(2), 63–75. Available at: <https://doi.org/10.3233/EFI-2004-22201>

- Shiem-shin, D. T., Tan, T., Santovito, R. F., & Jensen, P. A. (2014). Attributes of Alignment of Real Estate and Facilities Management to Business Needs – an international comparative analysis. *Technical University of Denmark*. Available at: <https://doi.org/10.1108/JCRE-09-2013-0026>
- SMART 2020. (2008). *SMART 2020: Enabling the low carbon economy in the information age*.
- Teunissen, J. (2015). From Primitive to Connected Buildings, 1–27.
- The Ellen MacArthur Foundation. (2013). Towards the Circular Economy. *The Ellen MacArthhur Foundation*, b(15392), 1–8.
- Trochim. (2006). (Trochim) Research Methods Knowledge Base (The Qualitative Debate,...Qualitative Validity) [Mike] | Qualitative Methods. Retrieved 16 April 2018, from <https://appliedinduction.wordpress.com/2012/09/07/trochim-research-methods-knowledge-base-read-the-section-on-qualitative-measures-and-all-of-its-subsections-the-qualitative-debatequalitative-validity/>
- van der Voordt, T. J. M. (2016). Adding value by health care real estate: parameters, priorities, and interventions. *Journal of Corporate Real Estate*, 18(2), 145–159. Available at: <https://doi.org/10.1108/JCRE-11-2015-0037>
- van Doorn, A. (2017). De slag naar smart buildings - Over Vastgoed. Retrieved 21 March 2018, from <http://www.overnvastgoed.nl/duurzaamheid/de-slag-naar-smart-buildings>
- van Driel, A., & van Zuijlen, J. (2016). *Strategisch inzet van vastgoed* (7de druk). Almere: WEKA.
- van Niekerken, M. (2018). Verduurzamen Zuidas zit vooral in ‘smart’ maken - Vastgoedmarkt. Retrieved 29 April 2018, from: <http://www.vastgoedmarkt.nl/beleggingen/nieuws/2018/04/verduurzamen-zuidas-zit-vooral-smart-maken-101131618>
- van Ree, J. (2002). The added value of office accommodation to organisational performance. *Work Study*, 51(7), 357–363. <https://doi.org/10.1108/00438020210449012>
- Verhoeven, N. (2014). *Wat is onderzoek?* (5th ed.). Den Haag.
- Voordt, T. van Der. (2014). Adding Value by Corporate and Public Real Estate. *Position Paper TU Deft.*

- Voordt, T. Van Der, Jensen, P. A., & Coenen, C. (2012). The Added value of Facilities managment concepts, findings and perspectives. *TU Delft*.
- Wang, Z., Wang, L., Dounis, A. I., & Yang, R. (2012). Multi-agent control system with information fusion based comfort model for smart buildings. *Applied Energy*, 99, 247–254. *Available at:* <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2012.05.020>

Appendices

Appendix 1 – Interview guideline

Question interview.

Semi structured interviews.

“Which factors affect the willingness of long-term institutional real estate investors to invest in Smart Building technology in the Dutch office building developments?”

Factoren die de bereidheid tot investeren in Smart Buildings beïnvloeden.

Smart Buildings. Wat zijn dat? Wat zijn dat niet?

Bereidheid. Waarom financieren? Welke waarde creatie? Kostenreductie?

Investeren. Waarom hoger rendement dan investeren in niet-smart buildings?

Beïnvloeden. Op welke manier(en) invloed uitoefenen

Smart Buildings:

Hoofdvraag: Wat verstaat u onder Smart Buildings?

- Kent u Smart Buildings?
- Wat is volgens u de definitie van een Smart Building? En kunt u kort aangeven aan welke aspecten een Smart Building volgens u zou moeten voldoen?
- Het ontwikkelen van Smart Buildings levert dat volgens u voordelen op ten opzichte van de huidige gestandaardiseerde gebouwen?

Investeren/ Invest

Hoofdvraag: Beweegredenen om wel of niet te investeren in Smart Buildings?

- Waarin investeert u/ uw organisatie op dit moment het meest?
 - o Waarom investeren jullie juist hierin?
- Investeren jullie al in Smart Buildings?
 - Nee, wat zou er dan moeten gebeuren om dit wel te gaan doen?
 - Ja, wat is de achterliggende motivatie daarvoor? En zou u het percentage van investeren in Smart Buildings willen verhogen? (*Bereidheid*)

Investeringsstrategie:

- Waarop baseren jullie als organisatie jullie investeringen?
- Hoe verre spelen elementen als; Kostenreductie, Flexibiliteit, Energie besparen en Gezondheid een rol bij de keuze om te investeren?
- Zou volgens u investeren in Smart Buildings een hoger/ dan wel lager rendement kunnen genereren?

Beïnvloeden/ To affect

Hoofdvraag: *Hoe moet een investeerder beïnvloed worden om te gaan investeren in Smart Buildings?*

- Heeft u invloed op de ontwikkeling van een project?
- Vindt u dat u als investeerder invloed moet uitoefenen op de ontwikkelaars om meer Smart Buildings te realiseren of vindt u dat dit juist andersom moet zijn?
- Wat zou er volgens u nodig zijn om investeerders te stimuleren om meer te gaan investeren in Smart Buildings?

Bereidheid/ Willingness

Hoofdvraag: *Is er bereidheid om te investeren en andere partijen te motiveren om in Smart Buildings te gaan investeren.*

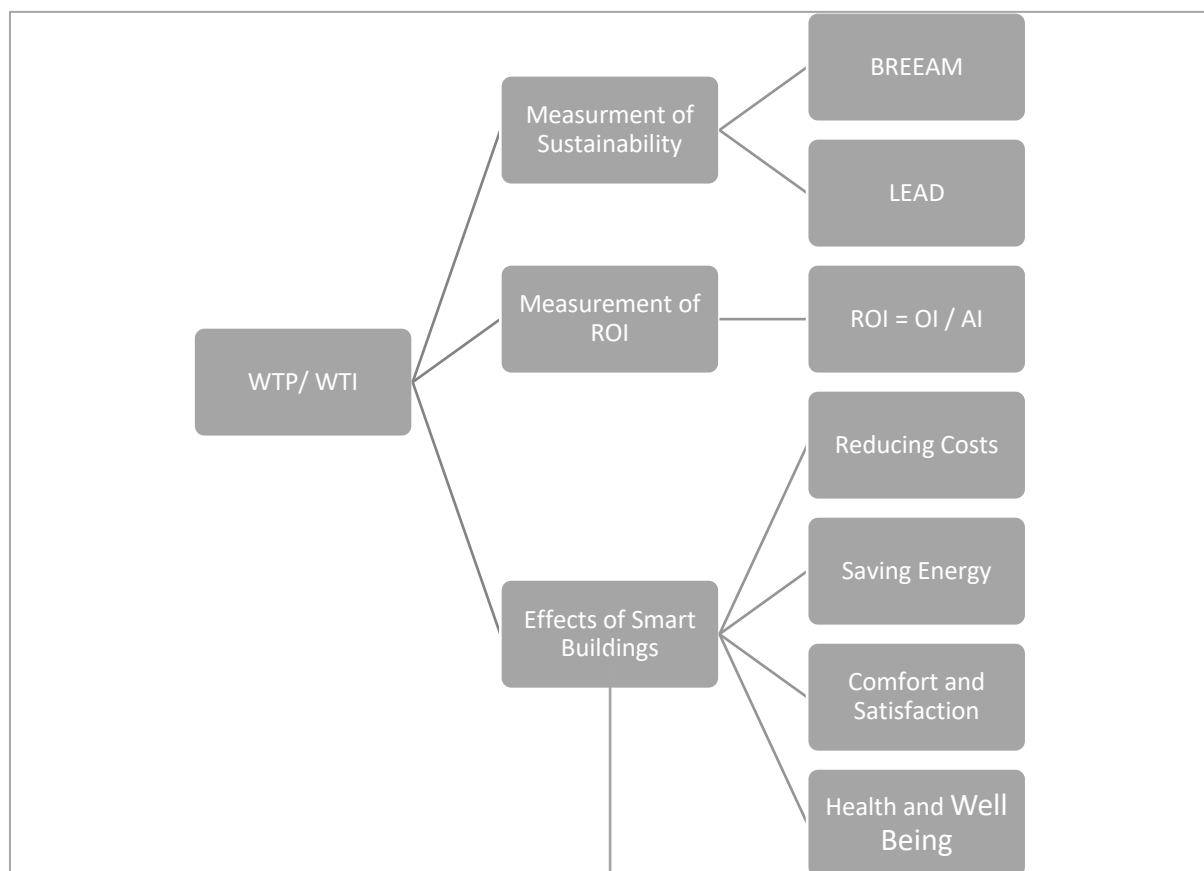
- Is er bereidheid om Smart Buildings te investeren?
- Wat is er volgens u nodig om meer te gaan investeren in Smart Buildings?
- Zou u bereid zijn om op korte termijn meer te investeren in (in dit geval Smart Buildings) ongeacht de opbrengst van uw investering.

Afsluiting:

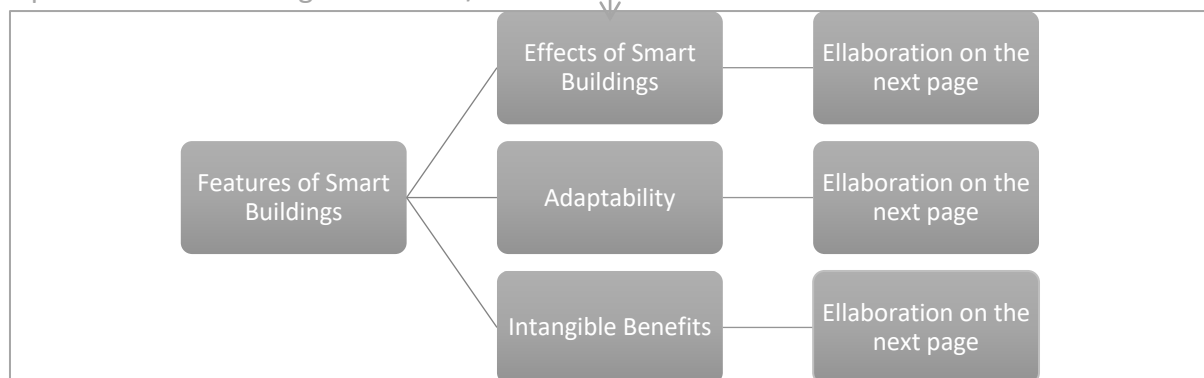
- Heeft u nog verdere tips/ aansturing voor dit onderzoek?
 - Heeft u vragen gemist?
 - Heeft/ kent u wellicht nog personen die interessant zouden kunnen zijn voor dit onderzoek?
 - Wilt u een transcriptie ontvangen van dit gesprek?
 - Wilt u het eindresultaat en document van dit onderzoek ontvangen?
 - Hartelijk dank voor uw tijd.
-

Appendix 2 – Operationalization – code tree

The literature review in chapter two is based on the gathered literature that requires to answer the main questions. Out of the literature review the conceptual model is based. Besides the conceptual model a tree diagram for operationalization is designed and depicted in the figures below. Based on the literature the willingness to Pay/ Invest is divided into measurement of sustainability, measurement of ROI and the effect of Smart Buildings. The characteristics of Smart Buildings will link the WTP/ WTI part by the effects of Smart Buildings. See both operationalization diagrams below.



Operationalization diagram of WTP/WTI



Operationalization diagram of characteristics of SB with the link to WTP/ WTI



Operationalization diagram of characteristics of Smart Buildings

These operationalization's diagram was the foundation for the interview guideline which could be found in appendix 1.

Appendix 3 – Coding report

Based on the operationalized diagram mentioned in appendix 2, the interview transcriptions and the open-coding of these interviews, the following topics were formulated for each sub question. These can also be found in the coding report attached in the digital document.

-Sub question 1: What is Smart Building Technology: **Definition**:

- Definition Yes → Features of Smart Buildings
- Definition No → Examples of Smart Buildings

- Sub question 2: What is the willingness of big institutional real estate investors to invest in smart building technology: **Willingness**:

- Investments – Core investments → Investment strategy
- Investments – Smart Buildings
- Investments – Willingness to invest in Smart Buildings
- Risks of Smart Buildings

- Sub question 3: What can increase the willingness of big institutional real estate investors to invest in Smart Building Technology: **Affect**:

- Affect – Developments → Influence of Developers
- Affect – Influence of investors →
- Benefits of Smart Buildings

▼ ◇◇ Code Groups (9)	
▶ ◇◇ Affect - Developments	22
▶ ◇◇ Affect - Influence of Investors	31
▶ ◇◇ Benefits of Smart Buildings	25
▶ ◇◇ Definition (no)	5
▶ ◇◇ Definition (yes)	14
▶ ◇◇ Investments - Core investments	25
▶ ◇◇ Investments - Smart Buildings	18
▶ ◇◇ Investments - Willingness to invest in Smart Buildings	26
▶ ◇◇ Risks of Smart Buildings	10

Please find attached, a full coding report of all the interviews based on the above-mentioned topics.

*Jos Kuijer
Master Thesis Facility and Real Estate Management*

This document contains an elaboration of the interviews that have taken into account for this master thesis. Amberscript was used for a number of interviews, but all elaborations were carefully checked by the researcher for a second time due to the incompleteness of Amberscript.

www.amberscript.com

Furthermore, the interview analysis has been made in ATLAS.it, a report with all the quotes mentioned by the participants is inserted in appendix 3 within this document. The codes being used in the final report are structured by a coding convention based on the participant A... Number and the number of quote in the transcription: quote.... Number. For example: Peter de Haas, A6 with a mentioned quote of 45 = (A6, quote 45).

ATLAS.ti Report

Jos Kuijer thesis Be Brave Build Smart

Quotations grouped by Code groups

- **Affect Developments,** page 71;
- **Affect Influence of Investor,** page 79;
- **Benefits of Smart Buildings,** page 95;
- **Definition (no),** page 108;
- **Definition (yes),** page 115;
- **Investment – Core investment,** page 123;
- **Investment – Smart Buildings,** page 144;
- **Investment – Willingness to invest in Smart Buildings,** page 153;
- **Risk of Smart Buildings,** page 170;
- **NO code group,** page 175.

◊ Affect - Developments

38 Quotations:

- 1:3 Nou dat hebben wij al vrij snel of eigenlijk vanaf dag een al andersom gedaan.

In Document:

- 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- o New way of developing

Content:

Nou dat hebben wij al vrij snel of eigenlijk vanaf dag een al andersom gedaan.

- 1:8 Umh, we bouwen nu dan ook gebouwen op basis van de data, waarvan wij kunnen zeggen dit zou het perfecte...

In Document:

- 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- o Develop building because of the data

Content:

Umh, we bouwen nu dan ook gebouwen op basis van de data, waarvan wij kunnen zeggen dit zou het perfecte gebouw moeten zijn aangezien de data dat aangeeft. In onze optiek.

1:23 En ja dat is een beetje de markt laten wennen aan de nieuwe technologie, want ja de basis zijn ze er...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Developers influence on the market

Content:

En ja dat is een beetje de markt laten wennen aan de nieuwe technologie, want ja de basis zijn ze er allemaal bang voor maar willen ze het heel graag.

1:26 Ja nee zeker. Heel goed volgen waar de markt heen gaat, wat de ontwikkeling zijn, maar ook heel goed...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Developers influence on the markt developments

Content:

Ja nee zeker. Heel goed volgen waar de markt heen gaat, wat de ontwikkeling zijn, maar ook heel goed kijken waar de toeleveranciers meekomen.

1:27 Die startups bijvoorbeeld zijn natuurlijk ergens ook heel erg bang.

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Influence of the developer on the market StartUps

Content:

Die startups bijvoorbeeld zijn natuurlijk ergens ook heel erg bang.

1:28 Die investeren een hoop geld in iets en zijn dan bang dat het niet aanslaat. En daarvan zeggen wij o...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Influence of the developer on the market StartUps

Content:

Die investeren een hoop geld in iets en zijn dan bang dat het niet aanslaat. En daarvan zeggen wij ook weer van, als jij dit product maakt dan nemen wij voor 500.000m2 dat product af.

1:29 En wij hopen dat we daarmee op deze manier ook een beetje de markt mee krijgen in een nieuwe soort v...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Influence on the market - change

Content:

En wij hopen dat we daarmee op deze manier ook een beetje de markt mee krijgen in een nieuwe soort van standardisatie.

-  1:32 Maar het moeten dan wel investeerders zijn die mee willen in onze tocht, dus echt ook de toegevoegde...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Influence of the developer on the investor

Content:

Maar het moeten dan wel investeerders zijn die mee willen in onze tocht, dus echt ook de toegevoegde waarde zien van onze standaard. En als ze dat niet zien, wij geen gewoon geen traditioneel gebouw meer ontwikkelen dat doen we gewoon niet meer.

-  2:11 Daar had bijvoorbeeld een gebouw wat qua duurzaamheid bijvoorbeeld probeerde omhoog te krikken e...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Develop building because of the data

Content:

Daar had bijvoorbeeld een gebouw wat qua duurzaamheid bijvoorbeeld probeerde omhoog te krikken en dan gingen ze met data kijken. Van hé wat wat wat is nou?

-  2:47 Je kan ik denk wel dat d'r zijn zoveel dingen waar op dit moment gaande dat is echt om ongekend met...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Add value by the data

Content:

Je kan ik denk wel dat d'r zijn zoveel dingen waar op dit moment gaande dat is echt om ongekend met ook met met data.

-  3:41 Maar de enige die echt wel toe kunnen voegen en een verandering kunnen aanbrengen over het algemeen...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- New developments are only interesting for developing smart buildings

Content:

Maar de enige die echt wel toe kunnen voegen en een verandering kunnen aanbrengen over het algemeen zijn de mensen die een nieuwe gebouwen neerzetten.

- ☞ 3:74 Labels gaan doen maar label eigenlijk nu gewoon al een standaard.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the labels

Content:

Labels gaan doen maar label eigenlijk nu gewoon al een standaard.

- ☞ 3:76 Hè dus dat je op een gegeven moment die energielabels kreeg op gebouwen verplicht.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the labels

Content:

Hè dus dat je op een gegeven moment die energielabels kreeg op gebouwen verplicht.

- ☞ 3:78 Het wordt allemaal getoetst.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the labels

Content:

Het wordt allemaal getoetst.

- ☞ 3:85 Nou oh wacht als wij kijken even naar de Triuva portefeuille bij kopen over het algemeen investments...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Tradional or new development

Content:

Nou oh wacht als wij kijken even naar de Triuva portefeuille bij kopen over het algemeen investments. En links en rechts doemen herontwikkelen.

- ☞ 3:94 En vanuit die herontwikkelings transitie zijn er nog steeds een beetje een traditionele.

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Traditional or new development

Content:

En vanuit die herontwikkelings transitie zijn er nog steeds een beetje een traditionele.

 4:16 Want we hebben een garage gekocht en gaan het zelf herontwikkelen naar kantoren.

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Developig as an investor

Content:

Want we hebben een garage gekocht en gaan het zelf herontwikkelen naar kantoren.

 4:38 Ik gisteren de vraag open bij een installateur neergeleged, gewoon open van “ja we moeten er iets me...

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Developers influence on the market

Content:

Ik gisteren de vraag open bij een installateur neergeleged, gewoon open van “ja we moeten er iets mee”, ze hebben geen idee en dit zijn de mensen die in de techniek zitte.

 4:45 Naja kijk naar BREAM de meeste ontwikkeling de meeste verkopen gewoon een BREAM product.

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the labels

Content:

Naja kijk naar BREAM de meeste ontwikkeling de meeste verkopen gewoon een BREAM product.

 4:46 En dan is die vraga met dat certificaat toch wel interessant want als ik als ontwikkelaar kan zeggen...

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the labels

Content:

En dan is die vraag met dat certificaat toch wel interessant want als ik als ontwikkelaar kan zeggen ik heb BREAM en een Smart certificaat.

- ☞ 4:50 Als je die voor al die dingen kunt gebruiken stimuleert dit het gebruiksgemak, maar uiteindelijk kun...

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Add value by the data

Content:

Als je die voor al die dingen kunt gebruiken stimuleert dit het gebruiksgemak, maar uiteindelijk kunnen wij ook heel goed de data van de pap gebruiken om te zien wat er nou daadwerkelijk gebeurt.

- ☞ 4:51 Jazeker want daarmee kun je het gebruik van je gebouw optimaliseren.

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Add value by the data

Content:

Jazeker want daarmee kun je het gebruik van je gebouw optimaliseren.

- ☞ 4:53 Ja en ook een heel belangrijk ding is om future prove te zijn.

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Add value future proof

Content:

Ja en ook een heel belangrijk ding is om future prove te zijn.

- ☞ 5:56 Umh ja ik denk dat dit omgekeerd moet zijn, ik denk dat de investeerder eerder op de markt bekend moet worden...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investors more engaged in the developments - influence

Content:

Umh ja ik denk dat dit omgekeerd moet zijn, ik denk dat de investeerder eerder op de markt bekend moet staan als zijnde op de markt te staan als ontwikkelaar, wil ik het verkopen op de markt voor de hoofdprijs en dan heb ik een club als investeerder nodig om dit soort gebouwen neer te gaan zetten anders kan ik het niet meer verkopen.

- ☞ 5:58 Dus, jou vraag, zo las ik hem eigen van moest ik er even over nadenken, is het nu zo dat de ontwikke...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Developers influence on the market

Content:

Dus, jou vraag, zo las ik hem eigen van moest ik er even over nadenken, is het nu zo dat de ontwikkelaar daar nog op de markt kan sturen? Toen dacht ik, nee dat kan niet, die tijden zijn voorbij.

5:65 Je zou er een punten systeem aan hangen, maar die vind ik wat lastig.

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Add value by lables - difficult

Content:

Je zou er een punten systeem aan hangen, maar die vind ik wat lastig.

6:27 Die kijken eerst de kat uit de boom en die laten andere eerst het grote geld verdienen en ook de ris...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Entry moment to invest in Smart Buildings

Content:

Die kijken eerst de kat uit de boom en die laten andere eerst het grote geld verdienen en ook de riscos nemen, en als dat een beetje een gestabiliseerde markt wordt, dan stappen deze partijen zoals Barings ook in.

6:31 Je hebt eigenlijk drie lagen in ne gebouw, je hebt laag 1 het gebouw de structuur, laag 2 de inricht...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Layers of buildings

Content:

Je hebt eigenlijk drie lagen in ne gebouw, je hebt laag 1 het gebouw de structuur, laag 2 de inrichting en indeling is flexibeler, en de derde laag is de laag van de technologie deze laag veranderd het snelste en dient meest flexibel te zijn.

6:33 Nee dat doen wij zeker. Wij doen dit steeds meer, we zijn nu zelfs ook zelf aan het ontwikkelen.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy - in developments

Content:

Nee dat doen wij zeker. Wij doen dit steeds meer, we zijn nu zelfs ook zelf aan het ontwikkelen.

6:34 Nee dat geloof ik niet.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- No transition to developing with Investor

Content:

Nee dat geloof ik niet.

6:48 Ja absoluut. Ik vind dat beleggers zelf moeten gaan ontwikkelen.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investors more engaged in the developments - influence

Content:

Ja absoluut. Ik vind dat beleggers zelf moeten gaan ontwikkelen.

6:49 Omdat je dan veel meer invloed kan uitoefenen op de kwaliteit van een gebouw in het begin.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- More influence on developing of the building

Content:

Omdat je dan veel meer invloed kan uitoefenen op de kwaliteit van een gebouw in het begin.

6:51 Daarom vindt ik dat beleggers veel eerder in het traject moeten instappen.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investors need to step in earlier in the process

Content:

Daarom vindt ik dat beleggers veel eerder in het traject moeten instappen.

6:52 Kennis, maar dat kun je leren.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Reason why investors aren't part of the developing

Content:

Kennis, maar dat kun je leren.

6:53 k denk dat het te maken heeft met de te korte termijn planning. Het risico van het moment is in hun...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Reason why investors aren't part of the developing

Content:

k denk dat het te maken heeft met de te korte termijn planning. Het risico van het moment is in hun ogen belangrijker dan het risico moment over 6 jaar.

6:58 Dus in ieder geval om erop terug te komen. Ik weet zeker dat er een enorme ontwikkeling aan zit te k...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investors more engaged in the developments - influence

Content:

Dus in ieder geval om erop terug te komen. Ik weet zeker dat er een enorme ontwikkeling aan zit te komen op het gebied van Smart Buildings.

6:59 Nieuw is makkelijker dan een bestaand gebouw.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Tradional or new development

Content:

Nieuw is makkelijker dan een bestaand gebouw.

7:35 Wij vinden het daarom ook wel fijn dat wij zelf ontwikkelen omdat wij o die manier ook zelf invloed...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- More influence on developing of the building

Content:

Wij vinden het daarom ook wel fijn dat wij zelf ontwikkelen omdat wij o die manier ook zelf invloed hebben op ontwikkelen van gebouwen en daar zelf invloed op kunnen uitoefenen.

◀ Affect - Influence of Investors

71 Quotations:

2:10 Ik denk dat je als je wat wat wat verdiept bekijkt dat sommige gebouwen daar wel echt uitermate gesc...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Chain reaction on the influence of investors - in the beginning

Content:

Ik denk dat je als je wat wat wat verdiept bekijkt dat sommige gebouwen daar wel echt uitermate geschikt voor zijn en het is vooral aan de voorkant in de ontwikkeling meenemen.

2:35 En zie die dan allemaal binnen het fonds maar op een lijn te krijgen.

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- influence of the client of the investor

Content:

En zie die dan allemaal binnen het fonds maar op een lijn te krijgen.

2:36 och naar rendement wordt gekeken. Ja en dan is het is het ja is het de investering waard?

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- influence of the client of the investor

Content:

och naar rendement wordt gekeken. Ja en dan is het is het ja is het de investering waard?

2:37 a de het vastgoed wat vastzit in die fondsen. Wat daar zit wel de daar zitten wel de de de de lastig...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- influence of the client of the investor

Content:

a de het vastgoed wat vastzit in die fondsen. Wat daar zit wel de daar zitten wel de de de de lastig. En met name in die als je dan nog wat verder zoeken inzoomt heb je de veel veel vastgoedfondsen zijn van die open end fondsen. Ja dus dat zijn dus echt gewoon serieus veel aantal investeerders. Ja die. Die hebben het die die die zullen dat veel lastiger vinden.

2:38 Nou ik jij maakt nu het onderscheid van d'r is een investeerder en er is een ontwikkelaar maar wat i...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Developers and investors are close aligned

Content:

Nou ik jij maakt nu het onderscheid van d'r is een investeerder en er is een ontwikkelaar maar wat ik juist zie is dat die scheidslijnen beginnen te vervagen.

- ☞ 2:39 Kijk even het voorbeeld 't hoofd van van pggm tot privaat vastgoed. Dat is gewoon een ontwikkelaar.

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Developers and investors are close aligned

Content:

Kijk even het voorbeeld 't hoofd van van pggm tot privaat vastgoed. Dat is gewoon een ontwikkelaar.

- ☞ 2:46 Dat is het moet huurders moeten we tevreden zijn hè dus het onze.

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- influence of the client

Content:

Dat is het moet huurders moeten we tevreden zijn hè dus het onze.

- ☞ 3:6 Toen had ik zoiets van hé wacht even maar als die jongens loopt te verkondigen wat er allemaal gaat...

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Trends for investments

Content:

Toen had ik zoiets van hé wacht even maar als die jongens loopt te verkondigen wat er allemaal gaat veranderen dan moet ik het voor mezelf op m'n werk weten.

- ☞ 3:7 Wij beleggen in trends.

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Trends for investments

Content:

Wij beleggen in trends.

- ☞ 3:11 Digitaliseren van de interne vastgoed managementsystemen en systemen en processen.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Trends for investments

Content:

Digitaliseren van de interne vastgoed managementsystemen en systemen en processen.

- 3:12 Hoe moet ik het zeggen? Aanbieders van de marktplaatsen zeg maar op internet zit ook een beetje in d...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Trends for investments

Content:

Hoe moet ik het zeggen? Aanbieders van de marktplaatsen zeg maar op internet zit ook een beetje in die eerste de eerste cyclus. Allemaal tot tot tot de iPhone zal 'k maar een beetje zo in z'n intrede deed.

- 3:24 Nou zo slim gebouw op zichzelf is helemaal niks. Een slim gebouw. De reden waarom je een slim gebouw...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Added value well being of end user

Content:

Nou zo slim gebouw op zichzelf is helemaal niks. Een slim gebouw. De reden waarom je een slim gebouw wil hebben is omdat je daar. Als gebruiker beter van wordt.

- 3:25 Gewoon WELL BEING standard kun je.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Added value well being of end user

Content:

Gewoon WELL BEING standard kun je.

- 3:28 Het is voor mij heel erg verbonden aan circulariteit.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Alignment with sustainability

Content:

Het is voor mij heel erg verbonden aan circulariteit.

3:29 Hoe geven we meer energie terug.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Sustainability added values

Content:

Hoe geven we meer energie terug.

3:30 Door een gebouw slim te bouwen dan dat het gebouw zelf. Opwekt. Sorry hoe wekt het gebouw meer op aa...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Sustainability added values

Content:

Door een gebouw slim te bouwen dan dat het gebouw zelf. Opwekt. Sorry hoe wekt het gebouw meer op aan energie dan dat het verbruik dus terug kan geven aan hoe dat zit meer in de bouwkundige.

3:32 Je ziet nu pas partijen komen met slimme gevels.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Trends for investments

Content:

Je ziet nu pas partijen komen met slimme gevels.

3:33 Je ziet nu pas partijen komen met slimme liften.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Trends for investments

Content:

Je ziet nu pas partijen komen met slimme liften.

3:47 En uiteraard de digitalisatie binnen gebouwen dus wij kijken als bedrijf. Naar zo. Proteq start ups

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- influence of the investor on the developing

Content:

En uiteraard de digitalisatie binnen gebouwen dus wij kijken als bedrijf. Naar zo. Proteq start ups

3:48 We willen best mee samenwerken. Daar hebben we meen ik dat er werd geroepen 500 miljoen. Voor op de...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Influence of the investor on the market StartUps

Content:

We willen best mee samenwerken. Daar hebben we meen ik dat er werd geroepen 500 miljoen. Voor op de plank liggen. Ja 500 miljoen een half miljard.

3:49 Maar we gaan wel heel ja helpen verder hun producten ontwikkelen en we gaan het in onze eigen portef...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Influence of the investor on the market StartUps

Content:

Maar we gaan wel heel ja helpen verder hun producten ontwikkelen en we gaan het in onze eigen portefeuille uitrollen.

3:55 Iedere belegger iedereen pensioenbeleggingen heeft een eigen view op wat hij vindt van daar moet ik...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Influence of the investors with a fund

Content:

Iedere belegger iedereen pensioenbeleggingen heeft een eigen view op wat hij vindt van daar moet ik nu niet op ingaan stappen waarom ze hebben allerlei een eigen beweging.

3:56 Dus de beleggingsstrategie van de klant is dan dus ook Key.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o influence of the client of the investor

Content:

Dus de beleggingsstrategie van de klant is dan dus ook Key.

3:66 Wat wij doen binnen onze portefeuille als je het hebt over imago. Dan gaat het met name. Ik zou d'r...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence of client - based on image

Content:

Wat wij doen binnen onze portefeuille als je het hebt over imago. Dan gaat het met name. Ik zou d'r op bedrijfsniveau gaan we het over integriteit eerlijkheid openheid en dergelijke.

 3:72 Kijk naar dat soort dingen dan in imago.

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence of image

Content:

Kijk naar dat soort dingen dan in imago.

 3:82 Ja alleen als ik een stel wij maakte een heel groot smart building fund. Dit thema fonds

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- influence of the client of the investor

Content:

Ja alleen als ik een stel wij maakte een heel groot smart building fund. Dit thema fonds

 3:83 Dan gaan wij het standaard neerzetten en dan gaan we de klant overtuigen worden om dat goed is.

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- influence of the client of the investor

Content:

Dan gaan wij het standaard neerzetten en dan gaan we de klant overtuigen worden om dat goed is.

 3:92 Maar daar is EVY group meer in de lead en die hebben eigenlijk wat meer traditioneel gebouw neergezet...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- influence of the client

Content:

Maar daar is EVY group meer in de lead en die hebben eigenlijk wat meer traditioneel gebouw neergezet dan.

3:93 Die hebben gewoon gezegd van ja wat moet we in het gebouw ook de BREAM scoorde daar hartstikke goed...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Developers influence on the market - OVG

Content:

Die hebben gewoon gezegd van ja wat moet we in het gebouw ook de BREAM scoorde daar hartstikke goed en zo hè dus maar op smarties niet gefocust.

3:99 Maar de vraag komt uiteindelijk altijd uit de markt. die dicteert.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Developers influenced by the market

Content:

Maar de vraag komt uiteindelijk altijd uit de markt. die dicteert.

3:100 Er komt weinig innovativiteit laat ik het zo zeggen uit de aanbidding ziede want als het goed. Gaat...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Developers influenced by the market

Content:

Er komt weinig innovativiteit laat ik het zo zeggen uit de aanbidding ziede want als het goed. Gaat gaat het goed dus. Waarom zou je dan gaan veranderen?

4:19 Wij bepalen en kunnen bepalen dat een gebouw bijvoorbeeld moet voldaan aan bepaalde technologische e...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- influence of the investor on the developing

Content:

Wij bepalen en kunnen bepalen dat een gebouw bijvoorbeeld moet voldaan aan bepaalde technologische eisen.

4:20 Zodat we altijd een pve klaar hebben liggen om te kijken waar een gebouw anno 2018 aan moet voldoen...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- influence of the investor on the developing

Content:

Zodat we altijd een pve klaar hebben liggen om te kijken waar een gebouw anno 2018 aan moet voldoen dan leggen we dit ernaast.

- ④ 4:21 We proberen dus een soort van standaard module te creëren waarin we aangeven waaraan gebouwen anno 2...

In Document:

④ 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investor creating standard

Content:

We proberen dus een soort van standaard module te creëren waarin we aangeven waaraan gebouwen anno 2018 aan moeten gaan voldoen.

- ④ 4:33 Het beter doen dan je concurrent, meer huur kunnen vragen minder leegstand etc.

In Document:

④ 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence off client - based on image

Content:

Het beter doen dan je concurrent, meer huur kunnen vragen minder leegstand etc.

- ④ 4:35 Nee. Naja kijk op zich is het wel lekker als je een soort van stempel zou hebben met smart 1 – 2 of...

In Document:

④ 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence on the investor in relation to labels- not needed

Content:

Nee. Naja kijk op zich is het wel lekker als je een soort van stempel zou hebben met smart 1 – 2 of 3, en dit is smart 3.

- ④ 4:39 Maar zo zie je ook, duurzaamheid is echt vanuit de beleggers gekomen.

In Document:

④ 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the market sustainable

Content:

Maar zo zie je ook, duurzaamheid is echt vanuit de beleggers gekomen.

- ④ 4:40 Die zijn op een gegeven moment door de investeerders aangespoord om maatschappelijk verantwoord te...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor

Content:

Die zijn op een gegeven moment door de investeerders aangespoord om maatschappelijk verantwoord te gaan ondernemen.

4:41 En wij zijn vervolgens bij de ontwikkelaar terecht gekomen en hebben daar de wens vanuit de belegger...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Chain reaction on the influence of investors

Content:

En wij zijn vervolgens bij de ontwikkelaar terecht gekomen en hebben daar de wens vanuit de belegger aangegeven dat we alleen maar BREAM willen investeren.

4:42 En de ontwikkelaar zegt tegen de bouwer, we moeten BREAM en de bouwer gaat naar de installateur en d...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Chain reaction on the influence of investors

Content:

En de ontwikkelaar zegt tegen de bouwer, we moeten BREAM en de bouwer gaat naar de installateur en die zegtwe moeten BREAM dus zo is duurzaamheid in de hele keten ontstaan.

4:43 Inderdaad als beleggers er niet naar vragen en wij er niet op reageren zal het lastiger zijn om het...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor

Content:

Inderdaad als beleggers er niet naar vragen en wij er niet op reageren zal het lastiger zijn om het in de keten te kunnen laten werken.

4:44 Ja, naja ja we zoeken wel naar een samenspel. Want we weten wel de stip op de horizon maar het moet...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- influence of the investor on the developing

Content:

Ja, naja ja we zoeken wel naar een samenspel. Want we weten wel de stip op de horizon maar het moet ook wel kosten efficient zijn. En het moet wel te realiseren zijn.

4:48 Ja precies een stukje imago, net als bij duurzaamheid, maar je hebt helaas ook nog heel veel huurde...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence off client - based on image

Content:

Ja precies een stukje imago, net als bij duurzaamheid, maar je hebt helaas ook nog heel veel huurders waarbij het geen biet interesseerd.

5:17 Dus je ziet een aantal bedrijven die daarin frontrunner zijn en die ook de bereidheid hebben om daar...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- End user is willing to pay more

Content:

Dus je ziet een aantal bedrijven die daarin frontrunner zijn en die ook de bereidheid hebben om daarin iets meer te gaan betalen.

5:24 Maar weetje ook de Oval Tower in Amsterdam was een gebouw van 12 jaar oud. De Daalse Kwnit was een g...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - redevelopment of old buildings

Content:

Maar weetje ook de Oval Tower in Amsterdam was een gebouw van 12 jaar oud. De Daalse Kwnit was een gebouw van bijna 20 jaar oud, maar uiteindelijk zie je dus gewoon dat zelfs die oude gebouwen, mits je daar een doordacht project management op zet zeker te transformeren zijn naar Smart Buildings.

5:40 En dan zie je in een keer een klant bereid is om zo 5 tot 6 ton meer te betalen als het gebouw maar...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence off client

Content:

En dan zie je in een keer een klant bereid is om zo 5 tot 6 ton meer te betalen als het gebouw maar binnen de branding en het image van een bedrijf past.

5:57 Ik denk dat de investeerder per definitie per definitie invloed uit moet oefenen op de ontwikkelaar...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investors need to affect the Developers

Content:

Ik denk dat de investeerder per definitie per definitie invloed uit moet oefenen op de ontwikkelaar omdat die anders het product van de ontwikkelaar niet meer wilt kopen.

5:59 Ik ben van mening, terugkomend op je vraag, vind je dat, ik ben van mening at een investeerder alle...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the market sustainable

Content:

Ik ben van mening, terugkomend op je vraag, vind je dat, ik ben van mening at een investeerder alle invloed uitoefent op de markt.

5:60 Dus ik draai eigenlijk je vraag even om, want die invloed is er allang!

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the market sustainable

Content:

Dus ik draai eigenlijk je vraag even om, want die invloed is er allang!

5:61 Sterker nog ik ben van mening dat de invloed die de investeerders op de markt hebben uitgeoefend red...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the market sustainable

Content:

Sterker nog ik ben van mening dat de invloed die de investeerders op de markt hebben uitgeoefend redenen zijn dat de markt langzaam deze kant op beweegt.

5:62 Nu is het shit, als ik heel veel geld wil verdienen dan moet ik die of die investeerder hebben, maar...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the market sustainable

Content:

Nu is het shit, als ik heel veel geld wil verdienen dan moet ik die of die investeerder hebben, maar die krijg ik alleen maar als ik dit dit en dit nog doe. Dus ja die invloed is er allang.

-  5:68 Het zou om terug te komen op het smart component wel goed zijn voor de markt als er een soort richts...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence on the developers in relation to labels

Content:

Het zou om terug te komen op het smart component wel goed zijn voor de markt als er een soort richtsnoer zal komen.

-  5:69 Ook echt voor ontwikkelaars, als di weten dat die investeerder die richtsnoer volgt dan moeten we to...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence on the developers in relation to labels

Content:

Ook echt voor ontwikkelaars, als di weten dat die investeerder die richtsnoer volgt dan moeten we toch gewoon zo bouwen anders wil die investeerder het al niet meer hebben.

-  5:70 Ja dat hebben ze echt enorm veel. Je merkt het nooit.

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the real estate developments market

Content:

Ja dat hebben ze echt enorm veel. Je merkt het nooit.

-  5:71 Maar dat komt omdat investeerders aan het einde van de keten zit, hij is de exit.

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the real estate developments market

Content:

Maar dat komt omdat investeerders aan het einde van de keten zit, hij is de exit.

5:72 Maar uiteindelijk als die investeerder geen zin heeft om uiteindelijk die zak geld op tafel te leggen...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the real estate developments market

Content:

Maar uiteindelijk als die investeerder geen zin heeft om uiteindelijk die zak geld op tafel te leggen, dan ligt die hele keten plat. Dus ja die investeer heeft een waanzinnig grote invloed op de markt.

5:73 Nee dus onderschat nooit de invloed van de investeerders!

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor on the real estate developments market

Content:

Nee dus onderschat nooit de invloed van de investeerders!

6:30 Aan de ene kant moet je investeren in technologie, maar aan de andere kant moet je ook rekening houden...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Need to invest, but keep aging in mind

Content:

Aan de ene kant moet je investeren in technologie, maar aan de andere kant moet je ook rekening houden met de veroudering van deze technologie en daarmee moet je rekening houden in het opstellen van je KPIs.

6:41 In beleggingstermen heb je nu, wordt er heel erg gekeken naar GRESB.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Add value by labels

Content:

In beleggingstermen heb je nu, wordt er heel erg gekeken naar GRESB.

6:43 Wij zullen dit van hen overnemen waar wij een vergoeding voor krijgen. Die pensioenfondsen hebben ec...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Influence off client

Content:

Wij zullen dit van hen overnemen waar wij een vergoeding voor krijgen. Die pensioenfondsen hebben echter wel eisen bij dit, zo kan een MN bijvoorbeeld zeggen. Barings als jullie er niet voor zorgen dat jullie in dat GRESB geen Green Star zijn dan worden we niet blij en dan gaan we nu eens nadenken of we wel bij jullie nog moeten beleggen.

6:44 Ook moeten wij dit natuurlijk zelf willen. Maar voornamelijk zijn het de eisen van in dit geval MN....

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Influence off client

Content:

Ook moeten wij dit natuurlijk zelf willen. Maar voornamelijk zijn het de eisen van in dit geval MN. Die sturen hierop en dat is ook een groot aandeel in het gedeelte van Smart zijn

6:45 Ja eigenlijk wil je je imago uiteraard goed hebben maar nog sterker om te verworden is de identiteit...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Influence off client - based on image

Content:

Ja eigenlijk wil je je imago uiteraard goed hebben maar nog sterker om te verworden is de identiteit.

6:55 Je zou kunnen zeggen dat pensioenfondsen worden geregeld door de Nederlandse bank.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- influence on pensionfunds

Content:

Je zou kunnen zeggen dat pensioenfondsen worden geregeld door de Nederlandse bank.

6:60 Maar nu zien ze, die Nederlandse beleggers, wij lopen wel voorop moet ik zeggen op het gebied van du...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Sustainability and investments leading

Content:

Maar nu zien ze, die Nederlandse beleggers, wij lopen wel voorop moet ik zeggen op het gebied van duurzaamheid.

6:61 Maar nu is duurzaamheid al helemaal geïntrigeerd binnen de markt. Dat ga je met Smart ook krijgen, d...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Sustainability and investments

Content:

Maar nu is duurzaamheid al helemaal geïntrigeerd binnen de markt. Dat ga je met Smart ook krijgen, daar ga je misschien ook wel ook wel een Opel en een Mercedes naast elkaar krijgen.

7:17 Wij zijn wel met duurzaamheid bezig ja. Dus als wij een gebouw kopen of ontwikkelen dan moeten wij w...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Sustainability and investments

Content:

Wij zijn wel met duurzaamheid bezig ja. Dus als wij een gebouw kopen of ontwikkelen dan moeten wij wel zo'n hoog mogelijke duurzaamheidslabel op.

7:18 oen we nog ING REF waren toen was het iets waar wij vanuit het duurzaamheid intensief mee zijn begon...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Sustainability and investments

Content:

oen we nog ING REF waren toen was het iets waar wij vanuit het duurzaamheid intensief mee zijn begonnen. Een van de voorlopers waren wij daar destijds in.

7:19 Je merkt dat die investeerdersgroep enorm aan het groeien is, dus dat de ambitie echt groeit om klim...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- influence of the client

Content:

Je merkt dat die investeerdersgroep enorm aan het groeien is, dus dat de ambitie echt groeit om klimaat neutraal te gaan beleggen, maar daar zijn we echt nog lang niet. En daarnaast merk je het inderdaad ook heel veel en steeds meer bij de huurders dat die vraag daar groeit.

7:20 Het blijft echt heel erg belangrijk ook voor de huurders partijen.

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- influence of the client

Content:

Het blijft echt heel erg belangrijk ook voor de huurders partijen.

7:36 Wij hebben natuurlijk zelf ook ontwikkeling in huis dus dat is anders. Maar ik denk dat het wel lastig...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- influence of the investor on the developing

Content:

Wij hebben natuurlijk zelf ook ontwikkeling in huis dus dat is anders. Maar ik denk dat het wel lastig is.

7:43 Eigenlijk kun je dit traject vergelijken met het traject van duurzaamheid. In het begin zei iedereen...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Influence of the investor on the market sustainable

Content:

Eigenlijk kun je dit traject vergelijken met het traject van duurzaamheid. In het begin zei iedereen, duurzaamheid moet je dat wel doen, verdienen je er wel op, heel veel onderzoeken verder is het inmiddels wel een soort van standaard geworden

❖ Benefits of Smart Buildings

55 Quotations:

1:6 Je kan een gebouw nog zo duurzaam mogelijk maken maar als een gebouw, of iemand de thermostaat bijvo...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Sustainability added value but only when you put technology in buildings

Content:

Je kan een gebouw nog zo duurzaam mogelijk maken maar als een gebouw, of iemand de thermostaat bijvoorbeeld alsnog op +2 zet, dan is je project of gebouw in definitie niet meer heel duurzaam in zijn gebruik.

☞ 1:9 Maar in principe kunnen wij op basis van data voorspellen wat een huurder nodig zou hebben als type...

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - data prediction

Content:

Maar in principe kunnen wij op basis van data voorspellen wat een huurder nodig zou hebben als type huurder zeg maar.

☞ 1:10 Daar is Edge Technologies uit naar voren gekomen en daarmee ook een andere manier van financiering v...

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - other financial model

Content:

Daar is Edge Technologies uit naar voren gekomen en daarmee ook een andere manier van financiering van gebouwen.

☞ 1:15 a nee zeker! Wij zetten technologie niet in als de prior zegmaar maar juist meer om de technologie i...

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - support sustainable solutions

Content:

a nee zeker! Wij zetten technologie niet in als de prior zegmaar maar juist meer om de technologie in te zetten als ondersteunende factor aan de aspecten in ons gebouw om daaruit een optimalisatie slag te halen.

☞ 1:16 Wij kunnen namelijk een hoge dekkingsgraad per m2 creëren.

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Definition of Smart Building

Content:

Wij kunnen namelijk een hoge dekkingsgraad per m2 creëren.

☞ 1:17 Dus waarbij je weet waar vrije ruimtes zijn en waar gebruikers ook inzicht hebben in en hoe ruimtes...

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Definition of Smart Building

Content:

Dus waarbij je weet waar vrije ruimtes zijn en waar gebruikers ook inzicht hebben in en hoe ruimtes gebruikt worden.

- 1:18 Het werkt onwijs goed en het scheelt enorm veel kaart management, dus eigenlijk ook een stukje optima...

In Document:

- 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Benefits of a Smart Building - optimisation

Content:

Het werkt onwijs goed en het scheelt enorm veel kaart management, dus eigenlijk ook een stukje optimalisatie.

- 1:20 Dus de waarde van je vastgoed wordt gewoon veel hoger.

In Document:

- 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Benefits of a Smart Building - added value

Content:

Dus de waarde van je vastgoed wordt gewoon veel hoger.

- 1:24 Nou mijn overtuiging is dat een smart building net zo duur kan zijn als een traditioneel gebouw, omdat...

In Document:

- 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Benefits of a Smart Building - same costs

Content:

Nou mijn overtuiging is dat een smart building net zo duur kan zijn als een traditioneel gebouw, omdat je op een slimme manier je technologie integreert.

- 1:35 Wat je ook heel erg merkt is een beetje het ouderwetste televisie discussie, he. Wanneer koop ik een...

In Document:

- 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Innovations on the market

Content:

Wat je ook heel erg merkt is een beetje het ouderwetste televisie discussie, he. Wanneer koop ik een nieuwe tv, want er komt ieder jaar nieuwe technologie uit.

2:6 En daar kun je natuurlijk ook technologie mee zien, dat zit namelijk heel dicht tegen de technologie...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - support sustainable solutions

Content:

En daar kun je natuurlijk ook technologie mee zien, dat zit namelijk heel dicht tegen de technologie aan.

2:9 Want als je kijkt naar The Edge, ja dat is gewoon veel geld waard.

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - added value

Content:

Want als je kijkt naar The Edge, ja dat is gewoon veel geld waard.

2:25 Nou ja het zijn natuurlijk ook wel de doelstellingen hè van pensioenfondsen wordt natuurlijk ook wel...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Lower the footprint - benefit of Smart Buildings

Content:

Nou ja het zijn natuurlijk ook wel de doelstellingen hè van pensioenfondsen wordt natuurlijk ook wel gekeken naar naar het hele hè wat wat wat wat voor footprint hebben ze nou eigenlijk?

2:31 Ja de hele data van zo'n gebouw. Daar krijg ik gewoon heel veel informatie van binnen. En dat doet o...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Definition of Smart Building

Content:

Ja de hele data van zo'n gebouw. Daar krijg ik gewoon heel veel informatie van binnen. En dat doet ook wat met de waarde van een gebouw.

2:44 En dat dat scheelt enorm dat zal uiteindelijk een enorm in de kosten schelen.

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Reducing costs

Content:

En dat dat scheelt enorm dat zal uiteindelijk een enorm in de kosten schelen.

☞ 2:45 Ja uiteindelijk je je zoektocht naar een een een mogelijkheid om kosten te te drukken dat is umh uit...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - cost reduction

Content:

Ja uiteindelijk je je zoektocht naar een een een mogelijkheid om kosten te te drukken dat is umh uiteindelijk waar veel veel van onze klanten het.

☞ 2:48 En je kan natuurlijk het voorspellen van van of huurders vertrekken dat is alleen al een data vraags...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - data pediction

Content:

En je kan natuurlijk het voorspellen van van of huurders vertrekken dat is alleen al een data vraagstuk geworden.

☞ 2:50 Ja ik ik geloof absoluut dat dat gaat kan dus en en dat dat dat dat een enorme impact gaat hebben en...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- The consequences of data

Content:

Ja ik ik geloof absoluut dat dat gaat kan dus en en dat dat dat dat een enorme impact gaat hebben en ja alleen in heel veel taxateurs die zullen natuurlijk toch vasthouden want het is eigenlijk gewoon.

☞ 2:59 Je, ja dan zou je het dan toch weer aan duurzaamheid moet koppelen of aan de helft van de WELL BEEING...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Sustainability trend

Content:

Je, ja dan zou je het dan toch weer aan duurzaamheid moet koppelen of aan de helft van de WELL BEEING of iets dergelijks.

3:22 En waar heeft gebruik maar als scheur ik het al aan tegen de sharing economy. Worden afgestemd. Van...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Definition of Smart Building

Content:

En waar heeft gebruik maar als scheur ik het al aan tegen de sharing economy. Worden afgestemd. Van het gebouw. Het monitoren en sensoren waar zijn de mensen bevinden ze zich in een gebouw kan ik het gebruiken optimaliseren en de energie bijvoorbeeld kosten reduceren.

3:23 Als je helemaal doordent dan kun je ook nog zeggen ja wacht even nu gaan we vliegtuigstoelen verhuren...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Definition of Smart Building

Content:

Als je helemaal doordent dan kun je ook nog zeggen ja wacht even nu gaan we vliegtuigstoelen verhuren. Hoe meer vragen hoe duur vliegtuigen stoeltje. Dus je hebt al die optimalisatie machines zeg maar.

3:27 Maar dat is gewoon een volgende stap in digitale automatisering. En maar het doel dat je d'r mee.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- What to do with the data

Content:

Maar dat is gewoon een volgende stap in digitale automatisering. En maar het doel dat je d'r mee.

3:69 Dus dat zie je een hele markt je ziet al de grotere corporates die gaan naar groene investeringen wa...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Lower the footprint - benefit of Smart Buildings

Content:

Dus dat zie je een hele markt je ziet al de grotere corporates die gaan naar groene investeringen wat is onze footprint.

3:70 Hoe draagt dat bij aan de lokale gemeenschap de community et cetera. Toen kwam een beetje gedreven v...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- benefit for new investments

Content:

Hoe draagt dat bij aan de lokale gemeenschap de community et cetera. Toen kwam een beetje gedreven vanuit die die crisis.

 3:73 En dat maakt dat je dus. Weinig fall out hebt maar ook kijkt naar wat is het beste product? En wat i...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Sustainability trend

Content:

En dat maakt dat je dus. Weinig fall out hebt maar ook kijkt naar wat is het beste product? En wat is dus ook het groenste product want anders is het niet altijd de beste plek. BREAM is een zo'n maatstaf maar we ons gebouwen aanmeten. Over de hele portefeuille. Dus dat zit al meer in die richting ook van wat doet de gebruiker om voor een een een betere footprint. En wat er nu de volgende zal worden is WELL BEING.

 3:77 Footprint hoe ga je om met je gebouw hoe ga je als bedrijf om?

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Lower the footprint - benefit of Smart Buildings

Content:

Footprint hoe ga je om met je gebouw hoe ga je als bedrijf om?

 3:79 Ik heb gezegd nou we moeten smart building fund onderzoeken dan moet die aan de WELL BEING voldoen w...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Definition of Smart Building

Content:

Ik heb gezegd nou we moeten smart building fund onderzoeken dan moet die aan de WELL BEING voldoen want smart zonder WELL BEING het heeft geen zin.

 3:86 Daarom moesten ook alles in zitten met betrekking tot. Het delen van faciliteiten. Daar werd sterk g...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- component of Smart Building

Content:

Daarom moesten ook alles in zitten met betrekking tot. Het delen van faciliteiten. Daar werd sterk gekeken naar BREAM.

- ☞ 3:88 Zie je de slimme gebouw dus niet te hard ware.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Hard and Soft technology

Content:

Zie je de slimme gebouw dus niet te hard ware.

- ☞ 3:89 En de plint en de mensen dat is eigenlijk meer de software.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Software technology

Content:

En de plint en de mensen dat is eigenlijk meer de software.

- ☞ 4:23 Je ziet dat er ongeloofelijk veel systemen en partijen nu bezig zijn met Smart, maar wat is nu eigenl...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Trends on the Smart developings

Content:

Je ziet dat er ongeloofelijk veel systemen en partijen nu bezig zijn met Smart, maar wat is nu eigenlijk een bewezen product, die zijn er nog niet dus je moet gaan kiezen.

- ☞ 4:54 Ja en die hoorde ik niet in je lijstje, maar ik denk dat het ook heel erg belangrijk is om de footpri...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Lower the footprint - benefit of Smart Buildings

Content:

Ja en die hoorde ik niet in je lijstje, maar ik denk dat het ook heel erg belangrijk is om de footprint van onze gebouwen te gaan verlagen.

- ☞ 4:55 Die meet continu de energie water afval en co2, en de opbrengst in het gebouw.

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Lower the footprint - benefit of Smart Buildings

Content:

Die meet continu de energie water afval en co2, en de opbrengst in het gebouw.

 4:56 Als de markt oid veranderd dat we daar goed op kunnen reageren. Zodat we snel kunnen wijzigen van he...

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - optimisation

Content:

Als de markt oid veranderd dat we daar goed op kunnen reageren. Zodat we snel kunnen wijzigen van het systeem of de systemen in het gebouw.

 5:9 Dus we proberen nu al de gebouwen te optimaliseren.

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Reason for Smart Buildings

Content:

Dus we proberen nu al de gebouwen te optimaliseren.

 5:14 Dus ja we praten er inderdaad heel veel over, maar er wordt ook echt heel veel in gedaan, heel veel...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Lost of developments are taken place

Content:

Dus ja we praten er inderdaad heel veel over, maar er wordt ook echt heel veel in gedaan, heel veel zien we niet.

 5:48 Want uiteindelijk is het hetzelfde als wat er gebeurde met duurzaamheid, 15 jaar geleden deed ieder...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Sustainability trend

Content:

Want uiteindelijk is het hetzelfde als wat er gebeurde met duurzaamheid, 15 jaar geleden deed iedereen er nog lacherig over, maar ga nu maar eens een gebouw neerzetten wat niet meer duurzaam is.

5:77 Ik denk dat wij als investeerders duizend maal meer weten wat een smart building of duurzaamheid op...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- o benefit for new investments

Content:

Ik denk dat wij als investeerders duizend maal meer weten wat een smart building of duurzaamheid op kan brengen.

5:78 Nou geloof me als er een club die moeten weten hoe de markt en de prijzen moeten bewegen, nou dn zij...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- o benefit for new investments

Content:

Nou geloof me als er een club die moeten weten hoe de markt en de prijzen moeten bewegen, nou dn zijn wij dat wel. Wij zijn ook de trend zetter bijvoorbeeld van prijzen geweest in Nederland he.

6:7 En door dat meten kun je je gebouw ook anders gaan gebruiken. Het gebouw kan op een handigere manier...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- o Definition of Smart Building

Content:

En door dat meten kun je je gebouw ook anders gaan gebruiken. Het gebouw kan op een handigere manier worden gebruik als je daar vanuit een facilitaire management goed mee om kan gaan.

6:8 Maar een smart building kan ook zijn, los van de technologie, dat het op een verstandige manier met...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- o Definition of Smart Building

Content:

Maar een smart building kan ook zijn, los van de technologie, dat het op een verstandige manier met energie om kan gaan. En duurzaamheid

6:38 Een ander component van Smart is het service component.

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- component of Smart Building

Content:

Een ander component van Smart is het service component.

 6:39 Maar daar hangt ook een zachte schil omheen, het ontzorgen van mensen, door bijvoorbeeld inrichting...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Hard and Soft technology

Content:

Maar daar hangt ook een zachte schil omheen, het ontzorgen van mensen, door bijvoorbeeld inrichting etc. Hoe kan jij nou op jou werkplek het zo fijn mogelijk hebben om er te werken. En omgekeerd hoe beïnvloed dat de gebruikskosten van een kantoor.

 6:40 Ja die zijn zo verschrikkelijk belangrijk aan het worden.

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Reducing costs

Content:

Ja die zijn zo verschrikkelijk belangrijk aan het worden.

 6:47 Maar als blijkt dat deze gebouwen (Smart) veel duurzamer in rendement termen zijn, dan zeker. Maar m...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - certificate

Content:

Maar als blijkt dat deze gebouwen (Smart) veel duurzamer in rendement termen zijn, dan zeker. Maar meten is weten en dan moet dat wel meetbaar zijn, dus zo'n smart component in een eventueel certificaat zou daar zeker een belangrijke factor in kunnen zijn.

 6:65 maar bovenliggende geloof ik wel heilig dat Smart buildings, of hoe we het mogen gaan noemen, wel de...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Believe in Smart Buildings

Content:

maar bovenliggende geloof ik wel heilig dat Smart buildings, of hoe we het mogen gaan noemen, wel de toekomst is en gaat worden. Het gaan gewoon kwaliteitsgebouwen worden,

7:12 Dus die kan die wij meer opzitten is meer met de data die je gebouwbeheersysteem, die eruit trekken...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o benefit for new investments

Content:

Dus die kan die wij meer opzitten is meer met de data die je gebouwbeheersysteem, die eruit trekken en daar slimme dingen mee doen.

7:13 Wij zijn nu bijvoorbeeld met energie dingen bezig, dat doet Sweco voor ons. Wij leveren de data aan...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o benefit for new investments

Content:

Wij zijn nu bijvoorbeeld met energie dingen bezig, dat doet Sweco voor ons. Wij leveren de data aan trekken het uit een gebouw en zij gaan dan analyseren of we het efficiënter kunnen inregelen allemaal. En daar halen ze dan bijvoorbeeld vreemde dingen uit.

7:14 Dan is er niet iemand nog om daar bijvoorbeeld een heel weekend te zitten, dat zijn dan allemaal eff...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o Reducing costs

Content:

Dan is er niet iemand nog om daar bijvoorbeeld een heel weekend te zitten, dat zijn dan allemaal efficiency slagen. Waarmee je kosten kunt verlagen, wat aantrekkelijk is voor de operating costs.

7:23 Wij zijn momenteel bezig met wingards een software platform, cloud base. Is eigenlijk een soort inte...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o Benefits off a Smart Building - optimisation

Content:

Wij zijn momenteel bezig met wingards een software platform, cloud base. Is eigenlijk een soort interfase op technieken.

7:24 Hiermee doen we de gebouwbeheerssystemen koppelen en door die interfase kun je data ophalen maar ook...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - optimisation

Content:

Hiermee doen we de gebouwbeheerssystemen koppelen en door die interfase kun je data ophalen maar ook beter mee gaan doen. Want om wat met die data te kunnen doen moet je de data wel op een goede manier gesorteerd hebben.

7:25 Maar ook dat je via een ander platform het gebouw op afstand kunt gaan bedienen of dat gebouwen onde...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - optimisation

Content:

Maar ook dat je via een ander platform het gebouw op afstand kunt gaan bedienen of dat gebouwen onderling met elkaar kunnen gaan praten dat zijn wel allemaal ontwikkelingen waarin we heel veel bezig zijn.

7:26 Ja nee zeker. Het verdienmodel wat wij erachter zien is eigenlijk hoe efficiënter een gebouw is hoe...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- benefit for new investments in smart techniques

Content:

Ja nee zeker. Het verdienmodel wat wij erachter zien is eigenlijk hoe efficiënter een gebouw is hoe lager de kosten voor de gebruiker is, dus dan kunnen wij de service kosten omlaag.

7:27 En daarmee kunnen we de huurprijs omgekeerd weer omhoog doen.

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- benefit for new investments in smart techniques

Content:

En daarmee kunnen we de huurprijs omgekeerd weer omhoog doen.

7:49 En daarmee proberen we uiteindelijk om het gebouw efficiënter te maken en om daarmee de operating ko...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Benefits off a Smart Building - optimisation

Content:

En daarmee proberen we uiteindelijk om het gebouw efficiënter te maken en om daarmee de operating kosten naar beneden te halen.

Definition (no)

32 Quotations:

- 2:1 Nou zeker ja het is een heel breed begrip hè voorbeelden kun je natuurlijk zien in verschillende geb...

In Document:

- 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Known with Smart Buildings

Content:

Nou zeker ja het is een heel breed begrip hè voorbeelden kun je natuurlijk zien in verschillende gebouwen.

- 3:13 Maar ja wat is dan, een slim gebouw?

In Document:

- 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

Maar ja wat is dan, een slim gebouw?

- 4:6 Ja het eerste wat me dan te binnen schiet is The Edge.

In Document:

- 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

Ja het eerste wat me dan te binnen schiet is The Edge.

- 4:7 Naja OVG is wel de eerste geweest die erover na is gaan denken.

In Document:

- 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

Naja OVG is wel de eerste geweest die erover na is gaan denken.

4:8 Bij schiet gelijk te binnen een nieuw gemeentehuis in Eindhoven waar ik veel contact mee heb waar ik...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

Bij schiet gelijk te binnen een nieuw gemeentehuis in Eindhoven waar ik veel contact mee heb waar ik veel mee bezig ben.

4:9 Ja dus zoals je ziet is iedereen er wel echt mee bezig en praat er heel graag over, maar niemand weet...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Known with Smart Buildings - but no idea how

Content:

Ja dus zoals je ziet is iedereen er wel echt mee bezig en praat er heel graag over, maar niemand weet gewoon hoe het zich gaat ontwikkelen en hoe erop in te stappen het is allemaal nog ene beetje onbekend terrein en onzeker.

4:28 En dat komt omdat er gewoon nog niet echt een status quo is.

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Reason no investments

Content:

En dat komt omdat er gewoon nog niet echt een status quo is.

4:52 Ja alleen heel concreet is het helaas nog niet.

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

Ja alleen heel concreet is het helaas nog niet.

5:1 Ja die ken ik zeker nog.

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Known with Smart Buildings

Content:

Ja die ken ik zeker nog.

- ☞ 5:2 Sterker nog in de portefeuille hier in Nederland zitten ook een paar Smart Buildings.

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Known with Smart Buildings

Content:

Sterker nog in de portefeuille hier in Nederland zitten ook een paar Smart Buildings.

- ☞ 5:3 Ik denk de wereldwijd meest bekende is The Edge in Amsterdam. Maar een andere die wij omgebouwd hebb...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

Ik denk de wereldwijd meest bekende is The Edge in Amsterdam. Maar een andere die wij omgebouwd hebben naar een Smart Building is de Oval Tower geweest, waar ik met name met Daphne Pronk van JLL mee in de weer ben geweest.

- ☞ 5:4 Een ander gebouw waar we dit gedaan hebben is de Daalse Kwint in Utrecht.

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

Een ander gebouw waar we dit gedaan hebben is de Daalse Kwint in Utrecht.

- ☞ 5:5 En een definiëte zoals jij die vraagt, vind ik wat lastig.

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

En een definiëte zoals jij die vraagt, vind ik wat lastig.

- ☞ 5:6 Vanuit de literatuur, zal je zelf ook al wel gemerkt hebben, is er niet een eenduidig definitie van...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

Vanuit de literatuur, zal je zelf ook al wel gemerkt hebben, is er niet een eenduidig definitie van smart buildings is.

- ☞ 5:13 The Edge bijvoorbeeld is gewoon een 5,5 jaar over nagedacht door Philips en dat is nu al niet eens m...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

The Edge bijvoorbeeld is gewoon een 5,5 jaar over nagedacht door Philips en dat is nu al niet eens meer het meest Smart gebouw ter wereld.

- ☞ 5:75 Maar een andere die wij omgebouwd hebben naar een Smart Building is de Oval Tower geweest, waar ik m...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

Maar een andere die wij omgebouwd hebben naar een Smart Building is de Oval Tower geweest, waar ik met name met Daphne Pronk van JLL mee in de weer ben geweest.

- ☞ 6:1 Ben ik er bekend met het begrip, het koepel begrip Smart Buildings, ja

In Document:

📄 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Known with Smart Buildings

Content:

Ben ik er bekend met het begrip, het koepel begrip Smart Buildings, ja

- ☞ 6:2 Maar ik vraag me af of er al een duidelijke fundamentele wetenschappelijke definitie van een smart b...

In Document:

📄 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

Maar ik vraag me af of er al een duidelijke fundamentele wetenschappelijke definitie van een smart building is. Die is er volgens mij nog niet.

- ☞ 6:3 Dat komt in mijn ogen omdat het heel erg nieuw is we zijn nog allemaal aan het zoeken naar wat de te...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Reason no investments

Content:

Dat komt in mijn ogen omdat het heel erg nieuw is we zijn nog allemaal aan het zoeken naar wat de technologie nou eigenlijk zou zijn in gebouw.

 6:5 In mijn ogen wat het ultieme van een Smart Building nu zou zijn is The Edge in Amsterdam

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

In mijn ogen wat het ultieme van een Smart Building nu zou zijn is The Edge in Amsterdam

 6:9 Maar om terug te komen op de vraag van de definitie, die heb ik dus ook niet. Het is dus een werk de...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

Maar om terug te komen op de vraag van de definitie, die heb ik dus ook niet. Het is dus een werk definitie en hopelijk kom jij straks met een van de definitie.

 6:12 Je kan natuurlijk wel een koepel defintie maken, maar voor nu is het te vroeg om de werkende deifint...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

Je kan natuurlijk wel een koepel defintie maken, maar voor nu is het te vroeg om de werkende deifintiie te bepalen.

 6:32 Het zijn gewoon andere gebouwen. Het kan wel. The Edge is hiervan een fantastisch voorbeeld en goed...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

Het zijn gewoon andere gebouwen. Het kan wel. The Edge is hiervan een fantastisch voorbeeld en goed investering.

7:2 Poeh, dan begin je gelijk al met de moeilijkste vraag... haha... ik was namelijk heel benieuwd hoe jij n...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

Poeh, dan begin je gelijk al met de moeilijkste vraag... haha... ik was namelijk heel benieuwd hoe jij naar een smart building kijkt en wat jij daaronder zou zien. Maar ik denk dat je het vanuit een technologisch oogpunt bedoelt he?

7:5 Ik ben van mening dat het een enorm breed onderwerp is, en dat het heel moeilijk is om een definitie...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- No definition of Smart Buildings

Content:

Ik ben van mening dat het een enorm breed onderwerp is, en dat het heel moeilijk is om een definitie hieraan te koppelen.

7:7 En ik denk dat de grootste issue op dit moment is, iedereen is ermee bezig. En iedereen roept dat ze...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Reason no investments

Content:

En ik denk dat de grootste issue op dit moment is, iedereen is ermee bezig. En iedereen roept dat ze het kunnen, maar iedereen doet maar een stukje van het geheel. Stukje van de taart zegmaar.

7:8 Het is een hele gefragmenteerde markt waarin iedereen roept dat ze het kunnen maar als je doorgaat v...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Reason no investments

Content:

Het is een hele gefragmenteerde markt waarin iedereen roept dat ze het kunnen maar als je doorgaat vragen dan blijkt dat ze toch dingen anders moeten doen of met andere partijen nog dingen moeten doen/ samen werken.

7:9 Ja zeker, maar er zijn er wel meer. Ik kan de hele portefeuille van OVG gaan opnoemen maar dat is ni...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o Example of a Smart Building

Content:

Ja zeker, maar er zijn er wel meer. Ik kan de hele portefeuille van OVG gaan opnoemen maar dat is niet echt nodig denk ik. Maar Noma House, wat een gebouw van ons zelf is.

7:16 Dus het ontwerp is niet per definitie altijd goed, de systemen moeten daarmee ook aan elkaar gekoppe...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o Reason no investments

Content:

Dus het ontwerp is niet per definitie altijd goed, de systemen moeten daarmee ook aan elkaar gekoppeld worden.

7:38 Ik denk vooral twee dingen, het is nog heel erg gefragmenteerd dus er is niet iets wat je in je PvE...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o Reason no investments

Content:

Ik denk vooral twee dingen, het is nog heel erg gefragmenteerd dus er is niet iets wat je in je PvE neerzetten.

7:39 Dus het is echt te gefragmenteerd en eigenlijk is de techniek er gewoon nog niet.

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o Reason no investments

Content:

Dus het is echt te gefragmenteerd en eigenlijk is de techniek er gewoon nog niet.

7:48 Om het echt te laten werken. En dat zie je ook heel erg met, he iedereen heeft het altijd over The E...

In Document:

 7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Example of a Smart Building

Content:

Om het echt te laten werken. En dat zie je ook heel erg met, he iedereen heeft het altijd over The Edge op de Zuidas als Slimgebouw.

Definition (yes)

38 Quotations:

-  1:7 Dus technologie is heel erg belangrijk in het ondersteunen in duurzaamheid ambities.

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Begin of technology developments

Content:

Dus technologie is heel erg belangrijk in het ondersteunen in duurzaamheid ambities.

-  1:11 Ik zorg ervoor dat we de juiste hardware toepassen en dat de integratie goed gaat en dat de eind kla...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - Hardware

Content:

Ik zorg ervoor dat we de juiste hardware toepassen en dat de integratie goed gaat en dat de eind klant ook echt krijgt wat die verwacht.

-  1:12 Umh ja. In onze optiek, is het een smart building is een gebouw die ondersteund aan het WELL BEING e...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - sustainable

Content:

Umh ja. In onze optiek, is het een smart building is een gebouw die ondersteund aan het WELL BEING en Sustainable zijn van een gebouw en umh, het productiever maken van de medewerkers in het gebouw.

-  1:13 En daarbij ook een efficiëntere inzet van je m2.

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - optimalisation

Content:

En daarbij ook een efficiëntere inzet van je m2.

- ☞ 1:14 Dat hangt allemaal ene beetje bij elkaar met WELL BEING productivity and efficiency en dat is met n...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - optimalisation

Content:

Dat hangt allemaal ene beetje bij elkaar met WELL BEING productivity and efficiency en dat is met name.

- ☞ 2:2 Dat kunnen dan in mijn ogen appartementen complexen zijn tot en met kantoorgebouwen.

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - differences

Content:

Dat kunnen dan in mijn ogen appartementen complexen zijn tot en met kantoorgebouwen.

- ☞ 2:8 Is het eigenlijk het verbinden van het gebouw met met het toepassingen op technologie? Hetzij intern...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - thinking for human

Content:

Is het eigenlijk het verbinden van het gebouw met met het toepassingen op technologie? Hetzij internet of hetzij echter de big data kant. Dan denk ik dat dat daar behoorlijk interesse in is.

- ☞ 2:13 Ik denk dat het met name om 2 dingen gaat, de duurzaamheid speelt een hele belangrijke rol als je ki...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - sustainable

Content:

Ik denk dat het met name om 2 dingen gaat, de duurzaamheid speelt een hele belangrijke rol als je kijkt naar een pggm bijvoorbeeld, maar dat zijn trouwens met name overigens de Nederlandse investeerders en de Noorse trouwens.

☞ 2:14 Volgens mij kun je hem heel nauw zetten, dat je zegt van ja überhaupt de het verzamelen van gegevens...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - thinking for human

Content:

Volgens mij kun je hem heel nauw zetten, dat je zegt van ja überhaupt de het verzamelen van gegevens rondom een gebouw. Tot en met natuurlijk dat een gebouw zelf zelf keuzes kan maken.

☞ 2:15 at je dus een gebouw zo geautomatiseerd dat die dus eigenlijk weet van, als ik dit doe of dat doe da...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - thinking for human

Content:

at je dus een gebouw zo geautomatiseerd dat die dus eigenlijk weet van, als ik dit doe of dat doe dat er er een soort lerend effect in zit maar dat gaat wat verder dat is nu nog niet zo.

☞ 2:16 Dus eigenlijk, ja het verbinding het het verbinding met andere technologie toepassingen. Wel zo. En...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building

Content:

Dus eigenlijk, ja het verbinding het het verbinding met andere technologie toepassingen. Wel zo. En dan met name denk ik toch wel een internet.

☞ 3:8 Dus met betrekking tot die vragen ja wat is dan? Een smart building. Ja. Weet je you tell me....

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building

Content:

Dus met betrekking tot die vragen ja wat is dan? Een smart building. Ja. Weet je you tell me....

☞ 3:9 Dat is dat is nog een een ding ik heb gekeken naar de definitie van PropTech.

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - Proptech

Content:

Dat is dat is nog een een ding ik heb gekeken naar de definitie van Proptech.

- ☞ 3:10 Maar Proptech is eigenlijk gewoon een verdere automatisering van.

In Document:

- 📄 3 Interview 5 - Jan van Zijlén - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - Proptech

Content:

Maar Proptech is eigenlijk gewoon een verdere automatisering van.

- ☞ 3:14 Proptech heeft soms maar 4 pijlers.

In Document:

- 📄 3 Interview 5 - Jan van Zijlén - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - Proptech

Content:

Proptech heeft soms maar 4 pijlers.

- ☞ 3:15 Een slim gebouw met sensing en dergelijke. Dus de manier hoe je. Een gebouw. In de operatie gaat o...

In Document:

- 📄 3 Interview 5 - Jan van Zijlén - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - Proptech

Content:

Een slim gebouw met sensing en dergelijke. Dus de manier hoe je. Een gebouw. In de operatie gaat optimaliseren. Dan heb je de sharing kant van Proptech.

- ☞ 3:16 En alle data die daaruit voortkomt is natuurlijk van belang. Dan de derde pijler is. Hoe gaan we vas...

In Document:

- 📄 3 Interview 5 - Jan van Zijlén - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - Proptech

Content:

En alle data die daaruit voortkomt is natuurlijk van belang. Dan de derde pijler is. Hoe gaan we vastgoed verhandelen? Dan heb je natuurlijk een soort van Fintech dingen zeg maar een soort van.

- ☞ 3:17 Ja in de vierde pijler is. De Contech

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Contech

Content:

Ja in de vierde pijler is. De Contech

☞ 3:18 Dus hoe zetten we gebouwen neer? 3 d printing. Dus slimme gevels. De energielevering gevels.

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Contech

Content:

Dus hoe zetten we gebouwen neer? 3 d printing. Dus slimme gevels. De energielevering gevels.

☞ 3:19 Nou Smart Buildings is voor mij echt in die eerste pilaar hoe ga je een gebouw optimaliseren? In het...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building
- Defintion of Smart Building - optimatisation

Content:

Nou Smart Buildings is voor mij echt in die eerste pilaar hoe ga je een gebouw optimaliseren? In het gebruik. En als je het heel plat maakt zie ik dus PropTech als de volgende stap in digitalisering.

☞ 3:20 Digitalisering is er eigenlijk altijd het. Automatiseren van de. Handelingen die je moet verrichten....

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building- digitalisation

Content:

Digitalisering is er eigenlijk altijd het. Automatiseren van de. Handelingen die je moet verrichten. De handeling zelf gaat niet weg. Alleen je hoeft er niet meer over na te denken want de computer gaat het voor je doen.

☞ 3:21 Een slim gebouw is een gebouw wat. Kan voorspellen. Op basis van gedaan gedane patronen. Wat kan. Ze...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building
- Defition of a Smart Building

Content:

Een slim gebouw is een gebouw wat. Kan voorspellen. Op basis van gedaan gedane patronen. Wat kan. Zelfs dat kan zelfs een onderhoud bijvoorbeeld bestellen.

3:90 Slimme gebouwen zijn eigenlijk echt de hardware.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - Hardware

Content:

Slimme gebouwen zijn eigenlijk echt de hardware.

4:1 Ik heb wel, het is tweeledig, een gebouw dat slim is dat doet eigenlijk denken voor de simpele hande...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - thinking for human

Content:

Ik heb wel, het is tweeledig, een gebouw dat slim is dat doet eigenlijk denken voor de simpele handelingen voor de mensen in de ruimte.

4:2 Om als voorbeeld te geven, als er geen mensen zijn dan zal het gebouw de lampen uit doen en de venti...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - optimalisation

Content:

Om als voorbeeld te geven, als er geen mensen zijn dan zal het gebouw de lampen uit doen en de ventilatie uit.

4:3 Tweede stukje aan smart is in mijn ogen dat een gebouw ook daadwerkelijk het gebruik meet en dat het...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - measurement

Content:

Tweede stukje aan smart is in mijn ogen dat een gebouw ook daadwerkelijk het gebruik meet en dat het ook gemakkelijk te gebruiken is voor mensen, dus hoe zijn ruimtes bezet hoe kun

je daar slimme data uit halen waarmee je de exploitatie van een gebouw weer mee kan verbeteren.

☞ 4:4 Maar ook een gebouw is ook slim dat als ik vanuit hier met mijn telefoon de ruimte waarin we nu zitt...

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building

Content:

Maar ook een gebouw is ook slim dat als ik vanuit hier met mijn telefoon de ruimte waarin we nu zitten kan boeken en bedienen.

☞ 4:5 Eigenlijk een bedieningspanel. Dat zie ik een beetje als tweeledige gebouw aan Smart. Dus enerzijds...

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building

Content:

Eigenlijk een bedieningspanel. Dat zie ik een beetje als tweeledige gebouw aan Smart. Dus enerzijds dat een gebouw voor ons gaat na gaat denken over basis kwaliteiten maar ook dat wij vanuit onze telefoons mee gaan communiceren.

☞ 4:25 We praten overigens met heel veel van dat soort partijen uit de mark, maar iedereen beloofd de hemel...

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Begin of technology developments

Content:

We praten overigens met heel veel van dat soort partijen uit de mark, maar iedereen beloofd de hemel maar als je vervolgens met iemand anders praat over hetzelfde product dan blijkt dit niet de hemel te zijn.

☞ 4:37 Ja ik denk dat we daarom wel een soort van bepaalde levels zullen gaan krijgen, medium en high class

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Levels of Smart Buildings

Content:

Ja ik denk dat we daarom wel een soort van bepaalde levels zullen gaan krijgen, medium en high class

5:7 Voor mij is een Smart Building, maar dan vanuit de Asset Management visie gekeken, een gebouw waar ik...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - optimatisation

Content:

Voor mij is een Smart Building, maar dan vanuit de Asset Management visie gekeken, een gebouw waar ik op basis van meet en regel techniek en statistische interpretatie daarvan het gebouw zowel als financieel als in gebruikers opzicht beter kan functioneren, optimaliseren.

6:6 Omdat Smart eigenlijk intelligent is zou je kunnen zeggen of bijvoorbeeld handig

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Smart is Intelligent

Content:

Omdat Smart eigenlijk intelligent is zou je kunnen zeggen of bijvoorbeeld handig

6:10 Ja een gebouw wat op een intelligente manier meet hoe mensen het kantoor gebruiken. Waardoor je bijv...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Defition of a Smart Building

Content:

Ja een gebouw wat op een intelligente manier meet hoe mensen het kantoor gebruiken. Waardoor je bijvoorbeeld naar minder m2 zou kunnen of met minder vergader ruimtes naar toe kunt.

6:11 Ik denk dat we echt pas aan het begin staan van deze ontwikkelingen.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Begin of technology developments

Content:

Ik denk dat we echt pas aan het begin staan van deze ontwikkelingen.

7:3 Ja dan zou ik zeggen dat een Smart Building een gebouw is waar het gebouwbeheersysteem op een dusdan...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Defintion of Smart Building

Content:

Ja dan zou ik zeggen dat een Smart Building een gebouw is waar het gebouwbeheersysteem op een dusdanig manier is ingeregeld en dusdanig gemanaged kan worden, ja dat het process op een soort slimme manier bestuurd kan worden.

- ☞ 7:4 Maar je kan het ook vanuit de Proptech kant zien, waar een gebouw echt voor de gebruikers is waar je...

In Document:

📄 7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - Proptech

Content:

Maar je kan het ook vanuit de Proptech kant zien, waar een gebouw echt voor de gebruikers is waar je apps voor de eindgebruikers hebt waarmee ze het gebouw kunnen besturen en diensten kunnen vragen aan een gebouw.

- ☞ 7:6 k denk dat een slim gebouw een gebouw is wat je op een hele efficient manier kan managen, dus op dat...

In Document:

📄 7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - optimisation

Content:

k denk dat een slim gebouw een gebouw is wat je op een hele efficient manier kan managen, dus op dat er een bepaalde manier van zelf lerendheid in het gebouw zit en dat ze daarmee dingen voor mensen over kunnen nemen.

- ☞ 7:15 Ja ons doel met slimme technologie is inderdaad kosten besparen, efficiënter met je systemen omgaan...

In Document:

📄 7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Defintion of Smart Building - optimisation

Content:

Ja ons doel met slimme technologie is inderdaad kosten besparen, efficiënter met je systemen omgaan en daarmee uiteindelijk ook energie besparen wat natuurlijk kostenreductie met zich mee brengt en een stukje duurzaamheid.

🔗 Investments - Core investments

92 Quotations:

- ☞ 1:1 Iedereen die voorheen bij OVG zat die is wel indirect overgegaan naar The Edge Technologies, omdat w...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Difference of developing

Content:

Iedereen die voorheen bij OVG zat die is wel indirect overgegaan naar The Edge Technologies, omdat wij vanuit Edge Technologies toch op een iets andere manier gebouwen willen gaan ontwikkelen dan, vanuit het traditionele vastgoedwereld gedaan wordt

- ③ 1:2 Traditioneel he, heb je een investeerder en een stuk grond en je gaat een gebouw ontwikkelen en daar...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Tradional development

Content:

Traditioneel he, heb je een investeerder en een stuk grond en je gaat een gebouw ontwikkelen en daarna ga je opzoek naar huurders.

- ③ 1:4 Dus wij gingen inderdaad naar een potentiële huurder toe met een leeg fel papier en daarna overlegge...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Influence end user on development

Content:

Dus wij gingen inderdaad naar een potentiële huurder toe met een leeg fel papier en daarna overleggen jo wat willen jullie eigenlijk.

- ③ 1:5 En later zijn wij die dan weer gaan verkopen, of tijdens/ voor het proces, dat kon ook allemaal.

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

En later zijn wij die dan weer gaan verkopen, of tijdens/ voor het proces, dat kon ook allemaal.

- ③ 1:30 Wij gaan eerst een gebouw ontwikkelen ontwerpen en alle installaties erin en gedurende dat traject g...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- developers process - other way around

Content:

Wij gaan eerst een gebouw ontwikkelen ontwerpen en alle installaties erin en gedurende dat traject gaan we natuurlijk ook opzoek naar investeerders.

☞ 1:31 Wij ontwikkelen daarin natuurlijk ook wel niet op de traditionele wijze maar eigenlijk andersom.

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- developers process - other way around

Content:

Wij ontwikkelen daarin natuurlijk ook wel niet op de traditionele wijze maar eigenlijk andersom.

☞ 1:37 Ja inderdaad, en die master lease constructie hoe wij die doen, dan zeggen we gewoon van jo umh je i...

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Investment strategy - long term - reducing risk

Content:

Ja inderdaad, en die master lease constructie hoe wij die doen, dan zeggen we gewoon van jo umh je investeerde gewoon nog in het gebouw, je huurinkomsten zijn iets lager, maar wij huren het wel voor een langere periode dus dat ze weten dat voor een aantal jaar het gebouw vol zit.

☞ 2:3 Zo heb je een aantal die kijken vanuit privégeld die bijvoorbeeld gewoon letterlijk ja een paar 1000...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Zo heb je een aantal die kijken vanuit privégeld die bijvoorbeeld gewoon letterlijk ja een paar 1000 woningen in eigen in eigendom hebben en of aankopen.

☞ 2:4 En dan wij hebben we natuurlijk ook nog de sociale hè dus dat zijn de sociale investeerders. En dat...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

En dan wij hebben we natuurlijk ook nog de sociale hè dus dat zijn de sociale investeerders. En dat geld is natuurlijk min of meer publiek geld maar dat is wel ondergebracht in een privaat vermogen privaat vermogen van uit, naja met een publiek doel.

☞ 2:12 Nou dat geeft wel aan dat dat dat door wat slimme investeringen best wel wat rendementen te halen va...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - rendement

Content:

Nou dat geeft wel aan dat dat dat door wat slimme investeringen best wel wat rendementen te halen valt.

☞ 2:17 Respondent: Ja nou wat ik al had gezegd, dat hangt heel erg van de locatie af ik denk dat.

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Respondent: Ja nou wat ik al had gezegd, dat hangt heel erg van de locatie af ik denk dat.

☞ 2:22 Dus dat er dat dat toch locaties die dan alsnog hoor geupgrate worden als het ware.

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Dus dat er dat dat toch locaties die dan alsnog hoor geupgrate worden als het ware.

☞ 2:26 En en en ze kijken hoe we op de langere termijn hè dus het is ook wel dat het moet ook renderen op z...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - long term

Content:

En en en ze kijken hoe we op de langere termijn hè dus het is ook wel dat het moet ook renderen op zij zeiden de euro die ze nu investeren die die betalen zij pas terug in 20 jaar hè dus daar zit ook gewoon een tijdslijn in.

☞ 2:27 De de niet institutionele wereld daar je ook gewoon partijtjes tussen die gewoon snel geld en een ee...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - short term

Content:

De de niet institutionele wereld daar je ook gewoon partijtjes tussen die gewoon snel geld en een een deal willen afsluiten.

- ② 2:28 Ja precies dan zou het dus rendabeler kunnen zijn en dat zou voor pensioenfondsen beter zijn, want j...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - long term

Content:

Ja precies dan zou het dus rendabeler kunnen zijn en dat zou voor pensioenfondsen beter zijn, want ja die hebben een tijd een langere tijdshorizon.

- ② 2:32 Die kijken dan weer van ja dat moet ook wel rendement op korte termijn op opleveren.

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - short term

Content:

Die kijken dan weer van ja dat moet ook wel rendement op korte termijn op opleveren.

- ② 2:33 Dat is dan overigens niet alleen over CBRE GI maar over het algemeen, wat ik wel gemerkt hebt, is da...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - short term by fundmanagers

Content:

Dat is dan overigens niet alleen over CBRE GI maar over het algemeen, wat ik wel gemerkt hebt, is dat de fondsmanagers een ander andere bliksveld hebben.

- ② 2:34 Dan heb je een hele grote groep die veel kleiner zijn.

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Small invest companies

Content:

Dan heb je een hele grote groep die veel kleiner zijn.

☰ 2:40 Investeerders rechtstreeks meedoen aan ontwikkeling ze even het hele opgang van een joint venture de...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - joint venture between developers and investors

Content:

Investeerders rechtstreeks meedoen aan ontwikkeling ze even het hele opgang van een joint venture de afgelopen tijd gebeurd.

☰ 2:41 Tot tot een investeerder met een een een fondsmanager samen zo'n project gaan doen en van de grond w...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - joint venture between developers and investors

Content:

Tot tot een investeerder met een een een fondsmanager samen zo'n project gaan doen en van de grond weten te krijgen.

☰ 2:42 Een locatie of tot een en dan heb je de investeerder die heeft het geld.

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Een locatie of tot een en dan heb je de investeerder die heeft het geld.

☰ 2:54 Om de doodeenvoudige reden dat zo'n investeerder denkt van ja ik kan wel 100 euro investeren maar al...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Core making money

Content:

Om de doodeenvoudige reden dat zo'n investeerder denkt van ja ik kan wel 100 euro investeren maar als ik daar niks zelf van maar de huurder die die.

☰ 3:1 Alles wat eigenlijk fout kan gaan wat je niet verwacht bij een grote institutionele belegger van die...

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Alles wat eigenlijk fout kan gaan wat je niet verwacht bij een grote institutionele belegger van die omvang we hadden namelijk meer dan een miljard onder management 74 gebouw.

- ☞ 3:2 Te veel beter zouden zijn voor het hoeveelheid werken. En we hebben ook fors verkocht dus we hebben...

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Te veel beter zouden zijn voor het hoeveelheid werken. En we hebben ook fors verkocht dus we hebben nu nog 16 gebouwen van die 74 die we 6 jaar geleden hadden.

- ☞ 3:3 De Nederlandse tak is een onderdeel van het bedrijf van 10 miljard. In waarde asset under management...

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

De Nederlandse tak is een onderdeel van het bedrijf van 10 miljard. In waarde asset under management. Dat stoppen we in kantoren in de logistiek en retail.

- ☞ 3:4 Er is allerlei allemaal om de beste locatie bij het liefst multi tenant verhuurd.

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Er is allerlei allemaal om de beste locatie bij het liefst multi tenant verhuurd.

- ☞ 3:5 Een lagere je verhuur risico en dergelijke omdat onze klanten pensioenfondsen zijn verzekeringsmaats...

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Een lagere je verhuur risico en dergelijke omdat onze klanten pensioenfondsen zijn verzekeringsmaatschappijen.

3:35 e krijgt niet moet geïmplementeerd geïmplementeerd worden duurt al lang je zet namelijk niet iedee d...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- developments does not take place every year

Content:

e krijgt niet moet geïmplementeerd geïmplementeerd worden duurt al lang je zet namelijk niet iedee dag een gebouw neer.

3:44 En dan maakt dat het gebouw weer. Die de de bouwkosten van het verhaal gebouw weer zo hoog. Haal ik...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

En dan maakt dat het gebouw weer. Die de de bouwkosten van het verhaal gebouw weer zo hoog. Haal ik dan m'n ontwikkel rendement nog wel et cetera.

3:46 Zeg maar 6 strategische doelen voor dit jaar. 1 van die pijlers is digitalisatie. En dat is dus digi...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Zeg maar 6 strategische doelen voor dit jaar. 1 van die pijlers is digitalisatie. En dat is dus digitale van onze eigen vastgoed

3:50 Want Patrizia heeft Triuva. Patrizia was groot voor 20 miljard. Triuva overgenomen van 10 miljard en...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Want Patrizia heeft Triuva. Patrizia was groot voor 20 miljard. Triuva overgenomen van 10 miljard en heeft ook Rock Spring overgenomen vergelijkbare speler als Triuva. Ander klantenbestand andere type vastgoed maar ook 10 miljard.

3:51 Je hebt hier. Ja top down, bottom up constructie, ze hebben een implementatie team samen geroepen.

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Je hebt hier. Ja top down, bottom up constructie, ze hebben een implementatie team samen geroepen.

 3:52 De de de onderkant van de jongens de mensen die het werk doen jullie weten hoe het moet jullie kunne...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- bottom up construction to determine the needs investments

Content:

De de de onderkant van de jongens de mensen die het werk doen jullie weten hoe het moet jullie kunnen bepalen wat wat het beste werk. Werk dus van uw 3 bedrijven om een team samengesteld.

 3:53 Wij hebben een one stop shop dus je kan bij ons voor alle beleggingscategorieën en alle risico types...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Wij hebben een one stop shop dus je kan bij ons voor alle beleggingscategorieën en alle risico types vastgoed kun je terecht we zitten in alle markten.

 3:54 Het is een gewoon een vast een een vehikel met aandeelhouders doen we dan een fonds. Het kan zijn da...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investing structure

Content:

Het is een gewoon een vast een een vehikel met aandeelhouders doen we dan een fonds. Het kan zijn dat er 1 belegger zit in een fonds. Het kan zijn dat de 2 in zitten 3,4,5,8, tot 12.

 3:58 Dus we gaan gewoon eigenlijk berekenen nou het is we gaan er zo zolang in die 10 jaar 15 jaar 20. Wa...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

Dus we gaan gewoon eigenlijk berekenen nou het is we gaan er zo zolang in die 10 jaar 15 jaar 20. Wat is 't einde rendement? Dus de IRI.

3:59 En die beleggingsstrategie wordt voor 10 jaar vastgezet. Die belegging strategie wordt vooraf afgest...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Investment strategy

Content:

En die beleggingsstrategie wordt voor 10 jaar vastgezet. Die belegging strategie wordt vooraf afgestemd. De exit strategie wordt vooraf neergezet.

3:61 Dat houdt dus in dat we op de beleggingsstrategie gaan kijken naar internationale spreiding.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Investment strategy - international

Content:

Dat houdt dus in dat we op de beleggingsstrategie gaan kijken naar internationale spreiding.

3:63 Een tienjarig contract met een grote huren kan heel interessant lijken. Maar dan moet je wel rekenin...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o risks of single tenants

Content:

Een tienjarig contract met een grote huren kan heel interessant lijken. Maar dan moet je wel rekening mee houden dat je na 10 jaar natuurlijk in 1 keer een heel gebouw leeg kan hebben staan.

3:64 Dus dat zijn allemaal parameters die zetten we vast. En uiteraard welk rendement moet het volgende m...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Investment strategy - Core making money

Content:

Dus dat zijn allemaal parameters die zetten we vast. En uiteraard welk rendement moet het volgende maken? Maar dat is toch wel voornamelijk de grootste drijfveer.

☞ 3:67 Want wij spelen met andermans geld dus even kijken, kijk hier staat partnership of werken in een per...

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Core making money

Content:

Want wij spelen met andermans geld dus even kijken, kijk hier staat partnership of werken in een performance?

☞ 4:10 Dat zijn de woningen. Maar wij zittne hier natuurlijk vanuit het Office Fund. Woningen is 2, nog wat...

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Dat zijn de woningen. Maar wij zittne hier natuurlijk vanuit het Office Fund. Woningen is 2, nog wat miljard.

☞ 4:11 Ook winkels, zorg, hitels en kantoren. En inderternatiol die in Europa, Amerkia en Afrika investeerd

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Ook winkels, zorg, hitels en kantoren. En inderternatiol die in Europa, Amerkia en Afrika investeerd

☞ 4:12 En waar we eigenlijk binnen al onze fondsen op richten zijn grote steden, binnenstedelijk metropol....

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

En waar we eigenlijk binnen al onze fondsen op richten zijn grote steden, binnenstedelijk metropol. Best Building with the Best Location, wij willen het beste gebouw op de beste locatie.

☞ 4:13 Dichtbij OV knooppunten en snelwegen dat het goed ontsloten is en aantrekkelijk is in een gebied.

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Dichtbij OV knooppunten en snelwegen dat het goed ontsloten is en aantrekkelijk is in een gebied.

-  4:14 Wij kopen echt voor een langere termijn visei en juist omdat wij geen private equity zijn en het na...

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - long term

Content:

Wij kopen echt voor een langere termijn visei en juist omdat wij geen private equity zijn en het na een aantal jaar weer willen doorstoten, maar juist het langer in bezit te houden zijn we bij bouwinvest bereid om meer te investeren in dit soort projecten.

-  4:17 Maar over het algemeen heb ik veel gesprekken met de ontwikkelaars en die gaan met de architecten ki...

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - long term

Content:

Maar over het algemeen heb ik veel gesprekken met de ontwikkelaars en die gaan met de architecten kijken en zij gaan met de gemeente zitten.

-  4:18 Wij nemen dan uiteindelijk een turn key product af. Wij spreken vooraf af, op basis van deze tekenin...

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Wij nemen dan uiteindelijk een turn key product af. Wij spreken vooraf af, op basis van deze tekeningen deze locatie welke prijs wij gaan betalen.

-  4:31 Het is natuurlijk wel, het moet wel terug verdiend kunnen worden.

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Core making money

Content:

Het is natuurlijk wel, het moet wel terug verdiend kunnen worden.

4:36 Ik denk dat dat wel onze ambitie is, maar of dat dat voor alle gebouwen ook daadwerkelijk haalbaar i...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- o Ambition to have portfolio Smart - willingness

Content:

Ik denk dat dat wel onze ambitie is, maar of dat dat voor alle gebouwen ook daadwerkelijk haalbaar is is een beetje de vraag.

5:28 Deze willen gewoon geld verdienen. Ze zullen niet meer investeren om minder rendement te behalen.

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- o Investment strategy - Core making money

Content:

Deze willen gewoon geld verdienen. Ze zullen niet meer investeren om minder rendement te behalen.

5:29 Dus de casus is altijd, dat mensen het graag willen doen maar ze willen wel graag een ROI terug zien...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- o Investment strategy - Core making money

Content:

Dus de casus is altijd, dat mensen het graag willen doen maar ze willen wel graag een ROI terug zien.

5:30 Ja dus jou vraag over, waarop baseer je e investeringen dat er in ieder geval geld terugkomt om in i...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- o Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

Ja dus jou vraag over, waarop baseer je e investeringen dat er in ieder geval geld terugkomt om in ieder geval de aandeelhouders nog een keer iets van geld kunnen terug geven en niet alleen de aandeelhouders maar ook de pensioenfondsen etc

☞ 5:31 De meest belangrijke beslissing grondslag is eigenlijk altijd uh, kunnen we uit een gebouw X op plaa...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

De meest belangrijke beslissing grondslag is eigenlijk altijd uh, kunnen we uit een gebouw X op plaats Y, kunnen we daar nu een bestendige case flow uit halen?

☞ 5:32 wij hebben die business case ooit een keer 100 jaar geleden om gegooit toen DEKA Bank op werd gezet,...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

wij hebben die business case ooit een keer 100 jaar geleden om gegooit toen DEKA Bank op werd gezet, die exit, als een gebouw goed zit dan komt die exit altijd wel, dat mag nooit een probleem zijn.

☞ 5:33 Dat zijn er trouwens niet veel die dat doen, garanderen, maar bij ons krijgen ze tenminste 3% per ja...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Dat zijn er trouwens niet veel die dat doen, garanderen, maar bij ons krijgen ze tenminste 3% per jaar.

☞ 5:34 dat kun je alleen maar garanderen dat je in de gebouwen een hele lange cash flow weet te creëren. He...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - long term

Content:

dat kun je alleen maar garanderen dat je in de gebouwen een hele lange cash flow weet te creëren. Hele langen contracten, en hoe krijg je nou deze hele lange contracten? Dat krijg je alleen maar als je de beste gebouwen hebt.

☞ 5:35 Om dat het gebouw, A vanwege zijn locatie.

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Om dat het gebouw, A vanwege zijn locatie.

 5:36 Dus je ziet dat de locatie verschrikkelijk belangrijk is. Ik bedoel een gebouw wat wij 10 jaar geleden...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Location
- Investment strategy - Location driven

Content:

Dus je ziet dat de locatie verschrikkelijk belangrijk is. Ik bedoel een gebouw wat wij 10 jaar geleden op de zuidas kochten, ja weet je dat is over 10 jaar nog geld waard, dus de locatie is enorm belangrijk.

 5:37 Eigenlijk is onze bedrijfsfilosofie heel erg eenvoudig, het moet het Beste gebouw zijn, op de Beste...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Eigenlijk is onze bedrijfsfilosofie heel erg eenvoudig, het moet het Beste gebouw zijn, op de Beste plaats en dan mag het alles kosten. Want wij vinden het niet interessant wat het gebouw over 20 of 30 jaar nog oplevert.

 5:38 Als wij een gebouw voor 150mln gekocht hebben en over 30 jaar voor 100mln verkopen, dat vind niemand...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - long term

Content:

Als wij een gebouw voor 150mln gekocht hebben en over 30 jaar voor 100mln verkopen, dat vind niemand interessant voor ons. Maar in die 30 jaar moet die wel ieder jaar bijvoorbeeld 40 mln. huur opgeleverd hebben.

 5:45 En de anastatische fondsen gaan duidelijk voor de winst. Die kopen een gebouw of portefeuille verbou...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - short term

Content:

En de anastatische fondsen gaan duidelijk voor de winst. Die kopen een gebouw of portefeuille verbouwen het en zien hem dan zo snel mogelijk weer door te stoten,

5:46 Dat is echt wel voor de, de annesacts is echt wel voor de hele korte winst, heel vaak stoten die geb...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - short term

Content:

Dat is echt wel voor de, de annesacts is echt wel voor de hele korte winst, heel vaak stoten die gebouwen na twee of drie jaar alweer door.

5:53 Dus nee dat heeft echt met business modellen te maken en ik ven echt van mening dat als zij de grote...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Differences in investment strategies

Content:

Dus nee dat heeft echt met business modellen te maken en ik ven echt van mening dat als zij de grote klanten willen blijven bedienen zoals wij dat doen, dan zal dat een tricker voor die bedrijven gaan worden om in ieder geval een deel van die fondsen in dit soort structuren te duwen.

5:54 En uiteindelijk zal er altijd een markt blijven voor de kort klap, nu kopen verven en duurder verkop...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - short term

Content:

En uiteindelijk zal er altijd een markt blijven voor de kort klap, nu kopen verven en duurder verkopen, die zal er altijd blijven.

5:55 Maar als je straks serieus de gebruiker wil gaan bieden, de gebruiker die je graag wilt hebben en di...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - long term

Content:

Maar als je straks serieus de gebruiker wil gaan bieden, de gebruiker die je graag wilt hebben en die voor de lange cashflow kan voorzien, ja dan moeten die fondsen in het business model gewoon om.

- 5:63 En ja hoe beïnvloed je ze om meer te gaan investeren, ja dan kom je toch op die ROI.

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

En ja hoe beïnvloed je ze om meer te gaan investeren, ja dan kom je toch op die ROI.

- 5:76 Ja zeker, voor mij is het business model sturend.

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

Ja zeker, voor mij is het business model sturend.

- 6:13 In totaal heeft Barings ongeveer 280 miljard geïnvesteerd ook in aandelen en obligaties.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Amount of main investments

Content:

In totaal heeft Barings ongeveer 280 miljard geïnvesteerd ook in aandelen en obligaties.

- 6:14 Barings Real Estate is onderdeel van een grote Amerikaanse coöperatieve levensverzekeraar. Een van d...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Barings Real Estate is onderdeel van een grote Amerikaanse coöperatieve levensverzekeraar. Een van de grootste non profit verzekeraars van Amerika. Dat geld van de verzekerde moet belegd worden en dat gebeurt vrijwel altijd vrij risico loos.

- 6:15 Dus van die ruim 50 miljard zit 2/3 in leningen, vastgoedleningen waarvan het meer en deel in Amerik...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Amount of main investments

Content:

Dus van die ruim 50 miljard zit 2/3 in leningen, vastgoedleningen waarvan het meer en deel in Amerika. Van die 53 miljard zit ongeveer 48/ 49 miljard in de vs waarvan weer 2/3 in leningen. In EU hebben we nu ongeveer 4 miljard euro belegd, waarvan daar juist het meerendeel in equite zit, in eigendom.

 6:16 Sowieso de hele portefeuille moet gaan groeien.

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Willingness to grow in the EU

Content:

Sowieso de hele portefeuille moet gaan groeien.

 6:17 Dan hebben we alleen, bijna alleen maar commercieel vastgoed in europa. En dat is eigenlijk in lande...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy - Commercial Real Estate

Content:

Dan hebben we alleen, bijna alleen maar commercieel vastgoed in europa. En dat is eigenlijk in landen in de EU en Engeland.

 6:18 Omdat we vinden dat de Zuidas wel erg duur is, dat je daar als je duur komt ook weinig rek hebt met...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Omdat we vinden dat de Zuidas wel erg duur is, dat je daar als je duur komt ook weinig rek hebt met betrekking tot de huur groei.

 6:19 dit hele gebied het amstel plein waar het station nu opgeknapt gaat worden, waar het hele gebied nu...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

dit hele gebied het amstel plein waar het station nu opgeknapt gaat worden, waar het hele gebied nu qua infrastructuur ingericht gaat worden, waar een aantal van de nieuwe economie bedrijven zich gevestigd heeft, of aan het vestigen zijn. Denken wij dat dit gebied wel potentie heeft. Potentie voor huur groei,

- 6:20 Daarom hebben wij dit gekocht, met name voor de locatie.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Daarom hebben wij dit gekocht, met name voor de locatie.

- 6:21 Ja met name toekomst waarde.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Ja met name toekomst waarde.

- 6:22 Dus we kopen gebouwen die op een core locatie liggen, en dat is hier wel het geval

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Dus we kopen gebouwen die op een core locatie liggen, en dat is hier wel het geval

- 6:36 Eigenlijk core + willen wij iets meer risico lopen omdat wij denken dat de plek dusdanig goed is, en...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Eigenlijk core + willen wij iets meer risico lopen omdat wij denken dat de plek dusdanig goed is, en dan komt het gebouw vanzelf wel. De locatie is essentieel.

- 6:42 Wij hebben dus die fondsen en pensioenfondsen van over de hele wereld willen met name investeren in va...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Wij hebben dus die fondsen en pensioenfondsen van over de hele wereld willen met name investeren in vastgoed in landen waar ze zelf niet aanwezig zijn.

6:56 Bij heel veel institutionele beleggers is het heel vaak een top down beleid. Daar wordt gezegd, wij...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Bij heel veel institutionele beleggers is het heel vaak een top down beleid. Daar wordt gezegd, wij gaan maar zoveel in vastgoed in beleggen.

7:1 Wij doen namelijk vanuit DOF inmiddels ook zelfontwikkelingen nu. Maar de combinatie maakt het enorm...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

Wij doen namelijk vanuit DOF inmiddels ook zelfontwikkelingen nu. Maar de combinatie maakt het enorm leuk. Dus dat je projecten in de ontwikkeling doet, maar dat je ze vervolgens wel in eigendom houdt. Dus het is heel leuk om dan iets neer te zetten, en dat je het dan niet hoeft 'weg te geven' maar dat je het dus zelf aanhoudt.

7:29 We hebben twee soorten klanten

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy

Content:

We hebben twee soorten klanten

7:30 Bij separate account hebben wij gewoon veel minder bevoegdheid en is uiteindelijk de klant die zelf...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - short term

Content:

Bij separate account hebben wij gewoon veel minder bevoegdheid en is uiteindelijk de klant die zelf bepaald wat die wil aankopen of verkopen.

7:31 Bij onze beleggingsfondsen zijn wij veel meer in de lead. Daar zitten weer veel grote investeerders...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - short term

Content:

Bij onze beleggingsfondsen zijn wij veel meer in de lead. Daar zitten weer veel grote investeerders achter maar daar hebben we veel meer bevoegdheden. Maar het hangt heel erg af van de verschillende strategieën die wij hebben.

7:32 We hebben lange termijn beleggingsfondsen waarbij investeerders echt zitten voor hun dividendrendement...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - long term

Content:

We hebben lange termijn beleggingsfondsen waarbij investeerders echt zitten voor hun dividendrendement en daar zie dat het de ontwikkeling voor bijvoorbeeld smart buildings wel interessant is omdat je dit voor een lange termijn aanhoudt en jaarlijks rendement moet uitkeren, dus daar kun je in het voortraject meer investeren.

7:34 En het ander is inderdaad voor een ontwikkelaar, als jij niet weet hoe je zo'n investering gaat teru...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - Core making money

Content:

En het ander is inderdaad voor een ontwikkelaar, als jij niet weet hoe je zo'n investering gaat terugverdienen is het gewoon niet heel erg interessant om daarin in voor te gaan lopen.

7:37 De ontwikkelaar zou namelijk zeker niet altijd bereid zijn om alles aan te passen, dit kost hun natu...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - Core making money

Content:

De ontwikkelaar zou namelijk zeker niet altijd bereid zijn om alles aan te passen, dit kost hun natuurlijk ook wel geld.

7:40 Ik denk ook dat het verdienmodel nog een issue is. Dus als de ontwikkelaar het betaalt en verdient h...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - Core making money

Content:

Ik denk ook dat het verdienmodel nog een issue is. Dus als de ontwikkelaar het betaalt en verdient het niet terug, ja dan gaat die dat niet doen.

7:41 Dus de filosofie voor het terug verdienen zal anders moeten worden, maar dat is er nog niet. Als er...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - Core making money

Content:

Dus de filosofie voor het terug verdienen zal anders moeten worden, maar dat is er nog niet. Als er geen rendement uitkomt uit je Excelsheet, ja hoe overtuig je iemand dan...?

7:42 Ja nee absoluut, kijk dat is natuurlijk onze business case, geld verdienen.

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - Core making money

Content:

Ja nee absoluut, kijk dat is natuurlijk onze business case, geld verdienen.

7:45 Want als je kijkt naar prime locaties, dan kan het ook gewoon de locatie zijn.

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Investment strategy - Location driven

Content:

Want als je kijkt naar prime locaties, dan kan het ook gewoon de locatie zijn.

Investments - Smart Buildings

39 Quotations:

1:36 Van ja ik investeer nu in iets, maar over drie jaar is het misschien alweer oud.

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Innovations on the market affect willingness to invest

Content:

Van ja ik investeer nu in iets, maar over drie jaar is het misschien alweer oud.

- ☞ 2:19 En ook wel type type gebruik van het gebouw.

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- End user needs

Content:

En ook wel type type gebruik van het gebouw.

- ☞ 2:21 Als je andere kant kijkt The War of Talent is gewoon heel belangrijk voor dat soort bedrijven hè die...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- End user needs

Content:

Als je andere kant kijkt The War of Talent is gewoon heel belangrijk voor dat soort bedrijven hè die moeten gewoon je moet gewoon een perfecte locatie of een.

- ☞ 2:23 Ja dan dan die zullen echt wel op op duurzaamheid inspelen.

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - sustainable

Content:

Ja dan dan die zullen echt wel op op duurzaamheid inspelen.

- ☞ 2:24 Het kan best zijn dat ze dan een soort een bruine portefeuille kopen en daarom dat groen probeert te...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - sustainable

Content:

Het kan best zijn dat ze dan een soort een bruine portefeuille kopen en daarom dat groen probeert te maken.

- ☞ 2:55 Oohja dat is een goeie ik denk dat denkt dat dat ja ik ben er zelf daar zijn we er natuurlijk weer a...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor in relation to labels

Content:

Oohja dat is een goeie ik denk dat denkt dat dat ja ik ben er zelf daar zijn we er natuurlijk weer allerlei onderzoeken gedaan waarbij blijkt dat energielabels. Energiezuinig gebouw bijvoorbeeld. Meer waard zijn.

 2:62 Ik zit hier en het gebouw is niet gezond dus werkgever doe er wat aan.

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- End user needs

Content:

Ik zit hier en het gebouw is niet gezond dus werkgever doe er wat aan.

 3:37 En? Het moet bijdragen. Het kostenplaatje. Wat kost het wat krijg je ervoor terug? Ik heb niet echt...

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

En? Het moet bijdragen. Het kostenplaatje. Wat kost het wat krijg je ervoor terug? Ik heb niet echt een platform of iets centraal waarmee je kan sturen op die optimalisatie nu heb je een gebouw beheerssysteem.

 3:40 Want we lullen met z'n allen nu denk ik al 2 jaar over doen.

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- No investments in Smart Buildings only talking

Content:

Want we lullen met z'n allen nu denk ik al 2 jaar over doen.

 3:42 De hoeveelheid regeltechniek die je in kan brengen want meten is weten dat wordt gezegd.

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Measuring technology

Content:

De hoeveelheid regeltechniek die je in kan brengen want meten is weten dat wordt gezegd.

3:45 Doen wij wat met smart buildings, nee want al onze bestaande of al onze gebouwen die we hebben zijn...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o No investments in Smart Buildings

Content:

Doen wij wat met smart buildings, nee want al onze bestaande of al onze gebouwen die we hebben zijn bestaande gebouwen.

3:62 Accepteer ik een single tenant gebouw of moet ik een multitalent gebouwen hebben.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Chose to make for the investment strategy

Content:

Accepteer ik een single tenant gebouw of moet ik een multitalent gebouwen hebben.

3:75 Als we gebouw aankopen kijken we natuurlijk naar van oké heeft een gebouwen BREAM LEAD GOLD een zilver...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Influence of the investor in relation to labels

Content:

Als we gebouw aankopen kijken we natuurlijk naar van oké heeft een gebouwen BREAM LEAD GOLD een zilver.

3:80 Maar gaat gewoon zoveel mogelijk certificering en.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o Influence of the investor in relation to labels

Content:

Maar gaat gewoon zoveel mogelijk certificering en.

3:91 Waar willen ze werken en waarom tegen welke prijs?

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- o End user is willing to pay?

Content:

Waar willen ze werken en waarom tegen welke prijs?

4:32 Dus ja als je mee wil blijven draaien en je wilt goede vloeren blijven verhuren, ja dan moet je er w...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- o Necessary to invest in Smat Buildings

Content:

Dus ja als je mee wil blijven draaien en je wilt goede vloeren blijven verhuren, ja dan moet je er wel echt wat mee om aan de wensen en eisen te kunnen voldoen.

4:34 Ik denk wel dat er op een gegeven moet een soort van Best Practices gaan komen ja.

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- o Influence of the investor in relation to labels

Content:

Ik denk wel dat er op een gegeven moet een soort van Best Practices gaan komen ja.

4:49 We willen creëren wat mensen willen en je betaalt voor wat je gebruikt, als we dat creëren dan ben j...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- o End user need to pay more for the things he want

Content:

We willen creëren wat mensen willen en je betaalt voor wat je gebruikt, als we dat creëren dan ben je wat mij betreft al heel smart bezig.

5:8 En als ik nu ga kijken naar een ontwikkelaar zoals Coen van Oostrom van OVG dan zie je dus dat dan c...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- o Investment strategy - New invest strategy

Content:

En als ik nu ga kijken naar een ontwikkelaar zoals Coen van Oostrom van OVG dan zie je dus dat dan concept van Smart buildings steeds meer een nieuw soort investeringscultuur ontstaan,

5:12 Nou, het is een heel ingewikkeld proces, ik heb ook altijd al gedacht van jo weet je wat we proppen...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Difficult to invest in Smart Buildings

Content:

Nou, het is een heel ingewikkeld proces, ik heb ook altijd al gedacht van jo weet je wat we proppen er een paar sensoren in en we noemen het smart, en dan is het klaar. Maar zo is het gewoon niet.

- 5:15 We investeren er natuurlijk wel in, maar het is een lastige omdat de ROI (en dat is natuurlijk ons d...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

We investeren er natuurlijk wel in, maar het is een lastige omdat de ROI (en dat is natuurlijk ons ding) en dat is op dit moment gewoon heel erg lastig te bepalen.

- 5:18 Zodat de ROI voor de investeerder wat eerder gebruikt wordt.

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - New invest strategy

Content:

Zodat de ROI voor de investeerder wat eerder gebruikt wordt.

- 5:21 maar het probleem blijft, er moet wel op enig moment wel zicht zijn op een terugkeer van de invester...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

maar het probleem blijft, er moet wel op enig moment wel zicht zijn op een terugkeer van de investering, uiteindelijk zijn wij natuurlijk niet sinterklaas.

- 5:22 Maar ik denk dat bijvoorbeeld een standard Call center bedrijf he geen moer uitmaakt.

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

Maar ik denk dat bijvoorbeeld een standard Call center bedrijf he geen moer uitmaakt.

5:25 Dus ja de mogelijkheden zijn er zeker maar het is gewoon verschrikkelijk duur.

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

Dus ja de mogelijkheden zijn er zeker maar het is gewoon verschrikkelijk duur.

5:42 En omdat wij niet voor de winst gaan, maar voor de Cashflow dan kan je van dit soort investeringen d...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Reason of investing in Smart Building

Content:

En omdat wij niet voor de winst gaan, maar voor de Cashflow dan kan je van dit soort investeringen doen.

5:44 Maar daar zie je dus dat die hele investeringen strategie voornamelijk gebaseerd is op, jo waar ligt...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Investment strategy - New invest strategy for Smart Buildings

Content:

Maar daar zie je dus dat die hele investeringen strategie voornamelijk gebaseerd is op, jo waar ligt het, wat gaan we er mee doen en wie zetten we erin, en kunnen we er een hele lange cashflow uit halen? En kan de cashflow geholpen worden door er een smart building van te maken, ja dan doen we dat ok zeker.

5:67 Zo hebben we als investeerder ook een beetje BREAAAM en LEEAD er doorheen gedrukt. Door gewoon te zeg...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the investor in relation to labels

Content:

Zo hebben we als investeerder ook een beetje BREAAAM en LEEAD er doorheen gedrukt. Door gewoon te zeggen van, jo haal je die presentaties niet, dat vervelend dan wordt het niet verkocht!

6:4 Nee nog niet, umh, we hebben we geïnvesteerd in kantoor gebouwen waar technologieën in verwerkt zijn,...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- No investments in Smart Buildings

Content:

Nee nog niet, umh, we hebben we geïnvesteerd in kantoor gebouwen waar technologieën in verwerkt zijn, maar dat is dan niet per definitie direct een smart building.

 6:23 Nee nog niet. Dat is overigens niet bewust.

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- No investments in Smart Buildings

Content:

Nee nog niet. Dat is overigens niet bewust.

 6:24 Maar dat komt omdat het nog zo nieuw is, er zijn gewoon heel weinig smart buildings. Vin ik. Dus er...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

Maar dat komt omdat het nog zo nieuw is, er zijn gewoon heel weinig smart buildings. Vin ik. Dus er is ook weinig om in te investeren.

 6:26 Wij zullen dat misschien vanit Barrings laat doen, wij zijn namelijk erg traditioneel binnen Barings...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings (now)

Content:

Wij zullen dat misschien vanit Barrings laat doen, wij zijn namelijk erg traditioneel binnen Barings, dat heb je nou eenmaal met bedrijven die onderdeel zijn van een verzekeringsmaatschappij.

 6:37 Maar het rendement van de technologie meten, dat is enorm lastig en een enorme klus voor nu.

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Measuring technology

Content:

Maar het rendement van de technologie meten, dat is enorm lastig en een enorme klus voor nu.

6:54 Pensioenfondsen, zoals ik al eerder heb aangegeven, die betalen liever meer tegen een lager risico....

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

Pensioenfondsen, zoals ik al eerder heb aangegeven, die betalen liever meer tegen een lager risico. Het liefst met 15 jarig huurcontract en dan heb je er geen omkijken meer naar.

7:21 Je kunt niet zeggen van, ja dat ik hierin investeer betekend dat ik 5 euro meer huur vang dus dat he...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Different to invest

Content:

Je kunt niet zeggen van, ja dat ik hierin investeer betekend dat ik 5 euro meer huur vang dus dat het een goede investering is.

7:22 Maar of dat dat nou ligt aan het outstanding label wat aan het gebouw hangt, of aan de locatie en da...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Different to invest

Content:

Maar of dat dat nou ligt aan het outstanding label wat aan het gebouw hangt, of aan de locatie en dat de markt mee werkt dat weet je natuurlijk niet.

7:28 k merk dat bij een aantal andere beleggers dat ze heel erg terughoudend zijn in dit soort ontwikkel...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

k merk dat bij een aantal andere beleggers dat ze heel erg terughoudend zijn in dit soort ontwikkelingen omdat ze het als een kostenpost zien, en dat verdienen je op papier niet terug.

7:44 Maar alsnog is het heel moeilijk te meten om aan te geven of dat duurzaamheid nou de factor is geweest...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Reason off none investments in Smart Buildings

Content:

Maar alsnog is het heel moeilijk te meten om aan te geven of dat duurzaamheid nou de factor is geweest om bijvoorbeeld de huur omhoog te gooien.

7:47 k denk dat met Smart Buildings zal dat ook die kant op gaan bewegen, en ik denk dat het besef bij de...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- End user is willing to pay?

Content:

k denk dat met Smart Buildings zal dat ook die kant op gaan bewegen, en ik denk dat het besef bij de huurders ook wat meer moet komen waardoor ze wat alerter zijn op de kosten van services etc.

Investments - Willingness to invest in Smart Buildings

75 Quotations:

1:19 Nou wat wij altijd zeggen naar huurders toe, dat zij door die slimme technooie minder m2 hoeven te...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Space optimization

Content:

Nou wat wij altijd zeggen naar huurders toe, dat zij door die slimme technooie minder m2 hoeven te huren. Dus als jij een gebouw bouwt van 10.000m2 en een huurder zegt ik heb 5000m2 meter nodig en wij kunnen daarop weer zeggen van, jo je hebt aan 3000 m2 ook genoeg. Dan betekent dat je de huur iets hoger kunt maken van die 3000m2 die je aan die ene huurder verhuurt, maar daarnaast heb je natuurlijk nog de overige m2 die ook nog een keer kunt verhuren.

1:21 Althans de grote waarmee wij samenwerken die zien dat belang wel en die zien dat de waarde van hun v...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Althans de grote waarmee wij samenwerken die zien dat belang wel en die zien dat de waarde van hun vastgoed aanzienlijk toeneemt en de verhuurbaarheid toeneemt dus zij zullen veel eerder nieuwe huurders vinden dan de meer traditionele gebouwen die vaak meer gericht zijn op een specifieke eindklant.

☞ 1:33 Ja te bang.

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Affraid

Content:

Ja te bang.

☞ 1:34 Ja naja dat is het, ik wil eigenlijk niet zeggen dat ze bang zijn maar ze zien dat gewoon als een te...

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - big risk

Content:

Ja naja dat is het, ik wil eigenlijk niet zeggen dat ze bang zijn maar ze zien dat gewoon als een te groot risico.

☞ 1:39 Nu is het natuurlijk nog allemaal heel nieuwe en startups en die startups gaan groeien tot grote bed...

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Exampels of Smart Buildings are needed

Content:

Nu is het natuurlijk nog allemaal heel nieuwe en startups en die startups gaan groeien tot grote bedrijven.

☞ 1:40 Dus dat is een soort van markt volwassenheid laat ik het zo maar zeggen.

In Document:

📄 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings - Growth in the market

Content:

Dus dat is een soort van markt volwassenheid laat ik het zo maar zeggen.

☞ 1:42 Daardoor zijn dat soort grote investerings partijen meer en eerder bereid om daarin te duiken dan de...

In Document:

 1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Daardoor zijn dat soort grote investeringen partijen meer en eerder bereid om daarin te duiken dan de gemiddelde vastgoed investeerder of de private partijen.

 2:5 Dan zie ik zeker en dat moet ik wel eerlijk zeggen dat er wel steeds meer interesse is in het hele v...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Dan zie ik zeker en dat moet ik wel eerlijk zeggen dat er wel steeds meer interesse is in het hele verhaal omtrent Smart Buildings is.

 2:7 Dus ik zie wel degelijk dat smart building zoals je zegt steeds populairder aan het worden zijn en o...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Dus ik zie wel degelijk dat smart building zoals je zegt steeds populairder aan het worden zijn en ook steeds meer bij de investeerders.

 2:18 Ja naja het zou eigenlijk niet met locatie te maken moeten hebben denk ik maar het is wel daar is we...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings -location driven

Content:

Ja naja het zou eigenlijk niet met locatie te maken moeten hebben denk ik maar het is wel daar is wel de bereidheid om om een top gebouw neer te zetten.

 2:20 Ja nee zeker. Ik denk dat ik denk dat alleen al de helft van WELL BEING van van medewerkers dat word...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - End User needs to be willing as well

Content:

Ja nee zeker. Ik denk dat ik denk dat alleen al de helft van WELL BEING van van medewerkers dat wordt belangrijk.

- ☞ 2:29 Ja absoluut nee absoluut. Mijn ervaring maar dan kijk ik met name vanuit mijn INGREF periode, waarin...

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Ja absoluut nee absoluut. Mijn ervaring maar dan kijk ik met name vanuit mijn INGREF periode, waarin ik met veel, zeer veel investeerders ook vanuit Europa sprak. Die waren zeer geïnteresseerd in in in in technologie en het gebruik daarvan. Om omdat ze ook wel doorhebben van ja dat dat het toch het nieuwe goud.

- ☞ 2:30 Die waren zeer geïnteresseerd in in in in technologie en het gebruik daarvan.

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Die waren zeer geïnteresseerd in in in in technologie en het gebruik daarvan.

- ☞ 2:43 Maar ja, alles heeft met locatie te maken nu qua ontwikkeling als je nieuwbouw alles heeft met.

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Location

Content:

Maar ja, alles heeft met locatie te maken nu qua ontwikkeling als je nieuwbouw alles heeft met.

- ☞ 2:49 Nog een grote groep investeerde is en vastgoed mensen die vanuit het oude denken.

In Document:

📄 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Affraid

Content:

Nog een grote groep investeerde is en vastgoed mensen die vanuit het oude denken.

- ☞ 2:51 Dus je moet echt goed kijken van wat voor moet je wat verder kijken dan. Ja puur van de groep invest...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Dus je moet echt goed kijken van wat voor moet je wat verder kijken dan. Ja puur van de groep investeerders dus.

- ☞ 2:52 Nou, dat zit meer in duurzaamheid denk ik dat dat als het als het daarom gaat. Wellicht dat daar bij...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

Nou, dat zit meer in duurzaamheid denk ik dat dat als het als het daarom gaat. Wellicht dat daar bijvoorbeeld de overheid een rol in kan kan spelen want wat je wel ziet als het een puur vond 'm duurzaamheid gaten hebben voor bijvoorbeeld het toepassen van.

- ☞ 2:53 Van zonnepanelen en dat is natuurlijk een een een bijvoorbeeld een indirect voorbeeld van smart buil...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

Van zonnepanelen en dat is natuurlijk een een een bijvoorbeeld een indirect voorbeeld van smart building maar dan zie je vaak dat de hè want dat is de energierekening van de huurder.

- ☞ 2:60 De vastgoedsector daar wel op op reageert. Dat zag je ook met met met energie labels, de overheid ga...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

De vastgoedsector daar wel op op reageert. Dat zag je ook met met met energie labels, de overheid gaf aan dat ze geen slechte energielabes meer wilde hebben. En je zag dat alle partijen overstag gingen.

- ☞ 2:61 Met alle ministeries. Als die natuurlijk ook zeggen van nou ja we willen alleen maar. Van dat soort...

In Document:

 2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

Met alle ministeries. Als die natuurlijk ook zeggen van nou ja we willen alleen maar. Van dat soort type gebouwen.

2:63 Ja die kan daar zeker zeker in prikkelen ja.

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

Ja die kan daar zeker zeker in prikkelen ja.

2:64 Ja misschien is dat het inderdaad wel van dat je zegt van ja je moet kijken van wat is de doel wat j...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors

Content:

Ja misschien is dat het inderdaad wel van dat je zegt van ja je moet kijken van wat is de doel wat je nastreeft.

2:65 Ja met al die dingen met innovaties en die die kunnen heel divers zijn. Maar dat zal bepalend zijn v...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors

Content:

Ja met al die dingen met innovaties en die die kunnen heel divers zijn. Maar dat zal bepalend zijn voor. Het meten van het succes. Ja.

3:36 Maar dan moet die ontwikkelaar en die aannemelijk natuurlijk wel al die visie hebben gehad 3 jaar ge...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Chain of developments

Content:

Maar dan moet die ontwikkelaar en die aannemelijk natuurlijk wel al die visie hebben gehad 3 jaar geleden.

3:38 Ja dat klopt. Dus de techniek moet geïmplementeerd worden proof op de pudding.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Exampels of Smart Buildings are needed

Content:

Ja dat klopt. Dus de techniek moet geïmplementeerd worden proof op de pudding.

3:39 Dan word dit de nieuwe standaard en gaat iedereen het overnemen en dan wordt het gewoon marktconform...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Exampels of Smart Buildings are needed

Content:

Dan word dit de nieuwe standaard en gaat iedereen het overnemen en dan wordt het gewoon marktconform.

3:44 En dan maakt dat het gebouw weer. Die de de bouwkosten van het verhaal gebouw weer zo hoog. Haal ik...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

En dan maakt dat het gebouw weer. Die de de bouwkosten van het verhaal gebouw weer zo hoog. Haal ik dan m'n ontwikkel rendement nog wel et cetera.

3:58 Dus we gaan gewoon eigenlijk berekenen nou het is we gaan er zo zolang in die 10 jaar 15 jaar 20. Wa...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

Dus we gaan gewoon eigenlijk berekenen nou het is we gaan er zo zolang in die 10 jaar 15 jaar 20. Wat is 't einde rendement? Dus de IRI.

3:60 Dan gaan we de voorspellingen van maken. Da 's businessplan businessplan hangt onder de strategie en...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence off client - long term lease agreements

Content:

Dan gaan we de voorspellingen van maken. Da 's businessplan businessplan hangt onder de strategie en ieder jaar gaan we toetsen waar staan we.

3:71 De shift daar dus je hoort van die is het i s jeep programmaatjes. Nee environmental social en gover...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

De shift daar dus je hoort van die is het i s jeep programmaatjes. Nee environmental social en governance governance. Dus. Wat wij vanuit de wetgeving maar naar Duitsland om vastgoedfondsen te mogen doen die governance transparantie.

3:81 Om aan te tonen van dit gebouw is beter dan een ander gebouw.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Exampels of Smart Buildings are needed

Content:

Om aan te tonen van dit gebouw is beter dan een ander gebouw.

3:95 Het draait natuurlijk terug naar de eindgebruiker. En nu is de eindgebruiker de huurder het bedrijf...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Het draait natuurlijk terug naar de eindgebruiker. En nu is de eindgebruiker de huurder het bedrijf dat huurt.

3:96 Dus als ik heronderhandelen of als ik aan tafel zit met een partij dan zit ik met een facilitair man...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Dus als ik heronderhandelen of als ik aan tafel zit met een partij dan zit ik met een facilitair manager.

3:97 Ja zeker alleen wij zijn de laatste in de rij die echt echt iets kunnen toevoegen daar zijn grote zi...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Ja zeker alleen wij zijn de laatste in de rij die echt echt iets kunnen toevoegen daar zijn grote zijn lompen van log. Kleinere spelers zullen voorop lopen

3:98 Goed voorbeeld doet volgen dan komen de grote institutionele beleggers.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Exampels of Smart Buildings are needed

Content:

Goed voorbeeld doet volgen dan komen de grote institutionele beleggers.

4:22 Wat vinden onze gebruikers belangrijk, wat vinden ze dat een gebouw moet kunnen en hoe kunnen wij da...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Wat vinden onze gebruikers belangrijk, wat vinden ze dat een gebouw moet kunnen en hoe kunnen wij dat vervolgens weer realiseren.

4:29 Ja dat is wat ik net probeerde aan te geven.

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest more in Smart Buildings

Content:

Ja dat is wat ik net probeerde aan te geven.

4:30 We houden gebouwen langer aan. Die nu goed zijn en markt conform en die over tien jaar dat nog steed...

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings - long term

Content:

We houden gebouwen langer aan. Die nu goed zijn en markt conform en die over tien jaar dat nog steeds zo zijn door de investeringen die we nu doen.

☞ 4:47 Eigenlijk zou je moeten kunnen zien dat de huurder tevredenheid en de bezetting van de gebouwen dat...

In Document:

📄 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Eigenlijk zou je moeten kunnen zien dat de huurder tevredenheid en de bezetting van de gebouwen dat die zichtbaar hoger zijn dan gebouwen waar het niet is.

☞ 5:10 Kijk zonder die gebruikers, wellicht kun je je het nog wel herinneren maar een gebouw dat je als inv...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Kijk zonder die gebruikers, wellicht kun je je het nog wel herinneren maar een gebouw dat je als investering ziet zonder gebruikers is waardeloos want dan heb je er niks aan.

☞ 5:11 Want de wens van de andere kant van de tafel, de gebruiker, die moet je bijzonder serieus nemen als...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Want de wens van de andere kant van de tafel, de gebruiker, die moet je bijzonder serieus nemen als investeerder.

☞ 5:16 omdat er een aantal gebruikers in de wereld zijn die altijd front runner zijn er hier graag mee te k...

In Document:

📄 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- reason why to invest in Smart Buildigs - End User

Content:

omdat er een aantal gebruikers in de wereld zijn die altijd front runner zijn er hier graag mee te kooplopen (imago). Die willen perse in zo'n gebouw.

5:19 a deze bereidheid voor Smart Buildings is heel erg groot. Wij hebben zelfs op dit momenteel een eige...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

a deze bereidheid voor Smart Buildings is heel erg groot. Wij hebben zelfs op dit momenteel een eigen denktank in mijn afdeling in München en daar hebben we nu iemand zitten waar tegen we hebben gezegd, ga maar zitten en ga maar kijken hoe we Smart Buildings kunnen gaan integreren in de bouw en investering en implementatie investeringen van de bank.

5:20 En wij zijn zeker niet de enige, heel veel beleggers zijn hiermee bezig,

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

En wij zijn zeker niet de enige, heel veel beleggers zijn hiermee bezig,

5:23 Die tweedeling in gebruikers, dat is denk ik wel interessant, maar er zal in zeker zin een soort twe...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Die tweedeling in gebruikers, dat is denk ik wel interessant, maar er zal in zeker zin een soort tweedeling in gebruikers komen en daarmee ook een soort van tweedeling in gebouwstructuren kunnen gaan ontstaan in de toekomst.

5:26 Dus ja, als je een huurder hebt, die zegt van het kan mij niet schelen, omdat A ik vind voor mijn im...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Dus ja, als je een huurder hebt, die zegt van het kan mij niet schelen, omdat A ik vind voor mijn imago belangrijk en ik leer er enorm veel van

5:27 Het merendeel van de gebruikers interesseert een smart building alleen maar als ze er niks extra's v...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Only willing, by not paying more

Content:

Het merendeel van de gebruikers interesseert een smart building alleen maar als ze er niks extra's voor hoeven te betalen en dit geldt natuurlijk ook voor investeerders.

 5:30 Ja dus jou vraag over, waarop baseer je e investeringen dat er in ieder geval geld terugkomt om in i...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

Ja dus jou vraag over, waarop baseer je e investeringen dat er in ieder geval geld terugkomt om in ieder geval de aandeelhouders nog een keer iets van geld kunnen terug geven en niet alleen de aandeelhouders maar ook de pensioenfondsen etc

 5:31 De meest belangrijke beslissing grondslag is eigenlijk altijd uh, kunnen we uit een gebouw X op plaa...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

De meest belangrijke beslissing grondslag is eigenlijk altijd uh, kunnen we uit een gebouw X op plaats Y, kunnen we daar nu een bestendige case flow uit halen?

 5:36 Dus je ziet dat de locatie verschrikkelijk belangrijk is. Ik bedoel een gebouw wat wij 10 jaar gelede...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Location
- Investment strategy - Location driven

Content:

Dus je ziet dat de locatie verschrikkelijk belangrijk is. Ik bedoel een gebouw wat wij 10 jaar geleden op de zuidoost kochten, ja weet je dat is over 10 jaar nog geld waard, dus de locatie is enorm belangrijk.

 5:39 Toen kregen we een heel heel programma van eisen, zo werkt dat. EN ja het is Amazon dus een gebouw m...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Toen kregen we een heel heel programma van eisen, zo werkt dat. EN ja het is Amazon dus een gebouw moet Smart zijn.

5:41 Maar dat is wel wat wij willen, want als we kijken naar Amazon, die hebben nu gewoon een contract va...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence off client - long term lease agreements

Content:

Maar dat is wel wat wij willen, want als we kijken naar Amazon, die hebben nu gewoon een contract van 18 jaar afgesloten.

5:43 Ja zeker, alleen hierin hebben wij ons wel heel erg laten meeslepen door de wensen van de klant. De...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence end user on investment

Content:

Ja zeker, alleen hierin hebben wij ons wel heel erg laten meeslepen door de wensen van de klant. De klant is wel uiteindelijk de gene die er 10 20 30 jaar in moet zitten, die moet vooral heel duidelijk maken van jo wat wil je nou.

5:47 Nee we proberen wel een beetje voor de muziek uit te lopen dat dan weer wel, maar iedereen is met da...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Nee we proberen wel een beetje voor de muziek uit te lopen dat dan weer wel, maar iedereen is met dat thema bezig.

5:49 Wij zaten in verschillende werkgroepjes van de overheid. Met name van het Rijksvastgoed bedrijf, de...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

Wij zaten in verschillende werkgroepjes van de overheid. Met name van het Rijksvastgoed bedrijf, de verantwoordelijke voor het huisvestingen van de overheid.

- 5:50 Maar die strategische overwegingen zitten ook zeker bij de overheid.

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

Maar die strategische overwegingen zitten ook zeker bij de overheid.

- 5:51 Dus ja ben het ook hee erg met je eens dat de overheid daar uiteindelijk een hele belangrijke rol in...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

Dus ja ben het ook hee erg met je eens dat de overheid daar uiteindelijk een hele belangrijke rol in spelen.

- 5:52 Maar met alle respect, ik denk dat de overheid hierin nog best wel een zeer belangrijke rol kan gaan...

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence of the government

Content:

Maar met alle respect, ik denk dat de overheid hierin nog best wel een zeer belangrijke rol kan gaan spelen door op een moment te zeggen van, jo ik verbied het gewoon als je gewoon een gebouw neer gaat zetten wat niet toekomst bestendig is waardoor het geen Smart building meer kan worden.

- 5:53 En ja hoe beïnvloed je ze om meer te gaan investeren, ja dan kom je toch op die ROI.

In Document:

5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

En ja hoe beïnvloed je ze om meer te gaan investeren, ja dan kom je toch op die ROI.

- 5:54 En aan de andere kant zullen huurders steeds meer de vraag naar Smart Buildings hebben, dan ja kom j...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - End User

Content:

En aan de andere kant zullen huurders steeds meer de vraag naar Smart Buildings hebben, dan ja kom je ergens op een break-even point waar het eigenlijk gewoon past en waar uiteindelijk een investeerder zal gaan zeggen, ja het moet gewoon een Smart Building zijn.

 5:66 Ja als mocht er een standaard certificering kunnen komen, ja dan wel want het is natuurlijk wel gewo...

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Influence on the investor in relation to labels

Content:

Ja als mocht er een standaard certificering kunnen komen, ja dan wel want het is natuurlijk wel gewoon een redelijk hou vast . bijvoorbeeld nu met LEAD we weten dat het bij Gold of Platinum aan bepaalde standaarden voldoet.

 5:74 Ja zeker zeker zeker;.

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Ja zeker zeker zeker;.

 5:76 Ja zeker, voor mij is het business model sturend.

In Document:

 5 Interview 2 - Jan van den Hogen - DEKA 18-05-2018.docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - ROI

Content:

Ja zeker, voor mij is het business model sturend.

 6:25 Maar ik ben er persoonlijk wel van overtuigd dat we dat moeten gaan doen. En dat we als investeerder...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Maar ik ben er persoonlijk wel van overtuigd dat we dat moeten gaan doen. En dat we als investeerders dat ook moeten gaan stimuleren.

6:28 Zelf geloof ik heel erg in Smart Buildings of in ieder geval in gebouwen met nieuwe technologie en da...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Zelf geloof ik heel erg in Smart Buildings of in ieder geval in gebouwen met nieuwe technologie en dat daar een grote ontwikkeling in komt en dat daar ook steeds meer belegging mogelijkheden in komen.

6:46 Als dat er zou zijn zeker. Zeker omdat ook smart, smart is ook een groot deel van de toekomst.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Willingness to invest in Smart Buildings

Content:

Als dat er zou zijn zeker. Zeker omdat ook smart, smart is ook een groot deel van de toekomst.

6:57 Ze willen wel voorbeelden zien en als ze daarmee kunnen zien dat iets rendement oplevert kunnen ze b...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Examples of Smart Buildings are needed

Content:

Ze willen wel voorbeelden zien en als ze daarmee kunnen zien dat iets rendement oplevert kunnen ze bijvoorbeeld zeggen, we gaan 20% van het totaal in Smart investeren.

6:62 Langere termijn rendement dat krachtig en stabiel genoeg moet zijn.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Long term investments

Content:

Langere termijn rendement dat krachtig en stabiel genoeg moet zijn.

6:63 En ook met name in wat voor gebieden die smart buildings het best ontwikkeld kan worden.

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Location

Content:

En ook met name in wat voor gebieden die smart buildings het best ontwikkeld kan worden.

- 6:64 Daarmee moet je ook weten wat het effect van Smart op de huur en kapitaal waarde is (dus hoeveel voe...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Factors to affect the willingness of investors - Added value

Content:

Daarmee moet je ook weten wat het effect van Smart op de huur en kapitaal waarde is (dus hoeveel voegt het toe).

- 7:10 Maar dat werkt dat werkt natuurlijk voor geen meter, als iedereen zelf dat ka gaan inregelen. Op ied...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- negative influences of Smart Buildings

Content:

Maar dat werkt dat werkt natuurlijk voor geen meter, als iedereen zelf dat ka gaan inregelen. Op iedere m2 dat iedereen dan zijn bijvoorbeeld klimaat kan instellen dat kan natuurlijk helemaal niet.

- 7:11 Maar het gaat om wat je ermee doet. Wat ik ook vaak van The Edge altijd hoor, is dat als je daar als...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- negative influences of Smart Buildings

Content:

Maar het gaat om wat je ermee doet. Wat ik ook vaak van The Edge altijd hoor, is dat als je daar als huurder een wandje wil verplaatsen dan mag je drie keer gaan betalen voor alle troep die je boven het plafond moet gaan verplaatsen.

- 7:33 Ja absoluut. Wat je heel erg ziet, ik denk dat de vastgoedmarkt sowieso altijd heel erg achterloopt...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- Market lacking behind

Content:

Ja absoluut. Wat je heel erg ziet, ik denk dat de vastgoedmarkt sowieso altijd heel erg achterloopt op de rest van de markt, dat merk je ook hoe wij omgaan met het beheer van het gebouw etc.

7:46 Als de vraag vanuit de markt echt komt dan zal er een transitie naar dit soort ontwikkeling gaan pla...

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o influence of the client and the market

Content:

Als de vraag vanuit de markt echt komt dan zal er een transitie naar dit soort ontwikkeling gaan plaatsvinden denk ik. Dus als het een standaard gaat worden dan moeten we het wel gaan doen.

7:50 Dus als het een standaard gaat worden dan moeten we het wel gaan doen.

In Document:

7 Interview 8 - Jaap Snellen - CBRE GI 27-07-2019 .docx

Coding:

- o Examples of Smart Buildings are needed

Content:

Dus als het een standaard gaat worden dan moeten we het wel gaan doen.

❖ Risks of Smart Buildings

22 Quotations:

1:22 Alleen waar we wel tegenaan lopen, of althans tegen aan liepen in het begin, was dat investeerder we...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- o Risks for investors

Content:

Alleen waar we wel tegenaan lopen, of althans tegen aan liepen in het begin, was dat investeerder wel bang waren om in dit soort nieuwe technologie te investeren en dat merk je wel gewoon nog steeds heel erg in de markt.

1:25 Nee inderdaad, ze zijn nu gewoon bang dat al die technologie niet werkt, dus dat ze daardoor huur mi...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- o Risks for investors

Content:

Nee inderdaad, ze zijn nu gewoon bang dat al die technologie niet werkt, dus dat ze daardoor huur mis gaan lopen.

1:38 Dus wij nemen eigenlijk een heel groot gedeelte van dat risico voor die investeerders weg, en wij su...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Reducing risk for investors

Content:

Dus wij nemen eigenlijk een heel groot gedeelte van dat risico voor die investeerders weg, en wij sub leasen dat weer aan andere.

1:41 Maar die grote waarmee wij werken die doen gewoon aan een risico spreiding, die kopen in een jaar bi...

In Document:

1 Interview 7 - Ruud van der Sman OVG The Edge 17-07-2019.docx

Coding:

- Investment strategy - spread risks

Content:

Maar die grote waarmee wij werken die doen gewoon aan een risico spreiding, die kopen in een jaar bijvoorbeeld 10 traditionele gebouwen en dan kunnen ze er 1 of 2 uitzonderingen tussen op nemen waarmee zij dat risico kunnen afdekken.

2:56 Dus ik zie hier een groot risico in het labelen van gebouwen met met met met wat een.

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Risks to invest - labels

Content:

Dus ik zie hier een groot risico in het labelen van gebouwen met met met met wat een.

2:57 Daarvoor is vastgoed toch wel al weer heel erg specifiek het ene gebouw is van het andere gebouw nie...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Risks to invest - labels

Content:

Daarvoor is vastgoed toch wel al weer heel erg specifiek het ene gebouw is van het andere gebouw niet.

2:58 Ja als je dan weet dat 30 procent van van van het verbruik in de energie van gebouwen pompt ja dan i...

In Document:

2 Interview 6 - Maurits Cammeraat 03-08-2018.docx

Coding:

- Risks to invest - labels

Content:

Ja als je dan weet dat 30 procent van van van het verbruik in de energie van gebouwen pompt ja dan is dat logisch dat daar iets aan gebeurt. Smart buildings an sich ja waar ligt waar je waar koppel je dat dan precies aan.

3:26 Dus is een smart gebouw op zich ja dat boeit niet zoveel.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Only Smart is not Smart

Content:

Dus is een smart gebouw op zich ja dat boeit niet zoveel.

3:31 Wat de de eerste drempel die je moet hebben of moet overkomen. De techniek moet er zijn.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Restaint because technique needs to be there

Content:

Wat de de eerste drempel die je moet hebben of moet overkomen. De techniek moet er zijn.

3:34 Maar hij moet eerst de techniek hebben.

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Restaint because technique needs to be there

Content:

Maar hij moet eerst de techniek hebben.

3:43 Maar de achterliggende techniek om dus van alles te te te regelen. Is daar al beter dan in het gemid...

In Document:

3 Interview 5 - Jan van Zijl - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Restaint because technique needs to be there

Content:

Maar de achterliggende techniek om dus van alles te te te regelen. Is daar al beter dan in het gemiddelde standaard gebouwd. Maar er is ook nog niet zo ver dat je het op de stoel af kan doen. En waarom dat niet? De techniek is er nog niet.

- ☞ 3:57 Vind ik geen risico van vind ik een core beleggingen op de juiste plek. En de ander zegt ja nee sorr...

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Risks to invest

Content:

Vind ik geen risico van vind ik een core beleggingen op de juiste plek. En de ander zegt ja nee sorry maar dat is ontwikkelen dat is een risico dus dat doen we standaard niet. Dus die achtergronden dat is ja is eigenlijk key. Een vraag. Want wat was je vraag nou ook alweer, sorry?

- ☞ 3:65 De spreiding in in in uw situatie we zien daar geen risico.

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Risks to invest

Content:

De spreiding in in in uw situatie we zien daar geen risico.

- ☞ 3:68 Dat als wij dat rendement alleen maar op financieel rendement blijven vastpinnen. Dan ga je een stuk...

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Losing market status if you only focus on financial benefits

Content:

Dat als wij dat rendement alleen maar op financieel rendement blijven vastpinnen. Dan ga je een stukje markt verliezen.

- ☞ 3:84 Als je 1 belegger hebt dan dicteert die belegger dan heeft die veel meer invloed.

In Document:

📄 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Risks never one investor involving

Content:

Als je 1 belegger hebt dan dicteert die belegger dan heeft die veel meer invloed.

- ☞ 3:87 De technologie die d'r in willen hangen was nog niet zo heel smart.

In Document:

 3 Interview 5 - Jan van Zuijlen - Triuva 23-05-2018.docx

Coding:

- Only Smart is not Smart

Content:

De technologie die d'r in willen hangen was nog niet zo heel smart.

 4:15 Maar wat ook inhoud dat wij geen risico mogen lopen.

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- No risks

Content:

Maar wat ook inhoud dat wij geen risico mogen lopen.

 4:24 Hier zitten als investeerders natuurlijk nog risico's aan omdat je moet gaan kiezen. Dus dan zal je p...

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Risks to invest

Content:

Hier zitten als investeerders natuurlijk nog risico's aan omdat je moet gaan kiezen. Dus dan zal je pilots moeten gaan draaien.

 4:26 Dus dat maakt het momenteel gewoon heel erg lastig.

In Document:

 4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Coding:

- Risks to invest

Content:

Dus dat maakt het momenteel gewoon heel erg lastig.

 6:29 wat Smart Buildings kunnen gaan betekenen, staan we pas aan het begin van de ontwikkeling van sensoren...

In Document:

 6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Risks to invest

Content:

wat Smart Buildings kunnen gaan betekenen, staan we pas aan het begin van de ontwikkeling van sensoren en technologisch snufjes.

6:35 Ik denk dat investeerders wel nieuwbouw kopen, maar gewoon niet het risico willen lopen op de eerste...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Risks to invest

Content:

Ik denk dat investeerders wel nieuwbouw kopen, maar gewoon niet het risico willen lopen op de eerste verhuur. Ze willen zeker niet het ontwikkelingsrisico open, de bouwkosten, de ontwikkeling.

6:50 En het risico van een kantoor gebouw verhuurd krijgen zit hem niet in het eerste jaar, maar zit als...

In Document:

6 Interview 1 - Peter de Haas - Barings 17-05-2018 (1).docx

Coding:

- Risks to invest

Content:

En het risico van een kantoor gebouw verhuurd krijgen zit hem niet in het eerste jaar, maar zit als bij de aflopende huurovereenkomst na 6 of 11 jaar.

No code group

1 Quotations:

4:27 En dat komt omdat er gewoon nog niet echt een status quo is

In Document:

4 Interview 3-4 - Jos van Oort & Robert Schellekens - Bouwinvest 18-05-2018.docx

Content:

En dat komt omdat er gewoon nog niet echt een status quo is

Appendix 4 – Respondents for interviews and transcriptions

Respondent: Developers (Smart Buildings)	Respondent: Experts	Respondent: Long term institutional Investors
OVG Real Estate: <u>Ruud van der Sman</u> (Smart Solution Manager)	Cegeka-DSA: <u>Maurits Cammeraat</u> (Director services Cegeka-DSA)	Bouwinvest: <u>Jos van Oort</u> (Acquisition Manager offices)
The Edge Technologies: <u>Ruud van der Sman</u> (Smart Solution Manager)	The Edge Technologies: <u>Ruud van der Sman</u> (Smart Solution Manager)	Triuva: <u>Jan van Zuijlen</u> (Author Strategisch inzet van Vastgoed and Director Investor Relations at Triuva)
Lingotto: <u>Martijn Bakker</u> (Partner Lingotto) Interview cancelled	Bouwinvest: <u>Robert Schellekens</u> (Architectural Engineer sustainability)	Barings: <u>Peter de Haas</u> Managing Director and Client portfolio Manager RE in EU at Barings
	Mapiq: <u>Floris Vroemen</u> (Smart Buildings Future work) Interview, cancelled	Deka Group: <u>Jan van den Hogen</u> (Interview mid of May)
	Re-Born: <u>Saman Mohammadi</u> (CEO Re-Born) Interview, cancelled.	CBRE Global Investors: <u>Jaap Snellen</u> Head of Asset Fund management DOF

Please find attached a full written transcription of all the interviews:

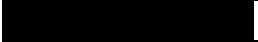
*Jos Kuijer
Master Thesis Facility and Real Estate Management*

This document contains an elaboration of the interviews that have taken into account for this master thesis. Amberscript was used for a number of interviews, but all elaborations were carefully checked by the researcher for a second time due to the incompleteness of Amberscript.

www.amberscript.com

Furthermore, the interview analysis has been made in ATLAS.ti, a report with all the quotes mentioned by the participants is inserted in appendix 3 within this document. The codes being used in the final report are structured by a coding convention based on the participant A... Number and the number of quote in the transcription: quote.... Number. For example: Peter de Haas, A6 with a mentioned quote of 45 = (A6, quote 45).

Interview met:

Naam: Peter de Haas
Bedrijf: Barins Real Estate
Functie: Managing Director & Client Portfolio Manager Real Estate Europe.
Contact: 
Telefoon: 
Mobiel: 

Interview door:

Naam: Jos Kuijer
Opleiding: MSc Facility and Real Estate Management

Datum: 17-05-2018
Tijdstip: 16:00uur
Duur opname: 1:01:41 minuten
Locatie: Rotterdam

Start opname

Interviewer:

Introductie onderzoek.

Allereerst hartelijk dank voor uw tijd. Zojuist heb ik al kort aangegeven wat mijn achtergrond is en binnen welke fase ik van mijn studie zit. Allereerst wil ik daarom graag mijn motivatie voor het onderzoek kort toelichten. Met dit onderzoek wil ik gaan kijken naar de bereidheid van investeerders om te investeren in Smart Building technologie. Dan niet het financiële gedeelte, omdat ik geen financiële achtergrond heb, maar juist gaan kijken naar de bereidheid om te ergens in te investeren. Met als focus gebied de kantorenmarkt in Nederland. Ik ben op onderzoeksonderwerp gekomen omdat er wel erg veel over gesproken wordt, ook binnen de opleiding, maar ik heb idee dat er echter heel weinig mee wordt gedaan en dat het bijna niet wordt geïmplementeerd. Dus er zit ergens een gat en ik wil daarom kijken vanuit een investeerders oogpunt van zit dat daar of ligt het ergens anders aan en wat zijn dan de redenen waarom er nog niet genoeg in geïnvesteerd wordt. Dat was in het kort mijn onderzoek. Ik zou daarom ook graag gelijk met de eerst, misschien voor de hand liggende vraag willen beginnen. Bent u bekend met Smart Buildings? Met de technologieën erin? Zou u voorbeelden kunnen noemen?

Respondent:

Umh, ja dat zijn eigenlijk drie vragen. Ben ik er bekend met het begrip, het koepel begrip Smart Buildings, ja. Maar ik vraag me af of er al een duidelijke fundamentele wetenschappelijke definitie van een smart building is. Die is er volgens mij nog niet. Dat komt in mijn ogen omdat het heel erg nieuw is we zijn nog allemaal aan het zoeken naar wat de technologie nou eigenlijk zou zijn in gebouw. Hebben wij er al in geïnvesteerd? Nee nog niet, umh, we hebben we geïnvesteerd in kantoorgebouwen waar technologieën in verwerkt zijn,

maar dat is dan niet per definitie direct een smart building. In mijn ogen wat het ultieme van een Smart Building nu zou zijn is The Edge in Amsterdam.

Interviewer:

En waarom zou u dat dan als een Smart Building willen zien?

Respondent:

Omdat Smart eigenlijk intelligent is zou je kunnen zeggen of bijvoorbeeld handig. EN omdat er heel veel technologie en sensoren in zijn verwerkt die het gedrag van mensen in het gebouw meet. En door dat meten kun je je gebouw ook anders gaan gebruiken. Het gebouw kan op een handigere manier worden gebruikt als je daar vanuit een facilitaire management goed mee om kan gaan. Daarom is het in mijn ogen een Smart building. Maar een smart building kan ook zijn, los van de technologie, dat het op een verstandige manier met energie om kan gaan. En duurzaamheid, dat kan aan het gebouw liggen. Hoe het gebouw klimatologisch gemangement wordt, maar dat kan ook te maken hebben met hoe je het mensen laat gebruiken, dus opvoeden van de gebruikers. Maar om terug te komen op de vraag van de definitie, die heb ik dus ook niet. Het is dus een werk definitie en hopelijk kom jij straks met een van de definitie. Omdat jij nu natuurlijk heel veel mensen spreekt en het er over gaat hebben, daarmee zou je een definitie kunnen formuleren.

Interviewer:

Dat is inderdaad ook al iets waar ik nu met mijn literatuur studie ook tegenaan ben gelopen. Ja, wat is het nou daadwerkelijk en hoe gaan we het definiëren. En dta maakt het onderzoek ook heel erg lastig, maar daarom ben ik ook heel erg benieuwd naar investeerders en andere personen om te kijken hoe ze het zien om dan uiteindelijk een definitie te kunnen gaan trekken waaruit we kunnen zeggen dat als een gebouw dit bevat, dan kunnen we zeggen dat het een Smart Building is.

Voor u is dat dus op een intelligente manier sensoren met elkaar koppelen om een gebouw efficiënter te laten fungeren?

Respondent:

Ja een gebouw wat op een intelligente manier meet hoe mensen het kantoor gebruiken. Waardoor je bijvoorbeeld naar minder m2 zou kunnen of met minder vergader ruimtes naar toe kunt. Of meer, maar kleine vergaderruimtes nodig hebt, omdat je door de technolgie weet hoeveel mensen er in de ruimtes zitten en hoe vaak. En dat vooral. Maar ook hoe je energie kunt evrspreiden in een gebouw, en licht.

Interviewer:

Dus daar dan ook weer op een efficiëntere manier mee om kunnne gaan?

Respondent:

Ja zeker. Maar nu hebben we het alleen over kantoren even. Je zou ook Smart winkelcentra hebben en huizen. Wellicht dat je dat allemaal in de toekomst met je smart phone zou kunnen koppelen. En hoe we met apps straks daar de gebouwen mee kunnen gaan bedienen, op onze eigen manier. Dat je dat ook weer kunt gaan registreren. Ik denk dat we echt pas aan het begin staan van deze ontwikkelingen.

Interviewer:

Ja dat maakt het voor nu dus lastig om er een goed werkende definitie aan te hangen?

Respondent:

Ja zeker. Je kan natuurlijk wel een koepel definitie maken, maar voor nu is het te vroeg om de werkende definitie te bepalen.

Interviewer:

Ja dat lijkt mij inderdaad ook. Umh, waarin investeert Barings, misschien spreek ik het verkeerd uit, maar waarin investeert Barings het meest? Ik zag toevallig een nieuwsbericht voorbij komen van het Amstel gebouw dat Barings dit heeft aangekocht. Daarnaast zag ik dat Barings ongeveer 53 miljard aan commercial vastgoed bezit, ik neem aan dat Barings niet alleen daarin in investeert?

Respondent:

Nee dat klopt inderdaad. In totaal heeft Barings ongeveer 280 miljard geïnvesteerd ook in aandelen en obligaties. Dat is niet alleen voor de eigen rekening en risico, maar ook voor derde. Barings Real Estate is onderdeel van een grote Amerikaanse coöperatieve levensverzekeraar. Een van de grootste non profit verzekeraars van Amerika. Dat geldt van de verzekerde moet belegd worden en dat gebeurt vrijwel altijd vrij risico loos. Want dat doe je met verzekeringsgeld, van andere. Als je dat projecteert op vastgoed, dan wordt er heel veel in financieringen belegd. Dus van die ruim 50 miljard zit 2/3 in leningen, vastgoedleningen waarvan het meer en deel in Amerika. Van die 53 miljard zit ongeveer 48/ 49 miljard in de vs waarvan weer 2/3 in leningen. In EU hebben we nu ongeveer 4 miljard euro belegd, waarvan daar juist het meerendeel in equite zit, in eigendom. De leningen portefeuille hier moet nog gaan groeien. Sowieso de hele portefeuille moet gaan groeien. Als we puur en alleen naar de equite kant kijken, dus het eigen bezit. Dan hebben we alleen, bijna alleen maar commercieel vastgoed in europa. En dat is eigenlijk in landen in de EU en Engeland.

Vandaar dat we ook allemaal kantoren in die landen hebben. Zo zit het EU hoofdkantoor in Londen. Vijf in Duitsland en een Parijs, Madrid en Italië Rotterdam en Amsterdam. Die investeringen doen we voor de eigen rekeningen, de general investment account. Dat is de rekenaar. Maar ook voor derde via fondsen, joint ventures en via separate account relaties. En dat Amstel gebouw is onze eerste belegging in Nederland en daar zullen er zeker nog een aantal bij komen. Maar dat is gedaan voor ons Europese cor fonds. Dit belegd in alle EU landen op vrij risico loze basis.

Interviewer:

En waarom is dan in dit geval zo'n Amstel gebouw het geworden? Wat was de reden?

Respondent:

Omdat we vinden dat de Zuidas wel erg duur is, dat je daar als je duur komt ook weinig rek hebt met betrekking tot de huur groei. Dus er is een risico dat je op termijn waarde verlies hebt. En in dit geval, dit hele gebied het amstel plein waar het station nu opgeknapt gaat worden, waar het hele gebied nu qua infrastructuur ingericht gaat worden, waar een aantal van de nieuwe economie bedrijven zich gevestigd heeft, of aan het vestigen zijn. Denken wij dat dit gebied wel potentie heeft. Potentie voor huur groei, terwijl het aanvangsrendement wat je daar betaalt hoger is dan op de Zuidas. Als je gewoon naar de fysieke kenmerken van dat

gebiedje kijkt dan is dat zeker zo goed als dat van de Zuidas. Alleen de Zuidas heb je natuurlijk een groter cluster, meer dynamiek, en internationale allure etc. dat heb je hier niet. Maar je zit zo in de binnenstad. Je zit zo op de rijksweg. Dat station is goed. Misschien iets minder goed dan de Zuidas, aangezien daar de noord-zuid lijn ook zal komen. Dat krijg je hier in dit gebied natuurlijk niet. Maar straks zit je op de Zuidas in een bouwput vanwege de verbouwing en herinrichting van de A10. Dus daarom is de komende 5 a 6 jaar dit een prima goed gebied. Daarom hebben wij dit gekocht, met name voor de locatie. Het gebouw zelf is niet helemaal optimaal, het is een namelijk een beetje een verzameling van deelgebouwen.

Interviewer:

Dus eigenlijk als je naar een investering kijkt, dan wordt het gebaseerd op, ik neem aan ook op taxatie. Maar voornamelijk dus ook de locatie en eventuele toekomstwaarde?

Respondent:

Ja met name toekomst waarde. En we noemen dit ons EU core fonds, maar omdat core vastgoed heel duur is is dit eigenlijk core +. Dus we kopen gebouwen die op een core locatie liggen, en dat is hier wel het geval. Niet zo core als de Zuidas, maar wel core genoeg. Maar dat gebouw, daar moeten we wat mee kunnen. Daar moet huur groei in zitten, of we moeten het kunnen herinrichten. Opnieuw in de markt kunnen zetten, en daar willen wij ons extra rendement uit halen. En het risico wat met kapitaal waarde verlies eraan zit te komen hopen we daarmee op te kunnen vangen. Maar het is geen Smart Building.

Interviewer:

Haha nee, dat was dan ook direct mijn volgende vraag. Of jullie wel al in Smart buildings in investeren. Wellicht ergens anders in de wereld? Of is dat nu nog totaal niet aan de orde?

Respondent:

Nee nog niet. Dat is overigens niet bewust. Maar dat komt omdat het nog zo nieuw is, er zijn gewoon heel weinig smart buildings. Vin ik. Dus er is ook weinig om in te investeren. Maar ik ben er persoonlijk wel van overtuigd dat we dat moeten gaan doen. En dat we als investeerders dat ook moeten gaan stimuleren. Wij zullen dat misschien vanuit Barrings laten doen, wij zijn namelijk erg traditioneel binnen Barrings, dat heb je nou eenmaal met bedrijven die onderdeel zijn van een verzekeringsmaatschappij. Die kijken eerst de kat uit de boom en die laten andere eerst het grote geld verdienen en ook de risico's nemen, en als dat een beetje een gestabiliseerde markt wordt, dan stappen deze partijen zoals Barrings ook in. Je zou kunnen zeggen, go wat een volgens, maar dat is nou eenmaal hoe het werkt. Dit omdat ze dan misschien lager rendement behalen, maar belangrijker de kans op mislukking is vele malen lager, risico is het belangrijkste bij dit soort partijen.

Zelf geloof ik heel erg in Smart Buildings of in ieder geval in gebouwen met nieuwe technologie en dat daar een grote ontwikkeling in komt en dat daar ook steeds meer belegging mogelijkheden in komen. Maar dus ook niet zonder risico's, want net zo dat gebouwen verouderen, en bestaande technologie dat verouderd in traditionele gebouwen, staan we hier nog maar aan het begin van wat Smart Buildings kunnen gaan betekenen, staan we pas aan het begin van de ontwikkeling van sensoren en technologisch snufjes. Het is eigenlijk net als een smartphone je krijgt om de twee jaar een nieuwe versie, dat kan je hier natuurlijk ook gaan krijgen. En dan zie je ook dat als je het vergelijkt met de Iphone, van Iphone 1 naar 2 werd een enorme stap gemaakt maar nu van de 7 naar de 8 zijn maar kleine verbeteringen. En binnen

de gebouwen zitten wij nu pas rond de 1.0 wat betreft de sensoren ontwikkeling dus daar komt nog een enorme verbetering, dit kan zomaar betekenen dat een gebouw als de The Edge te veel verouderd gaat raken. In ieder geval qua technologie. Daar moet je ook KPIs voor reserveren. Aan de ene kant moet je investeren in technologie, maar aan de andere kant moet je ook rekening houden met de veroudering van deze technologie en daarmee moet je rekening houden in het opstellen van je KPIs. Je hebt eigenlijk drie lagen in ne gebouw, je hebt laag 1 het gebouw de structuur, laag 2 de inrichting en indeling is flexibeler, en de derde laag is de laag van de technologie deze laag veranderd het snelste en dient meest flexibel te zijn.

Interviewer:

Hiermee bedoelt u de verschillende schillen van een gebouw? Hier heb je een mooi overzicht van op het gebied van duurzaamheid.

Respondent:

Ja zeker. De schillen inderdaad.

Interviewer:

Maar ik begrijp dus wel dat er wel zeker een bereidheid is om in dit soort gebouwen en technologieën te gaan investeren, vanuit een investeerders kant, maar dat eigenlijk het risico momenteel nog te hoog ligt, de technologie is er nog niet en er zijn te weinig voorbeelden die het eigenlijk onmogelijk maken om er in te investeren.

Respondent:

Het zijn gewoon andere gebouwen. Het kan wel. The Edge is hiervan een fantastisch voorbeeld en goed investering.

Interviewer:

Investeren jullie daarom wel eens in projecten die nog gerealiseerd moeten worden? Of is het met name kantoorpanden die al staan?

Respondent:

Nee dat doen wij zeker. Wij doen dit steeds meer, we zijn nu zelfs ook zelf aan het ontwikkelen. We zijn nu in Berlijn voor de moeder maatschappij een kantoorgebouw aan het her ontwikkelen. In manchester doen wij dit nu ook, een kantoor. In de VS hebben we ook al een aantal ontwikkelingen zelf gedaan. Dat is overigens wel uitzonderlijk want dat doen verzekeraars niet zo heel erg snel natuurlijk. Maar om op dit onderwerp te blijven, dit zijn geen Smart Buildings, maar er komt wel goede technologie in.

Interviewer:

Ja dan zit je weer bij de begin vraag? Wat verstaan we nu onder Smart, dit kan natuurlijk al goede technologie zijn. Dus we komen weer terug op die definitie. Als in jullie ogen dit een Smart Building is dan, moeten we dat aannemen. Maar er is dus wel een transitie gaande investeerders ook meer zelf gaan ontwikkelen of klopt dat niet?

Respondent:

Nee dat geloof ik niet. Het zijn een paar enkele investeerders die dit doen. In Nederland zie je helemaal geen pensioenfondsen dan wel verzekeraars dit doen. Syntrus Achmea die doet dat wel en Bouwinvest ook.

Interviewer:

Vanuit mijn visie denk ik dat er momenteel wordt geïnvesteerd als het er staat. En als het dan toevallig een Smart Building is met een hoog rendement dan gaan investeerders hier wel in investeren.

Respondent:

Nou op zich wel, maar wel een beetje te kort door de bocht. Ik denk dat investeerders wel nieuwbouw kopen, maar gewoon niet het risico willen lopen op de eerste verhuur. Ze willen zeker niet het ontwikkelingsrisico open, de bouwkosten, de ontwikkeling.

Interviewer:

Dus zeker niet het risico lopen in het voor traject met de te maken kosten?

Respondent:

Nee inderdaad. Maar ze willen wel het uiteindelijke product afnemen. Wij gaan daarin iets verder, wij doen aan forward funding, ook weer om aan core vastgoed te komen. Eigenlijk core + willen wij iets meer risico lopen omdat wij denken dat de plek dusdanig goed is, en dan komt het gebouw vanzelf wel. De locatie is essentieel. Een goed gebouw maken is niet zo ingewikkeld. Maar het rendement van de technologie meten, dat is enorm lastig en een enorme klus voor nu. Want stel dat je nou, stel dat het Edge gebouw (mooie casus), nou geen technologie zou hebben en laten we zeggen dat dat nu de definitie is van een Smart Building, als het dan geen technologie zou bevatten zou het dan minder huuropbrengsten opbrengen op die core plek? Ik weet het niet. Stel dat je 10 euro huur verschil kan maken omdat je gebouw efficiënter is., en je service kosten. Die tien euro gekapitaliseerd is bij 5% ongeveer 200 per m2. Is dat de investering van sensoren en de hele mik mak waard? Dt weet ik niet, ik denk niet dat die 200euro per m2 kost die sensoren, maar dat valt te onderzoeken. Ik zeg overigens de hele tijd sensoren maar je begrijpt wat ik bedoel toch?

Interviewer:

Ja zeker, zeker.

Respondent:

Dus daar moet je natuurlijk ook naar kijken. Of, moeten we helemaal niet zo rekenen? Moet je zeg, ja, omdat die technologie erin zit is dit zo'n financieel duurzaam gebouw dat het mijn eind waarde, als ik verkoop, vele malen hoger is dus dat ik daar mijn rendement uit kan halen?

Interviewer:

Ja dus eigenlijk, mist er ook in dit geval dat bijvoorbeeld voor The Edge een soort van meetinstrument wat nou de waarde toe kan kennen aan het "Smart" gedeelte in een gebouw?

Respondent:

Nou dat weet ik niet zo een twee drie, ik ben daar niet bij betrokken. Er is sowieso heel erg goed over nagedacht. Die zaten natuurlijk ook bij een belegger etc. Je moet erachter zien te komen wie de belegger van The Edge gebouw is geweest. Of de makelaar, de beheerder. Dat is uitermate belangrijk en waarde vol voor je onderzoek.

Interviewer:

Ja klopt, en daar ben ik ook zeker al naar opzoek. Maar dat loopt nog een beetje traag.

Respondent:

Allereerst bij OVG beginnen dan. Die hebben het natuurlijk ontwikkeld.

Interviewer:

Nee ja zeker dat klopt. Maar die hadden, zoals ze zelf aangaven niet echt voldoende tijd..

Respondent:

Een ander component van Smart is het service component. Wat je nu ziet he, en dat vindt ik ook smart. Er komen steeds meer van die Flex kantoor invullingen, is een ander component van Smart maar valt er zeker onder. Zoals tribes spaces hnk. Dat zijn kantoren met een heel sterk service component zodat je ontzorgd wordt en dat komt door de persoonlijk aandacht en service, maar ook zeker door de technologie. Daardoor wordt het ook interessant om ook eens te gaan kijken om niet alleen in kantoor gebouwen te gaan investeren, maar misschien kan je beter in een operater platform investeren en via die operater in kantoren. Zoals ook in hotels kunt beleggen. Bijvoorbeeld zoals het gaat bij het beleggen in de hotel branche. Daar staat de belegging op risico van de belegger van de winst verlies rekening. Dat gaat een enorme trend worden de komende vraag. En dan gaat de vraag worden, beleg je dan in vastgoed, of beleg je dan in een private equity? Ik geloof daar ook zelf heel erg in dat we daar steeds meer naar toe gaan, door de smartphones en door internet en wifi je tegenwoordig overal vandaan kunt gaan werken, ook vanuit huis. Je hebt alleen maar je telefoon nodig. Als jij bijwijken van nu zou zeggen dat je lekker naar Zandvoort gaat om daar te werken kan je daar werken. Deze trend ga je ook terug zien in het gebruik van kantoorvastgoed. Kijk naar hoe Google georganiseerd is binnen, daar hebben ze amper kantoorcellen in een traditioneel gebouw. Maar bij Google heb je playfields etc. daar gaan we veel meer naar toe. Het gebruik van een gebouw zal dermate gaan veranderen. Ook in winkelcentra etc. Zelf zou ik dit niet de hard Smart willen noemen maar juist de softe Smart. Dat is het misschien wel, jij hebt het over technologie van sensoren. Maar daar hangt ook een zachte schil omheen, het ontzorgen van mensen, door bijvoorbeeld inrichting etc. Hoe kan jij nou op jou werkplek het zo fijn mogelijk hebben om er te werken. En omgekeerd hoe beïnvloed dat de gebruikskosten van een kantoor.

Interviewer:

Ja dat soort kosten zijn voor een investering natuurlijk dan ook zeker wel van belang denk ik?

Respondent:

Ja zeker!

Interviewer:

Kostreductie, flexibiliteit wordt dat meegenomen? Energie kosten en duurzaamheid?

Respondent:

Ja die zijn zo verschrikkelijk belangrijk aan het worden.

Interviewer:

Oké, en hoe wordt dan een waarde gehangen aan bijvoorbeeld het component duurzaamheid?

Respondent:

In beleggingstermen heb je nu, wordt er heel erg gekeken naar GRESB. Ken je dat? Green Real Estate Banchemark. Dat is en Banche mark. Je hebt natuurlijk de BREAM, daar ben je wel mee bekend. Dat is natuurlijk de kwalificatie van een gebouw. Wij worden met onze beleggingen getoetst met onze portefeuille, die wordt getoets door die Banche markt hoe groen wij zijn.

Interviewer:

Jullie als Barings in het geheel? Dus niet perse per gebouw.

Respondent:

Nee wij als geheel dus heel Barings. En alle fondsen, fondsen managers. En die worden met elkaar vergeleken en daar krijg je uiteindelijk een waardering voor. Het optimale zou zijn dat je dan een Green Star bent, maar je hebt ook een, weet ik even niet – moet je maar eens opzoeken. En wij worden, onze klanten zijn institutionele beleggers, pensioenfondsen – ik moet eigenlijk daarvoor even een stap terug. Wij hebben dus die fondsen en pensioenfondsen van over de hele wereld willen met name investeren in vastgoed in landen waar ze zelf niet aanwezig zijn. Bijvoorbeeld MN, deze hebben aangegeven een x bedrag te willen gaan beleggen in Nederland. Dan schakelen ze ons in, omdat ze zelf niet de capaciteit en kennis hebben om hierin te beleggen. Wij zullen dit van hen overnemen waar wij een vergoeding voor krijgen. Die pensioenfondsen hebben echter wel eisen bij dit, zo kan een MN bijvoorbeeld zeggen. Barings als jullie er niet voor zorgen dat jullie in dat GRESB geen Green Star zijn dan worden we niet blij en dan gaan we nu eens nadenken of we wel bij jullie nog moeten beleggen. Dus dat is de druk die erachter zit. Ook moeten wij dit natuurlijk zelf willen. Maar voornamelijk zijn het de eisen van in dit geval MN. Die sturen hierop en dat is ook een groot aandeel in het gedeelte van Smart zijn.

Interviewer:

Dus dat heet eigenlijk ook deels te maken met het imago etc? Als bedrijf zijn wilt uitstralen?

Respondent:

Ja eigenlijk wil je je imago uiteraard goed hebben maar nog sterker om te verworden is de identiteit.

Interviewer:

Ja precies.

Respondent:

Als ze aan het ons denken dan moeten ze denken/ weten waar we voor staan. Waar denk jij bijvoorbeeld aan als je aan de Triodos bank denkt?

Interviewer:

Triodos bank is de groen bank met de reclame.

Respondent:

Ja, dat is precies het gedeelte imago en identiteit van de organisatie en dat zouden ze bij ons ook moeten doen. Alleen zijn wij dat nu te commercieel voor, maar zo zou het wel moeten zijn.

Interviewer:

En denk u, zo'n GRESB is waarschijnlijk gebaseerd op BREAM en je hebt in ieder land wel een ander certificaat voor gebouwen. Wat als er nou zo'n certificaat zou komen voor een gebouw of het component Smart, zou dat dan invloed hebben of zou het jullie dan meer over de streep trekken om er meer mee te gaan doen? Omdat je dan bijvoorbeeld zou kunnen weten dat er op een langere termijn hoge rendement te behalen valt?

Respondent:

Umh, ja. Als dat er zou zijn zeker. Zeker omdat ook smart, smart is ook een groot deel van de toekomst. Niet alle kantoren zullen smart zijn, maar het zal wel een groot aandeel hebben. Maar als blijkt dat deze gebouwen (Smart) veel duurzamer in rendement termen zijn, dan zeker. Maar meten is weten en dan moet dat wel meetbaar zijn, dus zo'n smart component in een eventueel certificaat zou daar zeker een belangrijke factor in kunnen zijn. Maar het is maatschappelijk, maar nu wordt het misschien een beetje zweverig, maar minder van belang als je naar het harde smart kijkt. Als je op de harde en softe kant van smart kan reguleren en kijken wat er te halen valt dan is dat zeker winst en de moeite waard.

Interviewer:

Ik denk namelijk dat het component smart heel erg in het verlengde ligt of uit de visie van het duurzame ontwikkelen is ontstaan. Want als je de literatuur leest dan is de insteek van iets Smart maken is het efficiënter te maken. Het komt erop neer dat een gebouw beter en efficiënter moet worden. Dus hoe ik het bij mijn onderzoek zag, was direct je eigenlijk een component in je certificaten moet hebben die aangeven, oke die sensoren geven je een soort van investering, je moet er nu even meer voor betalen maar op den duur ga je het terug verdienen, meer vanuit de kostenreductie oogpunt. Ik was dus benieuwd of zoiets de investeerders dit over de streep zou trekken, maar u heeft er al antwoord op gegeven. Vind u dat investeerders meer invloed moeten hebben op de ontwikkeling van gebouwen?

Respondent:

Ja absoluut. Ik vind dat beleggers zelf moeten gaan ontwikkelen.

Interviewer:

En waarom?

Respondent:

Omdat je dan veel meer invloed kan uitoefenen op de kwaliteit van een gebouw in het begin. En er wordt altijd gezegd, ontwikkelen dat is risico nemen, maar als je dat goed doet en met een goede organisatie en de risico's goed beheerd dan is er niet zo'n hoog risico. En het risico van een kantoor gebouw verhuurd krijgen zit hem niet in het eerste jaar, maar zit als bij de aflopende huurovereenkomst na 6 of 11 jaar. En als je aan de voorkant goed je invloed en kwaliteit hebt kunnen geven en je hebt er verstand van, dan heb je eerder en een betere kans dat je het in het 6^{de} jaar verhuurd krijgt. Daarom vindt ik dat beleggers veel eerder in het traject moeten instappen.

Interviewer:

En waarom denk u dat dit nu dan nog niet gebeurt? Of wat weerhoudt ze er van?

Respondent:

Kennis, maar dat kun je leren. Ik denk dat het te maken heeft met de te korte termijn planning. Het risico van het moment is in hun ogen belangrijker dan het risico moment over 6 jaar. Want wie dan leeft wie dan zorgt, dus de gene die er dan zit mag het oplossen. Zo plat is het.

Interviewer:

Dus als daarin een transitie zou ontstaan dan zou er meer bemoeienis zijn met ontwikkelingen?

Respondent:

Ja. En het heeft trouwens ook heel erg te maken met de cultuur binnen een organisatie. Ik heb jaren bij PGGM gewerkt en stel dat je het wilt en je gaat er mee naar je bestuur, dan zeggen die altijd we gaan dit niet doen. Die hebben er geen verstand van en het zijn natuurlijk bestuurders van vakbond of iets dergelijks dus die kunnen dat niet goedkeuren. Nee vastgoed is allemaal ingewikkeld dan, dus dat gaan we niet doen zouden ze zeggen. Pensioenfondsen, zoals ik al eerder heb aangegeven, die betalen liever meer tegen een lager risico. Het liefst met 15 jarig huurcontract en dan heb je er geen omkijken meer naar.

Interviewer:

En daar speelt geen rol van de overheid in mee die ze tegenhoudt?

Respondent:

Nee zeker niet. Het heeft echt te maken met de cultuur binnen een organisatie. Je zou kunnen zeggen dat pensioenfondsen worden geregeld door de Nederlandse bank. Die zou eventueel nog invloed kunnen uitoefenen.

Interviewer:

Wel bijzonder om te horen dat er wel bereidheid is vanuit de beleggers kant maar dat het vanuit uw visie nog weinig tot niet gebeurt. Wat zou dan voor u nodig moeten zijn om de beleggers/ investeerders te overtuigen om het te gaan doen want dit en dit zijn de voordelen van. Of is dat lastig te bepalen?

Respondent:

Ik zou het niet weten. Het zit zo in die cultuur gevangen. Ik kan me niet voorstellen dat di te overtuigen zijn. Eigenlijk zou je het eerst moeten bewijzen dat het kan voordat iemand over te halen is. Voorbeelden zijn ervoor nodig.

Interviewer:

Bijzonder dat dat dan zo klem zit in die organisaties. Want deze partijen zijn natuurlijk wel de gene, niet perse de beslissing nemers, maar wel de gene die iets zouden kunnen gaan veranderen. In de ontwikkeling. Wat is er volgens u nodig om meer te kunnen gaan investeren in smart buildings? Je gaf het net al aan dat het er moet zijn, maar als het er zou staan, wat zou er dan nodig zijn? Is er bijvoorbeeld een meetinstrument nodig? Strategie?

Respondent:

Bij heel veel institutionele beleggers is het heel vaak een top down beleid. Daar wordt gezegd, wij gaan maar zoveel in vastgoed in beleggen. Als ze dat weten, dan gaan ze kijken naar welke soorten vastgoed ze in gaan beleggen, kantoren winkels etc. of regio's. En zo wordt er ook een kantoor portfolio ontworpen. Dan wordt er gekeken naar, de markt, de Smart Buildings ontwikkeling dat is een goede ontwikkeling. Daar zitten allemaal researcher die onderzoek doen naar de markt. Ze willen wel voorbeelden zien en als ze daarmee kunnen zien dat iets rendement oplevert kunnen ze bijvoorbeeld zeggen, we gaan 20% van het totaal in Smart investeren. Dat kunnen dan gebouwen zijn, maar kunnen natuurlijk ook fondsen zijn. Die fondsen zijn er inmiddels al, techno fondsen. Proptech fondsen. Die fondsen zijn er al aan het komen.

Dus ik zal je zeggen, jij staat aan het begin, en als jij een goed gedegen onderzoek kan neerzetten en je krijgt daar een goede beoordeling voor dan moet je er zeker een artikel aan hangen! Je moet even contact opnemen met Marjolein Westendorp, daarmee heb ik de EMEA opleiding mee gedaan. Die doet volgens mij nu iets met Capital Markets, maar die heeft ook iets met Corporate Real Estate gedaan en daar zou je eens een praatje mee kunnen maken.

Interviewer:

Zou ik dan uw naam mogen noemen? Dat ik dit via u te horen heb gekregen?

Respondent:

Uiteraard. Misschien loopt ze wel heel hard weg haha, nee dat mag zeker!

Interviewer:

Umh oke, ja.

Respondent:

Dus in ieder geval om erop terug te komen. Ik weet zeker dat er een enorme ontwikkeling aan zit te komen op het gebied van Smart Buildings. Of we het straks nog zo gaan noemen dat weet ik niet. Maar de ontwikkeling zal er zeker zijn. Het is misschien ook wel dat we nu niet weten hoe we het moeten noemen. Maar er komt sowieso een hele nieuwe ontwikkeling van kantoorpanden aan, heel geavanceerd waar technologie een hele belangrijke rol in gaat spelen.

Interviewer:

Ja precies, en bijvoorbeeld bij zo'n Amstel gebouw. Hebben jullie dan wel invloed op de inrichting etc van het gebouw?

Respondent:

Ohja zeker. Dat bepalen wij zelf allemaal. Daar gaan we business plannen voor maken om te kijken hoe we dat asset management gaan regelen. Maar of daar nieuwe technologieën zo snel inkomt, of het gebouw zich daar überhaupt voor leent, is nog maar de vraag. Nieuw is makkelijker dan een bestaand gebouw. Momenteel zitten er sowieso een aantal grote huurders in. Vestiging tribes bijvoorbeeld, als die nu tevreden zijn, ja waarom zo je het willen veranderen dan/ Dat is de andere kant van het verhaal. Wij zullen niet het gehele gebouw renoveren en nieuwe technologieën indoen als dit van de gebruiker niet nodig is.

Interviewer:

Ja dus als het goed is en het staat dan moet je daar eigenlijk niks aan veranderen?

Respondent:

Nee ik denk dat het met name te maken heeft met nieuwbouw. Dan voor de huidige portefeuille.

Interviewer:

Maar er is dus wel dermate bereidheid aanwezig?

Respondent:

Ja enorm. Dat is wel types Amerikaans. Net als met duurzaamheid, Ik heb al jaren terug aan de bel getrokken binnen de organisatie en toen lachte ze wat, met wat levert het op. Maar nu zien ze, die Nederlandse beleggers, wij lopen wel voorop moet ik zeggen op het gebied van duurzaamheid. Die willen dat graag dus we moeten dit wel gaan doen. Technologieën die ontwikkeling is wel erg sterk aanwezig in Amerika.

Interviewer:

Oké maar eigenlijk, is er in vergelijking met duurzaamheid, eigenlijk weer een nieuw soort businessmodel nodig wat het aantrekkelijk maakt om in dit soort technologieën te gaan investeren? Dus zou dit ook voor Smart kunnen gaan ontstaan?

Respondent:

Ja, ja in eerste instantie staat het heel erg op zichzelf, net als bij duurzaamheid. Maar nu is duurzaamheid al helemaal geïntegreerd binnen de markt. Dat ga je met Smart ook krijgen, daar ga je misschien ook wel ook wel een Opel en een Mercedes naast elkaar krijgen. Bijvoorbeeld een eenvoudig en een zeer geavanceerd gebouw. Of misschien ene locatie beter dan andere etc. hier gaan we echt naar toe! Ik denk er ook ineens aan, nu is de levensduur van kantoorgebouwen technisch 40 – 50 jaar maar economisch 14-15 jaar, misschien krijg je door de nieuwe technologieën wel gebouwen die voor 4 tot 5 jaar meegaan met het gebruik van materialen etc. inclusief het hele smart gedacht.

Interviewer:

Ja mijn hoofdvraag is eigenlijk, welke factoren zijn er voor u belangrijk zijn om te investeren in Smart buildings?

Respondent:

Als ik denk vanuit de institutionele beleggers dan moet ik inzicht hebben in: Langere termijn rendement dat krachtig en stabiel genoeg moet zijn. Daarmee moet je ook weten wat het effect van Smart op de huur en kapitaal waarde is (dus hoeveel voegt het toe). En ook met name in wat voor gebieden die smart buildings het best ontwikkeld kan worden. Dus dat zijn de criteria, maar bovenliggende geloof ik wel heilig dat Smart buildings, of hoe we het mogen gaan noemen, wel de toekomst is en gaat worden. Het gaan gewoon kwaliteitsgebouwen worden, je ziet dat de maatschappij in alle opzichten polariseert, dus je krijgt steeds grotere verschillen tussen partijen en prijzen. Je gaat krijgen dat partijen straks zeggen dat het allemaal niet uitmaakt dus als ze zonder airco zitten voor 75 euro per m2 dan is dat prima. Maar je krijgt ook gebouwen die consumerend gedrag bevorderen en die heb je nu al, maar voor deze gebouwen is dit erg relevant. Kun je er wat mee?

Interviewer:

Ja hartelijk dank. Heeft u wellicht nog personen die ik hiervoor eventueel zou kunnen benaderen?

Respondent:

Hoofd research Syntrus is Boris van der Gijp. Marjolein Westendorp.

Interviewer:

Wilt u het transcript ontvangen? Wilt u het einddocument ontvangen?

Respondent:

Nee dank je wel. Wel graag het einddocument

Interviewer:

Nogmaals hartelijk dank voor uw tijd.

Einde transcriptie.

Interview met:

Naam: Jan van den Hogen
Bedrijf: DEKA Bank
Functie: Director DEKA Immobility EU
Contact:
Telefoon:
Mobiel:

Interview door:

Naam: Jos Kuijer
Opleiding: MSc Facility and Real Estate Management

Datum: 18-05-2018
Tijdstip: 11:30uur
Duur opname: 00:53:50 minuten
Locatie: Deventer

Start opname

Eventueel hier nog de vragen voor doen? Even kijken!

- Vragen zijn op verzoek van de heer van den Hogen vooraf verzonden.

Respondent:

Hartelijk dank voor het uitnodigen. De introductie hoeft u van mij niet te doen. Wij kennen inmiddels elkaar al door de relatie lecture and student. Dus ik wil eigenlijk zeggen laten we met de hoofdvraag beginnen.

Interviewer:

Ja dat dacht ik al lijkt met helemaal goed.

Respondent:

Ja ken ik Smart Buildings? Ja die ken ik zeker nog. Sterker nog in de portefeuille hier in Nederland zitten ook een paar Smart Buildings. Ik denk de wereldwijd meest bekende is The Edge in Amsterdam. Maar een andere die wij omgebouwd hebben naar een Smart Building is de Oval Tower geweest, waar ik met name met Daphne Pronk van JLL mee in de weer ben geweest. En ook daar hebben we een hele hoop sensor en meet technieken geïmplementeerd om het gebouw controleerbaar te maken. Een ander gebouw waar we dit gedaan hebben is de Daalse Kwint in Utrecht. Is ongeveer 35duizend m2 bij het centraal station. Die moesten we ook gaan renoveren en toen hebben we eigenlijk gezegd vanuit de renovatie gaan we het gewoon zo doen dat het in een keer state of the art is. Dus ja we kennen zeker Smart Buildings. En een definitie zoals jij die vraagt, vind ik wat lastig. Vanuit de literatuur, zal je zelf ook al wel gemerkt hebben, is er niet een eenduidig definitie van smart buildings is. Voor mij is een Smart Building, maar dan vanuit de Asset Management visie gekeken, een gebouw waar ik op basis van meet en regel techniek en statistische interpretatie daarvan het gebouw zowel als

financieel als in gebruikers opzicht beter kan functioneren, optimaliseren. Op tijd problemen kan signaleren. Dat is een beetje wat een smart building voor mij zou moeten doen. Wat eigenlijk in feiten gebouw als The Edge in Amsterdam ook doet. Op al die smartphones van de werkende daar staan die apps en die registeren direct, wie komt er binnen, wat is de ideale temperatuur waaronder die werk, laat ik de lift maar alvast klaar zetten, hij drinkt die en die koffie op die sterkte. Ja het klinkt allemaal heel banaal inmiddels, maar het zijn wel dingen die 10 jaar geleden echt niet denkbaar waren. En als ik nu ga kijken naar een ontwikkelaar zoals Coen van Oostrom van OVG dan zie je dus dat dan concept van Smart buildings steeds meer een nieuw soort investeringscultuur ontstaan, en dat is natuurlijk, je praat nu vanuit de investeringshoek. Ik denk dat dat een hele slimme zet is. En als we straks nou eens in staat zijn om straks nog smart buildings aan smart grids te kunnen gaan koppelen, dat zou natuurlijk waanzinnig zijn. Dan kun je in een gebied een heel erg coherente en energieke omgeving infrastructuur bouwen. Dat zou natuurlijk waanzinnig zijn. We zijn daar echt zeker nog niet Jos, we moeten nog heel veel stappen zetten.

Interviewer:

Ja precies laten we inderdaad eerst maar eens achterhalen of we überhaupt iets met smart buildings kunnen om vervolgens de vervolgstappen te gaan zetten.

Respondent:

Ja inderdaad. Dus we proberen nu al de gebouwen te optimaliseren. Dan zal de volgende stap naar Grids gaan misschien wel de uiteindelijke stap om naar complete Smart City's gaan. Dat zou de toekomst zijn. Het is natuurlijk bijzonder om in een stad als Mumbai in India, een vriend van mij die moest daar drie jaar lang een project doen, toen die een woning ging huren moest die aangeven wanneer die ging douche, hij kreeg geen 24/7 water, welke uren die tv wilde kijken want hij kreeg maar 4 uur stroom per dag. Zat in de duurste wijk van Mumbai. Maar dit geeft aan, dit kennen wij in Nederland niet, maar wat nu al mega city zijn, zolang dat geen Smart City's worden dan fungeert dit ook niet optimaal voor de mensen.

Interviewer:

Dus het is vanuit een financieel oogpunt voor u belangrijk maar ook vanuit een gebruikersperspectief?

Respondent:

Ja dat is het zeker ja! Kijk zonder die gebruikers, wellicht kun je je het nog wel herinneren maar een gebouw dat je als investering ziet zonder gebruikers is waardeloos want dan heb je er niks aan. Want de wens van de andere kant van de tafel, de gebruiker, die moet je bijzonder serieus nemen als investeerder. En mensen willen dit ook gewoon, net als mensen die een duurzaam gebouw willen hebben. En ja weet je, dit is zo'n beweging in de markt waarin je op in zou moeten gaan, soort markt flow is nu gaande is en die zich ook steeds meer ontwikkelt.

Interviewer:

Maar wat is het dan wat wel, maar waarom praten we er onwijs veel over, waarom praat iedereen erover maar wordt het in mijn ogen heel weinig geïmplementeerd?

Respondent:

Nou, het is een heel ingewikkeld proces, ik heb ook altijd al gedacht van jo weet je wat we proppen er een paar sensoren in en we noemen het smart, en dan is het klaar. Maar zo is het gewoon niet. Bij The Edge bijvoorbeeld is gewoon een 5,5 jaar over nagedacht door Philips en dat is nu al niet eens meer het meest Smart gebouw ter wereld. Die is alweer ingehaald door nieuwe andere gebouwen en technieken. Maar dit geeft wel aan dat je voor 1 enkel gebouw al zoveel inspanning hebt, om het voor elkaar te krijgen. Dus ja we praten er inderdaad heel veel over, maar er wordt ook echt heel veel in gedaan, heel veel zien we niet. Onder de oppervlakte gebeurt er echt waanzinnig vele wat wij misschien niet allemaal zien. Maar het is gewoon heel complex, zoals ik al aangaf, ik heb dat ook altijd al onderschat. We investeren er natuurlijk wel in, maar het is een lastige omdat de ROI (en dat is natuurlijk ons ding) en dat is op dit moment gewoon heel erg lastig te bepalen. Dus ja waarom doen wij zoiets als the Edge of The Oval Tower, eigenlijk doen we dat A: omdat er een aantal gebruikers in de wereld zijn die altijd front runner zijn er hier graag mee te kooplopen (imago). Die willen perse in zo'n gebouw. Voorbeelden als Oval tower en Daalse Kwint is idem. Dus je ziet een aantal bedrijven die daarin frontrunner zijn en die ook de bereidheid hebben om daarin iets meer te gaan betalen. Zodat de ROI voor de investeerder wat eerder gebruikt wordt. Maar ja, dat zijn er ook niet zoveel op de wereld. Het zijn maar een aantal partijen die frontrunner willen zijn en er zijn maar een aantal partijen die vooraf die investeringen willen maken. En wij zijn dan toevallig een club die dat wel doen en ik denk ook, wat ook een van je vragen was over de investeringsbereidheid, ja deze bereidheid voor Smart Buildings is heel erg groot. Wij hebben zelfs op dit momenteel een eigen denktank in mijn afdeling in München en daar hebben we nu iemand zitten waar tegen we hebben gezegd, ga maar zitten en ga maar kijken hoe we Smart Buildings kunnen gaan integreren in de bouw en investering en implementatie investeringen van de bank. En wij zijn zeker niet de enige, heel veel beleggers zijn hiermee bezig, maar het probleem blijft, er moet wel op enig moment wel zicht zijn op een terugkeer van de investering, uiteindelijk zijn wij natuurlijk niet sinterklaas.

Interviewer:

En dat stukjes zichtbaarheid op de investering mist er nu dus eigenlijk nog?

Respondent:

Ja dat stukje mis je zeker nu nog. Je hebt wel een aantal klanten, met name de grote klanten de EY en de PwC en de KPMG die willen dat ook allemaal, waarom, omdat die ook weer van deze processen leren en omdat ze weer klanten hebben die daarom vragen en dan heb je het cirkeltje gesloten. Maar ik denk dat bijvoorbeeld een standard Call center bedrijf he geen moer uitmaakt. Als er maar een internet verbinding ligt dan is het allemaal prima. Die tweedeling in gebruikers, dat is denk ik wel interessant, maar er zal in zeker zin een soort tweedeling in gebruikers komen en daarmee ook een soort van tweedeling in gebouwstructuren kunnen gaan ontstaan in de toekomst. Want Smart buildings het uiteindelijk altijd zullen blijven overleven, in mijn beleving. Want zoals ik al zei als je verder gaat denken en je gaat het koppelen aan infra en andere zaken in een stad dan, een gebouw dat dat niet kan zou op een gegeven moment dan hopeloos verloren zijn.

Interviewer:

Ja nee dat klopt inderdaad. Alleen hebben wij natuurlijk in Nederland, daar had ik het gisteren ook over, deel uw visie, maar in Nederland hebben we niet echt meer ruimte om

nieuwe Smart city's te gaan ontwikkelen dus je moet naar een soort van renovatie traject gaan.

Respondent:

Eens, zeker dat denk ik ook. Ik denk ook dat je op een gegeven moment een business model moet gaan bedenken, en dat is een interessante, een bestaande infrastructuur zou je op een gegeven moment een soort van moeten kunnen upgraden of optimaliseren om meer, en dat is in Amsterdam al een onmogelijke taak en in Mumbai nog veel erger, ja daar is de uitdaging erg groot. Maar uiteindelijk moeten we wel een casus dan wel oplossing moeten vinden/ zoeken, want die steden kunnen we nooit meer opnieuw bouwen. Maar weetje ook de Oval Tower in Amsterdam was een gebouw van 12 jaar oud. De Daalse Kwnit was een gebouw van bijna 20 jaar oud, maar uiteindelijk zie je dus gewoon dat zelfs die oude gebouwen, mits je daar een doordacht project management op zet zeker te transformeren zijn naar Smart Buildings. Dus ja de mogelijkheden zijn er zeker maar het is gewoon verschrikkelijk duur. Dus ja, als je een huurder hebt, die zegt van het kan mij niet schelen, omdat A ik vind voor mijn imago belangrijk en ik leer er enorm veel van dat doen de jongens van Provado Prorail, dat gebouw loopt precies langs de spoorlijn en die zitten die sensoren met deze spoorlijn te koppelen en die leren heel veel van zo'n gebouw. En zo zijn er niet zo heel veel klanten die dat perse willen/ de waarde er van in zien.

Interviewer:

Nee precies dus je zou kunnen zeggen dat dit eigenlijk tweedelig is? De gebruiker en de investeerder moeten het eens zijn om zo'n gebouw neer te zetten als die match er is, dan gebeurt het ook daadwerkelijk?

Respondent:

Ja en dan wordt er ook echt in geïnvesteerd. Ja bijvoorbeeld Coen van Oostrom die rolt zijn bedrijf nu uit, hij heeft volgens mij nu voor ongeveer 1 miljard zijn bedrijf verkocht aan Amerikanen die helemaal gek zijn van dit concept omdat ze gewoon zien dat, behalve het smart denken en de techniek, kunnen je er ook nog veel geld mee verdienen. Maar we moeten echt niet vergeten dat de markt momenteel enorm klein is. Het merendeel van de gebruikers interesseert een smart building alleen maar als ze er niks extra's voor hoeven te betalen en dit geldt natuurlijk ook voor investeerders. Deze willen gewoon geld verdienen. Ze zullen niet meer investeren om minder rendement te behalen. Dus ja we hebben nog best wel een achterliggende motivatie om iets te doen. En zoals ik al zei wij hebben daar binnen ons team al iemand die we hier opzetten om daar verder mee te kunnen gaan. Maar het is altijd lastig om een fonds manager ervan te overtuigen dat die nog 3 miljoen meer moet investeren in een gebouw, maar geen 1 euro meer huur krijgt, dat is het lastige. Dat probleem zal der altijd zitten.

Interviewer:

Ja precies. Maar op den duur zou je er natuurlijk wel meer voor terug kunnen krijgen neem ik aan?

Respondent:

Ja nu precies inderdaad, de redening. Toen wij in Nederland, dat is ook met de Oval Tower gebeurt, LEAD gold, platina wilde gaan maken, dan moet je heel veel met zo'n fonds

manager discussiëren, omdat het 2 tot 3 miljoen meer kost omdat je een aantal extra voorzieningen moet aanbrengen. Je moet hem ook Smart maken, om LEAD gold te mogen ontvangen, dan moet je echt ongelooflijk veel meet en regel technieken in een gebouw stoppen om, bijvoorbeeld, de energie regulatie te kunnen bij houden/ bewaken en de comfort omgeving voor de gebruikers. En ja dan is het altijd van ja meneer van den Hogen dat is prima zorgt u eerst maar dat we een klant krijgen die bereid is om daar 10 euro per m2 meer voor te betalen en dan doen we dat wel. Die hebben we toen wel gevonden. Maar het geeft wel aan hoe lastig het is. Dus de casus is altijd, dat mensen het graag willen doen maar ze willen wel graag een ROI terug zien.

Interviewer:

Ja en dat is geheel begrijpelijk neem ik aan, want daarvoor ben je nou eenmaal investeerder.

Respondent:

Ja dus jou vraag over, waarop baseer je e investeringen dat er in ieder geval geld terugkomt om in ieder geval de aandeelhouders nog een keer iets van geld kunnen terug geven en niet alleen de aandeelhouders maar ook de pensioenfondsen etc. dat vinden we toch wel belangrijk en de aandeelhouderes vinden dit ook zeker belangrijk.

Interviewer:

En hoe beslissen jullie op wat voor locaties, je hebt er nu al een aantal benoemd, wat is daar de achterliggende reden achter.

Respondent:

De meest belangrijke beslissing grondslag is eigenlijk altijd uh, kunnen we uit een gebouw X op plaats Y, kunnen we daar nu een bestendige case flow uit halen? Dat is altijd de belangrijkste vraag. Dat klinkt gek, omdat er zijn er heel veel die zeggen we investeren om ergens winst op te maken, wij hebben die business case ooit een keer 100 jaar geleden om gegooit toen DEKA Bank op werd gezet, die exit, als een gebouw goed zit dan komt die exit altijd wel, dat mag nooit een probleem zijn. Maar wat veel belangrijker is als wij een dividend stabilisatie garanderen aan onze aandeelhouders, dus dat ze ieder jaar een tenminste rendement uitgekeerd krijgen. Dat zijn er trouwens niet veel die dat doen, garanderen, maar bij ons krijgen ze tenminste 3% per jaar. Deze garantie lukt je niet door een beetje snel aan te kopen en op te poetsen en weer door te verkopen, dat kun je alleen maar garanderen dat je in de gebouwen een hele lange cash flow weet te creëren. Hele lange contracten, en hoe krijg je nou deze hele lange contracten? Dat krijg je alleen maar als je de beste gebouwen hebt.

Interviewer:

En wat is dan in uw ogen het beste gebouw, als je bijvoorbeeld een Oval Tower hebt, waarom was dit in uw ogen het beste gebouw?

Respondent:

Om dat het gebouw, A vanwege zijn locatie. Het ligt direct in het hart van, wat nu het meest sexy gebied van Amsterdam is geworden, het arena gebied, voor investeerders en huurders. Dit omdat er op de zuid as niks meer te huren valt. Wij zijn een van de aanstichters

daarvan, wij zijn een van de eerste die daar ooit zijn begonnen met het transformeren en renoveren van gebouwen die we daar hadden om die markt weer op gang te trekken. Dus je ziet dat de locatie verschrikkelijk belangrijk is. Ik bedoel een gebouw wat wij 10 jaar geleden op de Zuidas kochten, ja weet je dat is over 10 jaar nog geld waard, dus de locatie is enorm belangrijk. Dus dat wil zeggen in het geval van het gebouw op de Zuidas dat je al 20 jaar cash flow hebt, dat is heel erg belangrijk. En, ha nou eigenlijk, ja is dat gewoon het belangrijkste. Eigenlijk is onze bedrijfsfilosofie heel erg eenvoudig, het moet het Beste gebouw zijn, op de Beste plaats en dan mag het alles kosten. Want wij vinden het niet interessant wat het gebouw over 20 of 30 jaar nog oplevert. Als je namelijk zo'n gebouw hebt dan weet je dat er gegarandeerd een bepaalde cashflow uitkomt en wij kunnen als bedrijf onze investeerders bank alleen maar overeind houden omdat we alle afspraken met onze aandeelhouders hebben gemaakt, dat we een cashflow hebben, die exit is niet meer interessant. Als wij een gebouw voor 150mln gekocht hebben en over 30 jaar voor 100mln verkopen, dat vind niemand interessant voor ons. Maar in die 30 jaar moet die wel ieder jaar bijvoorbeeld 40 mln. huur opgeleverd hebben. Dus vandaar dat wij naar die Smart Buildings heel kritisch naar kijken. Want ja als dat de toekomst moet worden, en wij geloven er ook in dat Smart Buildings voor de top 100 tot 1000 klanten van ons, want ja de grote boys zitten toch op de een of andere manier bij ons, die houden we alleen maar als we die innovatieve voorsprong blijven te behouden en als we in de aankopen goed kijken: ja is het gebouw niet alleen qua locatie maar ook qua bouw kwaliteit bouwfysica flexibiliteit van indeling, meet en regel techniek, digitale techniek warmte koude bronnen, duurzaamheid standaarden, voldoet het wel aan de hoogste standaarden, dat moet. Dan snappen wij namelijk wel dat het twee keer misschien zo duur is maar dan weten we ook dat bijvoorbeeld een PwC dit contract voor het gebouw gewoon zal ondertekenen, voor 15 jaar langste lopende contact van Duitsland. Maar die gaan er niet meer uit. Amazon, daar hadden we in Amerika wat deals mee gedaan, met logistieke gebouwen. Op een gegeven moment belt die vent op en zegt je bent wel een hele fijne verkoper, dan zijn we niet gewend van Duitsers, dat treft want ik ben ook geen Duitser. Ik ben een Nederlander die bij een Duitse bank werkt. Hij zegt bent u nu in staat om op basis van het eisenpakket wat wij hebben voor ons een hoofdkantoor in Europa te zoeken? Kunt u dat? Ik zeg we nemen graag de uitdaging aan. Toen kregen we een heel heel programma van eisen, zo werkt dat. En ja het is Amazon dus een gebouw moet Smart zijn. Dus uiteindelijk hebben we en hebben we het van alle andere investeerders gewonnen. Het is een gebouw geworden in Luxemburg, dus de hoofdstad. Daar hebben we een gigantisch kantoor van 30.000m² voor ze gekocht een heel oud pand en daar zijn we gewoon een ander half jaar bezig geweest om het Smart te maken. En dan zie je in een keer een klant bereid is om zo 5 tot 6 ton meer te betalen als het gebouw maar binnen de branding en het image van een bedrijf past. Het moet sexy zijn. Ja en uiteindelijk, maar voor ons betekend dat wel dat je dus dat soort klanten gaat krijgen. Maar dat is wel wat wij willen, want als we kijken naar Amazon, die hebben nu gewoon een contract van 18 jaar afgesloten. Dat doet niemand, en dat lukt je alleen maar als je dat soort investeren kunt doen. En dat gebouw gaat ons de eerste jaren echt geen geld opleveren. Alleen het is wel weer een statement aan de markt van, ja jongens als je de investeringen maar lang genoeg vasthoudt dan komt uit die cashflow echt wel vanzelf, bij ons staat die volgens mij nu, die extra investeringen voor Amazon, na 6 of 7 jaar vallen die extra investeringen weg. Maar dat betekend wel dat de cashflow natuurlijk daarna pas komt. Maar dat betekend wel dat je dat soort klanten kunt binden en dat is voor ons ook weer van belang. Wij vinden het namelijk voor onze image ook heel belangrijk, om bij een aanstaande nieuwe klant te kunnen zeggen, ja wij hebben PwC, KPMG, EY en Amazon. Dat zijn

onze klanten. En die worden niet zomaar klanten omdat ze ons zo mooi vinden, maar omdat wij een product kunnen leveren die voor hun past. En omdat wij niet voor de winst gaan, maar voor de Cashflow dan kan je van dit soort investeringen doen.

Interviewer:

En daarmee hebben jullie dus enorm veel invloed op de eventuele invulling van het gebouw.

Respondent:

Ja zeker, alleen hierin hebben wij ons wel heel erg laten meeslepen door de wensen van de klant. De klant is wel uiteindelijk de gene die er 10 20 30 jaar in moet zitten, die moet vooral heel duidelijk maken van jo wat wil je nou. En dat is af en toe wel het lastige, want dan heb je van die klanten die ik wil een duurzaam gebouw.. of k wil een heel slim gebouw hebben. Ja dat is natuurlijk heel spannend, wat bedoelen ze er mee. Dus hier moet je dan in het ontwikkel proces wel een specifieke kan naartoe werken natuurlijk en een beetje sturen. Anders gaat het heel lastig worden. Maar daar zie je dus dat die hele investeringen strategie voornamelijk gebaseerd is op, jo waar ligt het, wat gaan we er mee doen en wie zetten we erin, en kunnen we er een hele lange cashflow uit halen? En kan de cashflow geholpen worden door er een smart building van te maken, ja dan doen we dat ok zeker.

Interviewer:

En jullie zijn dan een van de enige investeerders die zo'n lange cashflow kunnen genereren?

Respondent:

Nee nee, er zijn er een aantal Duitse fondsen, Unio investments – Allians die hebben ook fondsen waarin ze dit soort strategie volgen. CreditSwiss – AXA. Met name de Europese fondsen die volgen toch wel een beetje deze tactiek. En de anastatische fondsen gaan duidelijk voor de winst. Die kopen een gebouw of portefeuille verbouwen het en zien hem dan zo snel mogelijk weer door te stoten, goed voorbeeld daarvan is BlackStone. Die kochten 4 – 5 jaar gelden de Logi-core portefeuille en die hebben ze helemaal opgeknapt, en die hebben ze voor 6 miljard meer verkocht 5 jaar later. Ander voorbeeld van zo'n belegger zijn de Timennezen, die hebben gebouwen gekocht en die gaan ze dan opknappen, zoals het Atrium in Amsterdam. Als victory propertys van Luxemburgse investeerders. Daar zat gewoon heel veel Aziatisch kapitaal achter. Ja en weet je die kopen dan zo'n gebouw voor een habbekrats die gaan drie jaar verbouwen en dan stampen ze het helemaal vol met nieuwe huurders en ja dan maak je in een klap gewoon 200 mln. winst op zo'n gebouw. Dus ja umh, met name de Europese beleggingsfondsen die gaan wel voor de lange Cashflow hoor. Dat is echt wel voor de, de annesacts is echt wel voor de hele korte winst, heel vaak stoten die gebouwen na twee of drie jaar alweer door. En de Aziaten en de Arabieren die doen er 5 tot 7 jaar over. Die hebben een iets langere beleggingen horizon. Dat is een beetje wat je in de markt ziet gebeuren, dus nee we zijn zeker niet de enige die het doen hoor. Nee we proberen wel een beetje voor de muziek uit te lopen dat dan weer wel, maar iedereen is met dat thema bezig. Want uiteindelijk is het hetzelfde als wat er gebeurde met duurzaamheid, 15 jaar geleden deed iedereen er nog lacherig over, maar ga nu maar eens een gebouw neerzetten wat niet meer duurzaam is. Dat kan niet, je krijgt er niet eens meer een bouwvergunning voor.

Interviewer:

Ja nee precies en hoe moet dat dan bijvoorbeeld, daar zit ook ene stukje van de overheid in denk ik, dat als je eigenlijk zou je voor Smart, althans zo zie ik het een beetje een grens willen trekken, dat je voor een gebied kan zeggen dat we daar als overheid zijnde alleen maar Smart Buildings ontwikkelingen plaats willen laten vinden.

Respondent:

Ik denk dat ook slim zou zijn van de overheid.

Interviewer:

Denkt u dat de overheid daar al bijvoorbeeld al mee bezig is?

Respondent:

Ja ja ja, zeker. Ja die zijn daar zeker al mee bezig. Ik ken natuurlijk, het wordt de laatste jaren wat minder natuurlijk, van mijn tijd als directeur bij DEKA voldoende mensen. Wij zaten in verschillende werkgroepjes van de overheid. Met name van het Rijksvastgoed bedrijf, de verantwoordelijke voor het huisvestingen van de overheid. Zaten we toch in een heel aantal werkgroepjes die met dit soort strategische overwegingen bezig waren. Duurt natuurlijk altijd erg lang bij de overheid, ja dan wordt er weer een clubje gewisseld en dan wordt dat natuurlijk weer lastig. Dan moet je weer opnieuw beginnen. Maar die strategische overwegingen zitten ook zeker bij de overheid. Ik bedoel dat moeten we niet onderschatten, die weten daar best heel erg veel van. Alleen ja het ten uitvoer brengen in de praktijk is altijd een, een praktijk is altijd weer lastiger dan het A4tje waar je even je strategie hebt opgezet. Maar dat komt en moet ook straks samen komen want een ontwikkelaar of investeerder is in zijn eentje niet in staat om een smart gebouw neer te zetten, of city te ontwikkelen. Dus ja ben het ook hee erg met je eens dat de overheid daar uiteindelijk een hele belangrijke rol in spelen. Het is nu vooral een sturende rol door middel van bouwvergunningen etc de nadruk te leggen op dit soort onderwerpen. Dat is al heel goed. Vervelend voor ontwikkelaars, maar goed voor de markt dat de overheid dat doet. En anderzijds op het moment dat die gebouwen daar zijn dan is de volgende stap, level 2, zou dan moeten zijn dat die gebouwen met elkaar via de infrastructuur met elkaar verbonden moeten/ kunnen zijn (CITY). Dus dat betekent vooral nog een beetje graven en doen en nieuwe kabels trekken en weet ik het allemaal, komt nog wel wat bij kijken. En de volgende stap is dan weer, maar dat Amsterdam ooit een keer een Smart City gaat worden.

Interviewer:

Ja inderdaad. Even kijken. Ja ik merkte gister een beetje, jullie zijn met name ook bezig om te kijken of je met de ontwikkelaar het gebouw kunt ontwikkelen of met de eind gebruiker van een gebouw. Je hebt ook heel veel beleggers die het eigenlijk niet zoveel uit maakt die snel een huurder der inzetten en snel het gebouw af stoten om snel geld te verdienen. Wat zou er voor nodig zijn om deze groep investeerders te motiveren om meer jullie traject op te gaan, wat moet er voor hen veranderen? Heeft dit bijvoorbeeld te maken met rendement?

Respondent:

Umh, nee, dat moet je dwingt gaan opleggen. Die business models van die clubs zijn gewoon anders. Die zijn ook niet verkeerd, ik bedoel BlackStone is niet voor niks de grootste club van de wereld. Wij vonden ons zelf met 300 miljard al een grote club, maar die jongens

schrijven gewoon 300 biljoen. Dus dat is even wat anders. Dus nee dat heeft echt met business modellen te maken en ik ven echt van mening dat als zij de grote klanten willen blijven bedienen zoals wij dat doen, dan zal dat een tricker voor die bedrijven gaan worden om in ieder geval een deel van die fondsen in dit soort structuren te duwen. Maar met alle respect, ik denk dat de overheid hierin nog best wel een zeer belangrijke rol kan gaan spelen door op een moment te zeggen van, jo ik verbied het gewoon als je gewoon een gebouw neer gaat zetten wat niet toekomst bestendig is waardoor het geen Smart building meer kan worden. Ik zie het ook de overheid in Europa ook wel doen. Die doen dat ook al gewon, wij zijn nu bijvoorbeeld in Tsjechen met een hele grote portefeuille bezig en ik heb altijd gedacht dat dat een bananen republiek was, maar die zijn verder in de regelgeving op dat gebied dan dat wij dat zijn hoor. Je ziet gewoon al in heel Europa die tendens dat de overheid op de achtergrond in de vorm van bestemmingsplannen, omgevingsvergunningen van toestaan van bouwwerken dat ze daarin in sturen. En uiteindelijk zal er altijd een markt blijven voor de kort klap, nu kopen verven en duurder verkopen, die zal er altijd blijven. Maar als je straks serieus de gebruiker wil gaan bieden, de gebruiker die je graag wilt hebben en die voor de lange cashflow kan voorzien, ja dan moeten die fondsen in het business model gewoon om. Maar uit zichzelf zullen ze het nu niet doen, omdat ze die korte klap gewoonweg nog kunnen maken. Dat levert echt veel meer geld op. Ik snap echt wel dat die Aziaten 20 keer groter zijn dan wij met al die handel die ze verschuiven. Maar ook dat snap ik allemaal heel goed, want het korte klappen slaan is ook gewoon een business model wat uitstekend werkt. Die kunnen rendementen uitkeren die tussen de 15 en 20 % netto liggen en wij halen rendementen van net 3% en dan vinden we dat we het al heel goed doen.

Interviewer:

Dus het stukje business model is in hierin ook erg belangrijk?

Respondent:

Ja zeker, voor mij is het business model sturend. Dus ontwikkelaars bijvoorbeeld om naar je andere hoofdvraag te gaan, hoe moet een investeerder beïnvloed worde. Umh ja ik denk dat dit omgekeerd moet zijn, ik denk dat de investeerder eerder op de markt bekend moet staan als zijnde op de markt te staan as ontwikkelaar, wil ik het verkopen op de markt voor de hoofdprijs en dan heb ik een club als investeerder nodig om dit soort gebouwen neer te gaan zetten anders kan ik het niet meer verkopen. Ik denk dat de investeerder per definitie per definitie invloed uit moet oefenen op de ontwikkelaar omdat die anders het product van de ontwikkelaar niet meer wilt kopen. Dus bijvoorbeeld, wij hebben een aantal ontwikkelaars die mijden ons als de pest. Die zullen nooit iets aan ons gaan aanbieden omdat die weten dat sommige producten die ze aan zullen bieden als een B grade product gezien zal worden. Omdat het bijvoorbeeld aan een aantal standaard eisen niet voldoet die wij als investeerder wel hanteren voordat wij erin investeren. Dus, jou vraag, zo las ik hem eigen van moest ik er even over nadenken, is het nu zo dat de ontwikkelaar daar nog op de markt kan sturen? Toen dacht ik, nee dat kan niet, die tijden zijn voorbij. Als de ontwikkelaar geld wil verdienen dan kan die een paar verschillende business modellen ontwikkelen maar aan het einde van de business modellen staat altijd de exit strategie er moet altijd geld verdienen. Hij kan altijd voor de korte klappen gaan, door nog steeds B grade gebouwen te produceren omdat er nog steeds markt voor is, dat hebben we net gezien. Er zijn ook investeerders die dat graag doen. Ontwikkelaars zoals een OVG of VolkerWessels die bouwen gewoon veel hoogwaardiger en die doen dat omdat ze het dan kunnen verkopen aan clubs zoals ons. Die weten dat ze bij ons

niet aan moeten komen met een gebouw wat maar net alle leveltjes haalt want dan wordt het niet meer gekocht door de investeerders, en waarom niet? Omdat die gebruiker er dan niet meer erin wilt.

Ik ben van mening, terugkomend op je vraag, vind je dat, ik ben van mening at een investeerder alle invloed uitoefent op de markt. In ieder geval op de ontwikkelmarkt dan. Ja als ze iets aan ons willen verkopen, prima, hier is ons a4 met die voorwaarden. Dus ik draai eigenlijk je vraag even om, want die invloed is er allang! Sterker nog ik ben van mening dat de invloed die de investeerders op de markt hebben uitgeoefend redenen zijn dat de markt langzaam deze kant op beweegt. Zijn vooral de investeerders die nu invloed hebben. Vroeg was het een ontwikkelingsmarkt, weet je die flansen een gebouw neer, met de gedacht, nou der komt wel iemand iemand gaat het wel huren. Nu is het shit, als ik heel veel geld wil verdienen dan moet ik die of die investeerder hebben, maar die krijg ik alleen maar als ik dit dit en dit nog doe. Dus ja die invloed is er allang.

En ja hoe beïnvloed je ze om meer te gaan investeren, ja dan kom je toch op die ROI. Van A het business model wat een investeerder heeft, is het een korte klap of is het een lange cashflow. Dat is een overweging. En B als uiteindelijk de kosten voor het maken van Smart Buildings gaan zakken, en dat gaat echt gebeuren omdat er steeds meer gaat komen. Door de schaarste ga je creëren dat kosten zakken. En aan de andere kant zullen huurders steeds meer de vraag naar Smart Buildings hebben, dan ja kom je ergens op een break-even point waar het eigenlijk gewoon past en waar uiteindelijk een investeerder zal gaan zeggen, jo het moet gewoon een Smart Building zijn. Net zoals het nu al doet met duurzame gebouwen. Vroeg was het net andersom, stinkend duur om die dingen te bouwen, je kreeg er niks voor terug. Maar ja 10 jaar later is dat veel meer naar elkaar toe gegroeid. De kosten zijn gewoon veel minder geworden der is gewoon meer eenduidigheid. Gebruikers begrijpen ook steeds meer de waarde ervan, omdat gebruikers het ook erg moeilijk aan klanten kunnen verkopen als een partij niet in een duurzaam gebouw zit. Dus ja dat groeit naar elkaar toe en ik ben ervan overtuigd dat dit ook met Smart Buildings gaat gebeuren, het is gewoon een markt werking en dat zorgt ervoor dat er uiteindelijk gewoon in geïnvesteerd wordt omdat het common practice is geworden.

Interviewer:

Moet er in uw ogen eenduidige certificering komen voor Smart? Of wat Smart is?

Respondent:

Ja dat vind ik een lastige. Omdat het toch per gebouw wel wat a wat verschillende en b ook per gebruiker wel heel erg verschillend. Je kunt natuurlijk een smart building zeggen dat dit een smart building is op basis van de meet en regel gegevens en flexibiliteit. Je zou er een punten systeem aan hangen, maar die vind ik wat lastig.

Interviewer:

Maar zo'n certificering zou niet van invloed zijn op een investeerder?

Respondent:

Ja als mocht er een standaard certificering kunnen komen, ja dan wel want het is natuurlijk wel gewoon een redelijk hou vast . bijvoorbeeld nu met LEAD we weten dat het bij Gold of Platinum aan bepaalde standaarden voldoet. Of ze nou zinvol of niet zinvol zijn dat is een andere discussie. Maar het voldoet aan een aantal standaarden en die standaarden zijn

of kunnen een snoer zijn voor je investeringsbeleid, net zoals BREAM. Maar smart is nu meer, iedereen is nu nog vooral in een experimentele fase van jo wat moeten we nou aan smart minimaal in een gebouw hebben? En dat gaat al veel verder dan de hedendaagse meet en regel techniek. Ja het zou mooi zijn als daar een certificering zou voor komen te ontstaan. Daar zouden we als investeerder heel erg mee geholpen zijn

Interviewer:

Oke dus die worden wel echt in overweging genomen bij investeringen?

Respondent:

Ja absoluut. Je hebt nu al een certificaat, ik ben de naam er alleen even van kwijt, maar dat is een soort nieuwe waar ze ook het comfort van de workplace plaats vindt. En die kun je in ieder geval beïnvloeden dor smart te zijn. Dus de eerste aanzetten zijn er zeker al. Het zou om terug te komen op het smart component wel goed zijn voor de markt als er een soort richtsnoer zal komen. Ook echt voor ontwikkelaars, als di weten dat die investeerder die richtsnoer volgt dan moeten we toch gewoon zo bouwen anders wil die investeerder het al niet meer hebben. **Zo hebben we als investeerder ook een beetje BREAAAM en LEEAD er doorheen gedrukt. Door gewoon te zeggen van, jo haal je die presentaties niet, das vervelend dan wordt het niet verkocht!**

Interviewer:

Ja dus eigenlijk heeft een investeerder dus gewoon onwijs veel invloed op vooral veranderingen en het ontwikkel proces?

Respondent:

Ja dat hebben ze echt enorm veel. Je merkt het nooit.

Interviewer:

Nee inderdaad je ziet het amper.

Respondent:

Maar dat komt omdat investeerders aan het einde van de keten zit, hij is de exit. Hij is de gene die het geld helemaal terug schuift in de keten. Dus je hoort of ziet ze niet. Je leest of ziet het af en toe is in een vastgoed journaal oid. Maar uiteindelijk als die investeerder geen zin heeft om uiteindelijk die zak geld op tafel te leggen, dan ligt die hele keten plat. Dus ja die investeer heeft een waanzinnig grote invloed op de markt.

Interviewer:

Ja dat vond ik het lastig ook bij dit onderwerp om daar ook met name inzicht in te krijgen, van wat de invloed nou van zo'n investeerder is. Je merkt het pas als je met mensen in gesprek bent.

Respondent:

Ja je ziet ze gewoon niet. Een investeerder is altijd iemand in de markt die te veel geld heeft en altijd bereid is om te veel te betalen en gewoon altijd maar moeten investeren omdat het geld over de planken aan het klotsen is. Maar uiteindelijk zijn wel de geen die aan de markt ene signaal geven dat het er zus of zo uit moet zien anders gaan wij het niet kopen. Nee dus

onderschat nooit de invloed van de investeerders! Die is echt enorm. Je weet hoe het werk het? De gene die het geld heeft heeft de macht. Wij zijn de gene die de keten van geld voorzien.

Interviewer:

Umh ja is er bereidheid, ja is al meerdere malen ter spraken gekomen en kan dan ook wel zeggen dat die er dus volledig is?

Respondent:

Ja zeker zeker zeker;.

Interviewer:

Umh ja, nou wat is er volgens u nodig om meer te gaan investeren hebben we ook al bij stil gestaan. Misschien nog wel goed om even te benoemen of een taxatie rapport nog invloed zou kunnen hebben?

Respondent:

Nou weet je, wat als we nu eens taxaties gewoon afschaffen? Hebben we wat aan taxateur? Is een taxateur nu instaat om zoiets te taxeren? Nee een taxateur is nu al niet instaat om duurzaamheid te taxeren, dit baseren ze gewoon op een aantal certificaten en denkt dan dat het goed is. Die kennis zit niet eens bij die mensen. Ik denk dat wij als investeerders duizend maal meer weten wat een smart building of duurzaamheid op kan brengen. Dus aan taxatie rapporten hebben en doen wij dus ook helemaal niks. Voor ons is het helemaal niet interessant wat een taxateur roept, wij weten dat namelijk allemaal veel beter! Dat kan toch ook niet anders, wij hebben 40 miljard aan directe stenen in onze portefeuille zitten. Nou geloof me als er een club die moeten weten hoe de markt en de prijzen moeten bewegen, nou dn zijn wij dat wel. Wij zijn ook de trend zetter bijvoorbeeld van prijzen geweest in Nederland he. Dat weet je?

Interviewer:

Yes yes op de zuid as toch?

Respondent:

Ja op de zuidas zijn wij de eerste geweest die op de 5% ging kopen. Toen zei iedere taxateur jullie zijn helemaal gek. Ik zei ja is prima over 10 jaar kijken we er nog een keer naar. Wij kochten de Bank 4.2% onder de 4% op dit moment. Dus geloof mij nou maar de taxateur kan meer leren van de investeerder dan de investeerder van een taxateur. Wij zijn toch verder. Maar dat komt door de schaal grote, het is namelijk onze business om op grote schaal hier mee bezig te zijn. Taxateur zeker op Smart Buildings, ik vraag me ook af of een taxateur wat mee moet gaan doen?

Interviewer:

Nou waarschijnlijk gewoon niet?

Respondent:

Nee ik denk het inderdaad ook niet. Ik denk zelfs dat als we straks de blockchain structuren onder de vastgoed structuren hebben zitten dat de taxateur weg valt. Die is leuk

voor de woningen, maar niet meer voor dit soort dingen. Er zijn nu nog banken die een taxatie rapport nodig hebben voor investeringen, bij ons is dat nu al niet meer zo. Die is allang achterwegen gelaten. Het enige waar wij nog een taxatie rapport voor inzetten is een second opinion.

..... vertrouwelijk

Interviewer:

Oké super. Dank, volgens mij ben ik wel zo goed als alles langs gegaan.

Respondent:

Ja fijn dat je ze in ieder geval al van te voren even verstuurd had. Waren natuurlijk een hoop vragen. Dus ik moet er wel even over na kunnen denken. Ik vond de vragen vanuit mijn blik als lecture ook heel erg strak dan denk ik dat je hier een mooie coding op los kunnen laten dus goed bezig.

Interviewer:

Dank.

Respondent:

Ik zou wel graag als het kan, dat vind ik dan wel ook interessant ook mede omdat ik een aantal adressen aangedragen hebt. Om de conclusie van het onderzoek te mogen ontvangen. Een copy etc. ook met name om hiervan te leren. Wellicht dat we binnen de opleiding dit dan ook verder kunnen uitzetten.

Interviewer:

Uiteraard. Dat wil ik ook graag naar u toe sturen, en ben ok benieuwd naar uw mening achteraf. Wilt u ook nog de transcriptie ontvangen?

Respondent:

Nee hoor!

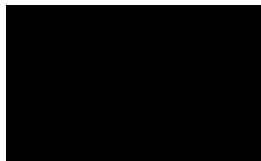
Interviewer:

Super, hartelijk dank voor uw tijd!

Einde transcriptie

Interview met:

Naam: Jos van Oort
Robert Schellekens
Bedrijf: BouwInvest
Functie: Aquisition Manager Offices Bouwinvest
Smart Building Engineer Bouwinvest
Contact:
Telefoon:
Mobiel:



Interview door:
Naam: Jos Kuijer
Opleiding: MSc Facility and Real Estate Mangement
Datum: 18-05-2018
Tijdstip: 14:30uur
Duur opname: 00:36:12 minuten
Locatie: Amsterdam Sloterdijk

Start opname

Interviewer:

Leuk dat ik hier mag zijn. Via Niels Gerritsen, de vraag uitgezet en die heeft het weer intern volgens mij verder doorgezet.

Respondent 1:

Ja die is via Niels bij mij en Jos terecht gekomen

Respondent 2:

Hoe was jij dan weer bij Niels terecht gekomen?

Interviewer:

Ik ben hier voor mijn bestuursjaar bij FRESH Students geweest, ik heb hier toen een gesprek gehad voor een eventuele sponsoring van FRESH. Dus zo in contact gekomen met Niels en destijds al direct aangegeven dat ik ook met mijn afstuderen bezig was, dus op die manier direct het balletje laten rollen.

Respondent 2:

Oke en welke studie doe je?

Interviewer:

Ik volg momenteel de Facility and Real Estate Management aan de University Greenwich. Dus nogmaals fijn dat ik hier mag zijn. Ik heb mijzelf inmiddels even kort geïntroduceerd, ik heb jullie natuurlijk al even opgezocht, maar even kort. Technisch manager wat houdt dat precies in?

Respondent 1:

Technisch manager ik ben verantwoordelijk voor alle technische projecten binnen de kantoren portefeuille van Bouwinvest. Dat gaat voor een groot deel over de verduurzaming van onze gebouwen, hoe houden we ze gezond: innovaties. Maar dat houdt ook in onderhoud klussen zoals schilder werk kleine werkzaamheden. Verbouwingen als huurders weg gaan. Of als we vinden dat er groot onderhoud moet paats vinden die vallen allemaal onder mijn hoede. Daar huren we wel natuurlijk mensen voor in die operationeel bezig zijn, dus ik ben niet projectmanager die dagelijkse basis bezig is met het aansturen maar meer daarboven als coördinerend/ strategisch niveau.

Interviewer:

Oké meer als boven liggende aansturing.

Respondent 1:

Ja precies. Mijn achtergrond is een master in Delft Tu Delft, afgestudeerd op het verduurzamen van gebouwen. Zodoende ben ik in deze rol beland.

Interviewer: Oké goed om te horen. En acquisitie van nieuw panden.

Respondent 2:

Ja precies kantoren en hotels.

Interviewer:

Ja zoals ik het heb gezien, corrigeer me als ik het niet goed heb. Ik zag dat jullie allemaal verschillende fondsen hebben waarin jullie investeren. Waaronder kantoren en daar vallen jullie dan allebei onder?

Respondent 1:

Ja klopt. Bouwinvest heeft fondsen in residentieel, retail, kantoren, hotels, zorgvastgoed. En ik ben alleen voor kantoren, wat 13 gebouwen zijn, Utrecht Amsterdam en Rotterdam.

Interviewer:

Oke super. Naja ik zit hier vanwege mijn master thesis die gaat over Smart Buildings. Tijdens mijn studie heeft deze ontwikkeling heel erg mijn interessegebied geraakt en ik wilde daar erg graag in door. Ik heb het idee dat er heel veel over gesproken wordt, maar eigenlijk nog onwijs weinig in gebeurt. Dus dit heeft tot de hoofdvraag geleid, wat nou eigenlijk de bereidheid van investeerders is om in Smart Buildings te gaan investeren. Tijdens mijn literatuur studie merkt ik al snel het eerste probleem, wat is Smart? Dus voor jullie de vraag wat is in jullie ogen een Smart Buildings?

Respondent 1:

Ik heb wel, het is tweeledig, een gebouw dat slim is dat doet eigenlijk denken voor de simpele handelingen voor de mensen in de ruimte. Om als voorbeeld te geven, als er geen mensen zijn dan zal het gebouw de lampen uit doen en de ventilatie uit. Of als er veel mensen zijn dan juist omgekeerd dat de ventilatie meer gaat draaien omdat een sensor meet hoeveel co2 er in een ruimte is. Dat is het stukje qua techniek. Tweede stukje aan smart is in mijn ogen dat een gebouw ook daadwerkelijk het gebruik meet en dat het ook gemakkelijk te gebruiken is voor mensen, dus hoe zijn ruimtes bezet hoe kun je daar slimme data uit halen waarmee je de exploitatie van een gebouw weer mee kan verbeteren. Maar ook een gebouw is ook slim dat als ik vanuit hier met mijn telefoon de ruimte waarin we nu zitten kan boeken en bedienen. Maar dat ik ook met mijn telefoon, als ik zie dat het licht buiten is de lampen zachter kan zetten of bijvoorbeeld de verwarming. Eigenlijk een bedieningspaneel. Dat zie ik een beetje als tweeledige gebouw aan Smart. Dus enerzijds dat een gebouw voor ons gaat na gaat denken over basis kwaliteiten maar ook dat wij vanuit onze telefoons mee gaan communiceren.

Interviewer: Ja precies.

Respondent 2:

Mag ik vragen wat jij onder een Smart Building verstaat?

Interviewer:

Ik hoop daar natuurlijk uiteindelijk een mooie definitie aan te kunnen gaan hangen.

Respondent 2:

Maar is het bijvoorbeeld anders dan hoe Robert dat nu schets?

Interviewer:

Umh, nee ik denk namelijk ook dat het tweeledig is. Enerzijds het technisch aspect van een gebouw, eigenlijk is het misschien wel driedelig maar dat is weer een stap verder. Maar aan de andere kant het efficiënter maken van een gebouw, dus efficiënter op energy, luchtkwaliteiten niveau etc.

Respondent 2:

En de derde zou dan zijn?

Interviewer:

Ik denk dat er uiteindelijk een soort van Smart connecties gemaakt kunnen gaan worden, dus dat je naar Smart Grids gaat waardoor gebouwen onderling weer met elkaar kunnen gaan koppelen die dan vervolgens weer data met elkaar kunnen gaan uitwisselen om op gebiedsniveau efficiënter om te gaan.

Respondent 2:

Ja ja, je hebt nu ook steeds meer Smart Cities inderdaad waar je nu ook al over leest. Ja.

Interviewer:

Kennen jullie voorbeelden van wat in jullie ogen nu een Smart Building is?

Respondent 2:

Ja het eerste wat me dan te binnen schiet is The Edge. Maar dat is ook alweer. Naja OVG is wel de eerste geweest die erover na is gaan denken. Denk ik, wat je ermee kan. En dit hebben ze natuurlijk gewoon goed gemarket branding etc. maar ze zijn wel echt als eerste met een Philips en een Deloitte aan de slag gegaan met wat kunnen we er mee hoe kunnen we het efficiënter maken etc.

Respondent 1:

Bij schiet gelijk te binnen een nieuw gemeentehuis in Eindhoven waar ik veel contact mee heb waar ik veel mee bezig ben. Weet even de naam ook niet meer maar daar zijn ze ook heel erg mee bezig en dat is ook een bestaat gebouw wat ze helemaal gerenoveerd hebben tot een Smart Building

Respondent 2:

Ja dus zoals je ziet is iedereen er wel echt mee bezig en praat er heel graag over, maar niemand weet gewoon hoe het zich gaat ontwikkelen en hoe erop in te stappen het is allemaal nog ene beetje onbekend terrein en onzeker. Dus als je dan er nu alvast mee bezig moet zijn dan zetten wij bijvoorbeeld nu voornamelijk in op flexibiliteit. Als de markt oid veranderd dat we daar goed op kunnen reageren. Zodat we snel kunnen wijzigen van het systeem of de systemen in het gebouw.

Interviewer:

Ja flexibiliteit lijkt me ook een onderdeel van Smart Buildings. Waarin investeert, belegt Bouwinvest het meeste in. Wat is het grootste fonds wat jullie binnen bij invest hebben?
9.22min

Respondent 1:

Dat zijn de woningen. Maar wij zitten hier natuurlijk vanuit het Office Fund. Woningen is 2, nog wat miljard.

Respondent 2:

3, nog wat volgens mij.

Respondent 1:

Woningen is echt onze core. Wij zijn namelijk het grootste woningfonds van Nederland. Umh, is dat wat je vraag beantwoord?

Interviewer:

Ja zeker, ik was benieuwd waarin Bouwinvest belegt en een beeld te krijgen hoe groot het is.

Respondent 1:

Ja dat zijn dus inderdaad die eerste fondsen welke we besproken hebben en waarvan woningen het grootste fonds is. Ook winkels, zorg, hotels en kantoren. En internationaal die in Europa, Amerika en Afrika investeerd. En waar we eigenlijk binnen al onze fondsen op richten zijn grote steden, binnenstedelijk metropol. Best Building with the Best Location, wij willen

het beste gebouw op de beste locatie. Mochten marketen wegzakken of inklappen dat je in ieder geval je risico een beetje kunt beperken.

Respondent 2:

Dichtbij OV knooppunten en snelwegen dat het goed ontsloten is en aantrekkelijk is in een gebied.

Respondent 1:

Bijvoorbeeld Olympisch station Amsterdam, is van ons. Partijen van ons willen daar graag huren omdat het een gaaf project is oude garage hebben we daar ook bij gekocht om het core te kunnen gaan maken. Wij kopen echt voor een langere termijn visei en juist omdat wij geen private equity zijn en het na een aantal jaar weer willen doorstoten, maar juist het langer in bezit te houden zijn we bij bouwinvest bereid om meer te investeren in dit soort projecten. Dit omdat we dit niet snel (binnen een aantal jaar) hoeven terug te verdienen maar dat we hopen over een aantal jaar beter de kosten van de gebouwen te kunnen beperken.

Interviewer:

En bij zulke projecten dan zitten jullie ook in het ontwikkelings traject of dat niet?

Respondent 1:

Nou, wij zijn bouwinvest we investeren in een pensioenfonds en we hebben dan die 5 fondsen. En dat is vrijgesteld van belasting, wat mooi is omdat het voor een pension fonds is. Maar wat ook inhoud dat wij geen risico mogen lopen. Dus wat wij done, Citroen garage is dan een voorbeeld waar wij wel risico nemen. Want we hebben een garage gekocht en gaan het zelf herontwikkelen naar kantoren. Dus als de bouwkosten meevallen is het leuk maar als ze tegenvallen is het erg jammer. Dat is een risico, dit doen wij dan wel in een development BV. Maar over het algemeen heb ik veel gesprekken met de ontwikkelaars en die gaan met de architecten kijken en zij gaan met de gemeente zitten. Wij nemen dan uiteindelijk een turn key product af. Wij spreken vooraf af, op basis van deze tekeningen deze locatie welke prijs wij gaan betalen. Dus alle risico's winsten en verliezen liggen dan dus bij de ontwikkelaars.

Interviewer:

En hebben jullie dan wel een mening in het ontwikkelingsproces. Als voorbeeld zouden jullie dan nog kunnen zeggen dat jullie het een Smart gebouw willen laten worden?

Respondent 1:

Jazeker, daar zijn wij nu natuurlijk ook mee bezig. We hebben een PvE, waar moet een gebouw aan voldoen. 1.0 en 2.0, standaard. Wij bepalen en kunnen bepalen dat een gebouw bijvoorbeeld moet voldaan aan bepaalde technologische eisen.

Respondent 2:

Ja, wij zijn nu bijvoorbeeld, dat PvE wordt nu bijvoorbeeld geschreven voor dit gebouw en daar gaan we ook, naja als er iets intern moet gaan veranderen dan kijken we naar dit Programma. Zodat we altijd een pve klaar hebben liggen om te kijken waar een gebouw anno 2018 aan moet voldoen dan leggen we dit ernaast. We proberen dus een soort van standaard module te creëren waarin we aangeven waaraan gebouwen anno 2018 aan moeten gaan voldoen. Dit moet natuurlijk wel gebouwspecifiek gaan worden, maar we willen naar een

soort van standaard in de gehele portefeuille toe en dat je dus altijd dat slimme oplossingen meeneemt in de gebouwen en de acquisitie van nieuwe gebouwen.

Interviewer:

En waar baseren jullie dat PvE op? Wat zijn de bronnen? Is dat bijvoorbeeld onderzoek?

Respondent 1:

Ja, dat is op dit moment, ja is erg lastig. Umh, daar hebben we nu twee bedrijven voor ingehuurd die daar input voor aanleveren. En dat leggen we dan, ze zijn dat nu aan het maken dus het is nog niet klaar.

Respondent 2:

We kijken natuurlijk ook erg naar het gebruik. Wat vinden onze gebruikers belangrijk, wat vinden ze dat een gebouw moet kunnen en hoe kunnen wij dat vervolgens weer realiseren.

Respondent 1:

Kijk eigenlijk hebben wij meer het eind plaatje in ons hoofd zitten. Wij vinden bijvoorbeeld, je moet gewoon je werkplek in je telefoon zitten. Dus je moet je kantoor kunnen gebruiken vanuit je telefoon. Voorbeelden, je paknaar de stomerij, je auto laten wassen of een kamer voor een verandering boeken dat vinden wij dat dat allemaal via je telefoon moet kunnen. Dat is het eind plaatje wat wij hebben. Maar ook als de laatste weggaat dat alle lampen uitgaan. Dat de ventilatie uit gaat

Respondent 2:

Of dat een bepaalde verdieping niet gebruikt wordt.

Respondent 1:

Dat je kunt zien waar een koele rustig werkplek is. Dus alles via de telefoon. Maar hoe dat ingevuld gaat worden, dat moet eigenlijk de kennis vanuit de markt voor ons op papier gaan zetten.

Respondent 2:

Je ziet dat er ongelooflijk veel systemen en partijen nu bezig zijn met Smart, maar wat is nu eigenlijk een bewezen product, die zijn er nog niet dus je moet gaan kiezen. Hier zitten als investeerders natuurlijk nog risico's aan omdat je moet gaan kiezen. Dus dan zal je pilots moeten gaan draaien.

Respondent 1:

We praten overigens met heel veel van dat soort partijen uit de markt, maar iedereen belooft de hemel maar als je vervolgens met iemand anders praat over hetzelfde product dan blijkt dit niet de hemel te zijn. Dus dat maakt het momenteel gewoon heel erg lastig. En dat komt omdat er gewoon nog niet echt een status quo is.

Interviewer:

Zijn jullie bereid om meer te investeren om uiteindelijk op langere termijn meer rendement uit te halen.

Respondent 1:

Ja dat is wat ik net probeerde aan te geven. We houden gebouwen langer aan. Die nu goed zijn en markt conform en die over tien jaar dat nog steeds zo zijn door de investeringen die we nu doen. Het is natuurlijk wel, het moet wel terug verdiend kunnen worden. Maar ja we willen toekomst bestendige gebouwen, dus als je niks doet en niet mee gaat dan creëer je dat niet. Dus ja.

Respondent 2:

En ja je ziet dat het hele smart onwijs catchie is en iedereen heeft het erover, en zo ben jij ook op dit onderwerp gekomen.

Interviewer:

Juist inderdaad.

Respondent 2:

Dus ja als je mee wil blijven draaien en je wilt goede vloeren blijven verhuren, ja dan moet je er wel echt wat mee om aan de wensen en eisen te kunnen voldoen.

Respondent 1:

Het is helemaal leuk als jij 600m² te huur hebt staan en je buurman ook en dat ze toch bij jou blijven komen omdat jij wel in de technologische innovatieven idee hebt geïnvesteerd.

Interviewer:

Dus het heeft in jullie ogen ook te maken met een stukje image van klanten?

Respondent 1:

Jazeker, het onderscheidend willen blijven aan de concurrerende markt ja. Het beter doen dan je concurrent, meer huur kunnen vragen minder leegstand etc. Waardering

Interviewer:

En denken jullie dat er op termijn, net als bij duurzaamheid, een soort van certificaat gekreegd zal gaan worden voor Smart Buildings? Of een soort meet instrument hoe we het kunnen gaan waarderen?

Respondent 1:

Of het er moet komen weet ik niet perse.

Respondent 2:

Ik denk wel dat er op een gegeven moment een soort van Best Practices gaan komen ja. Dus net als bij duurzaamheid heb je voorbeelden wat nu tot standaarden zijn geworden. Dat zal denk ik voor slimme sensoren en netwerken ook komen.

Respondent 1:

Ja en of het dan gecertificeerd zal worden.. ja voor wie doe je dat dan?

Respondent 2:

Nee inderdaad dat zou je dan, ja voor wie doe je het inderdaad?

Interviewer:

Het zou bijvoorbeeld, zo kijk ik ernaar, voor een belegger interessant kunnen zijn die kan zien dat een gebouw een certificaat heeft dat dit voor een belegger interessanter is.

Respondent 1:

Ik denk dat als jij gewoon een goed product hebt dat het in je verhuur en in de markt gewoon goed opgepakt wordt.

Respondent 2:

Maar is je vraag, denk je dat het er moet komen of dat wij vinden dat het er moet komen?

Interviewer:

Of jullie vinden dat het er moet komen

Respondent 2:

Nee. Naja kijk op zich is het wel lekker als je een soort van stempel zou hebben met smart 1 – 2 of 3, en dit is smart 3. Maar..

Respondent 1:

Ja het kan natuurlijk ook gewoon onze eigen stempel zijn. Van bouwinvest.

Interviewer:

En willen jullie naar een gehele portefeuille die smart is? Dus dat jullie bij al jullie gebouwen dat nieuwe PvE gaan implementeren?

Respondent 1:

Ik denk dat dat wel onze ambitie is, maar of dat dat voor alle gebouwen ook daadwerkelijk haalbaar is is een beetje de vraag.

Respondent 2:

Naja, ik denk dat we daarin wel echt keuzes moeten gaan maken, want we hebben best wel wat verschillen in de portefeuillie. Zo hebben we een aantal grote WTC maar we hebben ook kleinere monumenten in Amsterdam en ja die gaan we niet helemaal volhangen met sensoren. Maar op termijn willen we wel de stap zetten dat de gebouwen zo slim zijn dat ze in iedere geval de energie efficiency verbeterd wordt.

Respondent 1:

Ja ik denk dat we daarom wel een soort van bepaalde levels zullen gaan krijgen, medium en high class

Respondent 2:

Ja inderdaad. Maar het ding is, het hangt heel erg af van wat voor installaties er nu al aanwezig zijn in een gebouw. Misschien op termijn komen er wel systemen die je kunt implementen waarmee je een hele convencionele bakken, koelingen en ventilatie systemen door een bepaalde sensor in een oud jasje alsnog slim kunt maken. Dat zou perfect zijn. We hebben wel bijvoorbeeld het WTC wat grote Multi tenant kantoor gebouwen zijn die ook hoog in de markt zitten, die moeten gewoon voorzien zijn van de laatste snufjes zo simpel is het.

Interviewer:

Jullie hebben het WTC in Rotterdam denk ik of niet?

Respondent 1:

Ja dat klopt inderdaad. En in Den Haag.

Interviewer:

Dat zijn flinke gebouwen.

Respondent 1 :

Ja zeker. En we hebben nu ook een project op de Zuidas en een in utrecht en dat zijn wel belangrijke project, ook kijkende naar dit onderwerp. Heeft ook veel volume en omvang. En bepalend voor de protefeuille.

Respondent 2:

De grap is ook wel leuk voor je onderzoek, dat als je deze vraag in de markt stelt. Ik gisteren de vraag open bij een installateur neergelegd, gewoon open van "ja we moeten er iets mee", ze hebben geen idee en dit zijn de mensen die in de techniek zitten. Dus dat maakt het wel bijzonder, ze hebben geen idee.

Respondent 1:

Maar zo zie je ook, duurzaamheid is echt vanuit de beleggers gekomen. Die zijn op een gegeven moment door de investeerders aangespoord om maatschappelijk verantwoord te gaan ondernemen. Dus bouwinvest wij willen op die manier gaan beleggen. En wij zijn vervolgens bij de ontwikkelaar terecht gekomen en hebben daar de wens vanuit de belegger aangegeven dat we alleen maar BREAM willen investeren. En de ontwikkelaar zegt tegen de bouwer, we moeten BREAM en de bouwer gaat naar de installateur en die zegt we moeten BREAM dus zo is duurzaamheid in de hele keten ontstaan. En zo duwen wij dat de keten in en ik denk dat wij dit met dit onderwerp ook weer moeten doen, wij zijn de eerste in de keten dus wij kunnen de veranderingen doorvoeren.

Respondent 2:

Inderdaad als beleggers er niet naar vragen en wij er niet op reageren zal het lastiger zijn om het in de keten te kunnen laten werken. Wat ik deed met de vraag bij de installateur neerleggen is eigenlijk andersom. Nu heb ik wel een visie document.

Interviewer:

Het is eigenlijk wel grappig, ik zat vanochtend met DEKA Bank en die gaf eigenlijk hetzelfde aan. Als beleggers, vanuit een beleggers kant moeten dit soort initiatieven worden

doorgevoerd om dat zij de eerste in de keten zijn. Dat was dan dus ook een vraag, heeft u invloed op ontwikkelingen in de markt, maar dat is eigenlijk al beantwoord.

Respondent 1:

Ja, naja ja we zoeken wel naar een samenspel. Want we weten wel de stip op de horizon maar het moet ook wel kosten efficiënt zijn. En het moet wel te realiseren zijn.

Respondent 2:

Ja ik vind wel dat als wij additionele vragen krijgen, dus meer duurzaamheid meer smart, dan zegt de ontwikkelaar ja dat is goed maar dat kost je dan wel zoveel meer geld.

Respondent 1:

Ja dat klopt inderdaad ook weer.

Respondent 2:

En eigenlijk zou je natuurlijk willen dat dat daarin....

Respondent 1:

Naja kijk naar BREAM de meeste ontwikkeling de meeste verkopen gewoon een BREAM product. Want ontwikkelaar weten dat de Bouwinvest en DEKA banken dat het belangrijkste vinden dus beter verkopen we dat product ipv een "minder product". Het is ook ene stukje markt werking. En dan is die vraag met dat certificaat toch wel interessant want als ik als ontwikkelaar kan zeggen ik heb BREAM en een Smart certificaat. Dat zou wellicht daarin nog wel kunnen bijdragen dan.

Respondent 2:

Ja maar Smart is natuurlijk wel wat dat betreft moeilijk meetbaar.

Interviewer:

Ja naja dat is volgens mij waar het nu 'stuk' loopt in de huidige markt. Het is in de markt nog een beetje vaag wat Smart nou inhoud. Als er bijvoorbeeld net als bij BREAM een checklist is met onderdelen die een smart gebouw moet bevatten dan wordt het misschien tastbaar.

Respondent 1:

Ja je zou natuurlijk vanuit een BREAM certificaat kunnen gaan kijken en die kunnen aanvullen met bepaalde zaken die van toepassing zijn op smart gebouwen. Bijvoorbeeld er moeten CO2 detectie sensoren in ene gebouw zijn of iets dergelijks. Die dan stuurt op behoefte en niet op aan en uit zeg maar.

Interviewer:

Umh, wat is volgens jullie nodig om meer met het begrip smart bezig te gaan.

Respondent 1:

Eigenlijk zou je moeten kunnen zien dat de huurder tevredenheid en de bezetting van de gebouwen dat die zichtbaar hoger zijn dan gebouwen waar het niet is. Zodat je duidelijk kunt zien wat het doet. Dit is oke, we zien echt dat het daadwerkelijk iets opleverd en niet

alleen voor de marketing. En ja misschien zie je dat het in het begin super snel kunt verhuren, als je dat soort dingen ziet dan gaat het snel.

Interviewer:

Je hebt natuurlijk huurders die misschien alleen maar dat soort gebouwen wilt hebbenm.

Respondent 1:

Ja precies een stukje imago, net als bij duurzaamheid, maar je hebt helaas ook nog heel veel huurders waarbij het geen biet interesseert.

Interviewer:

Dus voornamelijk op wta er terug te verdienen is en op huurders tevredenheid zou jullie motiveren om verder te ontwikkelen in de smart markt.

Respondent 2:

Ja en de trends die wij beschreven hebben. We willen creëren wat mensen willen en je betaalt voor wat je gebruikt, als we dat creëren dan ben je wat mij betreft al heel smart bezig. En je vast huurprijs en als je flexibel kunt werken in verschillende steden met een app die je telkens kunt gebruiken, dus het gebruiksgemak faciliteert dat dan ben je heel goed bezig.

Respondent 1:

Ja dus het gebruik van die app die wij in het begin aangaven. Als je die voor al die dingen kunt gebruiken stimuleerd dit het gebruiksgemak, maar uiteindelijk kunnen wij ook heel goed de data van de pap gebruiken om te zien wat er nou daadwerkelijk gebeurt. Zitten huurders bijvoorbeeld veel te ruim? En je communiceerd dit met de huurder, dan denkt de huurder wat een top verhuurder en je maakt plaats voor nog een bedrijf in een gebouw. Vooruitstrevende belegger.

Interviewer:

Dus eigenlijk is het smart maken van gebouwen ook nog eens heel waardevol voor de data die uit de gebouwen te halen? Voor je eigen business case.

Respondent 1:

Jazeker want daarmee kun je het gebruik van je gebouw optimaliseren.

Interviewer:

Leuk, leuk om te horen dat het heel erg veel speelt. Je merkt dat als je op de opleiding veel over gesproken maar het is nog allemaal een beetje vaag. Maar nu pas merk je dat het in het bedrijfsleven ook daadwerkelijk echt leeft. En krijg je ook duidelijk inzichtelijk dat er echt dingen aan het veranderen zijn.

Respondent 1:

Ja alleen heel concreet is het helaas nog niet.

Interviewer:

Nee en dat is wel een ding dat al duidelijk is inderdaad. Heel erg bedankt ik heb eigenlijk al mijn vragen doorgenomen en beantwoord gekregen dus dank daarvoor.

Respondent 1:

Ja graag gedaan, en nog een keer wat was je vraag?

Interviewer:

.... Onderzoeksvraag.

Respondent 1:

Oke en wat kun je nu met de data die je hier hebt verkregen?

Interviewer:

Dat het te maken heeft met de data die gebruikt kan worden om het gebruikersgemak te optimaliseren maar ook om het gebruik van leegstaande/ overtollige ruimte te optimaliseren.

Respondent 1:

Ja en ook een heel belangrijk ding is om future prove te zijn. Tijden veranderen dus wij moeten ook klaar zijn voor de dag van morgen en moeten simpel weg mee met ontwikkeling.

Respondent 2:

Ja en die hoorde ik niet in je lijstje, maar ik denk dat het ook heel erg belangrijk is om de footprint van onze gebouwen te gaan verlagen. Dus dat is je eerste stap in het gebruik van Smart. Wij hebben nu, we zijn nu bezig met de uitrol van een systeem. Die meet continu de energiewater afval en co2, en de opbrengst in het gebouw. Zo zie je dat bij het ene gebouw, gaat in het weekend keurig, maar bij het andere gebouw loeit alles in het weekend gewoon door terwijl er niemand is. Naja dat soort dingen wil je dat het gebouw zo slim is dat die dat zelf kan oppakken. Nu moeten we nog een installateur ernaar sturen. Dat moet automatisch gaan. Dat is iun mijn ogen stap een om de footprint van gebouwen te verlagen. Heb je iemand die bij GI zit of niet? Misschien zou je daar nog eens kunnen gaan praten die zijn daar denk ik ook wel mee bezig.

Interviewer:

Super, goede tip. Hartelijk dank allebei. Dank voor de tijd.

Einde transcriptie.

Interview met:

Naam: Jan van Zijlen
Bedrijf: Triuva Investements
Functie: Director Asset Management Europe
Contact:
Telefoon: +31(0) n.v.t
Mobiel: [REDACTED]

Interview door:

Naam: Jos Kuijer
Opleiding: MSc Facility and Real Estate Management

Datum: 23 – 05 – 2018
Tijdstip: 09:15 uur
Duur opname: 01:06:40 minuten
Locatie: Amsterdam

Start opname

Interviewer:

Ja 3 kwartier denk ik weet niet hoe lang je de tijd hebt of.

Respondent:

Tot 12 uur dan heb ik mijn volgende afspraak dus komt goed.

Interviewer:

Aah super. Ja, ik zal eerst even in het kort aangeven waar het onderzoek, waar ik mee bezig ben wat daarmee de achterliggende gedachte van was. Smart buildings ik vind het een hele mooie ontwikkeling of tenminste ik denk dat het een hele mooie ontwikkeling kan zijn. Er wordt veel over gesproken maar in mijn ogen heel weinig nog nog meegedaan. Weinig gerealiseerd. En daarom vroeg ik me af van waar dat waar dat wel. Waar de gap zit. Tussen het ontwikkelen en? Dat we daarover praten. Want je merkt op een building Holland of weet ik veel wat dan wordt er onwijs veel over gesproken en over gedaan en heeft iedereen een soort van definitie van. Maar die definitie is in mijn ogen volgens mij nog niet compleet. Tenminste als je de literatuur leest. Heb je daar niet echt een, ja een goed beeld van wat nou een smart building is. Dus dat leiden eigenlijk tot mijn hoofdvraag van. Ja wat de bereidheid is van investeerders om te investeren in smart buildings. En waarom dat gewoon nog heel weinig gebeurt. En aan u van jou gelijk de eerste vraag van. Wat is volgens jou een smart building hoe zou jij is doen definiëren? Kent u ze wat wat schaar jij onder ja sorry. Onder smart buildings. Voorbeelden. Et cetera dus dat zo'n beetje ja de de intro van van mijn van onderzoek. En dan daarna wil ik nog wel een stukje over het investeren. Naar de bereidheid hoe hoe te beïnvloeden. En dan gaat het met name om niet het rendement dus niet een financieel overzicht of financieel ding maar meer de motivatie vanuit een. Belegger. Of investeerders kant zeg maar.

Responden:

Om dus te investeren in smart buildings?

Interviewer:

Ja. Want waarschijnlijk komt het op neer dat er onderaan de streep gewoon nog niet genoeg aan verdiend kan worden wellicht dat weet ik niet maar daar hoop ik antwoord op te kunnen geven. Maar ben je ook benieuwd van wat nou of er wel een motivatie is van als het nou rendabel zou zijn of als 't goed rendabel is zou der dan wel die bereidheid te zijn of niet? Het is jaren eerst vragen wat is wat voor u de definitie van een smart building?

Respondent:

Haha ja nee zeker, ik zou eerst voor je onderzoek een andere vraag nog even willen beantwoorden want wie zit er tegenover, Jan van zuilen werkzaam bij Triuva. Ik ben ooit begonnen als property manager of bij property managementorganisatie die Kano property management in Badhoevedorp. Daar werkte we voor Duitse beleggers die in Nederland vastgoed hadden. En wij zorgde natuurlijk voor de facturatie van de huur voor technische budget voor de uitvoering van de techniek. En mijn rol daar was alle huurders dus aanspreken tevreden te houden. Makelaars aan te sturen. De leegstand te verhuren. Budgetten te maken. Om zorgen natuurlijk dat er rendement gemaakt wordt dat er meer. Huur binnenkwam de kosten maken maar dat is wel het gebouw op peil bleef qua technologische en commerciële waarde. Dat heb ik zo een na 9 jaar gedaan tot 2010. In de tussentijd ook nog gebouwen verkocht in Canada. Voor een Nederlandse. Ja ontwikkelaar privé belegger. Die zijn bedrijf in Canada beursgenoteerd had gemaakt een groot een grootbedrijf. Homburg Invest van Richard Homburg. Nu helaas niet meer op de beurs en ook failliet. Die heeft alles in de ontwikkeling gedaan met een hoop vreemd geld. En zijn en ook omgevallen hij ook Nederlands. Maar wel een hele gave transacties is mogen doen ook internationaal. Toen ook privé een investeerder gegaan 16 maanden gezeten Roge Lips. Lips Capital group. En helaas ook op dit moment niet zo'n goeie reputatie. Maar omdat ik een goeie reputatie had en 1 van zijn zakenpartner zoals Deutsche bank dus ook weer zo'n Duitse Belegger. Heb ik ja die je kan voor hem. Een gemanaged. Was voor mij natuurlijk een eerste keer dat ik naar een andere functie geven aan een ander bedrijf dat hebt gedaan. Maar heel veel slimme mensen mogen samenwerking bedrijfscultuur stonden me niet zo goed aan. Maar zo kunnen we een andere keuken te staan. En de belangen te zien die een privé investeerder heeft versus zo'n institutionele investeren. En hoe een privé-investeerder omgaat met tijd, druk. Het nemen van beslissingen procedures personeel et cetera. Versus een en institutionele beleggers. Verbreden m'n m'n m'n scope heel erg. Toen ben ik overgegaan naar IVG. Is Triuva en Triuva is net overgenomen door Patrizia. Het is werk krijgen. Wat heb ik gedaan toen ik binnenkwam bij bij IVG ik was asset manager destijds. Dus ik heb van het gedeelte van mijn tijd gedeelte van die portefeuille gemanaged. Maar mijn grootste opdracht was om het property management opnieuw in te regelen want we hadden 7 property managers extern breed diezelfde gedeelte. We hadden 4 Asset managers die dat dan moeten aansturen en iedereen deed op zijn eigen manier procedures waren slecht administratie wat een drama. Alles wat eigenlijk fout kan gaan wat je niet verwacht bij een grote institutionele belegger van die omvang we hadden namelijk meer dan dan een miljard onder management 74 gebouw. Ging eigenlijk toch fout. En het kwam gewoon simpelweg. De hele portefeuille was opgebouwd in de goede tijd. Daar kwam de druk op te staan met de de vastgoedcrisis. En en toen kon je toen ineens ging met micro manager en organiseer moest die organisatie meer verantwoording afleggen omdat ie ook. Onderdeel werd van een institutionele belegger en daarvoor was het een bank. Ja onder een

rapportage lijnen en dergelijke dus van alles naar boven. Dus toen ben ik dat gaan doen dus die die die tender uitschrijven. Hoe gaan en werken en hoe moeten zij werken en hoe gaan wij dus werk aan de binnenkant? En uiteindelijk dus. Een strategische partner gekozen 1 property manager voor de hele portefeuille makkelijk te managen goed afspraken te maken. En toen moesten natuurlijk ook de binnenkant doen ik verantwoordelijk geweest voor. De reorganisatie van onze eigen lokale organisaties die hier in Nederland. Mensen eruit en nieuwe mensen erin de procedures die we hadden bedacht te implementeren. Hè doorontwikkelen met het nieuwe team. En uiteindelijk leidde dat tot een verhuizing van het museumplein hiernaartoe naar dit kantoor. En in de tussentijd werd al bekend dat wij een groot gedeelte van onze portefeuille. In Nederland wilde gaan verkopen. Dus ik deed ook asset management. We zaten met 4 asset managers in het technisch manager dus ik zag wel aankomen dat op een gegeven moment veel. Te veel beter zouden zijn voor het hoeveelheid werken. En we hebben ook fors verkocht dus we hebben nu nog 16 gebouwen van die 74 die we 6 jaar geleden hadden. Dus ik heb gezegd nou ik heb de organisatie op peil gebracht dan wil ik nu graag. Ja opnieuw. Geld binnenhalen. Nieuwe fonds opzetten zodat we met de organisatie ook kunnen groeien. De Nederlandse tak is een onderdeel van het bedrijf van 10 miljard. In waarde asset under management. Dat stoppen we in kantoren in de logistiek en retail. Die 3 takken van sport. Core beleggingen. Er is allerlei allemaal om de beste locatie bij het liefst multi tenant verhuurd. Een lagere je verhuur risico en dergelijke omdat onze klanten pensioenfondsen zijn verzekeringsmaatschappijen. Met name uit Duitsland. En ik heb gezegd ja met name uit Duitsland maar we beleggen in heel Europa met 15 kantoren in Europa. We kunnen ons platform natuurlijk ook heel goed gebruiken om het Nederlandse pensioengeld. Dat vastgoed in moet in Europa via ons platform te laten beleggen. Nou dat is geaccepteerd door het management in 2015 en 2016 ben ik. Overgegaan. 2016 had ik ook de eerste Nederlandse investeren te pakken die 120 miljoen aan equity in investeerden. Noord italie noord Italië high speed retail. Vorig jaar werd bekend dat wij als bedrijf. Verkocht zouden worden de afgelopen jaar heb ik vrij weinig. Geldt op kunnen halen zeg maar 0 euro. Dus ik heb die tijd om meer te gaan letten van ja wat zijn de trends? Wat ze waar gaat het vastgoed naartoe? Waar het vastgoed management naartoe. En waarom die link met vastgoed management ik heb MSRE gedaan. Ik heb m'n scriptie geschreven over het inkopen van property management. En dus allerlei organisatorische veranderingen die daarbij komen kijken. En mijn theorie dat ik heb gebruik ik gebaseerd op het boek van Ad van Driel. Strategische inzet van vastgoed. Ik weet niet of je kent.

Interviewer:

Ja ik heb hem inderdaad bij me.

Respondent: Ah je heb hem ij je? De nieuwe of de ouder?

Interviewer

De nieuwe dat is volgens mij met u er ook in toch?

Respondent:

Ja. Exact. Dus die heb ik herschreven met Ad. Hij had 180 pagina's toen heb ik alles gepakt en heb uiteindelijk, maar ik heb 180 pagina's bijgeschreven mijn teksten herschreven ik die van hem en het is allemaal echt nu onderzocht is wel heel tof. Maar. In de tussentijd afgelopen jaar. Poptech NL Holland PropTech/ Contech van Wouter Truffino en Menno

Lammers natuurlijk 2 jongens die daar. Vaak op de Bühne staan en ja PropTech neerzetten naast grote bedrijven zoals die van ons. Toen had ik zoiets van hé wacht even maar als die jongens loopt te verkondigen wat er allemaal gaat veranderen dan moet ik het voor mezelf op m'n werk weten. Wij beleggen in trends. Dus als ik trends kan voorspellen. Kan ik vastgoedfonds maken die ingaan op die trend. En dan heb ik weer een sustainable product systeem. Maar anderzijds als ik mijn boek up to date wil houden moet ik natuurlijk ook alles weten. Ik heb. In uiteindelijk in december een lezing gegeven voor sociëteit vastgoed voor een mannetje of? 100 denk ik. Samen met Wouter Truffino stond ik op de tribune hij en deed een beetje de aan mekaar kletsen maar ik deed het theoretische stuk wat achter achter zat van een uur of anderhalf denk ik. En dat ging dus over die vastgoed management keten die vastgoed keten die we beschreven hebben in het boek. En de invloed van PropTech daarop. Wat gaat er allemaal veranderen? Ik denk dat ik wel behoorlijk wat het inmiddels weten want ik moest daar onderzoek naar doen. Dus met betrekking tot die vragen ja wat is dan? Een smart building. Ja. Weet je you tell me.... Dat is dat is nog een een ding ik heb gekeken naar de definitie van PropTech. Ik heb ook nog wat wat onder liggers voor je of zo denk ik er effe een beetje. Verzamelen en dan kan 'k je ook aan geven wat mijn conclusie is. Maar PropTech is eigenlijk gewoon een verdere automatisering van. Dus was PropTech was eerst want is is er een beetje vanaf? Ja tot en met de iPhone had je zeg maar PropTech 1 punt 0. Dus. Digitalisatie kwam op dus ik heb nog gewerkt met faxen. Op een gegeven moment wordt dat e mailen. Internet wat opkwam dus deed research niet met research rapportjes. Maar gewoon via websites en daar rapportjes downloaden. Dus gewoon een versnelling van alle informatie die bij elkaar. Kan krijgen. Dat is ook de. De de de de de eerste. Hoe moet ik het zeggen? Aanbieders van de marktplaatsen zeg maar op internet zit ook een beetje in die eerste de eerste cyclus. Allemaal tot tot tot tot de iPhone zal 'k maar een beetje zo in z'n intrede deed. Maar er was ook het hè. Digitaliseren van de interne vastgoed managementsystemen en systemen en processen. Dus wij hebben letterlijk op een gegeven moment allerlei huurcontracten die wij hadden. Zo ergens in 2006 of zo 5 letterlijk allemaal in staan scannen. Een digitaal archief van gemaakt. En dat was echt een ding want er moest gewoon iemand gewoon. Kasten vol met allerlei documentatie scannen nu. Is het andersom en nu ga je scans versturen etcetera en dan uiteindelijk zet je ergens een handtekening op. Toen ging alles per fax. Moest op alles een handtekening zag je een dossier zich helemaal opbouwen en duurt het weken voordat je iets op op ophouden. Maar dat was ook 1 punt 0. En naar de iPhone kreeg veel meer interactie. Dus. Makelaars die die van alles aan bieden. kreeg je ook de vastgoedcrisis dus ja je hebt nu alles digitaal hoe ga je naar een processen inrichten intern aftekent rondjes. Dus goedkeuring rondjes voor het uitgeven van budget. Was eerst bellen faxen. Allemaal moeilijk moeilijk. De facturatie er achteraan. Ook allemaal moeilijk moeilijk. We zien wat is wat zie je er veel in die periode van crisis dan krijg je de micromanagement dat wil iedereen alles zien. Dus toen zag je heel sterk die techniek. Op zich ook. Focussen op. Ik geef goed, ik krijg 3 offertes. Die krijg ik gescand binnen via e mail. Met op een een verzoek tot een opdracht bon wij zeggen daar ja op. Die opdracht bon wordt ingeladen in het systeem op een gegeven moment wordt het werk uitgevoerd er komen facturen die worden weer gelinkt aan. Die opdrachtbon die opdracht bon was al een keer gelinkt aan het budget wat we hebben op opgezet. En elke keer hier dus op een aantal punten waar handtekeningen moeten komen. Maar dat gaat dus wel allemaal een automatische vast voor het managementsystemen. En voor hem is het helemaal anders. Dus dat is ook een stukje PropTech 2.0. En je ziet dus langzamerhand ja meer toepassingen komen. Om gebouwen slimmer te verhuren slimmer met de gebouwen te. Ze gebruiken. Slimmer neer te zetten en

Contech. En waar gaan we nu naar toe? Internet of things. Sensoring. Community management. Nanotechnologie kun je straks je je supermarkten uitlopende worden automatisch afgerekend. Blockchain is natuurlijk een techniek wordt daar natuurlijk tegenaan gaat gaat hangen. Wat nog meer, Smart Contracts? En ik zie die link tussen Smart Contract en Blockchain. Die die zie ik wel heel erg heel erg sterk. Maar ja wat is dan, een slim gebouw? Dit moet ik even goed uitleggen. Proptech heeft soms maar 4 pijlers. Uit m'n hoofd en ik heb het op papier voor je. Maar dat is eigenlijk. Een slim gebouw met sensing en dergelijke. Dus de manier hoe je. Een gebouw. In de operatie gaat optimaliseren. Dan heb je de sharing kant van Proptech. Dus de hele community management. En alle data die daaruit voortkomt is natuurlijk van belang. Dan de derde pijler is. Hoe gaan we vastgoed verhandelen? Dan heb je natuurlijk een soort van Fintech dingen zeg maar een soort van. En dingen dus computers die mij makkelijker voor ons gaan beslissen met scenarioplanning. Waarom gaan we dit gebouw verkopen? Veel meer in vrij toegankelijke data van kadaster van wath ever voor het combineren. En dus ja. Veel betere informatievoorziening zitten wat ondersteunend is aan je aankoop proces en aan je verkoopproces en dergelijke. Ja in de vierde pijler is. De Contech. Dus hoe zetten we gebouwen neer? 3 d printing. Dus slimme gevels. De energielevering gevels. Zo dadelijk in de eerste kolom en slimme gebouwd. Ja. Het gebouw die media meer energie opleveren zijn er nog een aantal aantal dingen. Drones. De opnames nadoen et cetera. Nou Smart Buildings is voor mij echt in die eerste pilaar hoe ga je een gebouw optimaliseren? In het gebruik. En als je het heel plat maakt zie ik dus Proptech als de volgende stap in digitalisering. Digitalisering is er eigenlijk altijd het. Automatiseren van de. Handelingen die je moet verrichten. De handeling zelf gaat niet weg. Alleen je hoeft er niet meer over na te denken want de computer gaat het voor je doen. En omdat de computer meer rekenkracht dan wijzelf. En meer verbanden kan leggen en omdat die technologie hè die die die. Die rekening courant allemaal alleen maar sterker wordt. Gaat het alleen maar sneller meer automatisch heb je dus. IoT en artificial intelligence natuurlijk straks een beetje voor zichzelf gaat denken. Dus wat ik een slim gebouw. Een slim gebouw is een gebouw wat. Kan voorspellen. Op basis van gedaan gedane patronen. Wat kan. Zelfs dat kan zelfs een onderhoud bijvoorbeeld bestellen. Op basis ook van voorspellingen. En op basis van een lift die zoveel keer op en neer kan ja dan kan je gewoon aftellen. Dus je kan zelf gaan bestellen. Of de monteur moet komen. Slim gebouw kan ook prioriteren. Dus als je onderhoud hebt voor 2 liften. En de ene lift die vervoerd 600 man per dag en de andere 50. Dan is het nu zo dat degene die als eerste eerst service dus die monteur die kan. Het gaat vaak naar die lift to die toevallig eerder historisch staat laat dat nou net altijd die zijn van 50 man. Als je je nou hoort. Daarna van 600 man daar te wachten. Nu is van ja nee maar de monteurs al onderweg naar vast. Dan ga je dus gaat dan automatisch gaat kun je ook met een voorspellend karakter doen. Zoals je weet van hé die die ligt van 600 mensen die gaat morgen overmorgen over z'n aantallen heen. Aan aan aan. Lift uren of aan lift bewegingen. En die andere van 50 ook ja dan ga je vandaag alvast die van 600 laten doen. Met dat soort dingen dus dat dat dat zo slim gebouwd. We hadden een gebouw. En waar heeft gebruik maar als scheur ik het al aan tegen de sharing economy. Worden afgestemd. Van het gebouw. Het monitoren en sensoren waar zijn de mensen bevinden ze zich in een gebouw kan ik het gebruiken optimaliseren en de energie bijvoorbeeld kosten reduceren. Slim gebouw van eigenlijk ook nog wel die sharing economy. Als jij binnenkomt in de toekomst en jouw gezicht wordt gescand bij binnenkomst en ze weten van hé. Jos komt binnen die is een student. Bouwkunde. We hebben een x aantal bouwkundige mensen in in het gebouw. Een x aantal mensen die ontwikkelen. En nou dan is het misschien interessanter om Jos daar te plaatsen in die hoek waar die mensen zich bevindt.

Als je helemaal doordenkt dan kun je ook nog zeggen ja wacht even nu gaan we vliegtuigstoelen verhuren. Hoe meer vragen hoe duur vliegtuigen stoeltje. Dus je hebt al die optimalisatie machines zeg maar. Als Jos weet dat. Die vlucht of het gebouw vol zit met het ene gebouw vol zit met. Bouwkundigen management andere met juristen. Dan wil ie misschien liever naar het gebouw waar de bouwkundige zitten en dan wil je misschien nog meer voor betalen. Dus je kan er zelfs helemaal naar een financieel model toe waarbij je dus die flexibele pricing. Daar ook voor. Hij gaat verzinnen naar waaraan houdt een slim gebouw voor mij op. In de eerste takken. De automatische. Bestellen van onderhoud het automatisch plaatsen van mensen in het gebouw op de juiste plek laat ik het zo zeggen. Het afstemmen van luchttoevoer. En dan wordt er voor het inregelen operationele gedeelte ook in combinatie met gedeeltelijke sharing economy. Dat is een beetje van mij die die definitie. Nou ik heb die die 4 pijlers van wordt dus voor je op papier. Als je dat hebt. Ja een beetje beetje gevoel worden.

Interviewer:

Ja. Dus eigenlijk gaat het echt waar in dat gebouw gedeelte gewoon op optimalisatie efficiënter maken van. Alle processen zeg maar binnen in het gebouw? Kan ik dat zo samenvatten?

Respondent:

Nou zo slim gebouw op zichzelf is helemaal niks. Een slim gebouw. De reden waarom je een slim gebouw wil hebben is omdat je daar. Als gebruiker beter van wordt. Je gaat je prettig voelen. Minder milieubelasting. Gewoon WELL BEING standard kun je. En al dat soort facetten. Wat daarbij komt kijken gewoon de behaaglijkheid van het gebouw. Het optimaliseren van het gebouw gebruikt. Het intensiveren van de relaties die mensen met andere kunnen aangaan binnen zo'n gebouw. Dat het uiteindelijke doel. Dus is een smart gebouw op zich ja dat boeit niet zoveel. Maar dat is gewoon een volgende stap in digitale automatisering. En maar het doel dat je d'r mee. Bereikt daar gaat het om. Dus voor mij is heel erg smart building is heel erg gekoppeld aan de WELL BEING. Contech is voor mij heel erg. Dus die vierde pijler. Het is voor mij heel erg verbonden aan circulariteit. Want dan ga je dus meer naar hoe gaan bouwen. Hoe kunnen we dat circulair doen? Hoe gebruik worden gebouw? Hoe geven we meer energie terug. Door een gebouw slim te bouwen dan dat het gebouw zelf. Opwekt. Sorry hoe wekt het gebouw meer op aan energie dan dat het verbruik dus terug kan geven aan hoe dat zit meer in de bouwkundige. En die koppel ik veel meer een. Contech die die zit voor mij dus Contech Circulariteit en Een smart building WELL BEING.

Interviewer:

Maar waarom? Gebeurt dat dan denk je nu nog zo weinig dan of wat want we zetten wel? Nou slimme gebouwen neer in in sommige ogen zijn dat slimme gebouwd oh. Maar waarom gebeurt het nog zo weinig wat is de drempel voor? Dan wel een ontwikkelaar dan wel investeerder om dat op dit moment gewoon nog niet of te weinig te doen?

Respondent:

Wat de de eerste drempel die je moet hebben of moet overkomen. De techniek moet er zijn. Het was. Je ziet nu pas partijen komen met slimme liften. Je ziet nu pas partijen komen met slimme gevels. Je ziet nu pas partijen komen met. Sensoring in hun producten. Waarmee je dus met een qr code of dergelijk iets dergelijks. Gewoon een scan kan doen van hé maar

deze gevel zit er al zoveel jaar in hij der destijds voor het laatst geschilderd. Dat is iets wat ik pas. Daadwerkelijk iedereen over hoe kletsen. Anderhalf jaar 2 jaar. Duidelijk aanvang Proptech 3.0. Er komen een aantal dingen samen dus alle 3 d printing en anders bouwen dat Contech verhaal. Met van Proptech komen een aantal spelers op de markt in die. Geen vastgoed hebben. Geen eigen verhuur platform. En toch alle parkeerplaatsen verhuren. Bijvoorbeeld Parkmobile. Die komen de keten ineens in van hé maar dat is dus een. Zo zijn er nog legio. Maar is gewoon een hele andere generatie. Is met name jouw generatie. Die. Die is opgegroeid met techniek. Ik weet niet beter dan een iPhone in z'n handen te hebben. Weet veel meer uit dat apparaatje te halen we dan mijn generatie. Doet er veel meer mee. Hij heeft geen drempel om hè. Ja dat is nu een beetje natuurlijk wel een discussie met de privacywetgeving maar hij heeft geen drempel om op. Acht platform en privé leven te delen wat ze doen. En daar de connect hè. Ik ik ik deze ken ze allemaal niet maar. Je ik ben ooit een gestart met Hyves ben ik naar Facebook gegaan waar ik eigenlijk niet zo gek veel doen behalve in zo iets te gluren naar een ander. En als zinvol. LinkedIn gebruik ik zakelijk daar heb ik echt wat aan. Maar dat helemaal optimaliseren ja ik doe dat niet. Ik doe daar niks mee ik doe wat ik maar ik vind het alleen maar irritant en dan heb ik nog een ding om te onthouden. Maar helemaal gek van alle Rode stipjes op mijn iPhone apps ja ik heb daar weer een berichtje pinterst zit ik dan ook weer krijg ik ook geen moment een eind van de dag een bericht af te dingen. Maar 'k buigt voor druk voel ik moet dat gaan doen toch wel kijken. Nou jouw generatie gaat heel anders mee om. En de generatie boven jou ook weer anders dan 1 keer mijn generatie daarboven. Maar ook wat ik eerst te zijn die techniek die is er ineens. En, Dat komt nu pas los nu pas komen al die kleine deeltjes die iedereen voor zichzelf aan het ontwikkelen is. Veel sterker onder andere ook door van die platformen als Holland Proptech Proptech NL en Swiss Circul dus hetzelfde in Zwitserland. Ik ga volgende week of de week daarna volgende week naar de IBREA summit. Gaat puur over Blcokchain. Is trouwens ook een interessant voor je om te te spreken Sabine Schorel.

Interviewer:

Ik had inderdaad een buitenlans iemand van IBREA gevonden, maar misschien is Sabine dan wel beter?

Respondent:

Neem sabine sabine Schoorl. Die organiseert dat IBREA Summit. Ja dat is Richard. International Blockchain wielen steeds association. De bestuurders echt van wat gaat doen. Ja wat houdt het dan nog tegen? Maar hij moet eerst de techniek hebben. Je krijgt niet moet geïmplementeerd geïmplementeerd worden duurt al lang je zet namelijk niet idee dag een gebouw neer. Er komen natuurlijk wel elke dag nieuwe gebouw bij. Maar dan moet die ontwikkelaar en die aannemelijk natuurlijk wel al die visie hebben gehad 3 jaar geleden. Want dan wordt het nu pas gerealiseer zeg maar. Dan moet het proof of the pudding het moet helpen. En? Het moet bijdragen. Het kostenplaatje. Wat kost het wat krijg je ervoor terug? Ik heb niet echt een platform of iets centraal waarmee je kan sturen op die optimalisatie nu heb je een gebouw beheerssysteem. Dus daar gaat de sensing op en dan gaat de lichten ligt op de bewegingssensoren. Die gebouw beheerssystemen moeten straks ook nog is. Alle overige sensoren meenemen. Als je het überhaupt op die verouderde techniek ga doen of wordt het een a p systeem met waren ons bij wordt getrokken zeg maar. Maar die platformen die dat manager die iedereen die bouwt zich nu voor die die nu voor zichzelf. Er zijn een aantal spelers die maken daar stappen in alles bij elkaar te brengen. Maar die bedrijven zijn er pas 2 tot 5

jaar in Nederland. En ze zitten allemaal nog in de Startup phase en iedereen moet nog leren. Maar dat gaat komen staat wel vast. Ja waarom is het er nog niet? Ja omdat het gewoon net nieuw is.

Interviewer:

Ja ik had van een andere respondent te horen gekregen van ook als. Ook een investeren of beleggen. Van dat er eigenlijk een soort van voorbeelden moeten komen die waarbij het gewoon zeg maar een soort van kan zien dat het echt. Ja gaat werken.

Respondent:

Ja dat klopt. Dus de techniek moet geïmplementeerd worden proof op de pudding. Als er proof of the pudding is dat het werkt. Dan word dit de nieuwe standaard en gaat iedereen het overnemen en dan wordt het gewoon marktconform.

Interviewer:

En als je dat dan nu bijvoorbeeld vergelijkt met The Edge wat natuurlijk een beetje een proof of the pudding is? Dat zelfde geldt voor AkzoNobel volgens mij dus ook bestempeld als nu een smart building tenminste slim gebouw.

Respondent:

Ja inderdaad!

Interviewer:

Zijn dat dan? Ja, Goede voorbeelden? Moeten we dan eigenlijk nu al echt alles gaan ontwikkelen op die manier? Of is dat nog te weinig om?

Respondent:

Nou ik had het er met Huib Massever erover. Want we lullen met z'n allen nu denk ik al 2 jaar over doen. Maar de enige die echt wel toe kunnen voegen en een verandering kunnen aanbrengen over het algemeen zijn de mensen die een nieuwe gebouwen neerzetten. Een bestaand vastgoed is het verdomd moeilijk. Dan zit je met mega investeringen in een gebouw wat jou gekocht hebt. Met andere woorden je zegt voor een groot gedeelte dat jou. Installaties die je al hebt. Ah verouderd zijn. Of in ieder geval de besturing daarvan. Maar ik heb niks aan 10 scènes worden in deze kamer. Omdat ik dat jij zoveel warmte afgeeft op bij jou de zuurstof. Gehalte zo hoog is en bij mij anders als ik maar 1 hè. Die kan controleren. Dus het is dus een een miss match nog in mijn visie tussen. De hoeveelheid regeltechniek die je in kan brengen want meten is weten dat wordt gezegd. Dat maakte een slim gebouw. Ten opzichte van de. Het daadwerkelijke techniek om wat aan om er wat mee te doen. Want die techniek die is niet zo verknijpt en die is niet zo klein kijk een sensor is een postzegel. En die kan ik overal plakken zijn de andere. Het was een Noors of zweeds bedrijf geworden. Dan kun je die die daar kun je gewoon een doos met sensoren bestellen die kun je op alles plakken en dan weet je alles. Trilling druk. Zuurstofgehalte temperatuur lucht snelheid van alles. Ja dan weet ik het allemaal. Maar wat ga je ermee doen ja? Ik kan er niks mee. Dus de volgende stap moet nog gemaakt worden en zover zijn we dan ook nog niet. Dus. Als ik een gebouw koop dan zit mijn installatie daar minimaal 10 jaar in. Ik denk eerder al 15 jaar. Het gaat vaak nog maar 20 jaar. En dan heb je misschien wel een keer een koelmachines vervangen et cetera maar de hele installatie op zich. Echt een verandering dat. Gaat niet zo snel. Dus bij een nieuwe

technieken kan het wel nou ik ben zelf in the edge geweest met mensen van OVG je gepraat. Ja en die kunnen dus vrij veel meten. Maar de achterliggende techniek om dus van alles te te regelen. Is daar al beter dan in het gemiddelde standaard gebouwd. Maar er is ook nog niet zo ver dat je het op de stoel af kan doen. En waarom dat niet? De techniek is er nog niet. En het kost een hele hele hele hoop. En dan maakt dat het gebouw weer. Die de de bouwkosten van het verhaal gebouw weer zo hoog. Haal ik dan m'n ontwikkel rendement nog wel et cetera.

Interviewer:

Doen jullie iets met Smart Buildings binnen jullie portefeuilie? Of hoe kijken jullie ernaar?

Respondent:

We hebben in ieder geval slimme mensen. Doen wij wat met smart buildings, nee want al onze bestaande of al onze gebouwen die we hebben zijn bestaande gebouwen. Ja we volgen de trends hè dat heb ik inderdaad net allemaal uitgelegd wat we daar allemaal mee doen. Op hoger niveau en dan moet ik effe Patrizia niveau zeggen. Wij hebben. Zeg maar 6 strategische doelen voor dit jaar. 1 van die pijlers is digitalisatie. En dat is dus digitale van onze eigen vastgoed managementsystemen. Dat is een beetje van het PropTech 1.0- 02 punt 0 hè met die goedkeuring groetjes et cetera. Maar er is gewoon een volgende stap die we daarin moet nemen om ook. De achterliggende administratieve processen van fondsen opzetten. De financieel manager. Administratieve handelingen daarachter. Om die goed onder controle te hebben en de reportage lijnen en het sturen op rendement. Dan wel sociaal rendement. Goed te kunnen waarborgen. En uiteraard de digitalisatie binnen gebouwen dus wij kijken als bedrijf. Naar zo. Proteq start ups. We willen best mee samenwerken. Daar hebben we meen ik dat er werd geroepen 500 miljoen. Voor op de plank liggen. Ja 500 miljoen een half miljard. Om daar wat mee te doen. Dus om die te helpen. Maar meer in de zin van we gaan er niet in investeren. Maar we gaan wel heel ja helpen verder hun producten ontwikkelen en we gaan het in onze eigen portefeuille uitrollen. Dat is dat is iets wat we doen maar dat is dus of doen dat we nu gaan opstarten. Want wij zijn net ja echt letterlijk 4 weken geleden is het nieuwe bedrijfsmodel gepresenteerd. Want Patrizia heeft Triuva. Patrizia was groot voor 20 miljard. Triuva overgenomen van 10 miljard en heeft ook Rock Spring overgenomen vergelijkbare speler als Triuva. Ander klantenbestand andere type vastgoed maar ook 10 miljard. Dus ze komen ja 3 bedrijven bij elkaar daar wordt een heel nieuw organisatie model bij met nieuwe doelstellingen en digitaal is er 1 van die 6 pijlers. Heel sterk.

Interviewer:

Dus dat is echt een soort van strategie van bovenaf die voor jullie dan. Verder wordt geïmplementeerd die jullie verder uitrollen?

Respondent:

Je hebt hier. Ja top down, bottom up constructie, ze hebben een implementatie team samen geroepen. Die 3 organisaties samen zijn 941 man naar links en rechts zal d'r eentje bij komen want uiteraard. Maar toen ik begonnen dat en daar hebben uiteindelijk ook je hele integratie. Processor zeg maar. En integratie teams zijn daar 250 man bij betrokken geweest. Dus dat hebben ze gedaan. Ze hebben van bovenaf gezegd we moeten naar een nieuw organisatie model daar zit natuurlijk een paar slimme koppen die dat vooral de veranderproces

aan sturen. En die hebben gezegd op. Van? De de de onderkant van de jongens de mensen die het werk doen jullie weten hoe het moet jullie kunnen bepalen wat wat het beste werk. Werk dus van uw 3 bedrijven om een team samengesteld. Er is elke keer de best in class als het ware. Naar voren getrokken. Daaroverheen heb je een aantal vaste processen die je altijd hebt. Een aantal. De strategie pijlers. Die je moet weten. Voordat je. Een organised een voordat je mensen kan vragen om een opdracht te doen moet je weten aangeven wat de opdracht is dus die hebben gezegd dit is onze strategie. En daar moeten we naar toe hoe moet je organisaties eruitzien om dat te kunnen bewerkstelligen. Wij willen leading zijn in Europa dus als je. In Europa gaat beleggen als een institutionele belegger kom je uit Europa kom je vanuit Amerika. Dan kom je bij ons. Want wij zijn de meest professionele het meest vooruitstrevend. Wij hebben een one stop shop dus je kan bij ons voor alle beleggingscategorieën en alle risico types vastgoed kun je terecht we zitten in alle markten. En we hebben een hele duidelijke toekomstvisie die duidelijke toekomstvisie het er met een digitale. Puur en alleen als hulpmiddel om. Het gebruik van het vastgoed. Het rendement eruit. Te optimaliseren in ieder geval ook te consolideren ons straks wordt dat gewoon natuurlijk de common sence en doet iedereen het. Dan heb je het over 10 tot 20 jaar maar daar wel aan toe.

Interviewer:

Hoe bepalen jullie wat wat in wat jullie gaan bijvoorbeeld kopen of wat vinden jullie? Hoe hebben jullie een soort van meetinstrumenten als je gaat kijken naar gebouwen binnen jullie portefeuille of als je dat wel uitbreiden? Wat je gaat aankopen? Of naja laat ik het zo zeggen waar baseer je op of iets wel of niet binnen de portefeuille behoort?

Respondent:

Umh ja dat is heel veel. Ja in principe wij hebben ja dan moet ik even Triuva aan want dan kan ik er die nummers zeg maar. Heeft 40 vastgoedfondsen ongeveer. We hebben 200. Investeerders die belegt zijn in die fondsen. Ieder fonds. Het is een gewoon een vast een een vehikel met aandeelhouders doen we dan een fonds. Het kan zijn dat er 1 belegger zit in een fonds. Het kan zijn dat de 2 in zitten 3,4,5,8, tot 12. Iedere belegger iedereen pensioenbeleggingen heeft een eigen view op wat hij vindt van daar moet ik nu niet op ingaan stappen waarom ze hebben allerlei een eigen beweging. We zijn allemaal op een ander moment begonnen met een andere hoeveelheid kapitaal met een andere achtergrond. Dus de beleggingsstrategie van de klant is dan dus ook Key. Als de klant een defensieve of laat 'k zou als de klant bij ons komt die zegt van ja maar ik zit al in logistiek. Hij wil spreiding hebben dan moet ie naar iets anders. Dus. De 1 die zegt van ja nee weet je ik eh ik vind een een een een gebouw in ontwikkeling. Waar ik weet straks een langjarig huurcontract op. Vind ik geen risico van vind ik een core beleggingen op de juiste plek. En de ander zegt ja nee sorry maar dat is ontwikkelen dat is een risico dus dat doen we standaard niet. Dus die achtergronden dat is ja is eigenlijk key. Een vraag. Want wat was je vraag nou ook alweer, sorry?

Interviewer:

Waar jullie het op baseren als je iets aankopen?

Respondent:

Oohja! Naja dus 1 dat is dus de strategie van de belegger. Dan maken wij met die ene belegger of? Het handje aan beleggers overmaken aan een fonds van joh dit is dus de

beleggingsstrategie omdat wij dat vinden vanuit research we zien daar van het bedrijf. Matig. De Toekomst de kansen. Ja maken we dus een belegging strategie. En die beleggingsstrategie wordt voor 10 jaar vastgezet. Die belegging strategie wordt vooraf afgestemd. De exit strategie wordt vooraf neergezet. Dus we gaan gewoon eigenlijk berekenen nou het is we gaan er zo zolang in die 10 jaar 15 jaar 20. Wat is 't einde rendement? Dus de IRI. Wat is de jaarlijkse cashen cash? Wat krijg ik een dividend uitgekeerd ieder jaar? Dan gaan we de voorspellingen van maken. Da 's businessplan businessplan hangt onder de strategie en ieder jaar gaan we toetsen waar staan we. En waar? Waar ga waar waar moeten we aan draaien om het rendement waar te maken? Dat houdt dus in dat we op de beleggingsstrategie gaan kijken naar internationale spreiding. Type vastgoed welke sector dus logistiek of wonen. Kantoren of iets anders. Welk risicogroep core, core plus? Value add ontwikkelen. Welke, ja deelmarkten binnen die internationale strategie. Wat voor type steden? Of wat voor type micro locaties? Technische kwaliteit van het gebouw waar moeten ze aan voldoen? Verhuur situatie waarom moeten daaraan voldoen? Wat is de kans dat zijn d'r 2 hè wat is de kans dat ik moet gaan verhuren binnen nu in no time. Maar ook hoe sterk zijn de huur verdiende inkomen. Accepteer ik een single tenant gebouw of moet ik een multitalent gebouwen hebben. Het is een heel ander risicoprofiel. Een tienjarig contract met een grote huren kan heel interessant lijken. Maar dan moet je wel rekening mee houden dat je na 10 jaar natuurlijk in 1 keer een heel gebouw leeg kan hebben staan. Er is veel partijen die zeggen van ja nee we zijn core belggers en willen multi tentant want dan komen ze nooit allemaal tegelijk. Dus dat zijn allemaal parameters die zetten we vast. En uiteraard welk rendement moet het volgende maken? Maar dat is toch wel voornamelijk de grootste drijfveer. Hoeveel geld mag er in het fonds? Hoeveel gebouwen kunnen we dan dus? We kopen. Hoeveel leverage? Vreemd vermogen gaan we erbij stoppen bij het equity. En hoe lager het risicoprofiel vaak hoe lager het vreemd vermogen hoe hoger het risicoprofiel hoe hoog het vreemd vermogen. Aan al die parameters worden gebouw gemeten. Dus wij zeggen nou we gaan 500 miljoen investeren in office. In de? Grote dominante volwassenen steden. In west Europa en noord Europa. Dus dan valt. Italië Spanje Portugal vallen af. In Frankrijk na misschien alleen Parijs en Lyon noem maar wat België valt dan in dat mandje UK doen we niet want daar zit de Brexit en we vinden het niet stabiel genoeg. Nordics doen we wel, Duitsland doen we niet want daar hebben we al heel veel belegd en daar zitten onze beleggers overname via andere fondsen dus die halen we er even uit. Of die stoppen er juist in want het is de thuismarkt en dan voelen ze zich veilig. Nou dan gaan we gewoon de boxen af. Dus dan werkt het zo dat onze lokale mensen die aankopen doen. Die gaan de markt af die hebben dat lijstje in uw zak. Die doen zoekvraag uit die gaan nu netwerken aanboren andere beleggers die van dat soort producten af willen. En ga ik simpelweg de cash flow maken. En alle. Ja boxjes afvinken. Er zijn al wat waar we 't aan hoe hoe dat dan dan gaat dan gaat het nou een fondsmanager toe klopt het. Hoe vind jij dit een belegger moet eind beleggers al een ja of nee moeten zeggen want die heeft het AMC in? We gaan dus nu 50 miljoen stoppen daarin dat past bij van strategie want we hadden die en die spreiding. We zouden eigenlijk 2 keer 25 maar ja dit is zo'n buitenkant en er zit zoveel. De spreiding in in in uw situatie we zien daar geen risico. Dus het is hetzelfde als 2 gebouwtjes kopen naar dat soort dingen en dat soort discussies.

Interviewer:

En valt er daar ook nog voor jullie als organisatie jullie imago onder? Dat je als organisatie in sommige dingen wel wilt investeren en in sommige dingen juist niet??

Respondent:

Vertrouwelijk bewust weggelaten uit het onderzoek:



Respondent:

Ja nou imago. Wat wij doen binnen onze portefeuille als je het hebt over imago. Dan gaat het met name. Ik zou d'r op bedrijfsniveau gaan we het over integriteit eerlijkheid openheid en dergelijke. Want wij spelen met andermans geld dus even kijken, kijk hier staat partnership of werken in een performance? Wij gaan met de klant dus een strategie. Bedenken. Wij maken nieuwe type beleggingsproducten voor de klant en heb ik het alleen nog maar over de investeerders en niet over de gebruiker huurders in gebouw. En ze moeten renderen. Nou en? Je merkt in de markt dat. Want dan ga ik meer dan het gebouw toe en naar de portefeuille. Dat als wij dat rendement alleen maar op financieel rendement blijven vastpinnen. Dan ga je een stukje markt verliezen. Dus dat zie je een hele markt je ziet al de grotere corporates die gaan naar groene investeringen wat is onze footprint. Hoe draagt dat bij aan de lokale gemeenschap de community et cetera. Toen kwam een beetje gedreven vanuit die die crisis. Hè de banken die zat alleen maar zakken te vullen geen aandacht voor hun sociale. Een sociale hè. Een belangen. KPMG natuurlijk wil je het in het nieuws gekomen met fraude en weet ik veel wat. Dus je ziet die hele die hele. De shift daar dus je hoort van die is het i s jeep programmaatjes. Nee environmental social en governance governance. Dus. Wat wij vanuit de wetgeving maar naar Duitsland om vastgoedfondsen te mogen doen die governance transparantie. Verslaglegging. En op bepaalde punten meerdere handtekeningen moeten hebben. Dat zit er allemaal in. Als je dan gaat kijken naar de gebouwen die wij in portefeuille hebben. Kijk naar dat soort dingen dan in imago. Wij. Doen wij investeringen technisch investering in de gebouwen gaan we niet 1 op 1 vervangen. Dus wij gaan. Een kool machine vervangen voor een beter. State of die art op dat moment passend bij de rest van de installatie de koelinstallatie. Niet alle sluit 1 op 1 aan. Maar. En je gaat natuurlijk gewoon aan verbetering toe nu heb je ook wettelijke verbeteringen dus je moet naar bepaalde labels toe. Dat deden wij al. Ons gebouw zaten al op die labels want wij beleggen voor pensioenfondsen dus. Die lopen voorin het onderhoud die preventief onderhoud in plaats van correctief onderhoud als het dan fout is gegaan. En dat maakt dat je dus. Weinig fall out hebt maar ook kijkt naar wat is het beste product? En wat is dus ook het groenste product want anders is het niet altijd de beste plek. BREAM is een zo'n maatstaf maar we ons gebouwen aanmeten. Over de hele portefeuille. Dus dat zit al meer in die richting ook van wat doet de gebruiker om voor een een een betere footprint. En wat er nu de volgende zal worden is WELL BEING. Uiteraard. Daar zie ik nog niet zo gek veel gebeuren bij ons. Men weet dat het er is en her en der doen we aan ontwikkelingen en zie je mensen de de verschillende asset managers omdat. Daar wat mee te gaan doen maar dat is nog niet een standaard die we door het hele bedrijf heen hangen. Als we gebouw aankopen kijken we natuurlijk naar van oké heeft een gebouwen BREAM LEAD GOLD een zilver. Certificering. Hoe gaat dat in de toekomst? Wat kunnen we met een gebouw bij renovatie kunnen we dan ook dat soort? Labels gaan doen maar label

eigenlijk nu gewoon al een standaard. Hè dus dat je op een gegeven moment die energielabels kreeg op gebouwen verplicht. De beleggers waar ik voor werkte dus ook Triuva maar ook maar ook Hanza en al die al die al die Duitsers stabiele een Nederlands pensioen. Die waren al een stap verder. Het is meer de particuliere markt. Particuliere beleggers. Die daar gewoon van ja hoezo weet je wel moet gewoon rendementen hebben vastgoedbeleggingen weet je natuurlijk naar de institutionele en die kijk nou heel anders naar. Wat zie je dan nu als de nieuwe bench market? Nieuw. Die is al langer. Wij. Merken met name bij de internationale investeerders dus dat is Europa breed. Met name. Eventjes dan niet Duits. Want dat is mijn markt waar ik geld ophalen. Ik mag. Sorry ik krijg geen geld van bepaalde beleggers op het moment dat die. Fondsen. Niks een GRASP. Benchmarks doen. Wat doet GRASP. Footprint hoe ga je om met je gebouw hoe ga je als bedrijf om? Met dat soort vraagstukken met ESG. Het wordt allemaal getoetst. En dan kun je dus afzetten tegen de rest van de mensen die meedoen aan de rest van de fondsen. Het kan ook je eigen gebouw binnen je eigen portefeuille tegen elkaar afzetten. En de bedoeling is uiteraard dat je ieder jaar stappen maakt om je scores te verhogen. En daar wordt natuurlijk ook op ge rate. Wie maakt de grootste stap? Wie gaat het snelst? Het is gewoon een harde eis. Ik kan me van a p 1,2 en 3. Uit Zweden hele grote beleggers. Geen GASP bench market, krijgen van mij geen geld. Gewoon een no go een hard stop. De Duitsers die zitten daar compleet anders in die kijken daar kijken daar nog niet zo ontzettend hard naar. Ja en wat is bij ons dus afgelopen jaar gebeurd omdat ik geld had gehad op wat gehaald voor Italië. Nationale Nederlanden is de belegger die zei we moeten GRASP hebben. Als was nog niet een hard stop. En dan konden we doen. Toen heb ik gezegd als ik voor meer internationale beleggers dat wil doen dan moeten we naar GRASP toe. Voor het grootste gedeelte van ons bedrijf. In ieder geval moet het bedrijf klaar zijn om dat soort dingen te gaan doen. Nou dat heeft hoger management weer goed opgepakt. En die zijn dus zo'n ESG programma gaan opstarten. Zijn ze gaan onderzoeken welke programmas zijn er nog meer? Wat moeten we doen als bedrijf aan onze voor onze werknemers want is natuurlijk ook een onderdeel. Wat moeten we doen aan verslaglegging verslaglegging is allemaal? Allsecur te dubbel vinden alle processen in de wetgeving zegt maar daaromtrent. Dus dat is niet zo'n probleem. En hoe kunnen we dat natuurlijk als marketing tool gebruiken van kijk eens hoe goed wij bezig zijn met z'n allen. Het imago telt. Maar de vraag van de klant is leidend.

Interviewer:

Dus is eigenlijk als ze bijvoorbeeld zo'n certificering zou komen voor. Bijvoorbeeld een smart building als daar iets van een certificering in zou zitten, gezet kan worden. Dan is het altijd de vraag vanuit de klant die bepaalt van oké ik wil gewoon dat er een smart building wordt neergezet? Begrijp ik dat dan goed?

Respondent:

Nou laat 'k zo ik heb bijvoorbeeld groepen. Ze hadden een businessplan voor 2018 punt onderzoeken. Ik heb gezegd nou we moeten smart building fund onderzoeken dan moet die aan de WELL BEING voldoen want smart zonder WELL BEING het heeft geen zin. Je kan er wordt voorzien als Wide score en er zijn nog een aantal van die van die van gewone liet weten het hoort allemaal bij. Maar gaat gewoon zoveel mogelijk certificering en. Opzoeken. Om een soort van niveau te kunnen duiden. Dat moet je wel doen. Om aan te tonen van dit gebouw is beter dan een ander gebouw. Niet per se op smart gewoon in ieder geval op gebruikt. En Smart is gewoon het middel. Om een prettige gebruikt hebben.

Interviewer:

Maar als ik het goed begrijp, de klant bepaalt uiteindelijk gewoon?

Respondent:

Ja alleen als ik een stel wij maakte een heel groot smart building fund. Dit thema fonds. Dan gaan wij het standaard neerzetten en dan gaan we de klant overtuigen worden om dat goed is. Misschien hebben die dan nog wel 1 of andere een certificaat willen hebben maar over het algemeen projecteren wij dat dan. Omdat we dan een poel aan beleggers gaan vragen. Meestal niet een . En dan dicteer jezelf. Als je 1 belegger hebt dan dicteert die belegger dan heeft die veel meer invloed.

Interviewer:

Je gaf net aan dat er ook af en toe wel wel invloed is dus ook nieuwe. Projecten of is dat heel zeg maar een nieuwe gebouwen worden neergezet of is dat heel erg minimaal? Nou wat zou u een verhouding zijn bijvoorbeeld in?

Respondent:

Nou oh wacht als wij kijken even naar de Triuva portefeuille bij kopen over het algemeen investments. En links en rechts doemen herontwikkelen. Nou we hebben nu 2. 2 ontwikkelingen waar we heel intensief hier lokaal mee bezig zijn geweest de afgelopen 3 jaar. Dat is de Sharing Tower daar gingen we toen naar de Sharing economy toe vandaar ook de naam. Daarom moesten ook alles in zitten met betrekking tot. Het delen van faciliteiten. Daar werd sterk gekeken naar BREAM. Is BREAM dan ook echt geoptimaliseerd. Gewoon met simpel weg de layout van het gebouw. De technologie die d'r in willen hangen was nog niet zo heel smart. Dat viel wel mee. Maar de operationele technologie dus die zo'n. Want in de plint zou dan een? Ja zo'n sharing achtige environment komen maar ja die kan natuurlijk best wel. Omhoog. Maar als is nog meer de operatie dat maakt het gebouw nog niet zo slim. Dus met zelf bestellen en dergelijke. Dus dat is meer de de sharing community die slim wordt gemanaged. Zie je de slimme gebouw dus niet te hard ware. En de plint en de mensen dat is eigenlijk meer de software. In een gebouw. Slimme gebouwen zijn eigenlijk echt de hardware. En uiteraard heb je de software nodig om het te sturen. Maar gaat naar een community management ja dat kun je niet voelen. Dat zijn. Ja voorkeuren van mensen. Waar willen ze werken en waarom tegen welke prijs? Ja dat zit meer in een soort van patronen. Herkenning. Op emotie. Dan dat het zit van ik heb een sensor in een gebouw. Dus dat was 1 gebouw ander gebouw was of is Booking.com. Op. Nou nou. Bloem house bloemgracht. We hebben we gekocht wordt nu ontwikkeld de ontwikkelaars EVY group. Maar daar is EVY group meer in de lead en die hebben eigenlijk wat meer traditioneel gebouw neergezet dan. Misschien wel. Zou kunnen. Nu zijn er niet zo vooruitstrevend ten opzichte van OVG bijvoorbeeld. Die hebben gewoon gezegd van ja wat moet we in het gebouw ook de BREAM scoorde daar hartstikke goed en zo hè dus maar op smarties niet gefocust. Het booking is daar de huurder. Dus dan heeft ook booking. Natuurlijk een grote invloed op welke technologie gebouwen in gaat. Ja dus weet je het dus binnen die portefeuille die we hebben. Dan wordt een heel klein gedeelte maar. Ontwikkeld. Of her ontwikkelt vaak. En vanuit die herontwikkelings transitie zijn er nog steeds een beetje een traditionele. Een ontwikkelaar. Die dan bouwt voor de klant. Terwijl je eigenlijk wat verder zou kunnen denken. Maar die visie en die noodzaak is bij ons bedrijf nog niet.

Interviewer:

Gaat die er wel komen denkt u?

Respondent:

Nee, want dat is wat ik zei wat ik met Huib besprak de echte ontwikkelaars die van hun vak ontwikkelen echt hebben gemaakt en niet beleggen en dan toevallig een keer herontwikkelen. Die zouden ze daar veel verder mee. Die zijn specialist die hebben veel meer mensen hun huizen die alle technieken vol. Die zijn daarop uitgelegd organisatorisch. En die gaan ermee mee komen. Want de vraag uit de markt. Ja het kan een vraag uit de markt komt. Je wordt heel vaak. Dat. Want anders is zo'n beetje de de roep van de mensen buiten het vastgoed ik vind het een beetje beetje beetje plat en slecht. Maar het geeft wel een tendens aan het gebouw is er helemaal niet voor de huurders. Het gebouw is er allemaal maar voor de belegger. Je moet alleen maar betalen en verder z'n mond houden. Er wordt niet gesust. Ja en alles in de huidige maatschappij. Het draait natuurlijk terug naar de eindgebruiker. En nu is de eindgebruiker de huurder het bedrijf dat huurt. Dus als ik heronderhandelen of als ik aan tafel zit met een partij dan zit ik met een facilitair manager. De lokale directeur. En de directeur. Internationaal. Met wie ik? Praat. Die hebben hun eigen visie. Maar ik zit het nog niet. Aan tafel met alle werknemers. En zij representeerde dan het bedrijf maar dat bedrijf kan een hele andere strategische visie hebben dan dat alle werknemers willen. En je ziet nu veel meer die tendens dat door onder andere die ESG imago een programma te leggen. Die bedrijven veel meer focus op van wat wil mijn werknemer nu in persoonlijke ontwikkeling maar ook qua imago over wat wij doen in de samenleving staan. Waar we werken hoe we werken en of die zich prettig voelt op de werkvloer. Voorheen was 't gewoon van ja jij wil bij KPMG KPMG heeft allerlei cellen kantoren en jij hebt dus een cellen kantoor. De generatie van vandaag zegt ja ik wil helemaal geen cellen kantoor. Ik wil minimaal de helft open ruimte en dan wil ik af en toe nog wel een keer moet terug kunnen trekken. Maar 'k op samenwerking. Een hele andere visie en zei. En zij krijgen geen mensen aangetrokken als ze niet omgaan in van wat al die. De onderliggende werknemers. We willen. Steeds meer veel meer systemen en partijen die onderzoek doen naar daadwerkelijk de gebruikers tevredenheid niet de huurders tevredenheid want de huurder is het bedrijf. En de gebruiker zijn jij en ik die werken voor een bedrijf in hun gebouw. En dan krijg je een hele andere discussies. Want die gebruikers en die zeggen allemaal maar ja wij willen dit. Maar het bedrijf de huurders zegt van ja maar kan ik dan nu betalen zoete mond houden wij wij wij doen dit is wat wij willen. Als imago van ons bedrijf. Het is nu veel meer community gedreven.

Interviewer:

Maar als ik het goed begrijp dan dan speelt het dus wel echt? Binnen de organisaties ook die van jullie, we zijn er wel daadwerkelijk echt mee bezig?

Respondent: Ja zeker alleen wij zijn de laatste in de rij die echt iets kunnen toevoegen daar zijn grote zijn lommen van log. Kleinere spelers zullen voorop lopen. Goed voorbeeld doet volgen dan komen de grote institutionele beleggers. Die dat ook gaan doen. Maar dat betekent dus ook andersom hè kleinere bedrijven. Die gaan zeggen we moeten de wereldverbeteren. Die gaan maken dat de grote corporate bedrijven die bij ons huurder hè maar. Wel ook kleintjes maar ook grote uiteraard. Dat die zich gaan bewegen en anders gaan opstellen. Dat maakt dat wij ons anders moet gaan opstellen om onze producten competitief te houden. Maar de vraag komt uiteindelijk altijd uit de markt. die dicteert. Er komt weinig

innovativiteit laat ik het zo zeggen uit de aanbieding ziede want als het goed. Gaat gaat het goed dus. Waarom zou je dan gaan veranderen?

Interviewer:

Ja nee eens, Ik heb volgens mij wel. Redelijk alles gehad. Of tenminste. Je bent veel aan het woord geweest dus dat is fijn dus ik ga het allemaal wel goed. Ik weet niet of ja of jij nog verder tips hebt voor dit onderzoek? Wellicht nog partijen die?

Respondent:

Nou wat ik zei dei Sabine Schoorl. Die is nu commercieel directeur. Een bouwer. Net net gewisseld. Van wijnen geloof ik. Maar er is dus ook ja verantwoordelijk voor IBREA Nederland. Die organiseerde is volgende week het IRBRE BlockChain summit. Ja. Dat is in een olympic olympic edge. Dus je krijgt een hele prestatie wordt aangegeven over wat gaat doen wordt geïmplementeerd waar staat erbij en dan ga ik toe. Dat is leuk. Naar toe te gaan. Ja OVG natuurlijk, daar ga je al heen neem ik aan?

Interviewer:

Ja naja, dat loopt.

Respondent:

Oké zou ik wel echt doen!

Intevriewer:

Oké nou super bedankt, wil je het eind rapoort ontvangen, en de transcriptie hiervan?

Respondent:

Eindrapport wel graag, transcriptie niet hoor.

Interviewer:

Oké helemaal goed. Dank voor je tijd.

Einde transcriptie.

Interview met:

Naam: Maurits Cammeraat
Bedrijf: Cegeka DSA
Functie: Director Services
Contact:
Telefoon: +31(0) n.v.t
Mobiel: [REDACTED]

Interview door:

Naam: Jos Kuijer
Opleiding: MSc Facility and Real Estate Management

Datum: 08-08-2018
Tijdstip: 14:30uur
Duur opname: 00:47:19 minuten
Locatie: Veenendaal

Start opname

Interviewer:

Heel fijn dat ik hier mag zijn. Ik zal het kort even uitleggen wat wat het onderzoek inhoudt? Nou ik was tijdens mijn studie eigenlijk al heel snel geïnteresseerd in Smart Buildings et cetera en naar die ontwikkeling ervan. En ik merkte dat er erg veel over gesproken wordt maar eigenlijk heel weinig gerealiseerd wordt. Daarom was mijn vraag eigenlijk vrijwel direct van waarom is dat niet en gebeurt er niet zoveel mee? Ik heb heel erg het idee dat dit bij de investeerders kant ligt en dat daar nog een soort van kloof in zit. Kijkende vanuit het oogpunt van een investeerder of het bijvoorbeeld wel rendabel genoeg is of niet. Dus dat is in het kort wat ik de onderzoeker is de bereidheid van van de investeerders om in te investeren. Dus eigenlijk is dat in een notendop wat ik wil gaan onderzoeken, de bereidheid van investeerders om te investeren in Smart Buildings. Dus ja eigenlijk als allereerst. Ken je Smart Buildings? Wat zijn het en kunt u voorbeelden noemen?

Respondent:

Nou zeker ja het is een heel breed begrip hè voorbeelden kun je natuurlijk zien in verschillende gebouwen. Want ja smart buildings. Dat kunnen dan in mijn ogen appartementen complexen zijn tot en met kantoorgebouwen. Kantoorgebouwen en de meeste natuurlijk die die pakken kantoorgebouwen als uitgangspunt omdat daar natuurlijk allerlei voorbeelden van zijn. Overigens noem je investeert dus ik zou ook onderscheid in maken wat voor type investeren ja.

Interviewer:

Ja nee zeker, excuus dat had ik moeten benoemen. Het gaat om institutionele investeerders.

Respondent:

Ja je hebt je inderdaad de institutionele. En en daar zie ik wel verschil want als je zegt van he.. Wij hebben zelf ook een aantal investeerders als als klant hè zo heb je een aantal waarbij pensioenfondsen op investeren. Zo heb je een aantal die kijken vanuit privégeld die bijvoorbeeld gewoon letterlijk ja een paar 1000 woningen in eigen in eigendom hebben en of aankopen. Je moet echt op je eigen geld passen. Over zijn dat we dat zien we wel bij onze meeste commerciële partijen. En dan wij hebben we natuurlijk ook nog de sociale hè dus dat zijn de sociale investeerders. En dat geld is natuurlijk min of meer publiek geld maar dat is wel ondergebracht in een privaat vermogen privaat vermogen van uit, naja met een publiek doel. Dus al je puur op de in institutionele markten kijkt dan zijn dat pensioenfondsen of verzekeraars. Dan zie ik zeker en dat moet ik wel eerlijk zeggen dat er wel steeds meer interesse is in het hele verhaal omtrent Smart Buildings is. Maar dan wel vaak gelinkt met met bepaalde doelstellingen. Dus als ik kijk naar pensioenfondsen die zich heel erg bezighouden met met het duurzaamheidsverhaal van gebouwen. En daar kun je natuurlijk ook technologie mee zien, dat zit namelijk heel dicht tegen de technologie aan. Dus ik zie wel degelijk dat smart building zoals je zegt steeds populairder aan het worden zijn en ook steeds meer bij de investeerders. Is het eigenlijk het verbinden van het gebouw met met het toepassingen op technologie? Hetzij internet of hetzij echter de big data kant. Dan denk ik dat dat daar behoorlijk interesse in is.

Interviewer:

Ja nee zeker.

Respondent:

Kijk ik weet natuurlijk niet of je deze investeerders nog gaat spreken?

Interviewer:

Ja wel zeker, een aantal een aantal ook al gesproken.

Respondent:

Bijvoorbeeld OVG, die doen het gewoon hardstikke goed. Want als je kijkt naar The Edge, ja dat is gewoon veel geld waard. Maar die die zijn er volgens mij best wel die doen het gewoon in de markt best goed. En, ja die hebben natuurlijk best wel wat interesse voor investeerders. Want ja wat gebeurt er dan zo'n gebouw is gewoon veel geld waard. Ik denk dat je als je wat wat wat verdiept bekijkt dat sommige gebouwen daar wel echt uitermate geschikt voor zijn en het is vooral aan de voorkant in de ontwikkeling meenemen. Dan wordt het op dit moment echter al zeer is meegenomen. Er is in de in de in de premium. De Zuidas als locatie voor het wel degelijk wel naar naar naar dit soort toepassing gekeken als je puur op kantoren kijkt. Alleen de het het 't B en C segment daar wordt er gewoon weinig in gedaan omdat 't omdat het volgens mij ook om dan nog. Toe te passen. Ja dat is gewoon een heel veel investeren en waarbij het rendement te laag is. Aan de andere kant ik kan ook wel bijvoorbeeld ik ik in mijn vorige werk sprak sprak ik met iemand van. Hoe heet die nou ook alweer....? Legal general. Die investeren samen met pggm ook in in Engeland Groot Brittannië. Daar had bijvoorbeeld een gebouw wat wat qua duurzaamheid bijvoorbeeld probeerde omhoog te krikken en dan gingen ze met data kijken. Van hé wat wat wat is nou? Wat zijn nou de? Probleemgevallen in de temperaturen schommelingen als je dat kijkt daar kwamen ze dus door de daad het analyseren erachter dat er een probleem is altijd in hun installaties. Ja,

Daarmee bespaarden ze volgens mij uit m'n hoofd 80 procent van de energiekosten want wat bleek dus dat een soort geautomatiseerd systeem in om ramen open te zetten in het dak. Waardoor dus alle warmte in de winter verdween. Nou dat geeft wel aan dat dat door wat slimme investeringen best wel wat rendementen te halen valt. Ik denk dat het met name om 2 dingen gaat, de duurzaamheid speelt een hele belangrijke rol als je kijkt naar een pggm bijvoorbeeld, maar dat zijn trouwens met name overigens de Nederlandse investeerders en de Noorse trouwens. Het de de Scandinavische investeerders. Die kijken met name naar duurzaamheid. En ja het hele smart building concept gekoppeld aan klimaat en energie zitten met name daar denk ik in en dat soort dingen.

Interviewer:

En, als jij een definitie zou moeten geven want je gaf inderdaad we aan het is een heel breed heel breed begrip smart buildings ja je kan het toepassen op op verschillende types. Ik kijk dan alleen naar kantoren. Maar wat zou dan volgens jou de een definitie kunnen zijn voor smart buildings?

Respondent:

Poeh. Ja ik denk toch umh. Volgens mij kun je hem heel nauw zetten, dat je zegt van ja überhaupt de het verzamelen van gegevens rondom een gebouw. Tot en met natuurlijk dat een gebouw zelf zelf keuzes kan maken. En ik denk dat datnaar de toekomst toe steeds meer gaat gaat worden. Dat je dus een gebouw zo geautomatiseerd dat die dus eigenlijk weet van, als ik dit doe of dat doe dat er er een soort lerend effect in zit maar dat gaat wat verder dat is nu nog niet zo. Daar zijn we volgens mij nog lang niet maar dat is wel de kant die denk ik opgaat. Dus eigenlijk, ja het verbinding het het verbinding met andere technologie toepassingen. Wel zo. En dan met name denk ik toch wel een internet.

Interviewer:

Op internet of things et cetera ja. En zou het in in jouw ogen wat opleveren als je nou ja echt een smart building neer kan zetten die heel efficiënt is et cetera. Denk je dat het echt de toekomst zal gaan worden?

Respondent:

Ja nou wat ik al had gezegd, dat hangt heel erg van de locatie af ik denk dat. De de nieuwe gebouw ik kan me niet voorstellen qua installatietechniek wat er allemaal in zit dat dat daar gewoon geen rekening mee wordt gehouden en wordt er gewoon vanaf dag 1 eigenlijk al in het hele ontwerper, rekening mee gehouden dat we dat gana doen. Maar ja dat is wel zo dat je scherp moet kijken van wat is het segmenten. Want kijk in de de topsegment in wat ik zeg en zuidas in de londense City daar wordt echt wel gebouwen. Op die manier neergezet. In de periferie dus in het wat eromheen zit ja dan zal ook wel echt wel wat worden neergezet maar dat. Stukken minder dan.

Interviewer:

En waarom zou dat dan in die gebieden bijvoorbeeld minder gebeuren? Waarom is in zuid als ze voor nodig om? Te laten zien dat een gebouw. Smart kan zijn of?

Respondent:

Ja naja het zou eigenlijk niet met locatie te maken moeten hebben denk ik maar het is wel daar is wel de bereidheid om om een top gebouw neer te zetten. Het zijn vaak nou kijk naar de Edge prachtig voorbeeld. Ja dat is toch een soort iconisch gebouw wat wat neergezet. En ja als dat in Zaltbommel zou staan dan is dat toch echt heel anders en de beleving ook. Dus ik denk toch kijk dat je op dat soort plekken zo'n gebouw moet neerzetten en dan, ja praat natuurlijk ook over serieus vierkante meter prijzen. Hè die die krijg je die krijg je ook moeilijk gerealiseerd in 1 andere plekken. Dus het heeft ook wel met budget te maken. En ook wel type type gebruik van het gebouw. Kijk kijk naar The Edge daar zit natuurlijk een account en adviesbureau in. En advocaten dus die die gebruiken het gebouw anders dan dan dan misschien wel een productiebedrijf. En het gaat dan ook weer om de hoeveelheid vierkantemeters. Is het ja dat zijn gebouwen met een met een forse waarde. Ja die. En dat en en ik denk ook wel dat je zal blijven moeten innoveren hè dus je blijft kijk naar WTC Amsterdam daar wordt gewoon constant op geïnvesteerd. Om die waarde te behouden want anders dan verlies je het verliest die waarde. Dus die toepassing blijven daar ook wel denk ik, ja rendabel om te investeren.

Intevriewer:

Besteed denk je, je gaf net aan bij The Egde dat er een accountant adviesbureau inzit. Denk je dat de eindgebruiker ook invloed heeft op de ontwikkeling ervan? Bijvoorbeeld als er een callcenter inzit die heeft andere eisen en wensen. Dus moeten we rekening houden met de eindgebruiker?

Respondent:

Ja nee zeker. Ik denk dat ik denk dat alleen al de helft van WELL BEING van van medewerkers dat wordt belangrijk. Als je andere kant kijkt The War of Talent is gewoon heel belangrijk voor dat soort bedrijven hè die moeten gewoon je moet gewoon een perfecte locatie of een. Een een goeie locatie met, dat helpt mee. Met het met het aantrekken van van talenten en medewerkers. Dus umh heel simpel, praktisch verhaal als van een medewerker die bij Delloite weten en laat zien van kijk eens wat ik met m'n app kan, ik kan hiermee de temperatuur regelen. Alleen dat al geeft gewoon het geeft iets aan dat dat dat. Ja. Dat is voor die gebruiker ook belangrijk. En niks ten andelen van Zaltbommel of een andere locatie. Maar daar daar spelen misschien wellicht andere minder misschien ook andere dingen een belangrijke rol. Voordat ze het grotere bouwen denk ik dat het daar wel eerst verder de omgeving moet ontwikkeling, dus echt toplocaties moeten worden

Intevriewer:

Ja inderdaad en grote bedrijven. Grote bedrijven willen natuurlijk ook op ja nou die toplocaties zitten. En dus dan is 't ook logischerwijs dat daar dat soort gebouw gerealiseerd worden als de vraag daar is dan is dat logisch natuurlijk ook logische. Dat brengt mij bij mijn volgende vraag, waarin investeren de huidige institutionele investeerders in jouw ogen het meeste? Het is heel erg afhankelijk van de investeerder natuurlijk. Maar waarin denk jij dat het momenteel het meeste in zit?

Respondent:

Ja dan heb je een keuze of zeg je van.

Intevriewer:

Nee eigenlijk niet. Normaal leg deze vraag namelijk neer bij de investeerde zelf en dan is het van waarin investeren jullie als investeerder. Maar ik wil wel hetzelfde format zeg maar aanhouden.

Respondent:

Ja nee dat snap ik heel goed, want dat kan heel erg heel diverse zijn natuurlijk. En gerelateerd aan het onderwerp bedoel je? Ja want ik zit te denken wat ik op mijn beeld daarvan is. Kijk. Je ziet aan de andere kant wel, kijk, het aantal locatie is natuurlijk nu beperkt. Dus ik denk dat veel investeerders wel kijken naar de value add. Als het om kantoren gaat. Dus dat er dat dat toch locaties die dan alsnog hoor geupgrate worden als het ware. Hè, de om om het en dan dan zie je toch wel een beetje in de. Ja randen. Denken aan, niet 't hart van van Amsterdam zudas maar meer daar omheen te kijken of daar nog toch nog mogelijkheden zijn. Dus ik denk dat veel investeerders op die manier kijken. Maar dat is echt puur op het punt in de cyclus dat natuurlijk gewoon Amsterdam al te duur is en dat er voor mij naar naar de buiten buiten de regio wordt gekeken. Waaronder dus ja dingen als in Rotterdam of andere steden. Dus dus ik denk dat dat. Ja en als je nog even terug naar het verhaal van die. Ik denk dat een een pggm. Ik weet niet of je ze nog spreekt?

Interviewer:

Dat wilde ik wel doen.

Respondent:

Ja dan dan die zullen echt wel op op duurzaamheid inspelen. Dus die zullen vooral kijken van als als het past in hun portefeuille voor duurzaamheid dan investeren zijn. Het kan best zijn dat ze dan een soort een bruine portefeuille kopen en daarom dat groen probeert te maken.

Interviewer:

Nou dat die niet. Of denk je dat die niet heel erg aan hun oude investeringen blijven hangen? Dus Ja een beetje in hun traditionele investeringen strategie behouden. Want als je natuurlijk in nieuwe innovatieve ideeën of ontwikkelingen investeert, is dat misschien wel risico vol?

Respondent:

Nee, Ik denk het niet ik denk dat dat dat met name institutionele beleggers. Wereld dat daar behoorlijk wat. Ook op die innovatie wordt gekeken. Absolute op gekeken wordt.

Interviewer:

En is het dan bijvoorbeeld voor zo'n pggm ook belangrijk dat daar een stukje? Het imago naar buiten of branding naar buiten wordt over nagedacht?

Respondent:

Nou ja het zijn natuurlijk ook wel de doelstellingen hè van pensioenfondsen wordt natuurlijk ook wel gekeken naar naar het hele hè wat wat wat wat voor footprint hebben ze nou eigenlijk? En en en ze kijken hoe we op de langere termijn hè dus het is ook wel dat het moet ook renderen op zij zeiden de euro die ze nu investeren die die betalen zij pas terug in 20 jaar hè dus daar zit ook gewoon een tijdlijn in. Dus ja hun tijdshorizon is ook wat langer.

Dus dan kunnen ze ook gewoon een gebouw, ook wat beter, ja het past ook veel beter bij het vastgoed want dan kun je nog wat langer naar kijken. De de niet institutionele wereld daar je ook gewoon partijtjes tussen die gewoon snel geld en een een deal willen afsluiten. En ja gaan die gaan niet heel erg investeren op technologie en ontwikkelingen? Nou ik denk dat, ik denk dat voor dat soort investeringen eerder duin niet zo. Ja moet natuurlijk niet generaliseren maar ik denk dat dat minder minder vanzelfsprekend is.

Interviewer:

Ja dus als ik het goed begrijp, kan het heel erg te maken hebben met wat voor een strategie van een investeerder is. Om het bijvoorbeeld langer aan te houden ja dan is het waarschijnlijk of zou het waarschijnlijk rendabel kunnen zijn?

Respondent:

Ja precies dan zou het dus rendabeler kunnen zijn en dat zou voor pensioenfondsen beter zijn, want ja die hebben een tijd een langere tijdshorizon. Want ja nogmaals de elke euro die zij binnenkrijgen van een pensioen gerechtigden. Hè, die die investeren zij om om weer terug te kunenn betalen over x aantal jaren. Het is wel wel de finish, de de de de kapitaalstructuur. Gaat dat wel gaat daar wel in te impact op hebben een de manier waarop pensioenfondsen worden afgerekend dan ook dat hele. Hoe heet het nou die die? Dat pensioenfondsen überhaupt anders gaan worden in geregeld. Dat heeft wel die dat heeft veel impact op de tijdshorizon. En ja de verzekeraars hebben we daar natuurlijk ook last van. Dus dat zal het misschien wel ook wel weer moeilijk maken dat is dan wel de enige kanttekening die ik zie.

Interviewer:

Maar der is dus in uw ogen wel degelijk een soort van bereidheid bij investeerders om hier te gaan investeren?

Respondent:

Ja absoluut nee absoluut. Mijn ervaring maar dan kijk ik met name vanuit mijn INGREF periode, waarin ik met veel, zeer veel investeerders ook vanuit Europa sprak. Die waren zeer geïnteresseerd in in in technologie en het gebruik daarvan. Om omdat ze ook wel doorhebben van ja dat dat het toch het nieuwe goud. Ja de hele data van zo'n gebouw. Daar krijg ik gewoon heel veel informatie van binnen. En dat doet ook wat met de waarde van een gebouw.

Interviewer:

En als die ambitie er wel is, maar er toch, ze zien het ergens wel maar het gebeurt nog toch in mijn ogen erg weinig. Wat is dat dan denk je vanuit jouw perspectief?

Respondent:

Nou, nou kijk ik denk, of er zit een spanning in en als je wat dieper kijkt en de de de partijen bekijkt dan heb je de investeerder die die het geld hebben en dan heb je de fondsmanagers en die fondsmanagers laag die hè dus de de investment manager. Ja die zitten die zitten anders in de wedstrijd. Dus dus de even als voorbeeld CBRE GI. Ja die die die zit die in mijn ogen heel dichtbij de de investeren zelf. Maar dat is als in investment manager hebben ze toch een ander perspectief. Die kijken dan weer van ja dat moet ook wel rendement op

korte termijn op opleveren. Dat is dan overigens niet alleen over CBRE GI maar over het algemeen, wat ik wel gemerkt hebt, is dat de fondsmanagers een ander andere blikveld hebben. Dus. Ja dat is een dat een hele wereld an sich kijk je ziet dat investeerders met name rechtstreeks dus veel meer directer proberen te investeren. Maar traditioneel ziet zie je dat nog heel veel andere investeerders, dus je hebt de top segment van investeerders die zit er heel erg pggm dat zijn echt een big shots, die hebben heel veel geld. Die kunnen ook veel meer directe controle uitoefenen en die willen dat want die zien ook dat daar een impact op kan gaan plaats vinden. Maar je hebt een hele grote groep die die geen hè die geen pensioenfondsen zijn zoals de PGGM MMN he dat zijn de grote jongens. Dan heb je een hele grote groep die veel kleiner zijn. Bijvoorbeeld de pensioenfondsen. Ik weet niet of ze er een hebben van de bakker is maar die is bijvoorbeeld als voorbeeld heel klein. Kijk en dat is een die hebben die hebben misschien wel 10 miljoen te besteden die hebben niet dede de die kunnen niet de impact maken dus die die die willen toegang tot die vastgoedmarkt dat loopt via de fondsmanagers dus die kopen zich in in een fonds en die zul je nooit de impact zien maken op op dat ze besluit. Want dan zie je dat fondsmanager investeerder investment manager die daartussen zit. Ja die heeft. Ja die die heeft het dan eigenlijk min of meer voor het zeggen nou snap je wat er nu gebeurt in de in in de hele in dat hele investering een verhaal dat je dus die naam die grote partij die gaan rechtstreeks bijna. Via joint ventures investeren. Die hebben die hebben echt wel zicht op van hé maar dit gaat als we dit slim doen een haalde ook gewoon rendement uit. En wat ik zeg de ander en die of het nou bestaande portefeuilles verbeteren of rechtstreeks. En en de en die middengroep en de en de de de kleinere ja die die hebben gewoon niet die power. Ja dus als jij moet het begin zijn van ik heb m'n vraagtekens en ik denk dat als je die groep hè. Ja die die is zal. Daar ligt het wat lastig omdat je daar daarom meerdere schakels tussen hebt zitten. Waarbij uiteindelijk. Toch naar rendement wordt gekeken. Ja en dan is het is het ja is het de investering waard? Of, en ik denk dat je dan op een soort patstelling gaat komen omdat je dan verschillende investeerders ineens een fonds op zitten. En zie die dan allemaal binnen het fonds maar op een lijn te krijgen. Want dan dan zegt die ene van jaren leuk dat er zo veel wordt geïnvesteerd maar ik ik heb nu mijn geld nodig want ik heb nu een aantal. Ik word nu gekort op mijn ik krijg het er niet goed in m'n in m'n alm studie. Dus dat ga ik niet. Niet realiseren.

Interviewer:

Dus eigenlijk binnen fondsstructuren zitten gewoon heel veel belangen van iedereen?

Respondent:

Ja de het vastgoed wat vastzit in die fondsen. Wat daar zit wel de daar zitten wel de de de de lastig. En met name in die als je dan nog wat verder zoeken inzoomt heb je de veel veel vastgoedfondsen zijn van die open end fondsen. Ja dus dat zijn dus echt gewoon serieus veel aantal investeerders. Ja die. Die hebben het die die die zullen dat veel lastiger vinden. Ik zeg niet dat het niet gebeurt hoor. Maar.

Interviewer:

Maar het gebeurt moeilijker bedoel je?

Respondent:

Ja. Ja ja zeker als ze als de investeerder alsnog de rechtstreekse invloed houden. Ja want als je bijvoorbeeld, je hebt heel even kort je hebt het niet beursgenoteerd vastgoed.

Waar wij waar ik net over hebben gehad. Je hebt het beursgenoteerde vastgoed. Daar zie je weer dat. Dat zo'n vastgoed fonds hè. Weer op een bepaalde afstand staat van van investeren omdat ja je kan ook aandeelhouder zijn van van een vastgoedfonds op de beurs een maar ik heb echt geen invloed. Dus daar gisteren echt wel weer de dominantie van die partij en dan kun je ook zeggen van ja dat. Die die die pakken het op. Het is dus eigenlijk heel divers ik denk dat Nederlandse investeerders met name heel erg op die duurzaamheid zitten. Want de Duitsers bijvoorbeeld die kijken er weer helemaal niet naar. Dus het Duitse investeerders kijken zie zie veel beperkt te kijken naar.

Interviewer:

Ja dat is een stukje beïnvloeden om even op door te vragen. Denk je dat? Investeerders invloed moeten hebben op ontwikkelaars of ontwikkelaars juist op de investeerders. Om een Smart Building neer te zetten bijvoorbeeld OVG die nou als ontwikkelaar toch wel. Denk ik ik weet niet hoe want ik moet er nog langs maar ik weet niet hoe dat is gegaan maar ben erg benieuwd of de ontwikkelingen van OVG vanuit de ontwikkelaar zijn op gepakt of juist vanuit de Investeerders.

Respondent:

Zeg maar. Nou ik jij maakt nu het onderscheid van d'r is een investeerder en er is een ontwikkelaar maar wat ik juist zie is dat die scheidslijnen beginnen te vervagen. Dus waar en dan pak ik dan weer toch even over de grote investeerders. Of de mensen die echt gewoon voldoende cash hebben om om echt zelfstandig gaan gaan doen. Die zie ik juist meer. Kijk even het voorbeeld 't hoofd van van pggm tot privaat vastgoed. Dat is gewoon een ontwikkelaar. Vanuit ja van van huis uit. Dus je het traditionele van bij je hebt een een ontwikkelaar je natuurlijk die zijn d'r ik bedoel. Maar het traditionele model is ook een beetje aan het verschuiven. Er wordt door van allerlei constructies bedacht waarbij ofwel. Investeerders rechtstreeks meedoen aan ontwikkeling ze even het hele opgang van een joint venture de afgelopen tijd gebeurt. Ja dan zie je gewoon dat. Tot tot een investeerder met een een een fondsmanager samen zo'n project gaan doen en van de grond weten te krijgen. En dan is het vaak dat bijvoorbeeld een investeerder de de investment manager slash ontwikkelaar die heeft de. Plek. Of de toegang tot iets. Een locatie of tot een en dan heb je de investeerder die heeft het geld. En dat samen brengt dit soort dingen met zich mee. Dus dus het van wie jij hebt jouw vraag was volgens mij. Wie neemt het initiatief en wie ja dat dat hangt dus erg vanaf ik denk wel. Dat je je moet mensen hebben natuurlijk met een visie nou denk ik dat OVG wel een partij is die best wel een visie heeft op dingen. Ja dan is het ook wat makkelijker om investeerders te vinden die een met je samen willen werken. Het is een. Qua investeringen die kijkt vanuit zijn due dillingance naar die kijkt op een bepaalde manier naar z'n partners en 1 van de belangrijkste is natuurlijk track record. En ik denk niet dat dat OVG waarschijnlijk hoeft te klagen over over investeerders die.

Interviewer:

Nee dat denk ik inderdaad ook niet. Kijkende naar OVG.

Respondent:

Maar ja, alles heeft met locatie te maken nu qua ontwikkeling als je nieuwbouw alles heeft met. Ja heb je. Want er is op dit moment niet zoveel meer beschikbaar. Alles is wel

verkocht. Dus ja wat een wat wordt verkocht het wordt tegen een te hoge prijs verkocht tussen. En dat is dat is toch een beetje een rare situatie denk ik niet.

Interviewer:

Doen jullie veel op, naja jullie zitten natuurlijk meer op de sociale huisvesting....

Respondent:

Ja inderdaad met name woningen, maar ook kantoren zitten in ons systeem. Ja wij werken natuurlijk met met qua data. Koppeling met leveranciers met met energieleveranciers. Met met aannemers hè dus dat bijvoorbeeld een dat als er een melding is een lekkage dat je dan ook bij wijze van ik rechtstreeks gekoppeld hebt met met de aannemer. Dus dat koppeling met de cv dat ik cv ketel rechtstreeks dat je dat je eigenlijk dat is ook wel de kant die wij denk ik steeds meer en meer op gaan we hebben ongeveer na 820.000 woningen in het systeem staan zoals daar alles op internet zou de aangesloten zijn dan dan zou je natuurlijk enorm in onderhoud besparing kunnen realiseren. Puur, puur doordat signaaltje al heel snel aan te geven en hij. Dat hoeft niet altijd natuurlijk via ons dat kan ook rechtstreeks maar. Maar ja wij zijn natuurlijk wel vanuit ons systeem met de eigenaar die de achter ze staan. We bieden wij dan natuurlijk wel een een verzamelpunt. Bij wijze van investeren snel inzicht heeft van en een beheerder inzicht heeft van hé wat? Hoe staat mijn vakgoed of staan mijn cvs ervoor hoe staat ja tot aan. Of het verwerk een onderhoudsbeurt nodig heeft dat kan natuurlijk ook gewoon op een gegeven moment. Met een een ding dus ik ik denk naar de toekomst toe dat wij veel meer dat soort dingen gaan gaan toepassen. En? Ja kijk alles dat dat heeft me met meerdere dingen te maken dat is natuurlijk het het gemak het het zorgen dat het van van eigenaars meer dus van vastgoed. Ja die die dan is lang moeten gaan en dan volgens. Vanaf nu eigenlijk makkelijker kunnen ze zien van, gauw wat geeft de mee te gaan en is het veel werken aan een schilderbeurt toe of niet en? En dat dat scheelt enorm dat zal uiteindelijk een enorm in de kosten schelen.

Interviewer:

Is dat dan ook de ambitie geweest om dit zo op te zetten of? Om kostenreductie te creëren?

Respondent:

Ja uiteindelijk je je zoektocht naar een een een mogelijkheid om kosten te te drukken dat is umh uiteindelijk waar veel veel van onze klanten het. Het moet goed gebeuren, dat is dat staat buiten kijf. Dat is het moet huurders moeten we tevreden zijn hè dus het onze. Het vastgoed wat wij. In de systemen bestaan wordt verhuurd aan een andere. Maar dat heeft een technische kant hè dus het moet gewoon technisch goed zijn maar het is ook een verhuur kant gewoon en. Die technische kant ja daar en daar zie je natuurlijk de meeste ontwikkelingen in ja en de verhuur kant. Ja dat is nog een beetje een zachte kant want ja aan de ene wint Rode voordeur zegt nou dat maakt me echt niet uit. En in beide gevallen zijn ze technisch goed. Dus. De technische kant kan ik natuurlijk goed meten. De verhuur kanten echt een aanzienlijk stuk minder. Maar ook daarin denk ik dat de ontwikkelingen, maar dat is dat is puur op de processen kant. Ook daar denk ik dat er al heel voor ontwikkelingen bezig zijn. Wij gaan nu bij een klant bijvoorbeeld systemen koppelen met een partij, die die alle. Dus we gaan gewoon ons systeem waarin de handel in vastgoed processen lopen. Dan gaan we kijken of die. Ja hoe lang het duurt voordat een onderhouds- verzoek door het door die organisatie

en je loopt. Met als doel om te kijken of het sneller kan. Waar zitten de hiks ups en en kan het snel efficiënter? Ja is dat dus niks met dat heb ik niks meer mee maar ook met smart buildings te maken. Maar wel met met het hele smart management anders.

Interviewer:

Ja. Nee zeker.

Respondent:

Wij noemen het Smart Building management. Je kan ik denk wel dat d'r zijn zoveel dingen waar op dit moment gaande dat is echt om ongekend met ook met met data. En je kan natuurlijk het voorspellen van van of huurders vertrekken dat is alleen al een data vraagstuk geworden. En data de dat die kant daar zijn we nog lang niet niet.

Interviewer:

Nee ik vind het wel heel interessant al die data en merkte dan ook bij. Nou ja, dat sommige bedrijven dan gewoon echt nog. Eigenlijk heel weinig mee doen dan denk ik wel van nou ja over 5 of 6 jaar of zo dan denk ik als je er nu niet mee bezig. Het gaat om veel mee bezig gaat houden van je gaat verdiepen dan ga je toch wel erg achterop denk heel snel. Het kan gaan. Hij wordt.

Respondent:

Ja nee zeker, je hoor, Jij was erbij, toen ik je presentatie over proptech als je ziet wat wat het aantal investering wordt gedaan. Ongelooflijk. Dus d'r is. Het is het is alleen wel kijk je zijn natuurlijk. Nog een grote groep investeerde is en vastgoed mensen die vanuit het oude denken. En met name de taxateurs denk ik bijvoorbeeld ja als u nu niet meegaan dan dan zijn ze straks dan loop, lopen ze dus achter de feiten aan. Kijk want die die wereld gaat echt wel veranderen. En daar kijk d'r zullen ook gewoon genoeg mensen een beetje zie ik gewoon gebeuren er zijn genoeg mensen die denken ik ben ben 60. Ik nou ik zing het nog 8 jaar uit en. En vind ik het wel best zo. Maar er zijn natuurlijk ook de jonge gasten die denken van ja wacht effe dit kan wel effe anders. Dus er begint zich echt wel verschuiving denk ik plaats te vinden. Waarin een generatie nog op plekken zit die die veranderen in gehaald. En? En er is een generatie die in opkomst die weet gewoon die denkt in de technologie die denkt in data. En die kijkt anders.

Interviewer:

Ja ik heb het er laatst met een taxateur over gehad en die dacht dat het allemaal wel mee zou vallen. Dat was overigens niet voor mijn onderzoek, maar die gaf wel aan van nou ik denk dat het allemaal meegevallen met. Met de data nemen dat wij ons. Taxatie afdeling altijd nog wel zullen behouden. En toen zei ik van nou ja dat denk ik ook wel maar wel op een heel andere manier en ik denk wel dat er heel anders mee mee omgaan moet worden maar. Dat zag die volgens mij nog niet helemaal.

Respondent:

Ja naja dat gebeurt. Ja weet je. Ja ik ik geloof absoluut dat dat gaat kan dus en en dat dat dat een enorme impact gaat hebben en ja alleen in heel veel taxateurs die zullen natuurlijk toch vasthouden want het is eigenlijk gewoon. Ze zullen natuurlijk nooit van zichzelf zeggen van ja ik ben zelf al verboden. Als je met kalkoen aan tafel voor het kerstdiner spreekt

een beetje antiek wat er niet op het kerstdiner staat. Dus daar zit natuurlijk ook wel een beetje een spanning in. Maar en en het het is ook niet zo dat het ik denk ook niet dat het in een revolutie gebeurd hoor dus het zal als je als je zijn. Het zal stap voor stap gaan. Telkens prikkels en die die. In 1 keer als je het over een periode van 10 tot 20 jaar bekijkt dan denk je van nou zo dat best wel serieus wat gebeurt. Het is het is echt niet dat dat in 1 keer hele taxatie afdeling opgedoekt aan. Nee zeker niet.

Interviewer:

Nee inderdaad dat is inderdaad ook zo. Even kijken ja is er bereidheid naar voor investeerders dat. Heb je al redelijk duidelijk beantwoord.

Respondent:

Dus je moet echt goed kijken van wat voor moet je wat verder kijken dan. Ja puur van de groep investeerders dus.

Interviewer:

Ja precies dus ook wat dieper in gaan op, daar binnenin ook naar die fonds managers et cetera en. Grotere partijen. Wat zouden er nog meer nodig zijn denk je om? Zijn er dan bijvoorbeeld meer voorbeelden nodig van Smart Buildings? Om meer te laten gebeuren om meer de realisatie van Smart Buildings omhoog te krikken.

Respondenten:

Nou, dat zit meer in duurzaamheid denk ik dat dat als het als het daarom gaat. Wellicht dat daar bijvoorbeeld de overheid een rol in kan kan spelen want wat je wel ziet als het een puur vond 'm duurzaamheid gaten hebben voor bijvoorbeeld het toepassen van. Van zonnepanelen en dat is natuurlijk een een een bijvoorbeeld een indirect voorbeeld van smart building maar dan zie je vaak dat de hè want dat is de energierekening van de huurder. Die omlaag gaat. Terwijl de dus dat is een scheve business case. Want een eigenaar investeert en de gebruiker heeft dan profijt van dus de de de business case. Van dit soort investeringen in zitten. Om als te gebruiken d'r profijt van heeft maar de eigenaar niet. Dan. Dan heb je daar een ja dus eigenlijk gewoon onwijs veel last van als eigenaar, dit zag je bij duurzaamheid ook. Want dan komen investering niet door om. Om de doodeenvoudige reden dat zo'n investeerder denkt van ja ik kan wel 100 euro investeren maar als ik daar niks zelf van maar de huurder die die. Dus dat nog nogal een een ding wat en daar zal waarschijnlijk toch wel iets met de overheid iets moeten betekenen. Wat ook wel helpt. Er is dus dan moet je denken aan. Ja misschien toch wel op de fiscale maatregelen die al her en der heb gezien. Om het aantrekkelijk te houden om om ja die dingen gaan niet helemaal vanzelf helaas. Ik ga naar geloof ik niet helemaal in de rol van de overheid als. Dat is ook. Ja dat is een persoonlijke visie of niet dat de overheid zich helemaal in moet gaan. Die gaat het niet oplossen voor de markt maar, soms kunnen prikkels in de goeie richting wel enigszins in de goede richting heleen. Dus ja goeie voorbeelden zijn altijd natuurlijk welkom hè dus ik denk dat maar die dingen gaan wel redelijk vanzelf want ja The Edge kent inmiddels in die wereld. Vastgoed investeringswereld eigenlijk iedereen.

Interviewer:

Oke, maar zou er dan bijvoorbeeld wel een. Ik weet niet hoe 't hoe waarde bepaald zou kunnen worden als iets smart wordt bestempeld maar zou zo iets. Ook kunnen meespelen

dat als er een ook een soort van. Een nieuwe nieuwe. Het nieuwe label en? Wil jij bent zo ja en dat zijn natuurlijk allemaal duurzaamheidslabels. Hoe noem je dat nou stempels energielabels bijvoorbeeld? Dus dat je bijvoorbeeld voor Smart ook een soort van sterrenstelsel hebt waardoor een investeerder of een weet ik het wat echt daadwerkelijk al laten zien van nou ja weet je het is meer waard of kan er meer? Ik weet niet of dat mee zou kunnen spelen? In uw ogen?

Respondent:

Oohja dat is een goeie ik denk dat denkt dat dat ja ik ben er zelf daar zijn we er natuurlijk weer allerlei onderzoeken gedaan waarbij blijkt dat energielabels. Energiezuinig gebouw bijvoorbeeld. Meer waard zijn. Er zijn ook wel onderzoeken waarbij er totaal geen verband te leggen is. Dus ik zie hier een groot risico in het labelen van gebouwen met met met wat een. Ik denk toch dat het uiteindelijk maatwerk is. Ik en bij bij INGREF hebben we wel destijds nagedacht hoor om te kijken van joh kunnen wij in kunnen wij de fondsmanagers die de eigenaar van het gebouw zijn. Kunnen die? Niet aangeven wat ze wat welke actie zou ondernemen om hē in dit geval nog een duurzaamheid nadat zij ook uit kunnen beide is smarten en van welke welke dingen doe je allemaal voor? 100 smart buildings. En dan te kijken van wat is dan de performance hē dat. Maar die ligt wel lastig. Die ligt die ligt wel lastig ik denk dat dat lastig omdat er ook dan wel. Daarvoor is vastgoed toch wel al weer heel erg specifiek het ene gebouw is van het andere gebouw niet. En het heeft met tijd wanneer is 't gebouwd dus de om de om daar 1 uniformiteit in te krijgen zodat je d'r iets mee kan. En dan zijn ze al. Zou. Wellicht helpen. Ja. Maar toch wel erg lastig. En dan moet je het denk ik wel koppelen aan doelstellingen denk ik. Kijk en duurzaamheid is is zo'n thema wat we ja we hebben de. We hebben een klimaatakkoord en de klimaatverandering. Kijk dat is logisch om daar dan te iets aan te koppelen. Ja als je dan weet dat 30 procent van van het verbruik in de energie van gebouwen pompt ja dan is dat logisch dat daar iets aan gebeurt. Smart buildings an sich ja waar ligt waar je waar koppel je dat dan precies aan. Je, ja dan zou je het dan toch weer aan duurzaamheid moet koppelen of aan de helft van de WELL BEING of iets dergelijks. Ja nou het zou kunnen dat je op een gegeven bijvoorbeeld met. Dat er een een een een soort van Rating ontstaat over de helft van WELL BEING dat zou nog wel kunnen. Dan zit je gewoon zegt van dit dit kantoorgebouw is scoort hoog. En dan zou je kunnen zeggen gaat dan. Dat zou interessant kunnen zijn. Maar dat zijn er wel meer factoren dan alleen het gebouw het hele hoe het facility management ja.

Interviewer:

Ja en volgens mij zijn die ook al. Of naja komen die ook steeds meer voor WELL BEING ETC? Een keurmerk of hoe noem je dat? Het label. Ja.

Respondent:

Ja hoe dat hoe dat zich ontwikkelt ik heb geen idee. Het kan best zijn dat je op gegeven moment veel ik heb een app en dan kijk je in de gebouwen van ja zit aan goed verbouwen en dat we dat gesprek hebben we al gehad hoor. Dat zou kunnen dat je op een gegeven moment in een gebouw. Volgens medewerkers even je app bekijkt zegt gewoon geen gezond gebouw. Ik zit hier en het gebouw is niet gezond dus werkgever doe er wat aan. Die toekomst zou best dichtbij kunnen zijn dat je dat je vrij snel kan kan zeggen als medewerker van joh. Ja dan dan dat we tricker want dan zou een werkgever zeggen van ja wacht effe ik wil in een gebouw zitten. Ja en en zegt de overheid zou bijvoorbeeld ook wel die heeft ook bijvoorbeeld in

Nederland best wel veel vastgoed. Met alle ministeries. Als die natuurlijk ook zeggen van nou ja we willen alleen maar. Van dat soort type gebouwen. Waarin dit soort initiatieven zijn ja dan dan dan zie je wel dat natuurlijk. De vastgoedsector daar wel op op reageert. Dat zag je ook met met energie labels, de overheid gaf aan dat ze geen slechte energielabels meer wilde hebben. En je zag dat alle partijen overstap gingen.

Interviewer:

Ja dus stiekem, als ik het goed begrijp, heeft de overheid ook wel erg veel invloed op dit soort ontwikkelingen?

Respondent:

Ja die kan daar zeker zeker in prikkelen ja. Ja zeker, ik ben der wel ja maar ik ik ben er altijd wel een beetje huiverig voor. Over het algemeen loopt de overheid namelijk achter de feiten aan.

Interviewer:

Ja precies, dat zie je met veel dingen.

Respondent:

Ja. Dat maar het kan het kan wel helpen om kan helpen. En ja. Ja dat kan ook wel iets iets moois brengen want. Denk even aan ja dat is heel andere uitstapje. Bij dat die die strateeg Michael Porter. Maar die die kijkt ook naar ja. De den waarom is de tuin tuinbouwsector in in het glas bouw sector in Nederland zo succesvol omdat de? De maatregel de energiemaatregelen zo streng zijn dat ze alle innovaties moeten gaan doen in de sector. Die vervolgens. In het buitenland worden gebruikt als kijk eens hoe innovatief de sector is. Dat kan ook in de vastgoedsector natuurlijk gemaakt als de overheid. Een dergelijke maatregelen durft op te leggen dat het. Maar met smart built blijft het wel weer van ja dat is een soort meer een middel dan een doel. Maar dan moet je vooral kijken van ja wat is dat doel? Doel wat wat wat nastreeft met smart buildings. Duurzaamheid is het gebruikgemaakt of is het? Kosten verlagen of is efficiënter beheer van een gebouw.

Interviewer:

Dus eigenlijk moeten factoren. Die belangrijk zijn om investeerders dat moet eigenlijk doelstellingen zijn waarom je het zou willen. En dan kun je een. Een soort van transitie maken ja.

Respondent:

Ja misschien is dat het inderdaad wel van dat je zegt van ja je moet kijken van wat is het doel wat je nastreeft.

Interviewer:

Met al renovatie.

Respondent:

Ja met al die dingen met innovaties en die die kunnen heel divers zijn. Maar dat zal bepalend zijn voor. Het meten van het succes. Ja.

Interviewer:

Ja top dank je wel. Ik heb volgens mij hebben we alles. Beetje ongestructureerd behandeld. Ja moet ik vragen wil je de transcriptie ontvangen het uitgeschreven?

Respondent:

Nee hoor zeker niet ik geloof het wel. En als je vragen hebt aan mij dan moet je dat vooral laten weten.

Interviewer:

Top, dat was mijn volgende vraag als ik nog vragen heb of ik die dan nog kan stellen, maar dat is dus een ja.

Respondent:

Ja nee zeker dat kan zeker gewoon doen.

Interviewer:

En als het klaar is ik weet niet of of je het interessant vindt maar dan vind ik het ook leuk om het op te sturen.

Respondent:

Ja Zeker. Ja en als je zegt van, kijk even mee of iets anders laat maar weten hoor. Ook ook als je zegt van joh misschien even met iemand in contact brengt ofzo gewoon laten weten.

Interviewer:

Super, hartelijk dank

Einde transcriptie.

Interview met:

Naam: Ruud van der Sman
Bedrijf: OVG/ The Edge Technologies
Functie: Smart Solution Manager
Contact:
Telefoon: +31(0) n.v.t
Mobiel: 

Interview door:

Naam: Jos Kuijer
Opleiding: MSc Facility and Real Estate Management

Datum: 17 – 07 – 2019
Tijdstip: 09:15 uur
Duur opname: 00:34:16 minuten
Locatie: Amsterdam

Start opname

Interviewer:

Hij Goeiemorgen u spreekt met Jos Kuijer superleuk dat kon bellen uw reistijd. We hadden elkaar natuurlijk via LinkedIn gesproken en via de mail nog wat dingen op de mail gezet. Ik ben momenteel bezig met mijn afstuderen scriptie mijn thesis in grote lijnen gaat het daar met name over smart buildings en ik kwam uw LinkedIn profiel tegen en dacht misschien is het goed om contact met uw op te nemen. Heel fijn dat op zo'n korte termijn allemaal kon. Allereerst even een praktisch vraag vind u het erg als ik dit gesprek opnemen of niet iets?

Respondent:

Nee hoor dat is helemaal prima.

Interviewer:

Ik dacht even kort een introductie te geven van mezelf en mijn onderzoek dan vind ik het ook wel leuk om een kleine introductie van uw voor jou. Daarna heb ik een paar vragen over het onderwerp en die wil ik graag globaal doorlopen het is een semi structured interview dus gewoon een gesprek en dan hoop ik aan de hand van de antwoorden die ik krijg deze te kunnen verwerken in mijn scriptie. Dus allereerste van mijn kant. Mijn naam is Jos Kuijer. Ik heb eerst HBO bouwkunde gedaan en tijdens mijn bouwkunde kwam ik er al vrij snel achter dat ik de ontwikkelingen kant van bouwen op wilde gaan. HBO bouwkunde is best wel praktisch. Ik heb de uitvoerende kant van de opleiding gedaan dus echt het bouwen van gebouwen zoals uitvoerder en of werkvoorbereiden en daardoor kwam ik er vrij snel achter dat ik liever met de ontwikkeling van gebouwen bezig wilde gaan zijn dan echt het bouwen van. Met mijn Master heb ik daar geprobeer op te sturen. De master Facility and Real Estate management. En het enigste wat ik nu nog moet afronden is mijn scriptie. En dat hoop ik dan ook eind augustus in te kunnen gaan leveren.

Respondent:

Ja leuk! Leuk om te horen.

Interviewer:

Ja dus daar nu druk mee bezig. Ik zal zo nog even wat uitleg geven over het onderzoek maar ben in eerste instantie wel heel erg benieuwd naar jouw functie binnen OVG/ The Edge Technologies het is nu beide volgens mij he?

Respondentn:

Ja dat klopt inderdaad. OVG is de holding zegmaar, het moeder bedrijf. En The Edge Technologies valt daaronder. Iedereen die voorheen bij OVG zat die is wel indirect overgegaan naar The Edge Technologies, omdat wij vanuit Edge Technologies toch op een iets andere manier gebouwen willen gaan ontwikkelen dan, vanuit het traditionele vastgoedwereld gedaan wordt. En, ja onze aanpak was jaren geleden heel anders dan traditioneel. Traditioneel heb je een investeerder en een stuk grond en je gaat een gebouw ontwikkelen en daarna ga je opzoek naar huurders. Nou dat hebben wij al vrij snel of eigenlijk vanaf dag een al andersom gedaan. Dus wij gingen inderdaad naar een potentiële huurder toe met een leeg fel papier en daarna overleggen jo wat willen jullie eigenlijk. Op basis daarvan zijn wij gebouwen gaan ontwikkelen. En later zijn wij die dan weer gaan verkopen, of tijdens/ voor het proces, dat kon ook allemaal. Dat hebben wij een aantal jaar met Ovg op die manier gedaan. Daarna zijn wij naar de hele duurzame gebouwen toe gegaan. En energie neutrale en co2 neutrale gebouwen. Op een gegeven moment hebben we daar verschillende projecten mee gedaan. Toen kwam Deloitte met The Edge, en gezamenlijk hebben wij toen gezien, daar was ik namelijk ook bij betrokken. Dat we ook technologie in een gebouw moeten gaan stoppen. Je kan een gebouw nog zo duurzaam mogelijk maken maar als een gebouw, of iemand de thermostaat bijvoorbeeld alsnog op +2 zet, dan is je project of gebouw in definitie niet meer heel duurzaam in zijn gebruik.

Interviewer:

Nee precies.

Respondent:

Of zelf misschien wel minder duurzaam dan traditionele gebouwen. Dus technologie is heel erg belangrijk in het ondersteunen in duurzaamheid ambities. En uiteindelijk ook heel erg belangrijk voor de WELL BEING van gebouwen. Daar is eigenlijk Edge Technologies uit naar voren gekomen. Umh, omdat wij toch wel zien dat wij op een iets andere manier toch wel de markt kunnen benaderen. Umh, we bouwen nu dan ook gebouwen op basis van de data, waarvan wij kunnen zeggen dit zou het perfecte gebouw moeten zijn aangezien de data dat aangeeft. In onze optiek. Die data die geëvalueerd uiteraard en de markt ook, dus dat verandert constant. Maar qua opzet van het gebouw, de buitenkant en je bent natuurlijk altijd afhankelijk van een plot van het gebouw. Maar in principe kunnen wij op basis van data voorspellen wat een huurder nodig zou hebben als type huurder zeg maar. Daar is Edge Technologies uit naar voren gekomen en daarmee ook een andere manier van financiering van gebouwen. En umh, ook een soort van master lease constructie waarbij wij alsnog het gebouw verkopen, maar volledig terug huren. Op deze manier zijn wij namelijk volledig flexibel in de toegepaste technologie die wij in gebouwen stoppen. Die technologie die

verkopen wij dus niet. Wij verkopen echt alleen het gebouw zonder de technologie. En dat is wel een hele unieke aanpak binnen de vastgoed wereld. En binnen Edge Technologies ben ik smart solution manager, en verandertwoordelijk voor de smart package zoals wij dat noemen. Dat is eigenlijk een pakket met allemaal gestandaardiseerde hardware die wij in gebouwen stoppen. Ik zorg ervoor dat we de juiste hardware toepassen en dat de integratie goed gaat en dat de eind klant ook echt krijgt wat die verwacht. En dat is een beetje mijn rol. Daarnaast hebben we nog een groep die met hun eigen platform bezig is. Dus eigenlijk alle data die uit de gebouwen komt die lever ik met mijn team op en zij visualiseren dit weer op hun platform en integreren ze ook. Dat is in het kort mij rol en Edge Technologies/ OVG.

Interviewer:

Ja gaaf! Klinkt onwijs vooruitstrevend en ambitieus. Lijkt me ook erg leuk om daarmee bezig te zijn binnen zo'n bedrijf. Dat sluit namelijk ook erg aan op het ontstaan van dit onderzoek. Wat mij trickerde tijdens mijn bouwkunde als nu mijn master. Ik vind de innovatie en de ontwikkeling daarvan erg interessant en zie dan ook dat er heel veel mogelijk is. En dit onderwerp is voortgevloeid uit het feit dat ik wel de ontwikkelingen heel erg zag maar niet dat het dusdanig veel geïmplementeerd wordt/ werd. Inmiddels is het al steeds wat meer. Dat is een beetje de onderliggende gedachte van mijn onderzoek. Waar komt het vandaan. Ik wil dat investeerders perspectief gaan bekijken. Wat hebben investeerders nodig om bijvoorbeeld meer data of meer technologie in hun gebouw te implementeren. Waarom doen ze dat niet of wat missen ze. Maar daarom wilde ik ook graag met experts/ ontwikkelaars spreken en daar is OVG The Edge volgens mij wel leading in ieder geval uniek in mijn optiek uniek in. Ik heb een guide line aangehouden voor mijn interviews dit is met name gedaan omdat ik dan de data eruit kan halen. Het is onderverdeeld in vier sub groepjes smart buildings bereidheid investeren en beïnvloeden. Allereerst de vraag ken je smart buildings, dit antwoord zal ik redelijk te weten maar met name wat is volgens jou de definitie van een smart buildings.

Respondent:

Umh ja. In onze optiek, is het een smart building is een gebouw die ondersteund aan het WELL BEING en Sustainable zijn van een gebouw en umh, het productiever maken van de medewerkers in het gebouw. En daarbij ook een efficiëntere inzet van je m2. Dus dat is ook eigenlijk een efficiëncie slag. Dat hangt allemaal ene beetje bij elkaar met WELL BEING productivity and efficiency en dat is met name. En daarnaast het ondersteunen van natuurlijk het duurzaamheid.

Interviewer:

Dus als ik het goed begrijp dan is het duurzaamheids aspect daarin ook wel erg belangrijk in? Denk ik toch?

Respondent:

Ja nee zeker! Wij zetten technologie niet in als de prior zegmaar maar juist meer om de technologie in te zetten als ondersteunende factor aan de aspecten in ons gebouw om daaruit een optimalisatie slag te halen.

Interviewer:

En als je dat heel concreet zou zien. Levert smart Buildings voordelen op? Ten opzichte van gestandaardiseerde gebouwen? En wat zijn dan die voordelen?

Respondent:

Ja zeker. Het levert zeker voordelen op. Wij kunnen namelijk een hoge dekkingsgraad per m2 creëren. En waarborgen met slimme technologie. Dus waarbij je weet waar vrije ruimtes zijn en waar gebruikers ook inzicht hebben in en hoe ruimtes gebruikt worden. Dat is heel interessant voor je space planning optimization. Daarnaast vooral het makkelijker maken van integraties. Dus bijvoorbeeld wij zorgen er ook altijd voor dat er gedeelte vergaderzalen zijn. Dus wanneer jij een vergaderzaal geboekt hebt dan kun je alleen degene die het geboekt heeft daar in. Dus er zit ook een soort security op. Nou dat wordt helemaal gesynchroniseerd op de achtergrond. En wij hebben daarbij cardless access control systems. Waarbij we dus geen toegangskaartjes meer toepassen. Het werkt onwijs goed en het scheelt enorm veel kaartmanagement, dus eigenlijk ook een stukje optimalisatie. En vooral het vinden van collega's, het vinden van vrije plekken het vinden van peers in je gebouwen, dat soort voordelen. Dat verhoogt gewoon de productiviteit van personen. En een betere WELL BEING van personen en een betere controle over je eigen omgevings klimaat, licht lucht etc, geeft een aantoonbaar verlaagd ziekte verzuim. Dus dat zijn even in een notendop gauw wat voordelen van die techniek.

Interviewer:

En als je dan, die voordelen zou zien als investeerder. Als ik als investeerder zou investeren in die gebouwen, is het dan belangrijk dat die gebruiker al die voordelen heeft? Of wat zijn de voordelen kunnen zijn voor een investeerder?

Respondent:

Nou wat wij altijd zeggen naar huurders toe, dat zij door die slimme technologie minder m2 hoeven te huren. Dus als jij een gebouw bouwt van 10.000m2 en een huurder zegt ik heb 5000m2 meter nodig en wij kunnen daarop weer zeggen van, jo je hebt aan 3000 m2 ook genoeg. Dan betekent dat je de huur iets hoger kunt maken van die 3000m2 die je aan die ene huurder verhuurt, maar daarnaast heb je natuurlijk nog de overige m2 die ook nog een keer kunt verhuren. Voor de zelfde iets hogere prijs. Dus de waarde van je vastgoed wordt gewoon veel hoger. Dat zien de investeerders ook wel. Althans de grote waarmee wij samenwerken die zien dat belang wel en die zien dat de waarde van hun vastgoed aanzienlijk toeneemt en de verhuurbaarheid toeneemt dus zij zullen veel eerder nieuwe huurders vinden dan de meer traditionele gebouwen die vaak meer gericht zijn op een specifieke eindklant. Dus die waarde wordt wel echt gezien. Alleen waar we wel tegenaan lopen, of althans tegen aan liepen in het begin, was dat investeerder wel bang waren om in dit soort nieuwe technologie te investeren en dat merk je wel gewoon nog steeds heel erg in de markt. De investeerders waar wij mee samenwerken, die hebben al een aantal projecten met ons met die slimme technieken, de hele rede dat wij dus die master lease constructie toepassen en de technologie niet verkopen was met name aan die investeerder conform geven dat wij ervoor zorgen dat het gebouw up en running is en daar commitment aan geven. En dat is voor die investeerders dusdanig goed bevallen dat we nu meerdere projecten met een van onze investeerders kunnen gaan doen. En ja dat is een beetje de markt laten wennen aan de nieuwe technologie, want ja de basis zijn ze er allemaal bang voor maar willen ze het heel graag. En dan komen technische specialisten van de investeerders aan tafel en die zien alleen maar

beren op de weg. En ja dat gaat weer naar zo'n investeerder toe en dan komt toch weer de vraag jo kan dat toch niet tegen de bestaande huur en kunnen we niet toch wat minder sensoren aanbrengen. Dat soort discussie hebben we dan. Maar nu met deze manier hebben ze eigenlijk niks te vertellen over die technologie omdat wij dat zelf in een gebouw hangen, en jullie als investeerder blij moeten zijn dat jullie huurders daar gebruik van kunnen maken. Naja dat is dan dus al een heel ander verhaal en daarmee was die discussie vrij snel van de tafel. En nu merk je langzaam aan dat ze dat nu ook wel echt gaan adapteren en dat ze zelf nu ook wel inzien dat ze dat zelf willen gaan kopen. Dus ja het is een soort van slinger die wij met name aan de markt hebben gegeven die nu begint, zijn effect begint te krijgen zeg maar.

Interviewer:

En mag ik, als ik dat mag vragen, met welke investeerders werk OVG/ The Edge Technologies?

Respondent:

Umh, we hebben ondanks een aantal publicaties gedaan, waaronder een aantal vastgoed deals met Allianz, Koreaanse Investeerder en we hebben Smart Building verkocht aan een investeerder uit Qatar.

Interviewer:

Haha oké,

Respondent:

En natuurlijk The Edge Real Estate. Waar wij een portefeuille mee delen.

Interviewer:

Ja, dat is ook. Allianz heeft ook zijn eigen gebouw, onee excuus dat is Allander trouwens. Ben in de war excuus. Umh, oke ik had een vraag maar die ben ik even kwijt. Oohja, is het voor een investeerders, zijn ze ook bang dat het te veel geld kost? Moeten ze ze meer investeren om een smart building ervoor te krijgen?

Respondent:

Nou mijn overtuiging is dat een smart building net zo duur kan zijn als een traditioneel gebouw, omdat je op een slimmere manier je technologie integreerd. Umh, tot nu toe wijst praktijk uit ondanks dat je direct investering in materiaal gelijk is maar de arbeid hoger is men toch angstig is vanuit de bouwwereld, daar moeten ze toch de risico's voor inschatten. Dus vanuit de bouwwereld merk je heel erg die angst en daarom betaal je op dit moment nog iets meer, maar gewoon gezien de opzet van de installaties en de integraties denk ik dat het op den duur gelijk waardig in de kosten zou kunnen en moeten zijn.

Interviewer:

Dus eigenlijk zou dat dan geen enkele drempel meer moeten zijn voor investeerders om erin te investeren?

Respondent:

Nee inderdaad, ze zijn nu gewoon bang dat al die technologie niet werkt, dus dat ze daardoor huur mis gaan lopen. Dus dat bijvoorbeeld een huurder komt, van ja jo ik zit in een

gebouw waar het klimaat helemaal niet werk. Of ik betaal voor allemaal smart services maar die werken niet dus ik betaal mijn huur niet. Ja daar zijn die investeerders gewoon heel erg angstig voor. Dat proberen wij, die angst proberen wij voor hun weg te nemen. En ik moet toegeven soms is die angst vanuit investeerders ook wel terechte angst, want er zijn gewoon heel veel partijen in de markt waar je gewoon, met name in het verleden waarin je echt ziet dat het ook echt mislukt is. Die smart building opzet.

Interviewer:

En waarop baseren jullie, ik neem aan dat The Edge OVG ook investeert in nieuwe technieken? Waar baseren jullie jullie investering op? Of zijn dat allemaal soort van StartUps? Hoe zijn jullie tot technologie gekomen die jullie nu implementeren implementeren in jullie nieuwe gebouwen? Ik neem aan dat jullie daarin ook willen groeien of meer ook de markt gaan.

Respondent:

Ja nee zeker. Heel goed volgen waar de markt heen gaat, wat de ontwikkeling zijn, maar ook heel goed kijken waar de toeleveranciers meekomen. En dan niet alleen naar bijvoorbeeld de sensor zelf kijken maar ook met name kijken naar wat erin zit. En wat voor ontwikkelingen zitten daar in, wat voor sensortjes zitten daarin etc. Wat komt er op de markt. En daarmee proberen wij ook heel erg de markt een beetje te sturen op die ontwikkelingen. En dat is ook een beetje de rol die ik voorheen bekleedde. Ik voor OVG namelijk jaren lang als extern adviseur gewerkt. Een startup opgezet bigrid genaamd, bestaat nog steeds. Op een gegeven moment ging dat een bepaalde richting op waar ik niet helemaal mee eens was dus ben ik eruit gestapt. Maar goed dat is wel technologie die toegepast hebben in gebouwen. En wat mij rol nu is, is dat wij altijd up to date blijven. Zodat wij weten wat eraan zit te komen en dat wij marktpartijen kunnen sturen en stimuleren om een bepaalde richting op te gaan. Zo ben ik ook heel erg betrokken bij RND partijen om hun daar ook in te stimuleren en de markt klaar te maken. Die startups bijvoorbeeld zijn natuurlijk ergens ook heel erg bang. Die investeren een hoop geld in iets en zijn dan bang dat het niet aanslaat. En daarvan zeggen wij ook weer van, als jij dit product maakt dan nemen wij voor 500.000m2 dat product af. Met dat soort deals stimuleren wij heel erg dat soort partijen om te ontwikkelen. En wij hopen dat we daarmee op deze manier ook een beetje de markt mee krijgen in een nieuwe soort van standardisatie.

Interviewer:

Leuk om te horen. Dat was namelijk ook een van mijn vragen. Van hoe kun je nou invloed uitoefenen op, in dit geval startups. Of iets. Het wordt wel ontwikkeld maar volgens mij zijn ze inderdaad allemaal een beetje bang om het niet aan de man te krijgen. Maar ik begrijp dus dat jullie vanuit OVG The Edge ook een soort invloed uitoefenen op de nieuwe ontwikkelingen. Die vervolgens door jullie weer gebruikt kunnen worden om in het gebouw te implementeren.

Respondent:

Ja inderdaad, exact.

Interviewer:

En zou dat bij investeerders ook zo moeten werken? Kijk jullie doen het, als ik het goed begrijp, je beïnvloeden ze door te zeggen dat het in gebouw moet of heb ik dat verkeerd?

Respondent:

Nee dat is het inderdaad, wij proberen de investeerders echt te trickeren om te investeren en een product af te nemen waarin wij geloven. Wij ontwikkelen daarin natuurlijk ook wel niet op de traditionele wijze maar eigenlijk andersom. Wij gaan eerst een gebouw ontwikkelen ontwerpen en alle installaties erin en gedurende dat traject gaan we natuurlijk ook opzoek naar investeerders. Maar het moeten dan wel investeerders zijn die mee willen in onze tocht, dus echt ook de toegevoegde waarde zien van onze standaard. En als ze dat niet zien, wij geen gewoon geen traditioneel gebouw meer ontwikkelen dat doen we gewoon niet meer. Wij ontwikkelen gewoon smart buildings met alles erop en eraan, dus take it or leave it. En dat is wel heel anders dan de rest van de markt op dit moment doet. En dat hebben wij in de afgelopen jaren wel verdiend. Althans die positie. En daardoor hebben investeerders ook gewoon vertrouwen in het geen wat wij nu aan het doen zijn. En we kunnen ze ook overtuigen, omdat we die technologie in het begin ook bij ons zelf hebben gehouden kunnen we de feiten ook gewoon laten zien. En dat helpt natuurlijk alleen maar.

Interviewer:

Ja maar dan denk ik dat je toch ook nog vaak investeerders hebt die dat niet willen? Wat zouden voor die soort investeerders factoren kunnen zijn waardoor ze dat niet willen?

Respondent:

Ja te bang.

Interviewer:

Te risico vol?

Respondent:

Ja naja dat is het, ik wil eigenlijk niet zeggen dat ze bang zijn maar ze zien dat gewoon als een te groot risico.

Interviewer:

Omdat hun investering in hun ogen dan dus meer moet zijn dan hun verdienen toelaat zoiets?

Respondent:

Ja ze zijn bang dat ze minder verdienen aan zo'n project. Dat het meer geld kost, meer onderhoud, kan kapot, dus meer discussies met huurders. Wat je ook heel erg merkt is een beetje het ouderwedste televisie discussie, he. Wanneer koop ik een nieuwe tv, want er komt ieder jaar nieuwe technologie uit. Ja dat die angst hebben zij ook. Van ja ik investeer nu in iets, maar over drie jaar is het misschien alweer oud. En wat dan? En ja dat zijnterechte risico's die ze zien en waar ze hun investering op afwegen, maar waarvan wij zeggen dat we dat risico wegnemen, dus dat is gewoon aanzienlijk anders.

Interviewer:

Dus er is vanuit een investerings perspectief, is er wel bereidheid om te investeren en er zijn al partijen die het al doen, en er zijn een aantal partijen die de risico's hoger vinden liggen dan de in hun optiek voordelen die het gaat opleveren.

Respondent:

Ja inderdaad, en die master lease constructie hoe wij die doen, dan zeggen we gewoon van jo umh je investeerd gewoon nog in het gebouw, je huurinkomsten zijn iets lager, maar wij huren het wel voor een langere periode dus dat ze weten dat voor een aantal jaar het gebouw vol zit. Dus wij nemen eigenlijk een heel groot gedeelte van dat risico voor die investeerders weg, en wij sub leasen dat weer aan andere. En dat is ja, een risico weg nemen bij investeerders maar bij jezelf neerleggen, omdat wij vertrouwen hebben in het geen wat we maken en creeren.

Interviewer:

Dus dan ligt het risico wel bij OVG/ Edge, maar jullie zijn dan wel overtuigd van het geen wat jullie gerealiseerd hebben.

Respondent: ja inderdaad wij zijn de risico dragende partij. Puur om die markt op gang te brengen en de investeerders te overtuigen.

Interviewer:

Ja dat was een van sub conclusies die voortgekomen is uit de gesprekken met de investeerders. Ze willen het heel erg graag, maar het risico is te hoog, en er zijn nog niet hele goede voorbeelden om te zien dat het echt rendabel kan zijn. Maar als ik deze constructie nu zo hoor, dat is wel een hele mooie constructie om de markt op gang te brengen door het risico weg te nemen bij de investeerder, wat opzich wel apart is, maar daarmee creer wel de ontwikkelingen en innovaties.

Respondent:

Nee inderdaad en dat is ook zo, en wij houden eronder aan de streep natuurlijk ook wel wat aan over he. haha

Interviewer:

Haha ja dat geloof ik graag. Maar mooi om te horen. Mooie constructie bedacht zo bij OVG en The Edge. Umh, dus welke factoren zouden er nog belangrijk of nodig zijn om investeerders die nu dan nog niet mee willen gaan, om die nog over de streep te trekken. Wat hebben die nog nodig?

Respondent:

Nu is het natuurlijk nog allemaal heel nieuwe en startups en die startups gaan groeien tot grote bedrijven. En langzaamaan wordt de markt ook steeds meer volwassen en de technologie ook, waardoor het comm praktisch wordt, dat het gewoon gaat worden dat ze dat soort systemen gaan toepassen in gebouwen. Dus dat is een soort van markt volwassenheid laat ik het zo maar zeggen. Die moet gewoon nog groeien om die laatste investeerders over de tribune te trekken. Kijk wij werken natuurlijk met een aantal hele grote investeteerders samen en die partijen die laatste gaan ook echt wel komen. Maar die grote waarmee wij werken die doen gewoon aan een risicospreiding, die kopen in een jaar

bijvoorbeeld 10 traditionele gebouwen en dan kunnen ze er 1 of 2 uitzonderingen tussen op nemen waarmee zij dat risico kunnen afdekken. Daardoor zijn dat soort grote investeerders partijen meer en eerder bereid om daarin te duiken dan de gemiddelde vastgoed investeerder of de private partijen. Die kunnen dat risico natuurlijk gewoon niet nemen. Zo' verzekerings partij als Allianz of een pensioen fonds PPGM dat zijn gewoon partijen die op langere termijn investeren en die hebben dusdanig grote portefeuilles die vinden het ook gewoon interessant. Te zien groeien en bij te dragen en te leren. En dat soort partijen zijn nu ook steeds meer bereid om betaald vastgoed van hun te upgraden. Het wil dat doen wij nu ook heel veel re development.

Interviewer:

Ja en ik denk dat wellicht voor zo'n investeringspartij en met name een pensioenfonds ook een soort imago met zich mee moet dragen? Zodat dit soort investeringen binnen dat imago goed passen?

Respondent:

Nee absoluut dat is absoluut waar.

Interviewer:

Dus in het kort nog, de grote partijen staan daar gewoon meer open voor dan de kleine partijen omdat deze partijen het risico kunnen dragen?

Respondent:

Ja precies inderdaad dat klopt helemaal.

Interviewer:

Nou super, leuk om te horen. Heb je verder nog tips of dingen waar ik eventueel rekening mee moet houden?

Respondent:

Uhm even kijken hoor, nee nieuwe dingen weet ik eigenlijk niet. Je moet gewoon met een aantal grote investeerders aan tafel zitten dan krijgen je sowieso al een heel goed beeld. En verder kan ik alleen vanuit onze kant een verhaal doen, maar ik moet wel zeggen dat ik wel heel goed de risico's van zo'n investeerder begrijp en wij proberen dat door onze manier van ontwikkelen en risico spreiding weg te nemen.

Interviewer:

Ja, top. Super leuk om te horen hartelijk dank voor je tijd. Als laatste nog de vraag of je het eind resultaat wilt ontvangen?

Respondent:

Ja heel graag.

Interviewer:

En de transcriptie, die ik helemaal zal uitschrijven?

Respondent:

Ja ook graag.

Interviewer:

Nou heel erg bedankt.

Respondent:

Ja heel leuk heel veel succes.

Interviewer:

Dank, en in augustus zal ik de documenten opsturen.

Einde transcriptie.

Interview met:

Naam: Jaap Snellen
Bedrijf: CBRE Global Investors
Functie: Head of Asset Management Dutch Offices and Logistics
Contact:
Telefoon: +31(0) n.v.t
Mobiel: [REDACTED]

Interview door:

Naam: Jos Kuijer
Opleiding: MSc Facility and Real Estate Management

Datum: 27 – 07 – 2019
Tijdstip: 09:00uur
Duur opname: 00:44:03 minuten
Locatie: Amsterdam

Start opname

Interviewer:

Goedemorgen U spreek met Jos Kuijer

Respondent:

Goedemorgen.

Interviewer:

Hartstikke fijn dat ik even contact met u kan opnemen.

Respondent:

Zeg maar jij hoor, anders klinkt het zo oud.

Interviewer:

Haha, nee helemaal goed. Momenteel bezig met het schrijven van mijn thesis. Eind augustus wil ik dit in leveren, master thesis. Daarvoor was ik nog op zoek naar een respondent. Ik wil zoveel mogelijk mensen uit het werkveld spreken. Ik dacht CBRE GI is daarbij ook een heel goed en een goede partij die daarin wellicht voor data kan zorgen voor mijn conclusie uiteindelijk. Ik dacht ik zal verkort een introduceren geven van mezelf wie ik ben. Dan vind ik het wel leuk om dat van jouw kant iets te horen. Ik heb natuurlijk al wel wat dingen gezien en gelezen en gehoord maar ben ook benieuwd naar jouw kant. En dan heb ik een korte introductie van een onderwerp waar ik mee bezig ben en wat vragen daarover. En dan hoop ik een mooie conclusie uiteindelijk uit te kunnen gaan schrijven.

Respondent:

Hoop ik ook voor je! Heb je al veel mensen gesproken?

Interviewer:

Ik heb er nu 8 gesproken. Dus eigenlijk heb ik al redelijk veel. Veel respondenten maar dat is altijd een beetje lastig natuurlijk met interviews. Ik kan maar beter zo veel mogelijk dan te weinig zeg maar vanuit mijn kant mijn naam is Jos Kuijer ben 26 jaar kom uit Utrecht. Ik heb eerst op bouwkundig gestudeerd in Amsterdam. Tijdens bachelor opleiding al vrij snel erachter gekomen dat ik wat meer de ontwikkelen kant van vastgoed en financiering stuk binnen vastgoed interessanter vind dan daadwerkelijk het neerzetten van gebouwen met HBO bouwkunde was toch redelijk praktisch. Hoe zet je een gebouw neer op de bouwplaats zeg maar als korte samenvatting.

Respondent:

Zeker ook niet onbelangrijk.

Interviewer:

Nee het is zeker interessant en ik ben heel blij dat ik kennis heb kunnen opdoen. Maar voor mij lag mijn ambitie toch wat meer bij het ontwikkelingstraject of het financiering traject van vastgoed. Hoe kan je rendabel maken. Daar met mijn master op proberen te sturen nu de master Facility and Real Estate Management het laatste obstakel nog moet afronden en dan ben ik daar ook mee klaar.

Respondent:

Volg je die opleiding ook in Amsterdam of waar doe je die?

Interviewer:

Nee dit is een opleiding vanuit de Greenwich University in Londen in combinatie met het Saxion is wel een hbo-instelling in Deventer. Daar werden eigenlijk colleges gefaciliteerd dus we volgen hetzelfde traject met een groep hier in Nederland maar ook internationale studenten als die in Londen die gewoon op hetzelfde moment ook aan doen zijn. Dus ik ontvang uiteindelijk vanuit Londen Msc diploma.

Respondent:

Nou dat staat natuurlijk altijd wel interessant op je CV.

Interviewer:

Zeg maar ja nee het is een beetje apart hoe ik op dit traject ben gekomen, ik wilde graag een master doen in één jaar leek mij ideaal ik wilde ook graag snel gaan werken in Londen. In Engeland is dat vaak een 1jarig master zonder pre masters. Toe kwam ik per toeval op dit traject dat scheelt aanzienlijk in de kosten die niet in Londen gaan wonen maar dat hier te kunnen blijven doen. Scheelt aanzienlijk. Dus vandaar die keuze gemaakt om op deze manier van doen. Maar het is wel even lastig uitleggen altijd hoe het precies in elkaar steekt. Door wat prive omstandigheden is het allemaal een beetje opgeschoven. Ik heb de laatste vakken nu afgerond. Ik zou eigenlijk vorig jaar klaar moeten zijn geweest. Dat is helaas niet gelukt. Wel besloten om te gaan werken in ieder geval ernaast. Ook daar stond kennis opdoen en dus toevallig ook in opdracht bij GI of eigenlijk GIA. Zo ontzettend naar mijn zin maar iets te veel de IT. Ik ben bezig met de implementatie van de uitrol van PAYscan dé reden

waarom dit project in stappen moet gaan werken om het heel interessant vindt en ook nu erg interessant.

En ik zie dat daar nog best veel te halen valt maar op dit moment verwacht dat dit iets te veel. De kans is dus langzaam ook een beetje op zoek naar iets anders iets meer richting vastgoed in het algemeen maar meer met vastgoed zijn dan echt met een IT systeem en dat is voor na dit traject een nieuw traject om te kijken wat er nou precies wil doen. Dat is in het kort mijn achtergrond ben wel benieuwd naar jouw achtergrond.

Respondent:

Ik ben Head of Asset Management voor kantoren en logistiek hier in Nederland bij CBRE GI. Ik stuur een team aan. Hier hebben wij 10 man in het team zitten. Assistent asset managers, asset managers technische directeur en mijzelf. Beleggen voornamelijk in prime vastgoed. Grootste klant waar wij voor werken is het Dutch Office Fund (DOF). Daar hebben we nu ongeveer 2 miljard aan kantoren. Waaronder de bekende kantoren WTC Utrecht Amsterdam Schiphol. Toevallig gisteren een gebouw aangekocht voor een Italiaans fonds. En we hebben wat beleggingen van NN, en wat Europese fondsen. En daarin een vrij diverse portefeuille van klanten wat het divers maakt in de dagelijkse werkzaamheden. Ik ben zelf, even nadenken dit is mijn 5^{de} jaar bij CBRE GI. Heb daarvoor 10 jaar assetmanagement gedaan bij CB en daarvoor bij ING REF. Daarvoor drie jaar bij Bouwinvest gezeten waar ik assetmanagement kantoren deed en daarvoor als statgier ben begonnen en daarna assistent assetmanagement ben geworden. Het was de bedoeling dat ik daar asset manager zou gaan worden maar ze groeide zo traag, dat ik zoiets had van, ik ga de overstap maken. Ik heb planologie gestudeerd in een heel ver verleden. Toen besloten dat ik, het allemaal interessant vond, maar zeker niet bij een gemeente of een planoloog wilde gaan werken. Dus dat ik projectontwikkeling wel heel erg interessant vond, dus heb ik geprobeerd stage te lopen bij een ontwikkelaar, maar dat was enorm moeilijk! In die tijd. Het was extreem druk, dus niemand had tijd. Uiteindelijk bij een belegger terecht gekomen, en daar besloten dat ik dat eigenlijk veel leuker vond dan de projectontwikkeling dus daar een jaar of 10 in de ontwikkeling weer beland. Wij doen namelijk vanuit DOF inmiddels ook zelfontwikkelingen nu. Maar de combinatie maakt het enorm leuk. Dus dat je projecten in de ontwikkeling doet, maar dat je ze vervolgens wel in eigendom houdt. Dus het is heel leuk om dan iets neer te zetten, en dat je het dan niet hoeft 'weg te geven' maar dat je het dus zelf aanhoudt. En daarmee is het heel erg leuk om me bezig te houden ook met slimme technologieën. Waar jou onderzoek volgens mij over gaat.

Interviewer:

Ja nee inderdaad, mooi bruggetje naar de uitleg van mijn onderzoek. Kort aan te geven. Ik zag tijdens mijn bouwkunde studie maar ook tijdens mijn masteropleiding dat de technologische ontwikkelingen op de vastgoedmarkt best wel hard gaan maar dat er naar mijn idee wel veel over gesproken wordt woord maar niet echt heel veel in ontwikkeld wordt of nog niet echt geïmplementeerd. Dat gaf bij mij gelijk een soort van tricker waarom is dat. En wat is de reden daarachter. En met dit onderzoek wil ik dit eigenlijk vanuit een investerings oogpunt benaderen en kijken of daar het probleem zit. Zit daar het probleem, naja een probleem is het niet maar het gat dat nog goed genoeg gedicht moet worden. Dus wat de bereidheid van de investeerders is om te gaan investeren in Smart buildings of smart technologisch. En wat ze daar eventueel nog extra voor nodig zouden moeten hebben om dat meer te kunnen gaan doen of meer te gaan. Daarin heb ik met mijn interview een soort van guideline aangehouden. Eerst wil achterhalen of de investeerder wel een smart building kent

en hoe zij dat zien en daarna een stukje over de bereidheid van investeren en daarna een stukje hoe te beïnvloeden.

Respondent:

Super lijkt me een goede aanpak.

Interviewer:

Dus allereerst, kent u Smart Buildings? En zoja kan je voorbeelden noemen? En wat zou volgens jou een definitie van een Smart building zijn?

Respondent:

Poeh, dan begin je gelijk al met de moeilijkste vraag... haha... ik was namelijk heel benieuwd hoe jij naar een smart building kijkt en wat jij daaronder zou zien. Maar ik denk dat je het vanuit een technologisch oogpunt bedoelt he?

Interviewer:

Ja

Respondent:

Ja dan zou ik zeggen dat een Smart Building een gebouw is waar het gebouwbeheersysteem op een dusdanig manier is ingeregeld en dusdanig gemanaged kan worden, ja dat het process op een soort slimme manier bestuurd kan worden. Maar je kan het ook vanuit de Proptech kant zien, waar een gebouw echt voor de gebruikers is waar je apps voor de eindgebruikers hebt waarmee ze het gebouw kunnen besturen en diensten kunnen vragen aan een gebouw. Ik ben van mening dat het een enorm breed onderwerp is, en dat het heel moeilijk is om een definitie hieraan te koppelen. En ik neem dus aan dat jij je meer focussed op de technishe kant he?

Interviewer:

Ja nee inderdaad, waar ik in mijn literatuuronderzoek al tegenaan liep/ loop is dat er nog steeds inderdaad geen eenduidige definitie is en wat ik in mijn onderzoek naar voren wil laten komen is eigenlijk de vraag van ja wat is het nou? Want anders wordt het wel heel moeilijk om te zeggen ja je kan er wel in investeren maar in wat investeer je dan eigenlijk. Dus eigenlijk vanuit de investering hoop ik een definitief te kunnen ontwikkelen zodat ee investeerder ook weet waar het over gaat zegmaar.

Respondent:

Ja nee dat lijkt me inderdaad heel goed. Ik denk dat een slim gebouw een gebouw is wat je op een hele efficient manier kan managen, dus op dat er een bepaalde manier van zelf lerendheid in het gebouw zit en dat ze daarmee dingen voor mensen over kunnen nemen. En ik denk dat de grootste issue op dit moment is, iedereen is ermee bezig. En iedereen roept dat ze het kunnen, maar iedereen doet maar een stukje van het geheel. Stukje van de taart zegmaar. Het is een hele gefragmenteerde markt waarin iedereen roept dat ze het kunnen maar als je doorgaat vragen dan blijkt dat ze toch dingen anders moeten doen of met andere partijen nog dingen moeten doen/ samen werken. Om het echt te laten werken. En dat zie je ook heel erg met, he iedereen heeft het altijd over The Edge op de Zuidas als Slimgebouw. OVG, The Edge Technologies die hebben daar ect een team bij elkaar gebracht om dat te gaan ontwikkelen. Je ka niet een slim gebouw inkopen het begint uiteindelijk wel bij een

gebouwbeheersysteem, en de gebruiker. Dus als je die nu eentje van de plank koopt die zijn eigenlijk al verouderd. En waar ook de kruks zitten, er komt ongelooflijk veel data uit maar ja je moet dan wel iets met die data gaan doen.

Interviewer:

En voorbeelden van Smart Buildings zouden dan in jouw ogen The Edge zijn?

Respondent:

Ja zeker, maar er zijn er wel meer. Ik kan de hele portefeuille van OVG gaan opnoemen maar dat is niet echt nodig denk ik. Maar Noma House, wat een gebouw van ons zelf is. Ja daar zitten ook heel veel dezelfde technieken in. En dat is ook een slim gebouw, maar het gaat er uiteindelijk in mijn optiek om wat je er weer uit haalt. The Edge hebben bijvoorbeeld heel veel sensoren geplaatst en heel veel besturing. Maar dat werkt dat werkt natuurlijk voor geen meter, als iedereen zelf dat kan gaan inregelen. Op iedere m2 dat iedereen dan zijn bijvoorbeeld klimaat kan instellen dat kan natuurlijk helemaal niet. Dus dat is, zo'n app hebben wij bijvoorbeeld nu ook bij dat Noma House, maar ik geloof dat ze die niet eens gebruiken. Maar het gaat om wat je ermee doet. Wat ik ook vaak van The Edge altijd hoor, is dat als je daar als huurder een wandje wil verplaatsen dan mag je drie keer gaan betalen voor alle troep die je boven het plafond moet gaan verplaatsen. Dus die kan die wij meer opzitten is meer met de data die je gebouwbeheersysteem, die eruit trekken en daar slimme dingen mee doen. Wij zijn nu bijvoorbeeld met energie dingen bezig, dat doet Sweco voor ons. Wij leveren de data aan trekken het uit een gebouw en zij gaan dan analyseren of we het efficiënter kunnen inregelen allemaal. En daar halen ze dan bijvoorbeeld vreemde dingen uit. Als voorbeeld bij Noma House, daar kwamen ze er al vrij snel achter dat er een hoog waterboilers was in de nacht, het bleek dat die boilers zonder dat er vraag was continue aan het opwarmen waren. Wat natuurlijk onnodig is. Dat soort dingen is in mijn optiek heel waardevol. Vraag me niet hoe het technisch werkt, maar daar is wel een rendement uit te behalen. Maar dat is dan maar een klein voorbeeldje van wat je ermee kunt doen. Een ander ding waar wij zelf veel mee bezig zijn, is systemen aan elkaar koppelen dus dat je een data platform creëert waarmee je een gebouw ook op afstand kunt bedienen. Dan is er niet iemand nog om daar bijvoorbeeld een heel weekend te zitten, dat zijn dan allemaal efficiency slagen. Waarmee je kosten kunt verlagen, wat aantrekkelijk is voor de operating costs.

Interviewer:

Dus als ik het concreet kan samenvatten da is het eigenlijk meer het efficiënter maken van operationele processen en systemen in een gebouw?

Respondent:

Ja ons doel met slimme technologie is inderdaad kosten besparen, efficiënter met je systemen omgaan en daarmee uiteindelijk ook energie besparen wat natuurlijk kostenreductie met zich mee brengt en een stukje duurzaamheid. En je merkt met aan een gebouw met bijvoorbeeld een BREEAM outstanding certificaat en de gebouwssystemen zijn niet goed ingeregeld dan heb je er alsnog helemaal niks aan. Als dan alles tegen elkaar in staat te loeien dan is het nog steeds geen efficiënt gebouw. Dus het ontwerp is niet per definitie altijd goed, de systemen moeten daarmee ook aan elkaar gekoppeld worden.

Interviewer:

Kijken jullie heel erg naar die labels?

Respondent:

Wij zijn wel met duurzaamheid bezig ja. Dus als wij een gebouw kopen of ontwikkelen dan moeten wij wel zo'n hoog mogelijke duurzaamheidslabel op. Het is niet altijd mogelijk om de hoogste te halen, zoals te zien is bij het WTC Utrecht, maar we streven er wel altijd naar en dit is vanuit een bedrijfsfilosofie geregeld. Maar bij Noma House dat hebben we van een ontwikkelaar gekocht, dus dat is dan wel weer met een excellent label maar hebben daar zelf nog gezegd we willen naar outstanding. We zijn er wel echt mee bezig ja.

Interviewer:

Is dat dan vanuit het bedrijf, of is dat misschien ook omdat de vraag vanuit de klant ik bedoel de eindgebruiker, de huurder?

Respondent:

Uhm, ja eigenlijk beide. Uiteindelijk wordt het natuurlijk wel bij ons gestart. Toen we nog ING REF waren toen was het iets waar wij vanuit het duurzaamheid intensief mee zijn begonnen. Een van de voorlopers waren wij daar destijds in. Dus het is zeker heel erg vanuit het bedrijf ontstaan. En wat je nu heel erg merkt is dat, ja we vinden het belangrijk het wordt ook echt vanuit onze investeerders gevraagd, die het gewoon per se willen. In dit geval de DOF, maar je merkt ook bij steeds meer andere investeerders. Je merkt dat die investeerdersgroep enorm aan het groeien is, dus dat de ambitie echt groeit om klimaat neutraal te gaan beleggen, maar daar zijn we echt nog lang niet. En daarnaast merk je het inderdaad ook heel veel en steeds meer bij de huurders dat die vraag daar groeit. Het blijft echt heel erg belangrijk ook voor de huurders partijen.

Interviewer:

Dat is in ieder geval wel heel erg positief vind ik.

Respondent:

Ja nee zeker. Het is heel lastig om die elementen te kwalificeren, en dat is eigenlijk ook natuurlijk het geval met smart buildings onwijs moeilijk aan te tonen. Je kunt niet zeggen van, ja dat ik hierin investeer betekend dat ik 5 euro meer huur vang dus dat het een goede investering is. We hebben dat trouwens wel bij Noma gedaan, daar hebben we gezegd, omdat het outstanding is, is er ook een lager energie verbruik dus dan kunnen we ook een hogere huurprijs vragen, nou dat is gelukt. Maar of dat dat nou ligt aan het outstanding label wat aan het gebouw hangt, of aan de locatie en dat de markt mee werkt dat weet je natuurlijk niet.

Interviewer:

Nee inderdaad er spelen natuurlijk altijd meerdere factoren een rol. Ik denk dat locatie daarin ook enorm belangrijk is. Maar als ik het goed begrijp, jullie investeren er al wel in. Jullie investeren dus wel al in smart technieken? Jullie zijn er dus wel echt mee bezig, om een gebouw efficiënter te maken?

Respondent:

Ja nee zeker! Wij zijn momenteel bezig met wingards een software platform, cloud base. Is eigenlijk een soort interfase op technieken. Hiermee doen we de

gebouwbeheerssystemen koppelen en door die interfase kun je data ophalen maar ook beter mee gaan doen. Want om wat met die data te kunnen doen moet je de data wel op een goede manier gesorteerd hebben. Maar ook dat je via een ander platform het gebouw op afstand kunt gaan bedienen of dat gebouwen onderling met elkaar kunnen gaan praten dat zijn wel allemaal ontwikkelingen waarin we heel veel bezig zijn. En daarmee proberen we uiteindelijk om het gebouw efficiënter te maken en om daarmee de operating kosten naar beneden te halen.

Interviewer:

Want dat is uiteindelijk ook meer rendabel voor jullie neem ik aan? Kostenreductie?

Respondent:

Ja nee zeker. Het verdienmodel wat wij erachter zien is eigenlijk hoe efficiënter een gebouw is hoe lager de kosten voor de gebruiker is, dus dan kunnen wij de service kosten omlaag. En daarmee kunnen we de huurprijs omgekeerd weer omhoog doen. Maar ook voor dezelfde prijs een beter product kunnen gaan aanbieden. Ik merk dat bij een aantal andere beleggers dat ze heel erg terughoudend zijn in dit soort ontwikkelingen omdat ze het als een kostenpost zien, en dat verdienen je op papier niet terug. Dus als jij dat moet gaan verkopen dan is dat heel erg lastig aan je bestuur zeg maar.

Interviewer:

Umh, houden jullie gebouwen heel lang aan, ik ben benieuwd naar jullie investering strategie. Jullie kopen een gebouw en is het dan altijd voor een lange termijn investering of juist altijd kort?

Respondent:

Hangt van de strategie af. We hebben twee soorten klanten. We hebben onze eigen beleggingsfondsen en onze separate account fondsen. Dat zijn de pensioenfondsen zegmaar en daar beheren wij de portefeuille voor. Bij separate account hebben wij gewoon veel minder bevoegdheid en is uiteindelijk de klant die zelf bepaald wat die wil aankopen of verkopen. Wij adviseren daarin maar uiteindelijk bepaald de klant. Bij onze beleggingsfondsen zijn wij veel meer in de lead. Daar zitten weer veel grote investeerders achter maar daar hebben we veel meer bevoegdheden. Maar het hangt heel erg af van de verschillende strategieën die wij hebben. We hebben lange termijn beleggingsfondsen waarbij investeerders echt zitten voor hun dividendrendement en daar zie dat het de ontwikkeling voor bijvoorbeeld smart buildings wel interessant is omdat je dit voor een lange termijn aanhoudt en jaarlijks rendement moet uitkeren, dus daar kun je in het voortraject meer investeren.

Interviewer:

Ja precies ik kan me indenken dat als je iets voor een langere termijn aanhoudt dat het dan interessanter is om in dit soort dingen te investeren.

Respondent:

Ja absoluut. Wat je heel erg ziet, ik denk dat de vastgoedmarkt sowieso altijd heel erg achterloopt op de rest van de markt, dat merk je ook hoe wij omgaan met het beheer van het gebouw etc. Als je dat vergelijkt met andere markten dan zijn wij zeker niet de voorlopers op dit gebied. En het ander is inderdaad voor een ontwikkelaar, als jij niet weet hoe je zo'n

investering gaat terugverdienen is het gewoon niet heel erg interessant om daarin in voor te gaan lopen. Wij vinden het daarom ook wel fijn dat wij zelf ontwikkelen omdat wij o die manier ook zelf invloed hebben op ontwikkelen van gebouwen en daar zelf invloed op kunnen uitoefenen.

Interviewer:

Dus eigenlijk, jullie hebben eigenlijk best wel een stem in de ontwikkeling van gebouwen.

Respondent:

Ja nee zeker.

Interviewer:

En vind je dat vanuit een investeringsperspectief dat de investeerder meer invloed moet uitoefenen op de ontwikkelaars?

Respondent

Ja nee dat denk ik wel. Wij hebben natuurlijk zelf ook ontwikkeling in huis dus dat is anders. Maar ik denk dat het wel lastig is. Een ontwikkelaar heeft vaak al een PvE bepaald voor een bepaalde ontwikkeling. Als investeerder kun je dan wel iets van invloed uitoefenen maar je gaat dat proces niet meer veranderen, tenzij je in het voortraject erbij betrokken bent. De ontwikkelaar zou namelijk zeker niet altijd bereid zijn om alles aan te passen, dit kost hun natuurlijk ook wel geld.

Interviewer:

Maar als ik het dus goed begrijp, referent naar mijn hoofdvraag dan is er zeker wel bereid, vanuit GI om in dit soort technieken te investeren.

Respondent:

Ja dat is zeker.

Interviewer:

En wat zou er dan nog nodig zijn, volgens jou, voor andere investeringspartijen of beleggers om dit meer te gaan doen?

Respondent:

Ik denk vooral twee dingen, het is nog heel erg gefragmenteerd dus er is niet iets wat je in je PvE neerzetten. Dus het is echt iets wat er in het ontwerp traject moet worden meegenomen. Dus hoe ga ik dat doen en hoe ga ik dat dan ontwerpen. Dus het is echt te gefragmenteerd en eigenlijk is de techniek er gewoon nog niet. Er kan heel veel, maar het is gewoon nog niet eenvoudig. Ik denk ook dat het verdienmodel nog een issue is. Dus als de ontwikkelaar het betaalt en verdient het niet terug, ja dan gaat die dat niet doen. Dus de filosofie voor het terug verdienen zal anders moeten worden, maar dat is er nog niet. Als er geen rendement uitkomt uit je Excelsheet, ja hoe overtuig je iemand dan...? Dat is natuurlijk met duurzaamheid ook een issue.

Interviewer:

Uiteindelijk draait het neem ik aan op geld verdienen?

Respondent:

Ja nee absoluut, kijk dat is natuurlijk onze business case, geld verdienen.

Interviewer:

Zou het daarbij helpen als er bijvoorbeeld meer voorbeelden zouden komen? Meer standaarden waaraan je kunt zien dat het rendabel of iets dergelijks is?

Respondent:

Umh, naja wat je met duurzaamheid heel erg zag. Eigenlijk kun je dit traject vergelijken met het traject van duurzaamheid. In het begin zei iedereen, duurzaamheid moet je dat wel doen, verdien je er wel op, heel veel onderzoeken verder is het inmiddels wel een soort van standaard geworden. Maar alsnog is het heel moeilijk te meten om aan te geven of dat duurzaamheid nou de factor is geweest om bijvoorbeeld de huur omhoog te gooien. Want als je kijkt naar prime locaties, dan kan het ook gewoon de locatie zijn. Maar gaan de weg zag je wel dat uit duurzaamheid wel echt iets financieels positiefs te behalen valt en dat huurders eisen gingen stellen aan gebouwen. Ik denk dat met Smart Buildings zal dat ook die kant op gaan bewegen, en ik denk dat het besef bij de huurders ook wat meer moet komen waardoor ze wat alerter zijn op de kosten van services etc. Als de vraag vanuit de markt echt komt dan zal er een transitie naar dit soort ontwikkeling gaan plaatsvinden denk ik. Dus als het een standaard gaat worden dan moeten we het wel gaan doen.

Interviewer:

Ja nee inderdaad. Helder top dank je wel. Ik ben eigenlijk wel al gaandeweg dit gesprek door al mijn vragen gegaan.

Respondent:

Super.

Interviewer:

Dan de vraag of je deze transcriptie wilt ontvangen, ik moet het uitschrijven?

Respondent:

Nee hoor ik ga ervanuit dat je geen onzin op schrijft.

Interviewer:

Haha, nee dat ga ik zeker niet doen. En dan als laatste vraag wil je het eindverslag conclusie ontvangen?

Respondent:

Ja dat wel graag, vind het een zeer interessant onderwerpen ben erg benieuwd naar je bevindingen.

Interviewer:

Oke super. Hartelijk dank voor je tijd en alvast een fijne vakantie en we zien elkaar wellicht binnenkort bij CBRE GI. Hartelijk dank nogmaals voor u.

Einde transcriptie.