

De waarde van BREEAM-NL

Is een BREEAM-kantoor meer waard dan een vergelijkbaar kantoor
zonder certificaat?

oktober 2026

Management summary

WAAROM DIT ONDERZOEK

Dit rapport is opgesteld door Envalue in opdracht van de Dutch Green Building Council (DGBC). DGBC beoogt inzicht te verkrijgen in de financiële waarde van BREEAM-NL-certificering binnen de Nederlandse vastgoedmarkt.

Wat is de impact van een BREEAM-NL-certificaat op de marktwaarde van vastgoed, bij gelijkblijvende gebouw- en marktkenmerken?

Hoewel er duidelijke signalen zijn dat gecertificeerde gebouwen beter presteren, ontbreekt in de Nederlandse markt een consistente en kwantitatieve onderbouwing van deze meerwaarde. Dit onderzoek benaderen wij nadrukkelijk als een waarderingsvraagstuk, waarbij BREEAM-NL-certificering wordt getoetst als marktvariabele.

KERNRESULTATEN

Kantoren met een BREEAM-NL-certificaat halen gemiddeld **15% meer markthuur** dan vergelijkbare kantoren zonder certificaat; dit is statistisch aangetoond. Verkoopprijzen liggen gemiddeld **12% hoger**, echter er zijn te weinig transacties om dit statisch hard te maken. Slechts **1,4%** van de Nederlandse kantoren is BREEAM-NL gecertificeerd.

UITGEVOERD DOOR



IN OPDRACHT VAN



Dutch
Green Building
Council

oktober 2026



Dit rapport omvat wat een BREEAM-NL certificaat oplevert voor huurders, ontwikkelaars en eigenaren van kantoren.

BREEAM-NL-kantoren behoren tot het kwalitatief sterke marktsegment, met hogere huren en een lager risicoprofiel

1. MARKTHUUR

Kantoren met BREEAM-NL realiseren gemiddeld 15% hogere huren

- BREEAM-NL-kantoren realiseren gemiddeld **15% hogere markthuren** dan vergelijkbare niet-gecertificeerde kantoren.
- Bij grootschalige renovaties tot BREEAM-NL-niveau ligt de markthuur **gemiddeld 44% hoger**, met een bandbreedte van 22% tot 74%. Dit verschil in de gehele renovatie: Installaties, gevel, indeling en uitstraling worden vernieuwd. Een huurstijging van minimaal circa 22% is daarmee realistisch.

2. MARKTPositionERING

BREEAM-NL concentreert zich in het hogere marktsegment

- Slechts **1,4%** van circa 55.000 kantoorgebouwen in de dataset heeft een BREEAM-NL-certificaat.
- Certificering komt vooral voor bij kantoren op **centrale en goed bereikbare locaties**.
- BREEAM-NL maakt **gebouwkwaliteit aantoonbaar** op thema's als energie, gezondheid, materialen, water, ecologie, transport en beheer. Daarmee ondersteunt certificering de positionering van een kantoor binnen het hogere marktsegment. Een gebouw kan zich daarmee onderscheiden op kwaliteit, verhuurbaarheid en toekomstbestendigheid.

3. MARKTWAARDE EN RISICO

Verkooptransacties liggen gemiddeld 12% hoger, hoewel de uitkomst niet significant is, kan een positief waarde-effect worden verondersteld

- BREEAM-NL-gecertificeerde kantoren laten gemiddeld **12% hogere verkoopprijzen** zien. Het aantal verkooptransacties is echter te beperkt om een statistisch significant effect op de marktwaarde vast te stellen.
- De aanhoudende **marktdruk op kwalitatief hoogwaardig vastgoed** en gunstigere financieringsvoorwaarden voor duurzaam vastgoed ondersteunen de veronderstelling van een positief waarde-effect.
- De aangetoonde hogere markthuren kunnen via hogere huurinkomsten **direct doorwerken in de marktwaarde**.
- Daarnaast draagt BREEAM-NL bij aan een **lager risicoprofiel**. Vastgoed dat beter aansluit op toekomstige eisen en marktstandaarden, waaronder EU Taxonomy en Paris Proof, kent naar verwachting een kleinere verduurzamingsopgave en minder risico op aanvullende investeringen.
- BREEAM-NL is daarmee via huurinkomsten en risicoprofiel relevant voor de marktwaarde.

➤ BREEAM-NL maakt duurzame gebouwkwaliteit aantoonbaar; in de huurmarkt is een duidelijk prijsverschil zichtbaar.

Inhoud

01	Management summary	2
02	Het onderzoek	5
03	Resultaten: Huur, waarde, marktpositie en renovatie	10
04	Conclusies	16
05	Aanbevelingen	18
06	Bijlagen	21

2. Het onderzoek

BREEAM-NL-gecertificeerde kantoren tegenover vergelijkbare kantoren zonder certificaat

Onderzoeksaanpak

Wat is onderzocht

Onderzocht is of BREEAM-NL-gecertificeerde kantoren en logistieke gebouwen een andere huur, verkoopprijs of bruto aanvangsrendement hebben dan vergelijkbare gebouwen zonder certificaat.

METHODE

Hiervoor is een **hedonische regressieanalyse** toegepast, waarmee wordt gecorrigeerd voor verschillen in relevante gebouw-, locatie- en marktkenmerken. Bestaande bouw, nieuwbouw en renovaties zijn afzonderlijk van elkaar geanalyseerd.

NIEUWBOUW

Bij nieuwbouw is op de transactiedatum vaak nog niet zichtbaar of een gebouw een BREEAM-NL-certificaat heeft: De ambitie ligt in het ontwerp vast, maar het certificaat volgt pas na beoordeling, bij nieuwbouwkantoren 0 tot 3 jaar na het bouwjaar. Een huurder betaalt dus al voor een kantoor op BREEAM-NL-niveau voordat het certificaat er is. Daarom geldt bij nieuwbouw de **oplevering als startpunt**, niet de certificaatdatum, en zijn ontwerpqualiteit en certificaat niet van elkaar te scheiden.

BESCHIKBARE DATA

Voor bestaande kantoren is voldoende transactiedata beschikbaar om het verschil in markthuur **statistisch te toetsen**. Voor nieuwbouw en logistiek is het aantal transacties te beperkt voor een betrouwbare uitspraak. Ook voor kooptransacties is de steekproef te klein om het waargenomen verschil statistisch vast te stellen.

91.778

 transacties in totaal

33.047 kantoorverhuringen en 37.241 verhuringen logistiek en bedrijfsruimte vanaf 2016, plus 21.490 kooptransacties

Transacties in de vergelijkgroep

	BREEAM-NL- GECERTIFICEERD	ZONDER BREEAM- NL-CERTIFICAAT
1. Alle verhuringen van bestaande kantoren vanaf 2016	435	31.537
2. Vergelijkbare kantoren label A of beter, vergelijkbaar bouwjaar, transactiedatum, oppervlakte	278	3.301
3. Gecorrigeerd op locatie verhuringen in hetzelfde gebied als de BREEAM-NL-kantoren	278 in 98 kantoren	1.580 in 572 kantoren

➤ Een BREEAM-NL-kantoor is vergeleken met kantoren met dezelfde kenmerken.

BREEAM-NL-gecertificeerde versus niet-gecertificeerde kantoren

Een gecertificeerd kantoor wordt vergeleken op belangrijkste waardebepalende kenmerken: Functie, energielabel, bouwperiode, omvang en transactieperiode.

1 Selectie van een vergelijkbare groep



Kantoorfunctie

Minimaal 50% kantoor



Energielabel

Minimaal label A



Bouwperiode

Bouwjaar circa 1925 tot 2018



Gebouwomvang

Circa 2.000 tot 115.000 m²



Transactieperiode

Verhuringen vanaf 2016

2 Correctie voor overige waardebepalende factoren (hedonische regressie)



Gebouw

Oppervlakte, leeftijd en labelklasse (A tot A+++++)



Locatie

Ligging en lokaal huurniveau: Huren verschillen sterk per locatie



Bereikbaarheid

Afstand tot station, snelweg en OV-halte, en bereikbaarheid te voet



Markt

Transactiejaar: De algemene huurstijging telt niet mee



Omgeving

Voorzieningenniveau, horeca, bedrijvigheid, stedelijke dichtheid en veiligheid

Hoe en waarom

Geen gemiddeld kantoor ernaast: BREEAM-NL-kantoren zijn vaak groter, beter gelegen en zuiniger; alleen kantoren die dezelfde uitgangspunten hebben vallen in de vergelijkingsgroep.

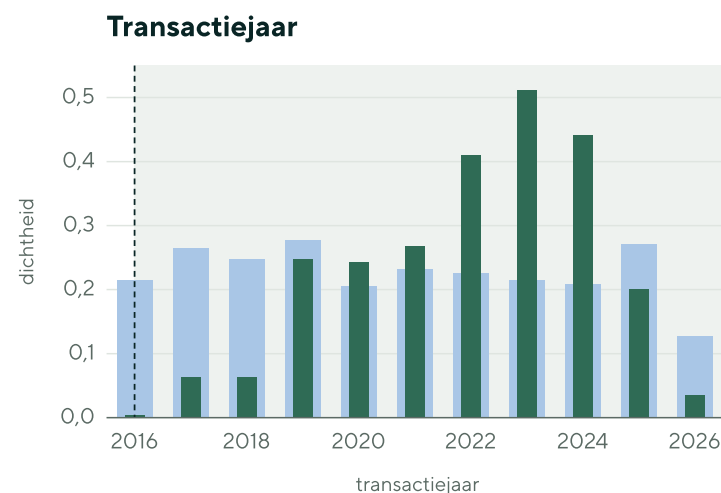
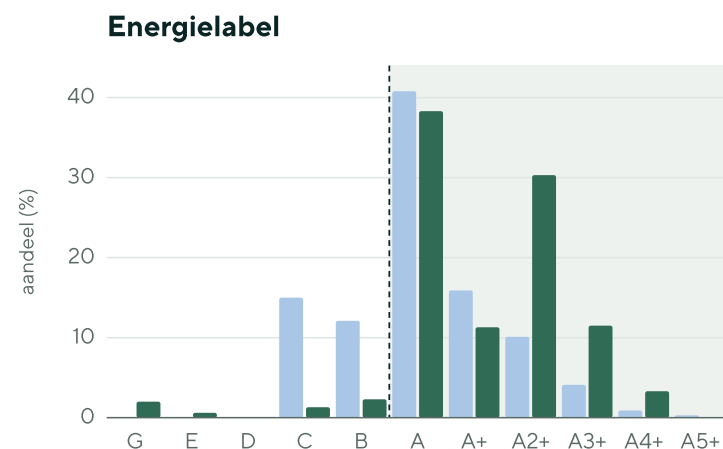
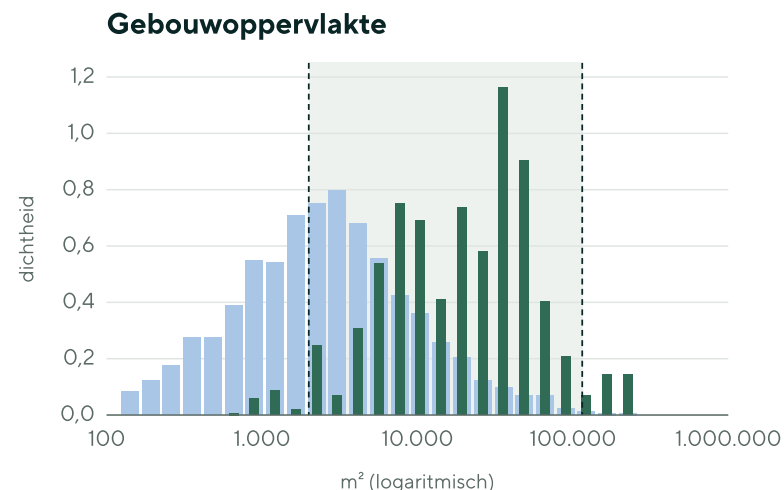
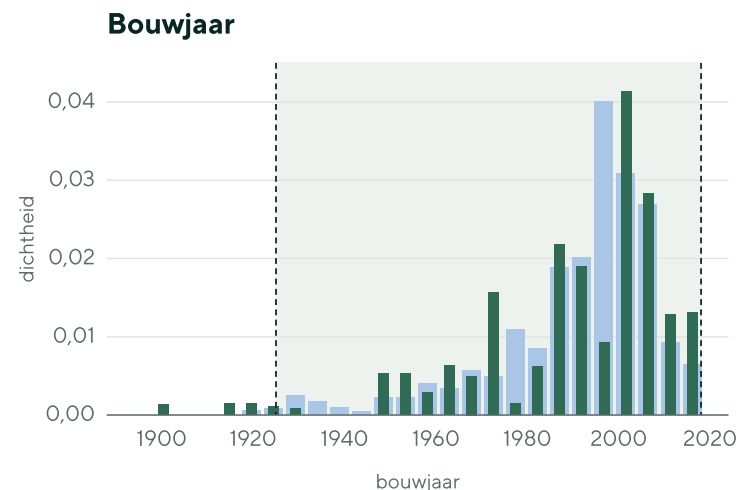
Minimaal label A: Hierdoor gaat het gemeten verschil niet over energieprestatie, maar over wat BREEAM-NL daarbovenop zichtbaar maakt.

Daarna corrigeren: Omvang en locatie hebben op zichzelf al invloed op de huur. Een hedonische regressieanalyse berekent hoeveel van het huurverschil komt door deze en andere prijsbepalende kenmerken, zoals labelklasse, bereikbaarheid en voorzieningen in de buurt. Dat deel wordt van het verschil afgetrokken, zodat het resterende verschil kan worden toegeschreven aan het BREEAM-NL-certificaat.

➤ Hiermee wordt voorkomen dat hogere huren door gebouwkwaliteit, locatie of marktontwikkeling als BREEAM-effect worden gezien

Waarop de vergelijkingsgroep is afgebakend

■ BREEAM-NL-gecertificeerd ■ Vergelijkingsgroep: Kantoren zonder certificaat ▭ Bandbreedte (p5 tot p95)



WAT DE FIGUUR LAAT ZIEN

Het gekleurde vlak is de bandbreedte: Het bereik waarbinnen 90% van de gecertificeerde gebouwen valt (p5 tot p95). Alleen gebouwen binnen dat vlak tellen mee, in beide groepen.

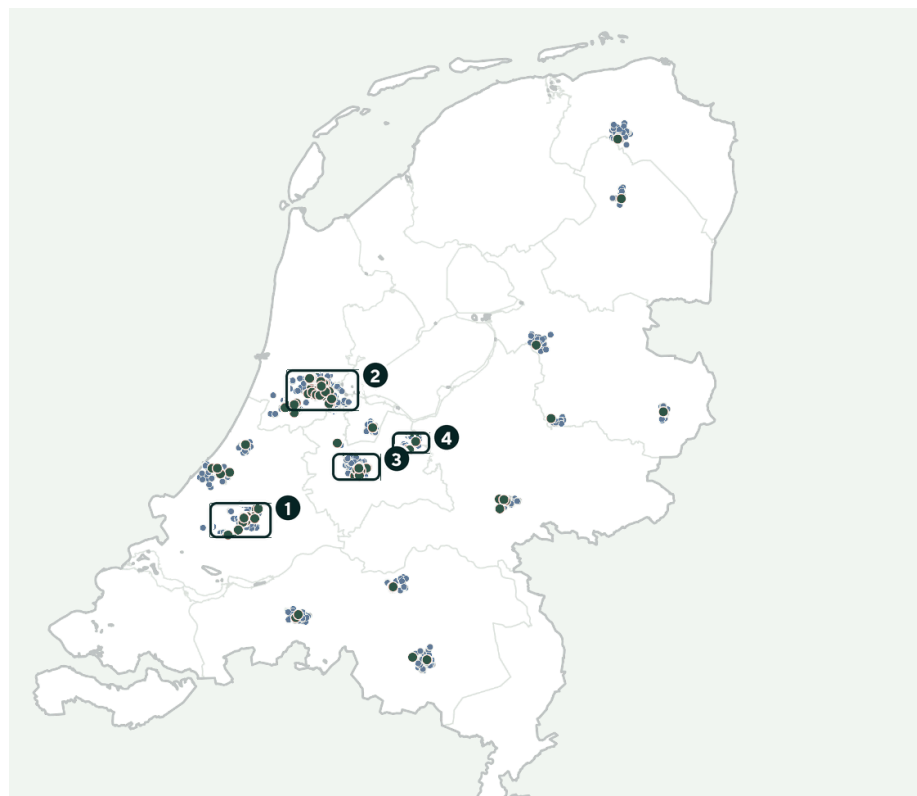
Bouwjaar en oppervlakte: Bouwjaar circa 1925 tot 2018 en circa 2.000 tot 115.000 m². Daarbinnen valt 90% van de BREEAM-NL-kantoren. Kleinere kantoren tellen niet mee, omdat er bijna geen BREEAM-NL-kantoren van die omvang zijn om mee te vergelijken. Met deze groep erbij is niet te zeggen of het huurverschil door BREEAM-NL komt of door de omvang. De uitkomst geldt daarom voor kantoren vanaf circa 2.000 m².

Energielabel: Alleen label A of beter, zodat het huurverschil niet over energieprestatie gaat.

Transactiejaar: Verhuringen vanaf 2016, in beide groepen verspreid over dezelfde jaren.

➤ De vergelijkingsgroep bestaat alleen uit kantoren die binnen de bandbreedte van de BREEAM-NL-kantoren vallen.

Spreiding van BREEAM-NL-kantoorgebouwen door Nederland



Elke stip is één kantoorgebouw uit de analyse: Donkergroen met BREEAM-NL-certificaat, blauw uit de vergelijkingsgroep. De kaders 1 tot 4 zijn de vier steden waarop rechts is ingezoomd; het percentage is het deel van de verhuringen in die stad dat een BREEAM-NL-kantoor betreft.

● BREEAM-NL

kantoren met een BREEAM-NL-certificaat

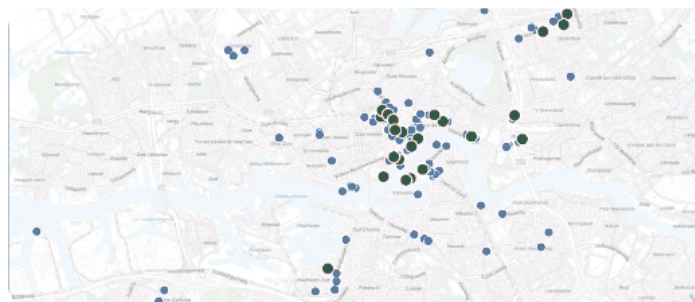
● Vergelijkingsgroep

vergelijkbare kantoren zonder BREEAM-NL-certificaat

INZOOM: DE VIER MARKTEN MET DE MEESTE BREEAM-NL-VERHURINGEN

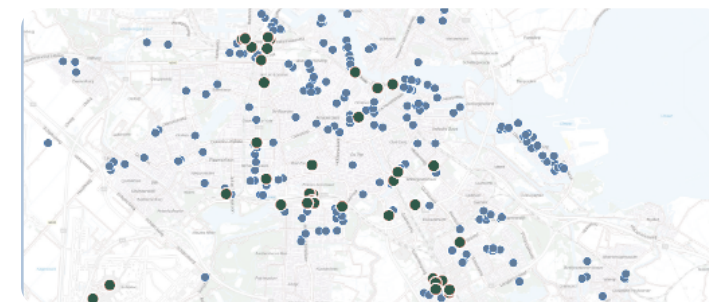
1 Rotterdam

● 20% BREEAM-NL



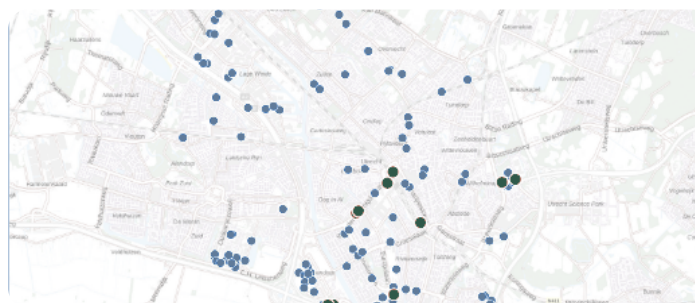
2 Amsterdam

● 12% BREEAM-NL



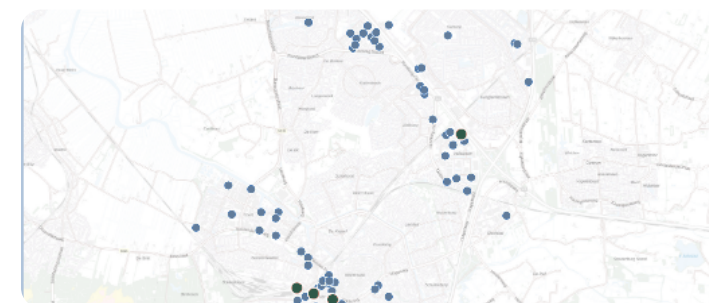
3 Utrecht

● 15% BREEAM-NL



4 Amersfoort

● 14% BREEAM-NL



➤ Waar huurders uit meerdere vergelijkbare kantoren kunnen kiezen, kan BREEAM-NL een onderscheidend kenmerk zijn.

3. Resultaten: Huur, waarde, marktpositie en renovatie

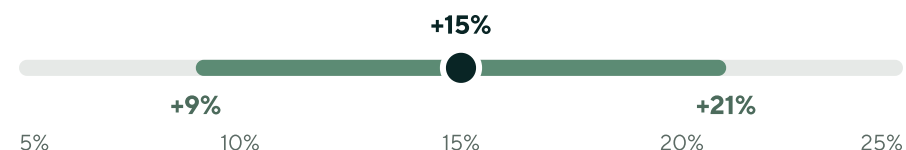
Huur van een BREEAM-NL-gecertificeerd kantoor ligt 15% hoger

+15%

hogere markthuur voor bestaande BREEAM-NL-gecertificeerde kantoren

Vergeleken met kantoren zonder certificaat in dezelfde gemeente

BANDBREEDTE



WAAR BETAALT EEN HUURDER VOOR?

- 1 Het certificaat als zoekhulp**
Voor een huurder werkt BREEAM-NL als snelle selectie van de beste kantoren. Het certificaat bundelt prestaties als ventilatie, energiegebruik en materiaalkeuze in één herkenbare standaard, getoetst door een onafhankelijke beoordelaar. De huurder betaalt daarmee voor wat het certificaat aanwijst: Een kwalitatief goed gebouw op een goede plek.
- 2 Gebruikers kiezen het totale gebouwproduct**
De huurprijs ontstaat uit de combinatie van locatie, bereikbaarheid, voorzieningen, comfort en gebouwkwaliteit. BREEAM-NL gecertificeerde kantoren combineren meerdere van deze kwaliteiten. De huurpremie moet daarom worden gelezen als het prijsverschil van het totale gebouwproduct en niet als de prijs van één afzonderlijk BREEAM-kenmerk.
- 3 Voor huurders telt ook de eigen duurzaamheidsopgave**
Voor huurders kunnen duurzaamheidsprestaties onderdeel zijn van huisvestingsbeleid en organisatiedoelstellingen. Een gecertificeerd kantoor voldoet daarmee mogelijk aan eisen die niet ieder alternatief invult. En certificering is daarmee bewijs voor ESG beleidsvoering.

➤ **Conclusie:** Huurders betalen aantoonbaar meer voor een BREEAM-NL-gecertificeerd kantoor, gemiddeld 15% met een bandbreedte van 9% tot 21%.

Een BREEAM-NL-gecertificeerd kantoor levert de eigenaar meer huur op; een hogere marktwaarde ligt daarmee voor de hand, maar is nog niet bewezen

WAT BETEKENT DIT VOOR DE EIGENAAR?

- 1 Hogere huur is meer inkomen** ● AANGETOOND
Een BREEAM-NL-kantoor brengt gemiddeld 15% meer huur op dan een vergelijkbaar kantoor zonder certificaat in dezelfde gemeente.
- 2 Aanwezige kwaliteit kan latere investeringen schelen** ● VERWACHTING
BREEAM-NL borgt gebouwkwaliteit breder dan energie alleen, waaronder gezondheid, materialen, water, ecologie, transport en beheer. Een BREEAM-NL-kantoor voldoet daardoor vaak al aan eisen die voor andere kantoren nog komen, zoals een laag energieverbruik, goede ventilatie en duurzame materialen. Worden de regels of wetgeving strenger, of vragen huurders en banken meer, dan hoeft de eigenaar minder te verbouwen. Minder toekomstige kosten betekent minder risico. Een koper die minder risico ziet, neemt genoeg met een lager rendement en betaalt dus meer voor hetzelfde gebouw. Zo werkt een lagere investeringsopgave door in de vastgoedwaarde.
- 3 Een hogere verkoopprijs ligt voor de hand** ● NOG NIET AANGETOOND
BREEAM-NL-kantoren worden gemiddeld voor 12% meer verkocht in 42 transacties. Dat past bij de hogere huur: Een koper betaalt voor de huur die een kantoor oplevert, dus meer huur betekent een hogere verkoopprijs. Waarom dan nog niet aangetoond? Kantoren worden veel minder vaak verkocht dan verhuurd. Met 42 verkooptransacties lopen de uitkomsten ver uiteen, van bijna 6% lager tot ruim 37% hoger. Daarbij, met zo weinig transacties kunnen een paar hoog geprijsde gebouwen het gemiddelde al sterk beïnvloeden. Het verschil kan dus ook kleiner zijn, of er helemaal niet zijn. Vervolgonderzoek met meer transacties kan dit bevestigen.
- 4 Eigenaren sturen op Very Good** ● AANGETOOND
Very Good is de meest gekozen standaard: 159 verhuringen in 58 gebouwen. Veel gebouwen halen Very Good net: Er zijn zes keer zoveel certificaten die de grens net halen als certificaten die er net onder blijven. Eigenaren die tijdens de beoordeling zien dat ze net tekortkomen, nemen dus extra maatregelen om Very Good te halen.

+12%

hogere verkoopprijs van BREEAM-NL-kantoren

WAAROM EEN HOGERE WAARDE WORDT VERWACHT

Lager risicoprofiel

Een BREEAM-NL-kantoor is toekomstbestendiger: Het voldoet al aan eisen die voor andere kantoren nog komen. Een koper die minder risico ziet, neemt genoeg met een lager rendement en betaalt meer.

Gunstigere financiering

Banken geven rentekorting op duurzaam vastgoed.

Klein aanbod, grote vraag

Slechts 1,4% van de kantoren is gecertificeerd, terwijl huurders en beleggers er juist naar zoeken. Schaarste met vraag ertegenover drukt de waarde omhoog.

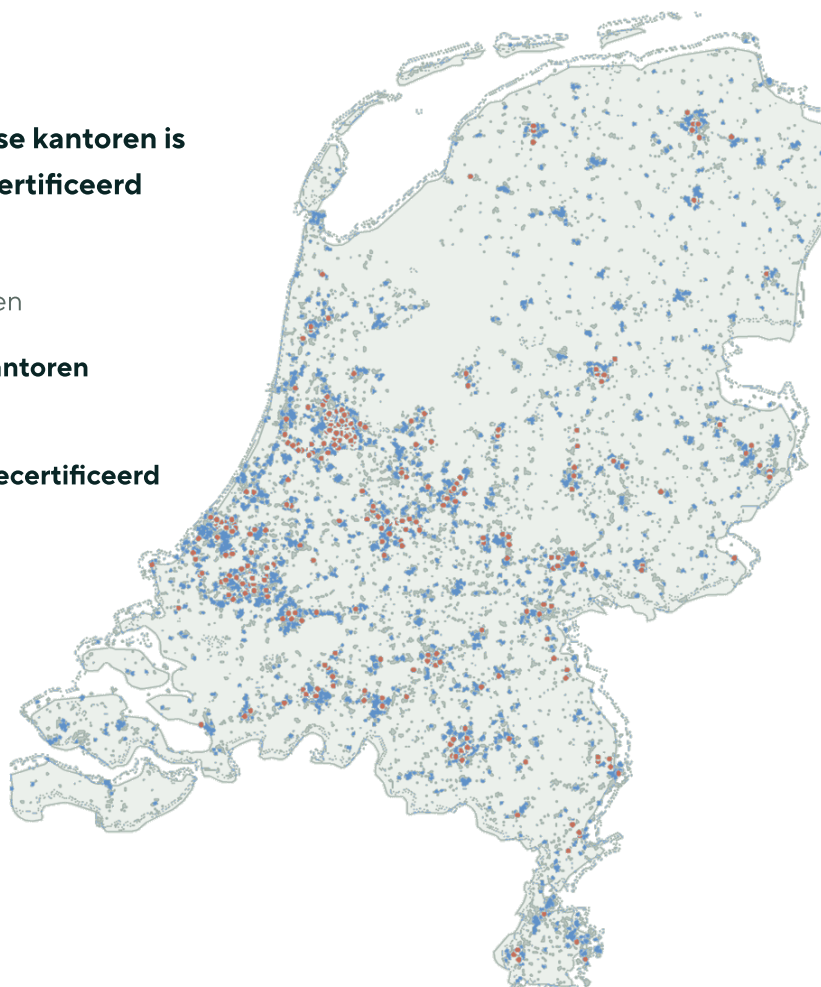
➤ BREEAM-NL loont voor de eigenaar nu al via de huur, en naar verwachting ook via een lager risico, gunstigere financiering en schaarste, en daarmee in een hogere waarde.

Een BREEAM-NL-certificaat is schaars, maar bij nieuwbouw steeds vaker de norm

1,4%

van de Nederlandse kantoren is
BREEAM-NL-gecertificeerd

- **Alle kantoren**
55.059 gebouwen
- **Vergelijkbare kantoren**
5.919 gebouwen
- **BREEAM-NL-gecertificeerd**
758 gebouwen



WAT BETEKENT DIT?

- 1 Al sinds 2009 de Nederlandse standaard**
BREEAM-NL geeft ontwikkelaars en eigenaren sinds 2009 concrete handvatten om duurzaam te bouwen en te renoveren. Het is dus geen nieuwe of onbekende methode.
- 2 En toch is een gecertificeerd kantoor schaars**
Waar elke eigenaar zijn kantoor als duurzaam kan presenteren, biedt een BREEAM-NL-certificaat een onafhankelijke toetsing van die kwaliteit. Slechts 1,4% van de Nederlandse kantoren beschikt hierover, met een concentratie op centrale en goed bereikbare locaties. In de grote kantoormarkten, zoals Rotterdam, Amsterdam en Utrecht, concurreert een kantoor zonder certificaat vaker met gecertificeerde alternatieven. Gecertificeerde kantoren staan daarin sterker, wat terug te zien is in een gemiddeld 15% hogere huur voor bestaande BREEAM-NL-kantoren.
- 3 Internationaal erkend, en daardoor interessant voor beleggers**
BREEAM wordt wereldwijd gebruikt en herkend. Institutionele beleggers rapporteren hun duurzaamheid vaak via GRESB, en daarin tellen gebouwcertificaten zoals BREEAM mee. Een BREEAM-NL-kantoor past daardoor beter in de portefeuille van grote beleggers.
- 4 Bij nieuwbouw wordt het certificaat gewoner**
Binnen hoogwaardige nieuwbouw heeft een steeds groter deel een certificaat. Daar is het certificaat minder een onderscheid en meer een basisvereiste om mee te kunnen doen.

➤ Slechts 1,4% van de kantoren is BREEAM-NL-gecertificeerd. Een gecertificeerd kantoor is daarmee extreem schaars en valt op tussen de concurrentie.

Na renovatie tot BREEAM-NL-niveau ligt de huur minimaal 22% hoger, gemiddeld 44%

>22%

hogere markthuur na renovatie met BREEAM-NL-certificaat

● LET OP: KLEIN AANTAL TRANSACTIES

WAT BETEKENT DIT VOOR EIGENAREN VAN OUDERE KANTOREN?

- 1 Vergeleken met oude kantoren waar niets aan is gedaan**
Een gerenoveerd kantoor staat hier naast kantoren uit dezelfde bouwjaren (1964 tot 1999) die niet zijn aangepakt: 361 verhuringen in 122 gebouwen. Het verschil van 44% zegt daarom twee dingen tegelijk: Wat een grondige renovatie oplevert, en hoeveel huur een oud kantoor misloopt als het blijft zoals het is.
- 2 Het certificaat is niet alleen voor nieuwbouw**
Van de 48 kantoren met een certificaat voor nieuwbouw en renovatie zijn er 19 oude gebouwen, die het certificaat 15 tot 58 jaar na de bouw kregen. Een eigenaar met een gebouw uit de jaren zeventig of tachtig kan het na een grondige renovatie dus op hetzelfde niveau laten beoordelen als een nieuw kantoor.
- 3 Waarom het verschil zo groot is**
Na een renovatie tot BREEAM-NL-niveau ligt de markthuur gemiddeld 44% hoger. In dat verschil zit de gehele renovatie: Installaties, gevel, indeling en uitstraling worden vernieuwd tot BREEAM-NL-niveau. De bandbreedte loopt van 22% tot 74%. Wie renoveert tot BREEAM-NL-niveau kan dus rekenen op een huurstijging van minimaal circa 22%.
- 4 Wat een eigenaar hiermee kan**
Een oud kantoor waar niets aan gebeurt, verliest huurders aan nieuwere gebouwen en de huur blijft achter. Een renovatie tot BREEAM-NL-niveau haalt het gebouw terug in het segment waar huurders meer betalen. Het certificaat laat huurders zien dat de renovatie op nieuwbouwniveau is uitgevoerd en niet alleen een opknapbeurt was.

➤ Een grondige renovatie met BREEAM-NL-certificaat brengt een oud kantoor terug bij huurders die meer betalen; hoeveel exact heeft meer transactie data nodig

Wat betekent BREEAM-NL voor gebruiker, ontwikkelaar en belegger?

Bij kantoren zijn er drie partijen voor wie BREEAM-NL interessant kan zijn, elk om een andere reden: De gebruiker die er werkt en huur betaalt, de ontwikkelaar die het gebouw in de markt zet, en de eigenaar of belegger die op waarde en rendement stuurt.



1. GEBRUIKER

Gebouwkwaliteit

Wat is BREEAM-NL de gebruiker waard?

BREEAM-NL stuurt op aspecten die bijdragen aan een gezonde en comfortabele werkomgeving, zoals daglicht, luchtkwaliteit, temperatuur en akoestiek. Daarnaast stuurt het op efficiënt gebruik van energie en water, wat kan bijdragen aan lagere en beter voorspelbare gebruikslasten. Deze kwaliteiten zijn voor de huurder merkbaar in het dagelijks gebruik en in de exploitatie van het gebouw.

Voor de huurder zit de waarde daarmee in de kwaliteit achter het certificaat. Het BREEAM-NL-certificaat toont aan dat deze aspecten zijn meegenomen bij de ontwikkeling en beheer van het gebouw.

Dat is ook terug te zien in de huurmarkt. Voor BREEAM-NL-gecertificeerde kantoren wordt **gemiddeld 15% meer markthuur betaald** dan voor vergelijkbare kantoren zonder certificaat.



2. ONTWIKKELAAR

Concurrentiepositie

Waar voegt BREEAM-NL waarde toe in de ontwikkelstrategie?

BREEAM-NL biedt een concreet kader voor nieuwbouw en renovatie. Het helpt ontwikkelaars om duurzaamheidsambities vroeg te vertalen naar ontwerpkeuzes, maatregelen en eisen aan het gebouw.

Een gebouw dat zo is ontwikkeld, valt op in de markt, want certificering is nog zeldzaam. **Slechts 1,4% van de kantoren in de dataset heeft een BREEAM-NL-certificaat.** Een gecertificeerd kantoor onderscheidt zich daarmee van het grootste deel van het bestaande aanbod.

Voor de ontwikkelaar is dat relevant bij de afzet van het gebouw. Het certificaat maakt de gerealiseerde kwaliteit herkenbaar voor potentiële huurders en kopers en ondersteunt daarmee de positionering bij verhuur of verkoop.

Of dat loont, hangt af van wat het oplevert in huur en marktwaarde, afgezet tegen de kosten van certificering en de extra bouwkosten.



3. EIGENAAR / BELEGGER

Waarde en risico

Wanneer vertaalt BREEAM-NL zich naar hoger rendement en waarde?

ROUTE 1: DIRECT VIA HUURINKOMSTEN

De **15%** hogere markthuur werkt via hogere huurinkomsten door in de waardering.

ROUTE 2: INDIRECT VIA RISICO

BREEAM-NL geeft inzicht in de mate waarin een gebouw aansluit op toekomstige eisen en marktstandaarden, zoals de EU Taxonomy en Paris Proof. Dit kan van invloed zijn op toekomstige investeringen, financieringsvoorwaarden en het risicoprofiel van het gebouw. Een lager risicoprofiel kan leiden tot een lager vereist rendement en daarmee een hogere marktwaarde.

Verkooptransacties van BREEAM-NL-kantoren liggen gemiddeld **12% hoger**. Dit verschil is nog niet statistisch significant, maar ondersteunt samen met de huurresultaten en het risicoprofiel de veronderstelling van een positief waarde-effect.

➤ BREEAM-NL maakt gebouwkwaliteit aantoonbaar, ondersteunt onderscheid in de markt en is via huurinkomsten en risico relevant voor de marktwaarde.

4. Conclusies

Een BREEAM-NL-gecertificeerd kantoor brengt meer huur op en is schaars; een hogere verkoopwaarde ligt voor de hand

ONDERZOEKSVRAAG

Wat is de impact van een BREEAM-NL-certificaat op de marktwaarde van vastgoed, bij gelijkblijvende gebouw- en marktkenmerken?

ANTWOORD

Een BREEAM-NL-certificaat gaat samen met een aantoonbaar hogere markthuur van gemiddeld 15%. Voor de marktwaarde wijzen de verkoopprijzen dezelfde kant op (12% hoger), maar het aantal transacties is te klein om dit statistisch aan te tonen, maar wel aannemelijk. Het certificaat werkt via de huur en het risicoprofiel door in de waarde.

HUURDER

● AANGETOOND

+15% markthuur

Huurders betalen meer voor een BREEAM-NL-kantoor dan voor een vergelijkbaar kantoor zonder certificaat in dezelfde gemeente. Ze betalen vooral voor wat het certificaat aanwijst: Een goed gebouw op een goede plek.

EIGENAAR

● NOG NIET AANGETOOND

Hogere waarde ligt voor de hand

Meer huur betekent direct meer inkomsten voor de eigenaar. BREEAM-NL-kantoren worden **gemiddeld voor 12% meer** verkocht. Met 42 verkopen is dat nog niet hard te maken, maar het past wel bij de hogere huur.

MARKTPOSITIE

● MARKTBEELD

1,4% gecertificeerd

BREEAM-NL is sinds 2009 de Nederlandse standaard, en toch heeft maar een klein deel van de kantoren een certificaat. Een gecertificeerd kantoor valt daardoor op, ook bij (internationale) beleggers.

➤ De hogere huur is het zekere voordeel. Een hogere verkoopwaarde ligt voor de hand en kan met meer transacties worden bevestigd.

5. Aanbevelingen

Hoe BREEAM-NL vast mee genomen kan worden in de waardering

- 1 VAN CERTIFICAAT NAAR ONDERDEEL VAN DE REFERENTIEANALYSE
- 2 VAN TOTAALSCORE NAAR WAARDEDRIJVERS
- 3 VAN MOMENTOPNAME NAAR MARKTINFORMATIE

Neem BREEAM-NL mee in elke taxatie

Neem bij het vergelijken van huurtransacties ook mee of een kantoor BREEAM-NL heeft, naast ligging, gebouwkwaliteit, energielabel en renovatie. Tel de huurpremie niet zomaar op bij de waarde. De premie is een gemiddeld verschil met vergelijkbare kantoren, geen vast bedrag dat er bij certificering bovenop komt.

EERSTE STAP

Neem BREEAM-NL, het type certificaat en het niveau standaard op in de gegevens die taxateurs gebruiken, en houd het certificaatregister actueel.

Zoek uit welke onderdelen huurders en beleggers belangrijk vinden

Een hoger niveau of een hogere score levert niet aantoonbaar meer huur op. Een huurprijs is de prijs voor het hele gebouw, dus uit transacties is niet af te leiden welke onderdelen van BREEAM-NL de markt waardeert. Daarvoor is meer duiding en dataverzameling nodig, bij de gebruikers zelf.

EERSTE STAP

Vraag huurders, beleggers en taxateurs welke onderdelen meewegen in hun keuze, zoals energie, gezondheid, materialen of bereikbaarheid. Leg de antwoorden naast de scores per onderdeel, die al beschikbaar zijn.

Herhaal het onderzoek elk jaar

Werk de analyse elk jaar bij en vergelijk BREEAM-NL-kantoren met de rest van de markt. Zo wordt zichtbaar of het huurverschil groter of kleiner wordt, en of BREEAM-NL-kantoren minder in waarde dalen als de markt slechter gaat.

EERSTE STAP

Spreek met DGBC af welke cijfers jaarlijks worden gevolgd, en werk die elk jaar bij over een periode van meerdere jaren.

➤ Met meer data en duiding wordt zichtbaar welke duurzame kwaliteiten de markt waardeert, in plaats van één vast percentage voor BREEAM-NL.

Vervolg vragen

Dit onderzoek laat zien dat BREEAM-NL-kantoren meer huur opbrengen. Tegelijk roept het nieuwe vragen op, die met de huidige data nog niet te beantwoorden zijn. Per partij staan hieronder de belangrijkste, met wat we nu weten en wat nodig is om ze te beantwoorden.

1. GEBRUIKER

Welke onderdelen van BREEAM-NL vinden huurders belangrijk?

- NU** Een huurprijs is de prijs voor het hele gebouw, dus uit transacties is dit niet af te leiden.
- NODIG** Onderzoek bij huurders, naast de scores per onderdeel.

Verandert de huur na certificering?

- NU** Nog niet te zeggen: Er zijn te weinig verhuringen vóór en na certificering in hetzelfde gebouw.
- NODIG** De toets over enkele jaren herhalen, met meer verhuringen vóór en na certificering.

Staan gecertificeerde kantoren korter leeg?

- NU** Alleen de huurprijs is onderzocht.
- NODIG** Gegevens over leegstand, opnametijd en huurdersverloop.

2. ONTWIKKELAAR

Weegt de investering op tegen de hogere huur?

- NU** De kosten van certificering en extra bouwkosten zijn niet onderzocht.
- NODIG** Kosten naast huur en verhuurbaarheid zetten: Van prijsanalyse naar businesscase.

Wat doet een BREEAM-NL-certificaat met mijn concurrentiepositie?

- NU** Maar 1,4% van de kantoren is gecertificeerd, dus een certificaat valt op. Of het bij verhuur of verkoop de doorslag geeft, is niet gemeten.
- NODIG** Gegevens over verhuursnelheid en opnametijd van gecertificeerde tegenover niet-gecertificeerde nieuwbouw.

Hoe verhoudt BREEAM-NL zich tot het energielabel en andere standaarden?

- NU** De analyse vergelijkt binnen hetzelfde energielabel en vindt dan nog een huurverschil; BREEAM-NL meet dus meer dan energie. Tegenover andere standaarden is dit niet onderzocht.
- NODIG** Dezelfde analyse voor andere standaarden, en nagaan of zij elkaar aanvullen of overlappen.

3. EIGENAAR / BELEGGER

Betalen kopers meer voor een BREEAM-NL-kantoor?

- NU** Verkoopprijs +12% op 42 verkopen, uitkomsten van -6% tot +37%. Niet significant.
- NODIG** Een langere reeks verkopen.

Accepteren beleggers een lager aanvangsrendement?

- NU** Slechts 9 kantoorverkopen met BREEAM-NL en een bekend rendement.
- NODIG** Bij voorkeur meer dan 30 transacties.

Heeft een BREEAM-NL-gebouw een lager kredietrisico?

- NU** Banken geven rentekorting als productbeleid. Risico per gebouw is niet gemeten.
- NODIG** Leningdata per gebouw: Rente, looptijd, loan-to-value en certificaat.

6. Bijlagen

A. Methodologische verantwoording

ONDERDEEL	TOELICHTING
Databronnen	Huurtransacties kantoren en logistiek (Envalue), kooptransacties, BREEAM-NL-certificaatregister (DGBC), EP-Online energielabels, BAG en de landelijke Property Index van Envalue. Koppeling via het BAG Pand-ID.
Analysebestand	33.047 kantoorverhuringen en 37.241 verhuringen logistiek en bedrijfsruimte vanaf 2016; 4.914 certificaatregels voor 2.592 gebouwen.
Selectie	Voor beide groepen: Minstens 50% kantoorfunctie volgens de BAG, energielabel A of beter, bouwjaar en oppervlakte binnen p5 tot p95 van de BREEAM-NL-gebouwen, transacties vanaf 2016. Gebouwen uit het register tellen nooit als vergelijking.
Definities	Huur per m ² per jaar, exclusief servicekosten en btw; incentives niet afgetrokken. Een verhuring telt als gecertificeerd bij een geldig certificaat op de transactiedatum.
Model	Hedonische regressie op de logaritme van de huur per m ² , met vaste effecten per gemeente en per transactiejaar; oppervlakte en leeftijd niet-lineair; bereikbaarheid en omgevingskenmerken als controles.
Significantie	Standaardfouten geclusterd per gebouw; aangetoond bij p kleiner dan 0,05. Minimaal 30 BREEAM- en 30 vergelijkingstransacties.
Logistiek	Ook onderzocht, maar niet genoeg transacties voor een uitspraak. Bestaand: 23 gecertificeerde verhuringen in gemeenten met een vergelijking. Nieuwbouw: 18 vergelijkbare verhuringen zonder BREEAM-NL. Beide onder de ondergrens van 30.
Beperkingen	Groepen blijven ongelijk op oppervlakte en ligging. Register mist In-Use-certificaten van vóór 2016. Alleen het huidige energielabel is bekend.

B. Begrippenlijst

BEGRIP	BETEKENIS
BREEAM-NL In-Use	Certificaat voor een bestaand gebouw in gebruik, drie jaar geldig; een verhuring telt vanaf drie maanden na afgifte.
BREEAM-NL Nieuwbouw	Nieuwbouwcertificaat binnen vijf jaar na het bouwjaar; een verhuring telt vanaf oplevering.
BREEAM-NL Renovatie	Nieuwbouwcertificaat meer dan vijf jaar na het bouwjaar.
Markthuur	In deze presentatie: De geregistreerde huur per m² per jaar, exclusief servicekosten en btw; incentives niet afgetrokken.
Marktwaarde	Het geschatte bedrag waarvoor een gebouw tussen goed geïnformeerde, onafhankelijke partijen van eigenaar zou wisselen.
Vergelijkingsgroep	Kantoren zonder BREEAM-NL met minstens 50% kantoorfunctie, label A of beter, en bouwjaar en omvang als de BREEAM-NL-gebouwen.
Significantie	Een verschil geldt als aangetoond bij p kleiner dan 0,05, met standaardfouten geclusterd per gebouw.
Hedonische regressie	Model dat de huur opsplitst in de bijdragen van losse kenmerken, zodat het effect van één kenmerk meetbaar is terwijl de rest gelijk blijft.
Vaste effecten	Correctie die alleen binnen dezelfde groep vergelijkt, zoals dezelfde gemeente of hetzelfde transactiejaar.
EU Taxonomie	EU-classificatie van economische activiteiten die als duurzaam gelden; criteria zijn geïntegreerd in de actuele BREEAM-NL-richtlijnen.
Paris Proof	DGBC-doel voor gebouwen die in 2050 passen binnen de doelen van het klimaatakkoord van Parijs, uitgedrukt in een maximaal energieverbruik per m².

C. Vergelijkbaar onderzoek

ONDERZOEK	DATASET EN PERIODE	VERGELIJKING	LOCATIECORRECTIE	UITKOMST	BELANGRIJKSTE VERSCHIL
Chegut, Eichholtz en Kok (2014)	Londen, kantoren, BREEAM. Huur: 1.149 transacties (64 gecertificeerd), 2005 tot 2009; verkoop: 2.103 (68), 2000 tot 2009	Certificaat plus aantal BREEAM-gebouwen binnen 500 m; propensity score weighting	Postcodeclusters en kwartaaleffecten	Huur +19,7%, verkoopprijs +14,7%; zonder dichtheidscorrectie 28% en 24%	Elk extra gecertificeerd gebouw in de buurt verlaagt de premie; klein aantal gecertificeerde transacties
Fuerst en Van de Wetering (2015)	Verenigd Koninkrijk, kantoren; 19.509 verhuringen, 2006 tot 2010, ruim 11.650 gebouwen	Certificaat tegen alle niet-gecertificeerde kantoren; geen niveaus, geen energielabel	13 regio's plus Walk Score	Huur +23% tot +26%	Geen labelpoort; premie niet volledig aan BREEAM toe te schrijven
Dalton en Fuerst (2018), meta-analyse	Internationaal, 42 studies vanaf 2007; geen Nederlandse commerciële waarnemingen	Gewogen gemiddelde over gepubliceerde studies (random effects)	Per studie verschillend	Huur +6,0%, koop +7,6%; commercieel 5,4% en 11,5%; subgroep BREEAM 26,8% en 36,5%	Grote spreiding tussen studies; geeft de bandbreedte van de literatuur, geen eigen meting
Knight Frank (2021)	Prime Central London; 2.701 gebouwen, ruim 6.400 gebouwkwartalen (circa 1.000 met rating), 2010 tot 2021	Niveau van het certificaat, alleen Very Good en hoger	17 deelmarkten, OV-nabijheid	Huur: Very Good +3,7%, Excellent +4,7%, Outstanding +12,3%	Marktonderzoek met BRE; geen onzekerheidsmaten; Pass en Good ontbreken
Dynamis (2023)	Nederland, BREEAM-NL-kantoren vanaf 2021	Gerealiseerde huur tegen het wijkgemiddelde; regressie op certificatscore	Wijkgemiddelde	Huur: 12% boven het wijkgemiddelde; Noord-Brabant 21% (10 transacties)	Marktpublicatie; score verklaart 16% van de huurvariatie; geen gebouwcorrectie
Van Overbeek e.a. (2024)	Nederland, kantoren; 4.355 huurtransacties, waarvan 331 gecertificeerd; 2015 tot medio 2022	BREEAM-NL tegen de volledige niet-gecertificeerde voorraad; alle schema's samen	Deelmarkten binnen de vijf grote steden	Huur: +10,3%	Bredere vergelijkingsgroep; geen clustering per gebouw
Envalue voor DGBC (2026)	33.047 kantoorverhuringen vanaf 2016; In-Use: 278 BREEAM-NL tegen 1.580 vergelijkbaar	Minimaal label A, zelfde bouwperiode en omvang, minstens 50% kantoor; per schema	Vergelijking binnen submarkt, met correctie voor bereikbaarheid en omgeving; als extra toets binnen hetzelfde postcodegebied	Huur: +15%	Strengere afbakening; toetst hoe het verschil verandert bij strengere vergelijkingen

Grijs: Buitenlandse studies. Groen: Nederlandse studies, met dit onderzoek onderaan.