

Leegstand parkeergarages onder woningcomplexen en kantoren effectief aangepakt

27-10-2014 11:35

Om corporaties, woningbeleggers en eigenaren van kantoren bij te staan die kampen met leegstaande parkeergarages onder woningcomplexen en kantoren, is vijf jaar geleden Switchpark opgericht. Het bedrijf weet door dubbel gebruik de exploitatie van deels leegstaande parkeergarages drastisch te verbeteren.

“We zien in Nederland een heel netwerk aan afgesloten parkeerlocaties die alleen toegankelijk zijn met een pasje, waar grote leegstand heerst,” zo zegt commercieel manager Hans Maljaars. Hij onderscheidt twee soorten van leegstand. “Het lukt corporaties en woningbeleggers -vaak door de gemeente gedwongen om een kostbare ondergrondse parkeervoorziening te realiseren- niet alle parkeerplekken te verhuren. Soms staat meer dan de helft van zo’n garage leeg. Of de garage is tijdens kantooruren wel verhuurd, maar ’s avonds staat het pand helemaal leeg.”

Onbekende garages

Het wordt op dergelijke plekken vaak niet wenselijk gevonden om er een 24/7 openbaar toegankelijke parkeergelegenheid van te maken. Maar de drempel om een parkeerplek in gebruik te nemen, is volgens Maljaars hoog. “Een potentiële huurder weet vaak niet van het bestaan van de garage. Of de informatie over het afsluiten van een abonnement bij bijvoorbeeld een corporatie is moeilijk vindbaar. Vervolgens brengt zo’n gebruiker veel werk met zich mee: contract opstellen, betalingen controleren, passen organiseren.”

Switchpark ‘ontzorgt’ de eigenaar van de garage. “Wij huren de leegstand. Stel een corporatie heeft in een garage met tachtig plekken slechts twintig reguliere huurders, dan huren wij de resterende plekken. De eigenaar heeft zekerheid over de inkomsten en ons eigen marketingteam gaat op zoek naar nieuwe gebruikers. Bij bedrijven of buurtbewoners. Of door ‘cross selling’ onder de huidige gebruikers. Het hele gebruik is geautomatiseerd. Abonnementen kunnen heel makkelijk via onze webshop worden aangeschaft. En gebruikers kunnen met de Switchpark-app toegang krijgen tot de garage. Mochten zich problemen voordoen, dan kunnen gebruikers contact op nemen met onze eigen meldkamer.”

Flexibele contracten

Bij de contracten met de eigenaar van de garage kent Switchpark twee smaken. “Of er wordt een contract afgesloten voor een vast aantal plekken gedurende vijf of zeven jaar. Of we sluiten een flexibele overeenkomst, die op elk moment weer kan worden beëindigd. Eigenaren van kantoorgebouwen die kampen met gedeeltelijke leegstand hebben daar behoefte aan. Mocht zich een nieuwe huurder aandienen, dan moet het gebruik van parkeerplekken door externen weer makkelijk kunnen stoppen.”

De hoogte van de gebruiksvergoeding kan variëren. “Soms betalen we een vaste huur. We hebben ook contracten waarbij sprake is van deling van de opbrengst. Dat kan bijvoorbeeld aan de orde zijn in gebieden waar in de toekomst een groeiende vraag naar parkeerplekken wordt verwacht en de eigenaar van de waardetijding wil meeprofiteren,” aldus Maljaars. “Door ons unieke concept met eenvoudig gebruik van de bestaande toegangsmiddelen, kunnen we doorgaans binnen enkele maanden rendement genereren.”

Na het aanhuren van parkeerplekken bekommert Switchpark zich ook om de kwaliteit van de garage. “We hebben altijd een budget voor schilderwerk, verbetering van de overzichtelijkheid, het plaatsen van extra toegangsdeuren of verbetering van de beveiliging van de toegang naar woonhuizen of kantoren. Ook hebben we een serviceteam. Mocht bijvoorbeeld in het weekeinde rotzooi achterblijven, dan wordt dat netjes opgeruimd.”

Twintig steden

Switchpark richt zich in het bijzonder op de twintig grootste steden met op straat een regiem voor betaald parkeren. Steden ook waar de politiek graag het aantal auto's in de openbare ruimte wil verminderen. "Wij zijn er voor de kleine garages met soms niet meer dan twintig of dertig plekken waar de concurrentie geen belangstelling voor heeft." Het aantal garages groeit volgens Maljaars snel. Er zijn inmiddels zestien parkeerlocaties voor dubbel gebruik. "Nog dit jaar komen er vier locaties bij. Voor volgend jaar voorzien we verdere groei. Daarnaast groeit de portefeuille met parkeerlocaties waarvan we ons met Parking+Protection nog beperken tot beheer, maar waar dubbel gebruik wellicht later aan de orde komt."

Maljaars constateert niet alleen groeiende interesse bij beleggers in kantoorvastgoed. Ook woningbeleggers en corporaties weten hem te vinden. "We zijn in gesprek met het woningfonds van Bouwfonds. Kortgeleden hebben we het beheer van een groot aantal garages van de woningcorporatie Ymere overgenomen. Dat betreft onder meer een groot aantal bewonersgarages in nieuwbouwwijk IJburg in Amsterdam-Oost. Andere Amsterdamse corporaties tonen nu ook belangstelling voor beheer van hun garages." Moederbedrijf Parking + Protection onderhoudt al langer goede banden met de zorgsector. "Voor ziekenhuizen geldt dat zij hun klanten goede parkeerfaciliteiten willen bieden, maar het beheer van garages hoort niet bij de kernactiviteiten. "

Stabiele huursom

Aankoop van parkeergarages door Switchpark is volgens Maljaars niet direct aan de orde. "Aankoop van parkeergebouwen is geen onderdeel van ons businessmodel. Dat heeft te maken met onze eigenaar. Switchpark en ons moederbedrijf Parking+Protection zijn onderdeel van de TKH Group N.V., een beursgenoteerd technologieconcern uit Haaksbergen. Het concern richt zich op technologische oplossingen en diensten en is niet bezig met vastgoed. We beschikken wel over een netwerk met particuliere investeerders en institutionele beleggers. Zo exploiteren wij het door BAM ontwikkelde parkeergebouw van het Zaans Medisch Centrum in Zaandam. Het gebouw is aangekocht door belegger Holland Immo Group. In de parkeerwereld bepaalt de huursom de waarde. Wij bieden een stabiele huursom."

Bert Pots

Contactgegevens:
Parking + Protection
Industrieweg 22
4153 BW Beesd

T +31(0)88 - 0021400

E info@parking-protection.nl