

Vastgoedeigenaren verdienen geld met onbenutte parkeerplaatsen dankzij deeleconomie

13-01-2015 13:48

In Nederland staan talloze lege kantoren waarbij de bijbehorende parkeerplaatsen eveneens ongebruikt blijven. Dat is zonde. Dankzij de bemiddeling van het Frans/Nederlandse bedrijf Mobypark kunnen vastgoedeigenaren toch geld verdienen door het delen van deze lege plekken met automobilisten die op zoek zijn naar een tijdelijke parkeerplaats. Het slaat zo goed aan dat Mobypark naarstig op zoek is naar nieuwe parkeerlocaties.

De roots van het bedrijf liggen in Parijs waar het optimaal gebruik weet te maken van de vele privé parkeerplaatsen in de binnenstad die meerdere dagdelen ongebruikt blijken. Met de toenemende vraag naar parkeergelegenheden in overbevolkte gebieden is een businesscase snel te maken. Sinds twee jaar biedt Mobypark deze parkeerplaatsen van vastgoedeigenaren aan bij iedere automobilist die op zoek is naar een plaats om de auto te kunnen stallen.

In vijf landen actief

Vandaag de dag is Mobypark actief in meer dan vijf landen en in meer dan vijftien steden. Met een website en een app heeft men toegang tot talloze parkeerplaatsen van vastgoedbedrijven, hotels en particulieren tegen aanzienlijk lagere prijzen dan parkeertarieven in de omgeving. NH Hotels, BNP Paribas, Marriot en Hyatt vormen al enige tijd de partners van Mobypark en er volgen er snel meer. In Nederland is Mobypark inmiddels in gesprek met belangrijke vastgoedbezitters in Nederland als Corio en Merin. Dagelijks zijn medewerkers van Mobypark op zoek naar nieuwe partners die bereid zijn om bestaande parkeerplaatsen, gelegen op goede locaties, aan te bieden en te delen. Het verdienmodel van Mobypark zit in de 35% fee op de gerealiseerde parkeerinkomsten.

VJ stelde enkele vragen aan Manuel Cayre, COO van MobyPark, over de expansie van Mobypark.

VJ: Hoeveel mensen maken er al gebruik van, buiten en binnen Nederland?

Manuel Cayre: We hebben meer dan 10.000 geregistreerde gebruikers en het neemt nog steeds toe.

VJ: Hoeveel parkeerplaatsen bieden jullie aan in Nederland?

MC: Op dit moment meer dan 1500 parkeerplekken. We hebben 45 locaties die meer dan één parkeerplek hebben.

VJ : Er wordt gesproken van 'toplocaties', zijn dit de grote steden van Nederland?

MC: Ja, Amsterdam, Maastricht, Nijmegen, Rotterdam en Den Haag om mee te beginnen, evenals de luchthavens Schiphol en van Eindhoven. We kijken overigens naar meer steden zoals Eindhoven (als stad), Utrecht en Rotterdam The Hague Airport.

VJ: In Nederland staan veel kantoren en bedrijventerreinen leeg, de bijbehorende parkeerterreinen zijn dan vaak niet meer in gebruik. Speelt Mobypark hierop in?

MC: We hebben vier productlijnen die hierop inspelen:

1) Long stay (meerdere dagen tot een week), parkeren dichtbij de luchthavens van Schiphol, Eindhoven en Rotterdam The Hague. Bedoeld voor vliegreizigers.

2) Parkeren (Meerdere uren tot maximal één dag) dichtbij hotels in parkeergarages tegen lagere prijzen dan de

reguliere hoteltarieven. Die zijn bedoeld voor toeristen en zakenlieden.

3) Parkeren (één tot meerdere uren) nabij de binnensteden waar een hoge parkeerdruk samengaat met hoge tarieven. Bedoeld voor ad hoc gebruikers zoals shoppers en zakenmensen,

4) Parkeren buiten de binnensteden maar dicht bij grote openbaar vervoer-knopppunten, bedoeld voor toeristen die hun auto buiten de dure parkeerzones kwijt willen en het openbaar vervoer gebruiken om de stad te bezoeken.

We denken nog over om een vijfde productlijn te introduceren zoals het creëren van extra parkeercapaciteit bij grote evenementen zoals voetbalwedstrijden en B2B-evenementen. Wanneer vastgoedeigenaren menen dat zij parkeerplaatsen hebben die voldoen aan één of deze vijf productlijnen dan willen we graag met hen in contact komen.

VJ: Er wordt gesproken van rendementsverbeteringen tot wel 500%. Kan Mobypark dit uitleggen hoe zij aan dit rendement komen?

MC: Wanneer een tot dan toe gesloten parkeergarage door ons wordt geëxploiteerd dan is deze rendementstijging denkbaar afhankelijk van de gerealiseerde bezetting. Ons team kan dit voor elke locatie en geïnteresseerde vastgoedpartijen voorrekenen.

VJ: Welke nieuwe diensten wil Mobypark in de toekomst gaan aanbieden?

MC: Wij zijn aan het kijken of we onze diensten van Mobypark ook kunnen aanbieden in uitgaansgelegenheden zoals bioscopen, restaurants en andere hot spots. Zodat bezoekers die uit eten willen gaan, een winkel of een film bezoeken makkelijker een parkeerplek kunnen vinden. Mobypark werkt samen met andere grote platforms voor parkeren zoals MyOrder en de ANWB.

Klik [HIER voor de engstalige documentatie over Mobypark](#) met uitgewerkte verdienmodellen voor vastgoedeigenaren

Rogier Hentenaar