VASTGOED JOURNAAL

GaragePark | ‘Het succes van een nieuw vastgoed segment’

23-03-2020 09:49



Hoe een bij toeval ontstaan idee over een garagebox kan uitgroeien tot een nieuw en onderscheidend vastgoed segment. Dat is het verhaal van Rick Venema die met GaragePark Nederland BV inmiddels dertien jaar aan de weg timmert. In die tijd heeft hij in Nederland zo’n 2500 garageboxen neergezet. Dit tot vreugde van vastgoedbeleggers die er een flink rendement mee maken. Maar tot nóg grotere vreugde van het midden- en kleinbedrijf dat de garagebox als een ideaal stuk vastgoed ziet om er veilig hun spullen in op te slaan of er zelfs in te werken. Een vraaggesprek met de directeur/eigenaar Rick Venema en mededirecteur Rick Faase, “De belangstelling voor GaragePark is groot en neemt verder toe.”

De ontmoeting met het tweetal heeft plaats aan de rand van Blaricum. Hier is het hoofdkwartier van GaragePark Nederland BV gevestigd. Niet toevallig gekozen want schuin tegenover het kantoor is een GaragePark te vinden. Pal langs de A27 staan afgeschermd met een hek twee rijen garageboxen tegenover elkaar opgesteld. Deze vestiging van GaragePark telt één verdieping. Dat betekent dat via een trap en goederenlift nog twee rijen met garageboxen kunnen worden bereikt. “Maar we hebben parken die gaan zelfs tot drielaags”, vertelt Rick Venema. Wat alle parken kenmerkt is dat ze er allemaal tip top uitzien. “Op ieder park is er een beheerder”, zegt Rick Faase, “die doet de opleveringen van de garageboxen, zorgt dat het er netjes uitziet en houdt de toiletten schoon.”

VASTGOED JOURNAAL



Over Rick Venema

Rick Venema heeft ruime ervaring opgedaan in een retail keten, waar hij management functies vervulde m.b.t de logistiek en het bedrijfs onroerend goed. Daarna was hij actief in de vastgoed ontwikkeling, van woningen en tegenwoordig ook van kantoor- en bedrijfsverzamelgebouwen. In 2007 is hij gestart met het door hem zelf ontwikkelde concept van Garagepark, dat hij in de afgelopen jaren verder heeft uitgebouwd. Inmiddels zijn er 25 parken gerealiseerd en zal dit in 2020 worden uitgebreid tot meer dan 30.

Toiletten?

Rick Venema knikt: “Er zijn ondernemers die in de garagebox ook werkzaamheden uitvoeren. Elektrowerk, verf mengen tot het monteren van constructies. Maar ik weet bijvoorbeeld ook van een cateringbedrijf dat hij er de broodjes smeert. Als je ergens langer verblijft wil je toch ook naar het toilet kunnen?”

Hoe ben je dertien jaar geleden op het idee van GaragePark gekomen?

''Aan de buitenkant is het een garagebox maar binnen is het stukje bedrijfsruimte''

“Ik was actief in het vastgoed en deed woning ontwikkelingen. Ik had echter geen locatie om mijn gereedschap en voorraad veilig op te slaan. In Den Haag was ik bezig met een ontwikkeling en er was nog een hoek vrij waar ik een garagebox op wilde plaatsen. Toen ben ik mij in het product gaan verdiepen. Ik had zelf niet de behoefte aan een kantoor en geen zin in hoge overheadkosten. Maar ik had wel een goede ruimte nodig waar ik mijn spullen in kwijt kon. Dus ik dacht als het voor mij interessant is, dan is het voor een ander ook interessant.”

In Zeewolde, waar Venema heeft gewoond en de grond niet te duur was, nam hij een positie in. Het bleek voor de vastgoedondernemer een schot in de roos. “Ik ging in juni in verkoop en in oktober was het volledig verkocht. Terwijl ik in januari pas de grond kon afnemen. Dat gaf wel energie.” Inmiddels is hij dertien jaar verder en heeft hij ruim 25 parken ontwikkeld. En hij verwacht aan het einde van het jaar meer dan 30 parken te

hebben gerealiseerd.



Wat maakt Garagepark zo succesvol?

Rick Faase: “Het is een product voor de zakelijke markt. En het voorziet in de primaire behoefte aan opslag. Daar richten wij ons ook op. Het is interessant voor stukadoors, schildersbedrijven, webshops, eventbureaus. Eigenlijk voor alle klein zakelijk ondernemers die hun gereedschap en voorraad veilig willen opslaan. Aan de buitenkant is het een garagebox maar binnen is het stukje bedrijfsruimte.” Venema knikt en zegt: “We onderscheiden ons van garageboxen in de wijk, we onderscheiden ons van kleine bedrijfsruimten en we onderscheiden ons van selfstorages. Al de kenmerken en faciliteiten die zij missen hebben wij. Dat maakt ons product zo sterk. Selfstorage is te duur en te beperkt voor blijvend gebruik van ondernemers, je kunt er niet werken en je spullen staan er niet volledig veilig”

De garageboxen van GaragePark worden in Duitsland gebouwd. De prefab boxen variëren in afmeting van 18 tot maximaal 30 vierkante meter. “Elke box heeft een zonnepaneel op het dak en het gehele park is voorzien van led verlichting. Verder werken we met schemerschakelaars, dus als het donker wordt is er altijd verlichting. Omdat iedereen 24/7 toegang tot zijn box heeft geeft dat ook een gevoel van veiligheid”, aldus Venema. En

over veiligheid gesproken, de parken zijn een soort gated areas. Faase: “Rond het park hebben we een schilbeveiliging met een toegangscontrole via een keytag. Het hekwerk staat onder stroom en camerabewaking registreert elke beweging. Als hier het alarm afgaat ziet de meldkamer direct wat er gebeurd. We werken al jarenlang met het beveiligingsbedrijf Detec en zij ontwikkelen ook met ons mee. Qua software maken zij gebruik van de nieuwste technieken. En het is ook gebruiksvriendelijk; je komt aanrijden houd de tag tegen de poort die gaat open en direct ontsluit ook het alarm op de garagedeur.”



Over Rick Faase

drs ing Rick Faase MBA heeft een bedrijfskundige achtergrond. Hij heeft ca 20 jaar bij ING gewerkt, waar hij diverse management- en directiefuncties heeft bekleed. Onder andere als lokaal kantoordirecteur, als directeur in de directie van een aantal landelijke banklabels (NN FD, RegioBank, Westland Utrecht Hypotheekbank) en als directeur Productmanagement van de Nederlandse en Luxemburgse fonds ranges van wat destijds nog ING Investment Management Europe heette. Sinds 2018 is hij werkzaam bij GaragePark Nederland BV.

Geen kans op wietplantages in GaragePark?

Faase: “Daar zijn de garageboxen absoluut niet geschikt voor. Ze zijn daarvoor te klein, er zit geen water in en je hebt onvoldoende stroom. Je kunt ook niet achter de meter komen, elke box heeft een eigen meter in een centrale ruimte. En wil je dat proberen dan moet je de straat openbreken, nou dat valt wel op. Kortom, het is gewoon onmogelijk.” “Het is gewoon niet geschikt voor criminele activiteiten”, voegt Venema er aan toe. “Je trekt de deur van je box open en iedereen ziet wat er in zit. De sociale controle op het park is ook groot en de beheerder houdt een oogje in het zeil. En zoals gezegd er is continu cameracontrole.”

VASTGOED JOURNAAL

GaragePark is ook interessant voor beleggers?

“we verzorgen de verhuur voor de beleggers, maar zij zijn niet verplicht om zaken met ons te doen"

Faase: “Absoluut. De boxen variëren in prijs tussen de 20.000 en 60.000 euro. We bieden een bruto aanvangsrendement van negen procent. Bestaande beleggers nemen vaak de helft van een park af. En het is eenvoudig om spreiding te realiseren, met verschillende type boxen op verschillende parken. De minimale grootte van een park is dertig boxen. Het grootste park telt zevenhonderd boxen. De belangstelling van beleggers is logisch. Als je het vergelijkt met woningen heb je hiermee een hoger rendement en veel minder gedoe. Immers, als iemand hier uit zijn box gaat hoeft er niet eerst weer een aannemer doorheen. Men moet de ruimte opleveren zoals ze het hebben gekregen. Dus feitelijk kan dezelfde dag er weer een nieuwe huurder in.”

Venema: “Het zijn vaak particuliere investeerders in box 3. Ik noem het altijd ondernemende beleggers die het bedrijfsleven begrijpen. Zij snappen dat de man die bij hun de ramen lapt zijn aanhanger ’s avonds ergens veilig wil neerzetten en niet de kans wil lopen dat hij die morgen kwijt is. Aan de ene kant zijn we projectontwikkelaar, verkopen we aan beleggers en hebben we de overtuiging en het vertrouwen dat als ze boven de 100.000 euro kopen, wij ze zelfs een jaar huurgarantie geven. We geven geen korting maar zorgen dat er een huurder in komt. Een eigen marketingafdeling is continu bezig met het werven van huurders. In ons beleggersbestand zijn er relatief veel vrije beroepers zoals notarissen, accountants en consultants. En veel ondernemers die begrip hebben van het innovatieve van het concept en vastgoed exploitatie.”



“Overigens”, voegt Faase er aan toe, “we verzorgen de verhuur voor de beleggers, maar zij zijn niet verplicht om zaken met ons te doen. Ze kunnen de verhuur ook zelf doen door de garagebox bijvoorbeeld op marktplaats te zetten. Het zijn hun boxen en het is hun eigendom. Het zijn volwaardige onroerende zaken, appartementsrechten, waarvan het eigendom in het kadaster is vastgelegd. Exploitatie is relatief eenvoudig; de boxen zijn onderhoudsarm en de VvE regelt het beheer en onderhoud van het park.”

Bent u belegger en wilt u meer informatie? klik hier.

Jullie zijn marktleider in deze beleggingscategorie. Hoe staat het met de concurrentie?

Faase: “Het naast elkaar neerzetten van die boxen is niet extreem ingewikkeld of duur. De concurrentie is vooral van lokale bouwbedrijven die een park neerzetten. Maar die ontdekken dan dat je niet alleen moet bouwen, maar ook een marketing platform nodig hebt om de doelgroep van kopers en huurders digitaal en effectief te kunnen bereiken. Wij hebben veel inzicht en expertise op het gebied van marketing, waarbij de ervaringen met alle eerdere parken ons in staat stelt om de doelgroep op de juiste manier aan te spreken. Verder hebben we vaste partners bij de bouw en daarmee zorgen we dat de kwaliteit uitstekend is. We zijn volledig gecommitteerd om blijvend onze garantie en service verplichtingen nakomen. Want op onze parken zitten beleggers die we ook voor volgende parken willen interesseren.”

VASTGOED JOURNAAL

Zien gemeenten jullie graag komen?

“Inmiddels wel”, zegt Rick Venema. “Dat komt omdat we mooie en ook duurzame parken realiseren. Het is circulair, want als het nodig zou zijn zou je de boxen over tig jaar kunnen wegtakelen. De boxen hebben geen water en gasaansluiting. Met de zonnepanelen zijn de nieuwe parken nagenoeg energieneutraal. De parken worden ook steeds ‘groener’, met bomen en struiken kunnen we het terrein verfraaien. Verder is het altijd goed geregeld. Elk GaragePark heeft z’n eigen VvE die verantwoordelijk is voor het reilen en zeilen van het park. Dus voor de gemeente is er één aanspreekpunt. De bottleneck is op dit moment nog steeds het vinden van voldoende locaties. In elke gemeente is er een behoefte van klein zakelijk naar opslagruimte die flexibel en veilig is.”

Wat is voor GaragePark de stip op de horizon?

Venema zonder enige aarzeling: “Binnen een periode van ca 5 jaar streven we naar honderd parken en dan kunnen er nog zeker vijftig tot zestig bijkomen.” Faase vult aan: ”Dat kan op locaties zijn die we zelf verwerven. Maar wij kunnen ook bouwen voor partijen die zelf een grondpositie hebben en zelf een aantal boxen of een compleet park willen aanhouden. We hebben hier al goede ervaringen meer opgedaan.”

Wat is een garagepark

Een GaragePark is een park met garageboxen, die gebruikt worden als multifunctionele opslag- en werkruimtes. Het concept van GaragePark wordt uitgerold op diverse locaties, met verschillen in grootte, aantal bouwlagen en opzet. De parken zijn 24/7 geopend. De beveiliging is zeer uitgebreid, met onder andere een hek rondom het park, cameratoezicht, een contactalarm op de garagedeur en een bewegingsmelder in de box. De boxen zijn onderhoudsarm. De VvE zorgt voor het onderhoud en het beheer van het park. De boxen worden voor het grootste deel verkocht aan beleggers, waarbij GaragePark ook de verhuur verzorgd.

Meer weten over Garagepark ga naar de website.

Redactie