

## Tevreden kantoor- en hotelgebruikers met behulp van digitalisering

04-11-2021 10:54



**Hoe kun je met behulp van digitalisering een vijfsterrenervaring voor gebruikers creëren? Martijn Houwen, Head of Real Estate Benelux bij Commerz Real, vertelt hoe en waarom hij in elke fase van de ontwikkeling van 2Amsterdam voor digitalisering heeft gekozen: van een smart grid en app tot aan digitaal parkeren.**

2Amsterdam, één gebouw opgesplitst in twee torens. De ene toren ontworpen als kantoor, de andere als een trendy internationaal hotel, inclusief restaurant en een Skybar. Een plek waar business en leisure elkaar ontmoeten. In 2018 startte Duitse vastgoedinvesteerder Commerz Real met de bouw van 2Amsterdam. De torens, die ze in 1996 al verwierven, waren technisch verouderd en er moest van alles gebeuren om het gebouw op te knappen. Tegelijkertijd vertrokken huurders en werd de parkeergarage gedeeltelijk onteigend vanwege het Zuidasdok. Een mooi moment om het gebouw duurzaam te herontwikkelen en met behulp van digitalisering een vijfsterrenervaring voor gebruikers te creëren.

### **Digitalisering en duurzaamheid**

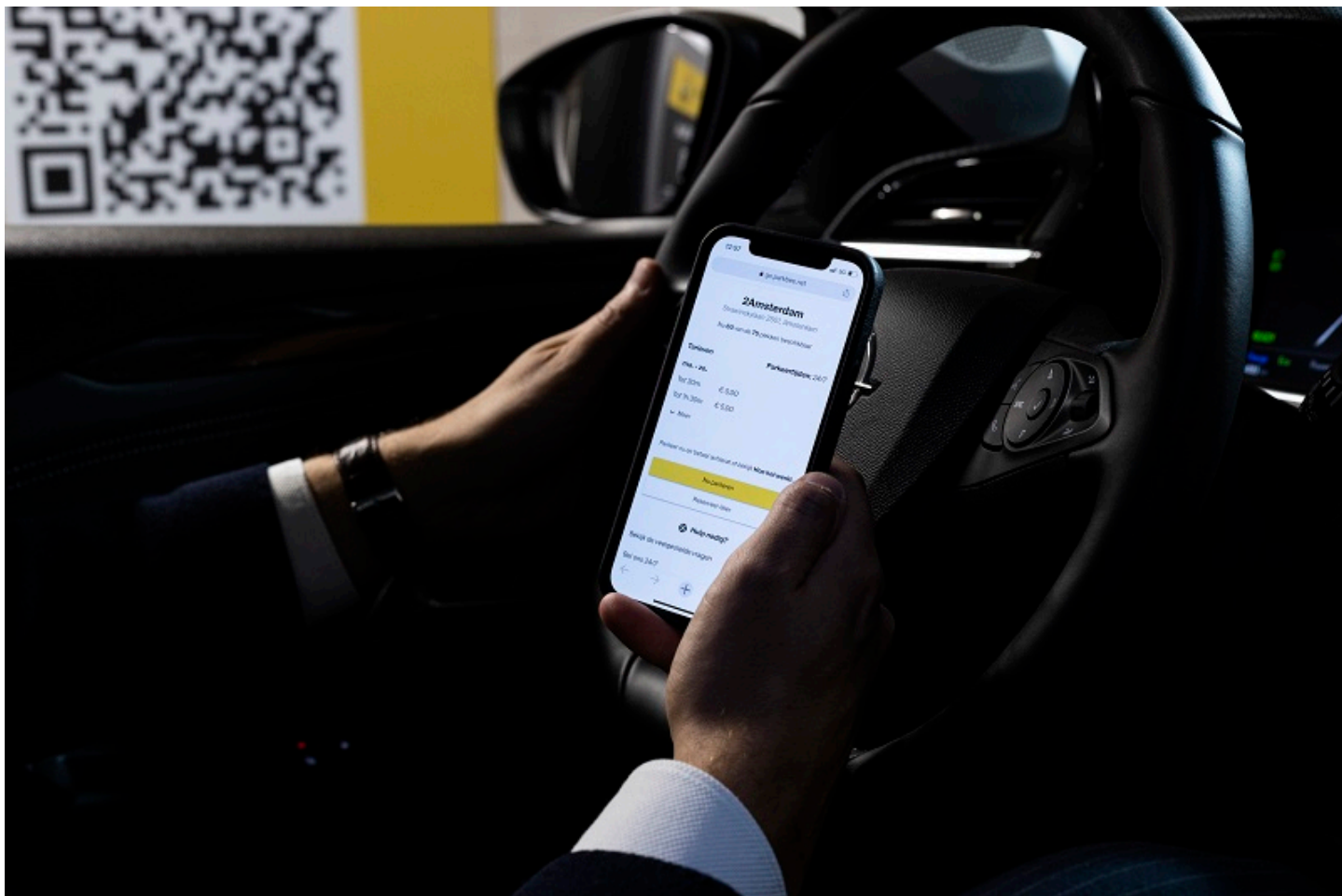
Een jonger management zorgde ervoor dat Commerz Real een nieuwe focus kreeg, gericht op digitalisering en duurzaamheid. "Gebouwen van de toekomst zijn meer dan alleen stenen met een dak en een paar zonnepanelen erop. Het is een plek die ademt en leeft. Een plek die mensen samenbrengt, inspireert en waar doelstellingen waargemaakt worden. Het vastgoed moet daar ten dienste van staan."

Zo kreeg ook 2Amsterdam dezelfde focus. Het gebouw ontving een BREEAM-Excellent certificering en werd uitgerust met een smart building grid, een grid dat het gebouwbeheersysteem aanstuurt. Huurders kunnen via een app het licht, de temperatuur en het ventilatiesysteem in een ruimte instellen. Maar ook: het kantoorgebouw binnengaan, een meeting room boeken of een plek in de fitness reserveren. "Data en digitalisering zorgen ervoor dat we meer gemak voor gebruikers kunnen bieden en we onderbouwd onze dienstverlening kunnen optimaliseren. Als een ruimte nu niet gebruikt wordt, dan kunnen we dat met data onderbouwen en besluiten die plek een andere invulling te geven."

### **Parkeren als onderdeel van de klantreis**

Die nieuwe mindset zorgde ervoor dat Houwen ook zijn opties voor de grote parkeergarage met 376 parkeerplaatsen heroverwoog. "Het was mogelijk om voor de bekende parkeerpartijen te kiezen, die voor twintig jaar huren en waar je verder geen omkijken naar hebt. Maar voor ons was het belangrijker om de controle over de parkeergarage te behouden. Parkeren is een essentieel onderdeel van de klantreis en we vinden het belangrijk dat zowel de kantoorgebruikers, de hotelgasten én bezoekers van de Skybar een fijne parkeerervaring hebben. Dat is waar ParkBee om de hoek kwam kijken."

Geen ingewikkelde tenders, maar gewoon samen aan de slag. Want Commerz Real wist al vrij snel: ParkBee past bij het digitale concept van ons gebouw. "Samen zijn ze gaan filosoferen over de invulling van de parkeergarage en uitgekomen op een mooie samenwerkingsvorm: een deel van de parkeerplaatsen verhuren we zelf aan onze huurders, een aantal plekken zijn verhuurd aan ParkBee die deze vast kan exploiteren en in de avonden en weekenduren komen daar nog een aantal flexibele plekken bij. Die plekken stelt ParkBee dan beschikbaar aan gebruikers van parkeerapps zoals Parkmobile, Yellowbrick of Google Maps." (tekst gaat verder onder de afbeelding)



## **Kantoorgebruikers en hotelgasten**

“Het management – ook van de plekken die we zelf verhuren – verloopt via ParkBee en dat maakt het voor gebruikers heel eenvoudig. Geen gedoe meer met pasjes, ze kunnen eenvoudig digitaal naar binnen rijden en online hun eigen pool aan parkeerplaatsen beheren. We houden de prijzen van onze parkeerplekken op een interessant niveau en gebruikers kunnen op alle tijden inrijden, ook na zeven uur 's avonds of in het weekend. Zonder daar direct voor te moeten bijbetalen, iets wat niet vanzelfsprekend is op de Zuidas.”

Voor hotelgasten geldt hetzelfde: de customer journey begint al bij parkeren. Dure en omslachtige parkeerprocessen hebben een negatieve invloed op een review van het hotel. “Het Inside by Melia hotel kan daarom zelf afspraken maken met ParkBee. Zij kunnen bijvoorbeeld de hotelkamer of een bezoek aan het restaurant inclusief een parkeerplek verkopen aan de hotelgast, zodat gasten verzekerd zijn van een betaalbare plek en een prettige parkeerervaring. Die mogelijkheden biedt ParkBee.”

## **Front-runners op het gebied van digitalisering**

De parkeergarage bevindt zich op dit moment nog in de testfase. Sinds juli zijn ze open voor gasten van het hotel en bezoekers van de Skybar. In december en januari worden de kantoorvloeren in gebruik genomen en dan volgen ook de kantoorgebruikers. Toch spreekt Houwen al positief over de toekomst: “We vinden het leuk om met elkaar te filosoferen en ideeën uit te wisselen. We sparren continu met elkaar om te kijken hoe we het parkeren nog beter kunnen maken. Dat is in ons belang, omdat wij willen dat het zo prettig mogelijk werkt voor gebruikers, maar ParkBee krijgt daarmee ook hulp vanuit de markt voor hun productontwikkeling.”

Ook is er voor Houwen aanleiding om op meer plekken met elkaar samen te werken. “We bezitten veel

# VASTGOED JOURNAAL

vastgoed in Duitsland en Duitse collega's bellen al om te vragen hoe het ParkBee-systeem precies werkt. De markt is daar nog niet zo bekend met digitaal parkeren, maar dat begint steeds meer te komen. In Duitsland zijn we front-runners op het gebied van digitalisering, dus we kijken uit naar het moment dat we daar samen met ParkBee aan de slag te kunnen gaan."

*Dit artikel is onderdeel van een serie, waarin [ParkBee](#) samen met haar partners de toekomst van mobiliteit en parkeerlocaties in Nederland bespreekt.*

Redactie