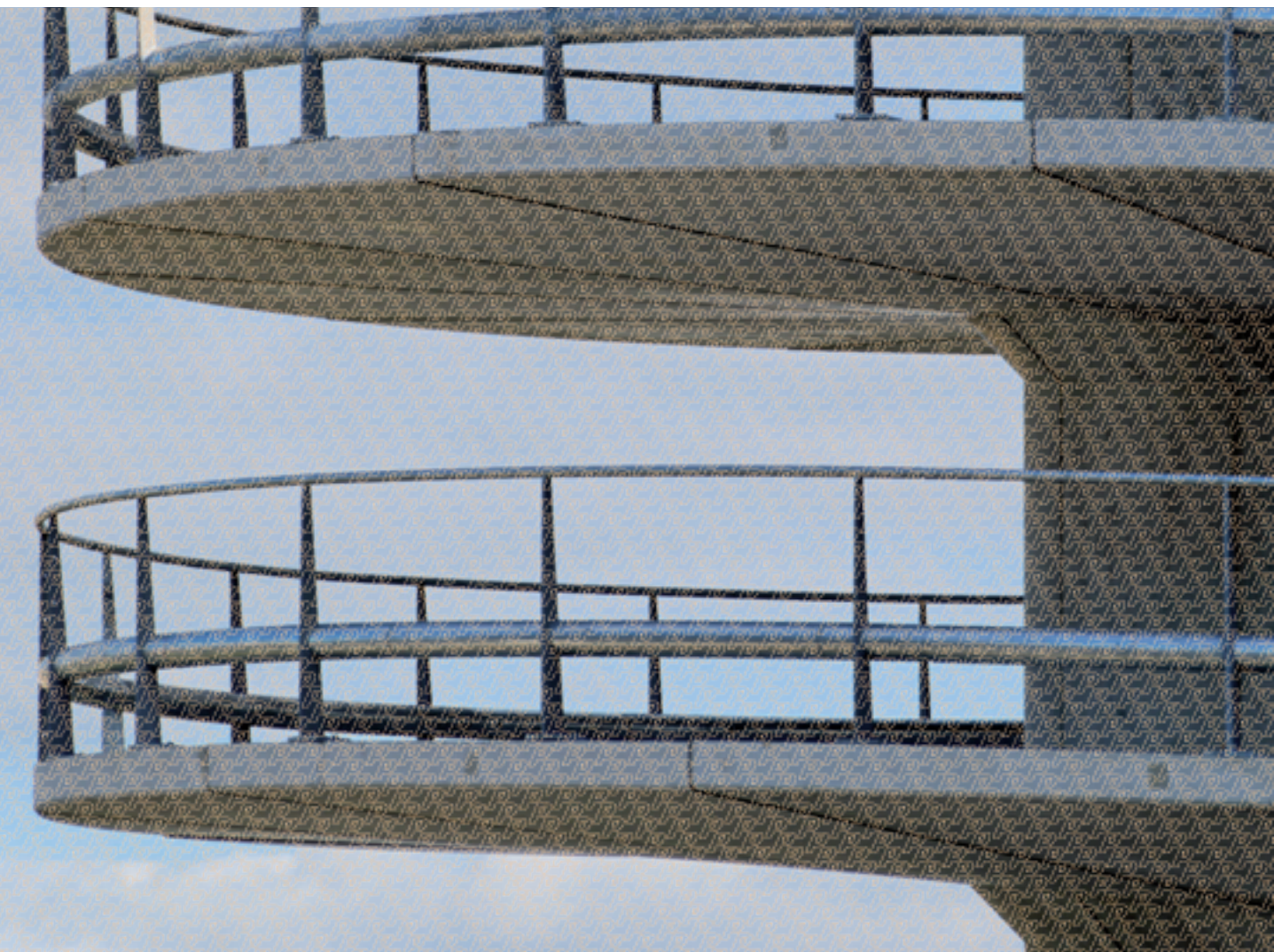


# Parkeren en vastgoed



**P1 DOSSIER ZES. JANUARI 2009**

ACHTERGRONDINFORMATIE OVER PARKEREN WORDT UITGEGEVEN DOOR P1.





# Parkeren en vastgoed

## HEBBEN WIJ EEN REALISTISCH BEELD VAN ALLE VARIABELEN?

**PARKEERGARAGES WORDEN DOOR VEEL PARTIJEN GEZIEN ALS EEN SLIMME INVESTERING. MAAR WAAR BASEREN ZE DIT OP? HOE BEPALEN ZE DE WAARDE VAN HUN OBJECT? WAAR LET EEN FINANCIER OP? EN WAT IS DE INVLOED VAN DE KREDIETCRISIS? DIT DOSSIER STELT DEZE VRAGEN AAN EXPERTS OP HET GEBIED VAN (FINANCIERING VAN) VASTGOED EN OP HET GEBIED VAN BOUW, BEHEER, EXPLOITATIE EN WAARDEBEPALING VAN PARKEERGARAGES.**

# Realistisch beeld van vastgoed en parkeren

Crisis of geen crisis, vastgoed blijft voor veel partijen een aantrekkelijke investering. En parkeergarages nemen een steeds belangrijkere plek in op de vastgoedmarkt. Projectontwikkelaars, beleggers en gemeenten beschouwen parkeergarages als een slimme investering, omdat het autobezit toeneemt in tegenstelling tot de beschikbare ruimte. Maar is dat wel realistisch? Kloppen de aannames wel? Wat zijn variabelen waar beleggers, eigenaren en exploitanten rekening mee moeten houden? Hoe bepaal je eigenlijk echt de waarde van een parking? En welke invloed heeft de financiële crisis?

Deze en andere vragen leggen we in dit dossier voor aan experts. Echter, allereerst zetten we veelgebruikte termen en definities op een rij. Natuurlijk kunnen we niet om de kredietcrisis heen.

Pieter Joep van den Brink (voorzitter Makelaarsvereniging Amsterdam), Paul Pruijmboom (directeur corporate finance bij merchant bank Kempen & Co) en Rob Langbroek (hoofd Research bij Jones Lang LaSalle) beantwoorden de vraag hoe de crisis van invloed is op de vastgoedmarkt.

Daarna schetst Martin Kruidenberg van P1 de kaders van dit dossier en brengt het speelveld in kaart, en beschrijft de belangen en afwegingen van betrokken partijen. Dan is het woord aan die partijen, die elk vanuit hun eigen invalshoek hun licht laten schijnen op de samenhang tussen vastgoed en parkeren. Con Vleugel, hoofd Parkeergebouwen van de gemeente Amsterdam, legt uit dat er alternatieven zijn voor nieuwbouwparkings; die alternatieven bieden oplossingen voor de nijpende parkeerproblemen in de hoofdstad. In het artikel 'No parking, no business' bewijst Hans Schröder van de Haagse projectontwikkelaar Provast dat een parkeergarage moet worden behandeld als een volwaardig vastgoedobject. Dat betekent dat er al in een vroeg stadium rekening moet worden gehouden met de ontwikkeling van voldoende kwalitatieve parkeergelegenheid. En Josip Petrarca bepleit nut en noodzaak van ketensamenwerking rondom parkeervastgoed.

Als we gemeente, belegger en exploitant aan het woord hebben gelaten, zoomen we in op de waardebepaling en financiering van parkeergarages. Daarvoor gaat elke partij uit van eigen bedrijfseconomische randvoorwaarden en modellen. In samenwerking met Rob Jonkers van Ondernemend Parkeeradvies zetten we de verschillende methoden voor waardering op een rij. En na waardebepaling volgt financiering, dus vragen we Pauline van Abswoude van de Bank Nederlandse Gemeenten (BNG) toe te lichten waar een financier op let en welke uitgangspunten de BNG hanteert.

We streven met dit dossier naar een realistisch, uitgebalanceerd beeld van de variabelen waar u op het gebied van vastgoed en parkeren mee te maken krijgt. We zijn ons er van bewust dat sommige parameters in deze tijden van crisis steeds veranderen. Maar dit dossier blijft actueel, aangezien het merendeel van de onderwerpen in elk economisch klimaat relevant zijn. Daarom zijn we ervan overtuigd dat u na het lezen van dit dossier, voldoende munitie heeft om uw aannames te toetsen en uw mening te scherpen.

Veel leesplezier!

Friso Hylkema  
Directeur P1

# Inhoudsopgave

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |        |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|----|
| <b>Begrippen en definities in de wereld van parkeren en vastgoed</b>                                                                                                                                                                                                                                                                           | pagina | 6  |
| Financieel hefboomeffect. Onrendabele top. Omzetrubrieken. Parkeernormen. De wereld van parkeren en vastgoed kent veel bijzondere begrippen en definities. De belangrijkste zijn op een rij gezet, gerubriceerd naar vastgoed, parkeren en retail.                                                                                             |        |    |
| <b>Kredietcrisis: geen paniek, wel opletten</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                | pagina | 10 |
| Door de wereldwijde kredietcrisis zijn de financiële markten flink in mineur. Wat betekent deze crisis voor de vastgoedmarkt in Nederland en in het bijzonder voor parkeergarages en hun waarde?                                                                                                                                               |        |    |
| <b>Parkeergarages in de vastgoedportefeuille: het speelveld</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                | pagina | 14 |
| Projectontwikkelaars, gemeenten, beleggers en exploitanten hebben allemaal een rol in het speelveld rond het ontwikkelen en exploiteren van parkeergarages. Dit artikel beschrijft de belangen en afwegingen van diverse partijen die parkeergarages in eigendom nemen.                                                                        |        |    |
| <b>'No parking, no business'</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | pagina | 18 |
| Wie denkt dat projectontwikkelaars met tegenzin parkeergarages ontwikkelen, heeft het mis. De Haagse projectontwikkelaar Provast begint bijvoorbeeld niet aan een project als er geen parkeergarage is gepland.                                                                                                                                |        |    |
| <b>'Bouw is niet de enige oplossing voor parkeerdruk'</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                      | pagina | 22 |
| Parkeren is haast een eerste levensbehoefte in een dichtbebouwde stad als Amsterdam. De gemeente is dan ook een belangrijke speler in het creëren van oplossingen. Daarbij kiest ze niet automatisch voor meer parkeergarages.                                                                                                                 |        |    |
| <b>Ketensamenwerking rond parkeervastgoed is een noodzaak</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                  | pagina | 24 |
| Voor de ontwikkeling en exploitatie van parkeervastgoed is het noodzakelijk dat de verschillende partijen in de keten langdurig gaan samenwerken, pleit Josip Petrarca. Alleen met onderling vertrouwen en een sterke toekomstvisie is er voor iedereen een gezonde boterham te verdienen.                                                     |        |    |
| <b>Eén parkeergarage, drie waardes</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | pagina | 26 |
| De financiële waarde van een parkeergarage hangt af van de geldstroom die de parkeergarage genereert. Maar de waarde hangt ook af van de bedrijfseconomische randvoorwaarden die een partij hanteert. Gemeenten, beleggers en parkeerexploitanten blijken dezelfde parkeergarage met dezelfde inkomstenprognose vaak heel anders te waarderen. |        |    |
| <b>Samenwerken en slim financieren</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | pagina | 32 |
| De Bank Nederlandse Gemeenten (BNG) is bij (binnen)stedelijke gebiedsontwikkelingen steeds vaker een partij voor financiering of risicodragende participatie. Welke uitgangspunten hanteert deze invloedrijke partij bij investeringen in parkeervoorzieningen?                                                                                |        |    |



# Begrippen en definities in de wereld van parkeren en vastgoed

GERUBRICEERD NAAR VASTGOED, PARKEREN EN RETAIL

6

## Vastgoed

### BAR

De bruto jaarhuur op het moment van aankoop als percentage van de totale investering (inclusief aankoopkosten). Het wordt berekend door de bruto huuropbrengst te delen door de totale verwervingskosten van het vastgoedobject.

$$\text{BAR} = \frac{\text{jaarhuur parkeergarage}}{\text{verwervingskosten parkeergarage}}$$

### Netto aanvangsrendement (NAR)

De NAR wordt berekend door de bruto jaarhuur te verminderen met de exploitatielasten van de eigenaar op het moment van aankoop, als percentage van de totale verwervingskosten.

$$\text{NAR} = \frac{\text{bruto huuropbrengsten eigenaar parkeergarage} - \text{exploitatiekosten eigenaar parkeergarage}}{\text{verwervingskosten parkeergarage}}$$

### Kapitalisatiefactor

Koopsom van het vastgoed gedeeld door de huur. De kapitalisatiefactor geeft aan hoeveel keer de jaarhuur men bij verkoop wil ontvangen of bij koop bereid is te betalen.

### Direct rendement

Het direct rendement bestaat uit de feitelijke netto-opbrengsten gedurende een bepaalde periode, afgezet tegen het gemiddeld belegd/geïnvesteerd vermogen van de onderliggende vastgoedobjecten

over de meetperiode.

(bron: ROZ – IPD Vastgoedindex)

$$\text{Direct rendement} = \frac{\text{nette huuropbrengst parkeergarage}}{\text{gemiddeld belegd vermogen in parkeergarage}}$$

### Indirect rendement

Het indirect rendement geeft de waardeverandering weer van het onderliggende vastgoedobject gedurende een bepaalde periode, afgezet tegen het gemiddeld belegd/geïnvesteerd vermogen van de onderliggende vastgoedobjecten.

$$\text{Indirect rendement} = \frac{\text{waardemutatie parkeergarage}}{\text{gemiddeld belegd vermogen in parkeergarage}}$$

### Discounted cashflow (DCF)

De discounted cashflow-methode zet toekomstige kasstromen van een parkeergarage door discontering om in geld van vandaag. Het bepaalt de waarde van de toekomstige kasstromen gegeven de gestelde rendementseis (IRR).

### Financieel hefboomeffect / Financial Leverage

Het effect dat optreedt als de rentabiliteit van een verrichting (IRR) hoger is dan de prijs van het voor de financiering van de verrichting geleende kapitaal (rente). (Bron: Febelfin)

Bijvoorbeeld: bij een parkeergarage met een Project IRR van 8% zal het rendement op het eigen vermogen hoger worden als een deel tegen 6% met vreemd vermogen gefinancierd kan worden.

Bij een 50/50-verdeling van vreemd en eigen vermogen, bedraagt in dit voorbeeld het rendement op het eigen vermogen 10%.  
Berekening:  $(50\% \text{ EV} \times 10\% \text{ EV IRR}) + (50\% \text{ VV} \times 6\% \text{ VV IRR}) / 100\% = 8\%$

### **Project Internal Rate of Return (IRR)**

Het rendement dat het vastgoedproject op zichzelf realiseert. Door dit rendement te vergelijken met de rente op de financiering wordt een eerste inzicht verkregen in de financierbaarheid van een project. Als de rente van financiering onder de Project IRR ligt, is waarschijnlijk sprake van een financierbaar project. (Bron: Fakton)

### **IRR op eigen vermogen**

De Internal Rate of Return op eigen vermogen is het hefboom-rendement dat resulteert op eigen vermogen, na te hebben voldaan aan de belastingverplichting met betrekking tot de financiering. (Bron: Fakton)

### **Bruto vloeroppervlak (BVO)**

Vloeroppervlakte berekend aan de hand van de lengtes en breedtes van de buitenkant van de muren van een ruimte of meerdere ruimten.

### **Netto vloeroppervlak (NVO)**

Vloeroppervlakte berekend aan de hand van de lengtes en breedtes van de binnenkant van de muren van een ruimte of meerdere ruimten.

### **Netto contante waarde (NCW)**

De netto contante waarde is de contante waarde van de opbrengsten minus de contante waarde van de kosten.

### **ROZ-index**

ROZ staat voor Raad voor Onroerende Zaken. De ROZ-index is een onafhankelijke index voor direct aangehouden beleggingsvastgoed met een institutioneel karakter. Naast deze voor het publiek toegankelijke informatie worden voor de deelnemers benchmarkrapporten opgesteld. (Bron: [www.rozindex.nl](http://www.rozindex.nl))

### **Onrendabele top**

Dat deel van de investering, waarvoor volgens de actuele inzichten op voorhand al duidelijk is dat deze niet met de exploitatie wordt terugverdiend. Het deel dat niet terugverdiend wordt, zal bij continuering van de ontwikkeling op enigerlei wijze gesubsidieerd moeten worden.

## **Parkeren**

### **Omzetrubrieken parkeergarages**

**Omzet kortparkeren:** omzet gegenereerd door individuele parkeerders die het parkeergeld afrekenen in de parkeeraccommodatie.

**Omzet speciaal verhuur:** omzet gegenereerd door verkoop van meerdere uitrij- en/of waardekaarten aan met name zakelijke afnemers.



De afnemers van deze speciale kaarten kunnen zo hun eigen klanten op het gebied van parkeren bedienen, met de mogelijkheid om op bepaalde tijdstippen parkeerplaatsen te reserveren. De kosten van deze kaarten worden doorgaans via nacalculatie (op basis van werkelijk gebruik) of conform vaste prijsafspraken aan de afnemer gefactureerd.

**Omzet abonnementen:** omzet gegenereerd door de verhuur van parkeerplaatsen op bepaalde dagdelen aan heavy users. Denk hierbij aan buurtbewoners rond een parkeergarage en personeel van kantoren en bedrijven.

### **Bezettingsgraad parkeergarage**

Mate van bezetting in uren, uitgedrukt in procenten van de totaal beschikbare parkeeruren.

Bij parkeergarages wordt er echter nauwelijks gesproken over bezettingsgraad, omdat dit kengetal voor het benchmarken van parkeergarages ongeschikt is. Het aantal uren dat de parkeergarage open is en de totale parkeercapaciteit hebben een te grote invloed op het kengetal. Indien een parkeergarage 24 uur 7 dagen per week open is, valt het bezettingspercentage drastisch lager uit dan wanneer men rekent op basis van winkelopeningstijden.

De bezettingsparameter voor parkeergarages is het totaal aantal verkochte parkeeruren per parkeerplaats per jaar. Het aantal parkeeruren per parkeerplaats wordt ingeschat door het aantal parkeerders te vermenigvuldigen met de gemiddelde parkeerduur en dat te delen door de capaciteit.

### **Modal split**

Verhouding tussen de wijze van vervoer naar een bepaalde publiekstrekker over de verschillende modaliteiten zoals auto, fiets, openbaar vervoer of te voet.

### **Marge exploitant parkeergarages**

De marge wordt bepaald door de totale omzet van de parkeergarage te verminderen met de af te dragen huur en de directe en indirecte exploitatielasten.

De marge wordt ook wel uitgedrukt in percentage van de omzet (return on sales) of in percentage van de investering (return on investment).

### **Return On Investment (ROI)**

Netto opbrengsten van een investering, uitgedrukt in procenten van de investering. Een ROI van 300% betekent bijvoorbeeld dat een investering van € 10.000 netto € 30.000 heeft opgebracht.

### **Return On Sales (ROS)**

Bedrijfsresultaat in procenten van de omzet, ook wel winstmarge genoemd.

### **Parkeerfonds**

Fonds dat (meestal lokale) overheden in staat stelt om parkeergelegenheden te financieren.

Ondernemers die gebruik willen maken van deze parkeerfaciliteiten, moeten een bijdrage storten in het fonds.





### **Parkeernormen**

Normen die ervoor zorgen dat een bouwplan leidt tot een acceptabele parkeerdruk.

### **CROW**

Nationaal kennisplatform voor infrastructuur, verkeer, vervoer en openbare ruimte.

### **Parkeer Route Informatie Systeem**

Pris is een systeem waarbij elektronische borden voorbijgaand verkeer informeren over de beschikbaarheid van parkeerplaatsen. Ook wel Parkeer Verwijs Systeem (PVS) of Integraal Dynamisch Parkeerverwijssysteem (IDP) genoemd.

## **Retail**

9

### **Run shopper**

Veeleisende consument die snelheid en gemak het belangrijkst vindt.

### **Fun shopper**

Een consument die winkelen voornamelijk als amusement ervaart.

### **Branchering / publiekstrekkers**

De diversiteit van de detailhandel in een bepaald winkelgebied. De detailhandel is te verdelen naar de volgende rubrieken:

- Dagelijks (o.a. levensmiddelen)
- Mode en luxe
- Leisure (vrije tijd, hobby)
- Wonen
- Diensten
- Horeca
- Overig (autodealers, haarden, medisch)
- Leegstand

# Geen paniek, wel opletten

10

**Wat begon als een Amerikaanse financiële crisis is inmiddels uitgedmond tot een wereldwijde economische crisis. Europa staat voor een recessie en ook de financiële markten zijn nog steeds in mineur. Dat roept de vraag op: wat betekent de crisis voor de vastgoedmarkt in Nederland? En, concreter, wat betekent het voor de waarde van parkeergarages?**

In de Verenigde Staten zal 2008 de geschiedenisboeken ingaan als een rampjaar. Uncle Sam is getroffen door een economische crisis die herinnert aan de verwoestende Grote Depressie van de jaren 30. De huidige crisis begon halverwege 2007 met het instorten van de Amerikaanse hypotheekmarkt. Dit leidde tot een kredietcrisis die de belangrijkste financiële instituten van 's werelds grootste economie één voor één op de knieën dwong.

## **Langs de afgrond**

De slachtofferlijst is angstwekkend. Amerika's grootste twee hypotheekbanken, Freddie Mac en Fannie Mae, konden slechts faillissementen afwenden door miljarden dollars hulp gelden van de Federal Reserve, de Amerikaanse Centrale Bank, te accepteren. 's Lands omvangrijkste verzekeringsmaatschappij, AIG, scheerde op eenzelfde manier langs de rand van de afgrond. Aangezien de Fed weigerde reddend te blijven optreden, ging de 158 jaar oude zakenbank Lehman Brothers daadwerkelijk ten onder. Medegiganten Bear Stearns en Merrill Lynch verloren hun zelfstandigheid: ze moesten zich voor schijntjes laten opkopen door de veel kleinere spelers Bank of America en JP Morgan Chase. De Amerikaanse overheid stak recent twintig miljard dollar in de noodlijdende Amerikaanse bank Citigroup, in ruil voor

een aandelenpakket in de bank. Op Wall Street zijn nog maar twee grote onafhankelijke banken actief, Morgan Stanley en Goldman Sachs.

## **Internationale depressie**

Verontrustender nog dan het slagveld op Wall Street, is het feit dat het einde van de economische malaise niet in zicht lijkt. Ondanks het noodfonds van de Amerikaanse overheid met een grootte van 700 miljard dollar, voorspellen analisten dat de ergste klappen nog moeten vallen. Zo zei de Duitse minister van Financiën Peer Steinbrück dat de Verenigde Staten door de crisis het financiële leiderschap in de wereld onherroepelijk zullen verliezen. 'De wereld', aldus Steinbrück, 'zal nooit meer hetzelfde zijn als voor de crisis.' Ook hoofdeconoom van het Internationaal Monetair Fonds (IMF), Olivier Blanchard, is somber over de nabije toekomst van de wereldeconomie: 'Het ergste moet nog komen.'

En niet alleen de Verenigde Staten hoeven zich zorgen te maken. Door de verwevenheid van de hedendaagse financiële markten heeft de crisis zich uitgebreid over de hele wereld. In Europa voelen veel landen de crisis. Zoals Groot-Brittannië, de EU-lidstaat wiens markt van oudsher het sterkst is verbonden met de Verenigde Staten. Nederland





PIETER JOEP VAN DEN BRINK



PAUL PRUIJBOOM



RUBEN LANGBROEK

is de dans ook niet ontsprongen. Minister Bos van Financiën heeft ingegrepen door de Nederlandse onderdelen van Fortis op te kopen (inclusief delen van ABN Amro) en het kapitaal te versterken van een aantal banken en verzekeraars. In Europa spraken de vijftien eurolanden af om staatsgaranties te verlenen aan banken. Maar het IJslandse Icesave viel om, waardoor bedrijven, overheden en grote particuliere spaarders naar hun spaartegoeden kunnen fluiten. Op Prinsjesdag voorspelde minister Bos nog dat de gevolgen van de crisis in ons land beperkt zouden zijn. Hij zei te verwachten dat de Nederlandse economie volgend jaar met 2,5 procent groeit, maar zwakte dat later af.

### **Vastgoed in Nederland**

Maar in hoeverre raakt de crisis ook de Nederlandse vastgoedmarkt, het terrein waar in Amerika de crisis begon? 'Om te beginnen', zegt Pieter Joep van den Brink, voorzitter van de Makelaarsvereniging Amsterdam (MVA), 'is het financiële systeem in Nederland veel beter georganiseerd dan in Amerika. De bancaire regels zijn hier veel strikter dan in de Verenigde Staten. Daar zijn bijvoorbeeld massaal hypotheekleningen gefinancierd met schimmige leningen. Dat is in Nederland niet gebeurd. Bovendien zijn Nederlandse vastgoedkopers conservatiever dan Amerikaanse. Hier koopt men doorgaans geen nieuw huis voor het oude verkocht is.'

Toch heeft de Amerikaanse kredietcrisis wel degelijk effect op de vastgoedmarkt in Nederland.

'Dat komt', zegt Paul Pruijboom, directeur corporate finance met specialisatie vastgoed bij merchant bank Kempen & Co, 'doordat het moeilijker is geworden om vastgoed te financieren met leningen. Vóór de crisis gaven banken financieringen van 80 tot 90 procent van de waarde van een vastgoedobject; nu is dat hooguit 50 tot 60 procent. Last but not least lenen ze hun geld uit tegen hogere rentepercentages dan voorheen, wat lenen duurder maakt.' Dat wil zeggen: als ze al geld uitlenen. Pieter Joep van den Brink: 'ING Real Estate, de vastgoedtak van de bank, verstrekt helemaal geen kredieten meer. Ze kan zelf namelijk ook niet meer aan geld komen.'

'Dat het zowel voor leners als voor banken moeilijk of zelfs onmogelijk is geworden om aan krediet te komen', zegt Paul Pruijboom, 'komt door het afgenomen vertrouwen tussen banken. Dat gebrek aan fiducia is ontstaan door de internationale kredietcrisis. Zeker sinds het omvallen van Lehman Brothers vertrouwen veel banken alleen nog op hun eigen liquide middelen.'

### **De commerciële vastgoedmarkt**

De prijzen van commercieel vastgoed in Nederland zijn gemiddeld met zo'n 8 tot 10 procent gedaald volgens Ruben Langbroek, hoofd research bij vastgoedadviseur Jones Lang LaSalle. Paul Pruijboom spreekt van een vergelijkbare waardedaling. Deze prijsdalingen werden enkele maanden geleden over het geheel genomen niet verwacht volgens een inventarisatie van het tijdschrift Vastgoedmarkt



onder vooraanstaande vastgoedadviseurs als Cushman en Wakefield, DTZ Zadelhoff en Jones Lang LaSalle.

De vastgoedadviseurs voorspelden alleen waardedalingen in het zogenaamde B-Vastgoed, zoals vastgoed op mindere locaties. Alleen vastgoedadviseur CBRE voorzag ook voor A-Vastgoed prijsdalingen.

De bevindingen van Paul Pruijmbloom schetsen een somber wordend beeld: 'Analisten voorspellen een daling van 10 tot 15 procent van de waarde van commerciële vastgoed-objecten.' Een belangrijke oorzaak voor het verschil in verwachting tussen Pruijmbloom en Langbroek komt door het tijdsverschil. In de maanden sinds de voorspellingen van de vastgoedadviseurs zijn de perspectieven op de vastgoedmarkt verslechterd. Ook trekken analisten parallellen met de situatie in Engeland, terwijl taxateurs meer kijken naar de situatie op de lokale markt. De onheilstijding van Paul Pruijmbloom is in lijn met de situatie in Engeland, waar commercieel vastgoed op sommige toplocaties 20 tot 25 procent in waarde is gedaald in het afgelopen jaar.

Het aantal transacties op de Nederlandse commerciële vastgoedmarkt is niet gedaald maar gestegen. Ruben Langbroek: 'In de eerste drie kwartalen van 2008 bedroeg het aantal verhuurtransacties op de commerciële vastgoedmarkt 1.948, tegenover 1.693 verhuurtransacties in dezelfde periode van 2007. Ook het aantal beleggingen op de commerciële vastgoedmarkt is gestegen: van 845 naar 1010.'

Langbroek plaatst deze cijfers echter gelijk in perspectief: 'Ondanks deze stijging van de aantallen is de omvang van de verhuurtransacties wel gedaald. Het opnameniveau van kantoorruimte komt dit jaar naar verwachting uit op circa 1,2 miljoen m<sup>2</sup>, ruim 40% lager dan in 2007 en bijna 30% lager dan het vijfjarig gemiddelde. Ook het beleggingsvolume op de commerciële vastgoedmarkt is afgenomen.

Wij verwachten dat het totale volume in 2008 uitkomt op circa € 8,5 miljard, een daling van 25% ten opzichte van het recordjaar 2007.'

'Dat percentage', zegt Paul Pruijmbloom, 'valt nog mee in vergelijking met bijvoorbeeld Parijs. Daar is het beleggingsvolume over 2008 nog maar 40 tot 50 procent van het volume in dezelfde periode van vorig jaar. Zover is het in Nederland nog niet, maar grosso modo verwacht ik hier wel eenzelfde dalingspercentage.'

### **Parkeergarages**

Rest de vraag wat dit alles te betekenen heeft voor de positie van parkeergarages. Paul Pruijmbloom wijst op het defensieve karakter van parkeergarages op de commerciële vastgoedmarkt: 'Er is slechts een beperkt verband tussen de economie en parkeergedrag. Het toenemende gebruik van auto's zal wellicht iets afvlakken als gevolg van een lagere economische groei, maar er zal behoefte blijven aan parkeerplaatsen. De kasstroom van parkeergarages is goed beschermd tegen een daling van de economische groei.' Dat geldt helemaal op gewilde locaties. Pruijmbloom: 'Neem een parkeergarage in de buurt

van een supermarkt. Mensen moeten, onafhankelijk van hoe de economie er voorstaat, hoe dan ook boodschappen doen. Dus die parkeergarage zal weinig last ondervinden van een recessie.'

Met het eventueel aankopen of huren van parkeergarages ligt dat iets anders. Als een investeerder het aantal parkeergarages dat hij bezit, zou willen uitbreiden met geleend geld, dan zou de kredietcrisis zijn tol gaan eisen.

Geld lenen, is immers moeilijker en duurder geworden. Als die investeerder daarentegen met eigen geld zou expanderen, zou de staat van de economie niets uitmaken. Dit verschil heeft de verhoudingen tussen de partijen die actief zijn op de commerciële vastgoedmarkt veranderd. Partijen met eigen vermogen, zogenaamde equity buyers, treden meer op de voorgrond. Partijen die het moeten hebben van geleend vermogen, de leverage buyers, vallen juist weg.

### **Geen paniek, wel bezorgdheid**

Al met al lijkt er op de Nederlandse vastgoedmarkt geen reden voor paniek. Maar echt rooskleurig ziet de markt er, de voorspelde prijsdalingen van 10 tot 15 procent in het achterhoofd, ook niet uit. De invloed van de kredietcrisis laat zich momenteel al fors voelen in het afgenomen volume van de transacties. De prijsdalingen zijn echter vooralsnog beperkt en het aantal transacties is zelfs toegenomen. Dat biedt, zeker gezien de gouden vastgoedperiode die achter ons ligt, wellicht enige hoop voor de toekomst. Paul Pruijboom: '2006 en 2007 waren uitzonderlijk

goede jaren wat betreft vastgoed. Als belegging was vastgoed aantrekkelijk. Dat is nog steeds zo. Alleen is lenen moeilijker geworden en is er niet meer zoveel kapitaal beschikbaar als voorheen. In die zin is er eigenlijk sprake van een terugkeer naar normaliteit. In de Verenigde Staten is dat een zeer pijnlijk proces. In Nederland relatief gezien een stuk minder.'

Met medewerking van Peter Hanff, redacteur van het tijdschrift Vastgoedmarkt.



# Parkeergarages in de vastgoedportefeuille: het speelveld

14

**Parkeergarages en betaald parkeren zijn steeds vaker in de actualiteit. Projectontwikkelaars, beleggers en exploitanten hebben meer dan gemiddelde interesse om parkeergarages in de ontwikkel- of vastgoedportefeuille op te nemen. In dit artikel leest u over de belangen en afwegingen van diverse partijen die parkeergarages in eigendom nemen: de projectontwikkelaar, de gemeente, de belegger en de parkeerexploitant.**

## **De projectontwikkelaar**

De door projectontwikkelaars te realiseren parkeergarages zijn onder te verdelen in twee categorieën. Enerzijds zijn er op zichzelf staande, autonome parkeergarages en anderzijds gaat het om parkeergarages die deel uitmaken van een bredere ontwikkeling met bijvoorbeeld kantoren of winkelcentra.

Autonome parkeergarages worden doorgaans al vóór de bouw verhuurd of (door)verkocht. Al in de planfase nodigt de ontwikkelaar marktpartijen uit om een huuraanbieding in te dienen en zo te bepalen of - en zo ja, in welke mate - de parkeergarage rendabel is. Als blijkt dat een parkeergarage exploitatietechnisch onrendabel is, en het gat in de exploitatie ook niet gevuld kan worden via subsidie, zal een ontwikkelaar afzien van realisatie.

Wanneer de parkeergarage onderdeel is van een kantorencomplex en/of winkelcentrum, zal de focus op het rendement van de parkeergarage minder sterk aanwezig zijn. De parkeernorm is in deze situatie vaak van overheidswege bepaald en is parkeergelegenheid noodzakelijk om het algehele vastgoedobject te kunnen verhuren. De exploitatierisico's kunnen in deze situatie verdeeld worden over het

gehele vastgoedobject, waarbij een negatief rendement op de parkeergarage gecompenseerd kan worden door het rendement op de overige onderdelen. De hoofddoelstelling van de ontwikkelaar is om met de totale ontwikkeling een zo positief en goed mogelijk financieel resultaat te behalen. Vanuit die positie verzoekt de ontwikkelaar parkeerexploitanten om binnen de randvoorwaarden een huuraanbieding in te dienen.

## **De gemeente**

Zoals de overheid zorgdraagt voor zaken als openbaar vervoer, bibliotheken en zwembaden, realiseert ze ook parkeergelegenheden. Afhankelijk van de situatie worden deze bekostigd vanuit de algemene middelen, mobiliteitsfondsen of het profijtbeginsel (de gebruiker betaalt). In de praktijk wordt vaak een combinatie van bovenstaande middelen aangewend.

Het voornaamste doel van gemeenten bij ontwikkelingen en/of aankoop van parkeergarages is parkeerregulering. Bereikbaarheid en het optimaal laten functioneren van de lokale economie zijn de belangrijkste issues. Een optimaal rendement op de parkeergarage is vaak van secundair belang en is meestal geen doel op zich. Gemeenten proberen





MARTIN KRUYDENBERG

parkeergarages zo efficiënt mogelijk te exploiteren, maar dienen daarbij wel rekening te houden met voorwaarden zoals tarifiering, openingstijden en het gewenste voorzieningenniveau.

### **De belegger**

Voor vastgoedbeleggers is primair het optimale rendement op hun totale vastgoedportefeuille van belang. Wanneer de parkeergarage deel uitmaakt van een groter object, probeert de belegger het rendement van het gehele object te optimaliseren. Een belegger zal de inkomsten uit de verschillende objecten binnen zijn portefeuille dan ook altijd nauwlettend monitoren. Zo kan een relatief lage omzet (huuropbrengsten) uit een parkeergarage een bewuste keuze van de belegger zijn om de aantrekkingskracht van een winkelgebied te verbeteren en daarmee, door minimale leegstand, maximale huuropbrengsten uit het winkelvastgoed te genereren. Zo kan de belegger per saldo een hoger rendement op de totale portefeuille behalen.

### **De parkeerexploitant**

Ook een exploitant kan er voor kiezen om zelf parkeergarages in de vastgoedportefeuille te nemen. De exploitant kan zijn omzet dan vaak optimaliseren met schaalvoordelen, marktkennis, herkenbaarheid, klantvriendelijkheid en landelijke dienstverlening. Een constructie waarbij de eigenaar ook exploitant is, heeft als voordeel dat investeringsbeslissingen, zoals modernisering, aanvullende voorzieningen en bouwkundige aanpassingen, integraal plaats

kunnen vinden. Bovendien kunnen (groot) onderhoud en extra kwaliteitsimpulsen op elkaar afgestemd worden en gecombineerd worden uitgevoerd zodat de parkeerconsument nog beter bediend kan worden. De eigenaar/exploitant zal de investeringen over een lange periode afschrijven en weegt elke investering af tegen de verwachte meeropbrengsten.

De combinatie van eigendom en exploitatie brengt echter ook risico's met zich mee. Naast de kans op exploitatieverliezen, bestaat het risico dat de parkeergarage minder waard wordt, met mogelijke afwaardering als gevolg. Het afsluiten van een belangrijke aanrijroute, de bouw van een concurrerende parkeergarage of overheidsmaatregelen kunnen er toe leiden dat een parkeergarage in waarde afneemt.

Bij langdurige huurcontracten - twintig jaar of meer - en erfpachtconstructies, waarbij de exploitant het recht op gebruik heeft, wordt op soortgelijke wijze gehandeld. Ook hier wordt onder meer marktkennis, herkenbaarheid, klantvriendelijkheid en landelijke dienstverlening ingezet om het rendement van de parkeergelegenheid zo hoog mogelijk te laten zijn. Het enige verschil is dat het indirecte rendement - de waardeontwikkeling van de parkeergarage - de eigenaar of erfpachtgever toekomt. Ook eventuele herontwikkeling van het vastgoed ligt in handen van de eigenaar of erfpachtgever.



### **Samenwerking parkeerexploitant en vastgoedbeheerder**

Elke vastgoedeigenaar heeft zijn eigen redenen om een parkeergarage in portefeuille te hebben. Voor al deze eigenaren kan de gespecialiseerde parkeerexploitant met zijn expertise van meerwaarde zijn en daarmee het rendement verhogen.

Een ontwikkelaar die zijn (parkeer)vastgoed gaat doorverkopen, is gebaat bij een hoge vaste huursom. Bij nieuwe parkeergarages, waar de praktijk nog moet uitwijzen wat de cashflow zal zijn, zal de kopende partij niet of slechts beperkt variabele, aan omzet gerelateerde, huur meenemen in de waardebepaling van de parkeergarage. De ontwikkelaar zal altijd proberen de vaste huurcomponent zo hoog mogelijk uit te onderhandelen met de exploitant.

Als de huur van een parkeergarage in concurrentie wordt aanbesteed, zal de parkeerexploitant zo nauwkeurig mogelijk de omzet proberen te voorspellen om zo een huursom te kunnen bieden. Bij nieuwe parkeergarages, waarbij de kasstromen nog onbekend zijn, loopt de exploitant hoge risico's. Naast een onzekere cashflow zijn er ook externe factoren die de exploitatie nadelig kunnen beïnvloeden, zoals de nog niet geheel ontwikkelde directe omgeving, onzekerheid over de publieks-trekkers, de vind- en bereikbaarheid van de parkeergarage, de wijze van mobiliteit van consumenten en het gemeentebestuur.

Door de risico's van externe factoren in te calculeren,

ontstaat een weloverwogen vaste huursom.

De parkeergarages in de vastgoedportefeuille van gemeenten moeten ervoor zorgen dat het centrum van de stad bereikbaar is en blijft. De beschikking over voldoende en goed beheerde parkeerplaatsen draagt bij aan de indruk die bezoekers aan het stadcentrum overhouden en kan een positieve bijdrage leveren aan de lokale economie. Het beheer of de exploitatie van de parkeergarage(s) moet echter wel zo efficiënt mogelijk gebeuren om subsidies te minimaliseren of de bijdrage aan het mobiliteitsfonds te optimaliseren.

### **Optimaliseren rendement**

Dankzij zijn specialisme en schaalgrootte kan de parkeerexploitant in efficiëntie van de exploitatie en optimalisering van het rendement een grote rol spelen. Door het toepassen van een verdeelsleutel voor de verdeling van de extra omzet over de eigenaar en exploitant, ontstaat voor beide partijen een interessante samenwerking.

Voor gemeenten betekent een vaste huursom een gegarandeerde stroom van inkomsten. Belangrijk is wel dat de gemeente contractueel heldere afspraken maakt over het kwaliteits- en onderhoudsniveau van de dienstverlening en de parkeervoorziening.

De belegger beheert of exploiteert een parkeergarage doorgaans niet zelfstandig. Om het totale rendement op het vastgoedobject te optimaliseren, houdt hij rekening met zijn belangen in de huurovereenkomst



met de parkeerexploitant. De exploitant streeft naar zo hoog mogelijke parkeeropbrengsten binnen de randvoorwaarden.

Op basis van de randvoorwaarden, de kasstromen en de ingeschatte risico's, dient de exploitant een huuraanbieding in. De vaste en variabele huurcomponenten moeten zorgdragen voor een evenwichtige risicoverdeling. Bovendien zorgt de variabele huurcomponent ervoor dat zowel de belegger/eigenaar als de exploitant meeprofiteert van de extra omzet. Beide hebben dan belang bij initiatieven die leiden tot meer parkeeropbrengsten.

### **Win-win**

De exploitant zal zich binnen een huurcontract focussen op het aantrekken van (nieuwe) parkeerders. Op de parkeerduur heeft hij nauwelijks invloed, omdat de publiekstrekkers bepalen hoe lang de consument parkeert. De exploitant volgt de ontwikkelingen van de exploitatie scherp en bespreekt de kansen en bedreigingen met de vastgoedbelegger. Zo worden tijdig tariefaanpassingen besproken, actief klantengroepen benaderd en kwantumafspraken gemaakt voor de afname van abonnementen en parkeeruren. En wordt actief ingespeeld op beleids- of infrastructurele aanpassingen van gemeenten. Door het specialisme van de exploitant en de overlappende belangen, levert een huurovereenkomst voor de langere termijn een win-winsituatie op. Transparantie, duidelijkheid en evenwichtigheid in het contract zijn sleutelwoorden.

Bij op zichzelf staande parkeergarages ligt voor zowel

de vastgoedbelegger als de exploitant de nadruk op omzetoptimalisatie. Om de belangen van de eigenaar en exploitant enigszins gelijk te trekken, is het verstandig om een variabele huurcomponent in te bouwen. Beiden kunnen er dan voor eigen verantwoordelijkheid een bijdrage aan leveren om zoveel mogelijk parkeeropbrengsten te genereren.

### **Samenvatting**

Opbrengsten van de parkeergarage verder optimaliseren, risico's verkleinen en overall doelstellingen realiseren - voor alle vastgoedeigenaren ligt dit binnen handbereik door de exploitatie uit te besteden. Tegenstrijdige belangen kunnen een samenwerking belemmeren. De eigenaar doet er goed aan zijn doelstellingen en belangen duidelijk in het contract te verwerken. Deze manier van samenwerking vraagt om openheid en een duidelijke verdeling van de risico's en opbrengsten. Een lager risico voor de exploitant betekent simpelweg een hoger rendement voor de verhuurder.

De verhuurder doet er daarom verstandig aan om de voor hem verwaarloosbare risico's zelf te dragen.

# ‘No parking, no business’

18





**Wie denkt dat projectontwikkelaars met tegenzin parkeergarages ontwikkelen, heeft het mis. De Haagse projectontwikkelaar Provast begint bijvoorbeeld niet aan een project als er geen parkeergarage gepland is. Hans Schröder, partner van het bedrijf, licht toe. 'Als de bereikbaarheid te wensen over laat, rendeert een project niet. No parking, no business.'**

19

Werken, winkelen, wonen en recreëren: de projecten van Provast dienen uiteenlopende functies. Met een team van 30 medewerkers en een ontwikkelingsvolume van ruim 100 miljoen euro per jaar geeft het bureau vorm aan vooral binnensteden. 'We zijn sinds 1985 actief als onafhankelijke projectontwikkelaar', schetst Schröder het corporate profiel. Schröder, zelf vanaf 1986 verbonden aan het bureau, citeert graag uit het rijke portfolio. 'We zijn vooral geïnteresseerd in historische binnensteden, zeker als winkelgebied. Zo hebben we de prachtige Haagse Passage, in opdracht van Fortis, nieuw leven ingeblazen door het project te restaureren en hierbij het winkelconcept aan te passen: kleine 'mama- en papawinkels' hebben plaats gemaakt voor grotere spectaculaire trekkers zoals de boekhandel Selexyz Verwijs, DOK Cookware en Desigual.'

### **Markthal**

Ook in Rotterdam komt een nieuw winkelgebied: de Markthal. Maar geduld is vereist; de eerste paal moet nog in de grond. Schröder: 'Op de plek van de Markthal, in het Laurenskwartier, maken we een enorme, overdekte foodmarket, grenzend aan de grootste buitenmarkt van Nederland.' Rotterdam schreef een competitie uit onder projectontwikkelaars. Provast bleek het winnende plan te

hebben. 'We maken niet alleen een markthal. We hebben verschillende functies geïntegreerd, met winkels op de begane grond, horeca op de eerste verdieping en daarboven tien verdiepingen met 228 appartementen.'

### **Parkeercapaciteit**

De 40 meter hoge Markthal zal opvallen. Maar minstens zo indrukwekkend worden de vier ondergrondse lagen. 'Hier komt een van de grootste parkeergarages van Nederland', onthult Schröder. '1.250 auto's vinden hier een plek.' Een enorme parkeercapaciteit is bijna een statement: parkeren is belangrijk. Provast. 'We beginnen geen enkel plan zonder na te denken over parkeren. Dat geldt voor winkelen, wonen én werken. Want no parking, no business.' Als bewijsvoering somt Schröder enkele projecten op in het Beatrixkwartier in Den Haag. 'Kantoor- en wooncomplex CenterCourt heeft 600 parkeerplaatsen. De kantoren van de Monarch hebben er 600 en het kantoor-, woon- en hotelgebouw Prinsenhof heeft er 1.000.' Hoe bepaalt Provast de capaciteit van deze garages? 'Simpel', antwoordt Schröder. 'De gemeente Den Haag hanteert voor het Beatrixkwartier een norm van 1 plaats per 100 vierkante meter. Deze norm is niet ruim, maar het feit dat er een schitterend station van Randstadrail





HANS SCHRÖDER

midden in de Beatrixlaan ligt zorgt er voor dat veel mensen voor het openbaar vervoer zullen kiezen.'

### **Schoonheidsfoutje**

Schröder is trots op de projectontwikkeling in het Beatrixkwartier. Maar juist bij de parkeergarages ziet hij een schoonheidsfoutje. 'Door omstandigheden is te veel gekeken naar de parkeercapaciteit per project. Beter is uit te gaan van de parkeervraag in het hele gebied en de parkeergarages aan elkaar te koppelen. Dan creëer je de mogelijkheid tot dubbel gebruik van parkeerplaatsen. In Rotterdam houden we daar rekening mee. Omdat onder de Markthal een gigantische garage komt, krijgt het nieuwe, aangrenzende kantoor van Loyens & Loeff een beperkte capaciteit. Kantoormedewerkers krijgen parkeerabonnementen voor de Markthal. Een ideale dubbel-functie, want als de parkeervraag van het winkelend publiek piekt, vooral op zaterdagmiddag rond 15.00 uur, dan staat het kantoor vrijwel leeg.'

### **Volwaardig object**

Het is duidelijk: Provast denkt in een vroege project-fase serieus na over parkeren. 'Wat in vastgoedontwikkeling vaak fout gaat, is dat eerst de bovengrond wordt ontworpen, en dan pas de ondergrond aan de beurt is. Dan krijg je garages met een onhandige kolomstructuur of te krappe parkeerplaatsen. Wij beschouwen een garage als een volwaardig vastgoedobject en ontwikkelen hem ook zo. Net als in een winkel moet het verblijf er aangenaam zijn. Een garage moet gebruiksvriendelijk en sociaal veilig zijn.

Pas dan trek je mensen aan. En net als een winkel kun je daar de vruchten van plukken. Door het vastgoedobject te verhuren of aan beleggers te verkopen. We doen het beide met succes.'

### **Betaald parkeren**

Schröder ziet in Nederland nog voldoende plaats voor meer parkeergarages. Maar hij is enigszins somber over de bouw ervan in kleinere gemeenten. 'In veel winkelgebieden kunnen automobilisten nog steeds gratis parkeren. Dat maakt de ontwikkeling van parkeergarages lastig. Want hoe vind je de funding? De enige mogelijkheid is dat de grondprijs daalt of dat je een bijdrage vraagt van de gemeente of de kosten doorberekent aan de huurders van het project waar de garage deel van uitmaakt.' Schröder ziet echter een andere oplossing. 'Mijn slotpleidooi is dat elke gemeente voor winkelvoorzieningen op wijk-niveau en daarboven kiest voor betaald parkeren. Dan heb je wel de financiële middelen om mooie garages te ontwikkelen.' Schröder schetst het toekomstbeeld. 'Met parkeergarages in winkelgebieden zorg je ervoor dat het blik van de straat is, de openbare ruimte groen is en bewoners en winkeliers tevreden zijn. En ook de winkelende bezoeker is blij. De consument is bereid om te betalen voor parkeren in een winkelcentrum. Net zo goed als hij wil betalen voor een kop koffie met gebak. Garages in deze gebieden kunnen dan ook renderen.'





# ‘Bouw is niet de enige oplossing voor parkeerdruk’

22

**In een volgepakte stad als Amsterdam is parkeren haast een eerste levensbehoefte geworden. Logisch dus dat de gemeente een belangrijke speler is in de ontwikkeling van parkeergarages. Of preciezer: Parkeergebouwen Amsterdam. ‘We zoeken oplossingen om de parkeerdruk te verminderen. En dan kiezen we niet automatisch voor bouwen.’**

‘Parkeren is minder vaak het sluitstuk van bouwprojecten. Tegenwoordig wordt al bij de initiatief-fase rekening gehouden met de parkeercapaciteit om voor bereikbaarheid en leefbaarheid te zorgen. Dat maakt mijn werk zo interessant.’ Het zijn de woorden van Con Vleugel, hoofd Parkeergebouwen van de gemeente Amsterdam. Zijn organisatie is de grootste gemeentelijke parkeerexploitant van Nederland en staat in Europa zelfs op plaats twee, na Londen. Ruim 14.000 parkeerplaatsen, verdeeld over openbare garages en P+R-terreinen, worden door Parkeergebouwen Amsterdam geëxploiteerd. Plus nog eens een kleine 4.000 plaatsen onder de flats van de Bijlmer. ‘In de Bijlmer vindt onze organisatie haar oorsprong’, vertelt Vleugel. ‘Volgens de visie van Le Corbusier, de beroemde architect en stedenbouwkundige, werd automobilititeit geheel gescheiden van het wonen en recreëren in de wijk. Dit leidde tot de bouw van verhoogde wegen en een groot aantal parkeergarages. Voor het beheer van die garages riep de gemeente Parkeergebouwen Amsterdam in het leven.’

## **Amsterdam Arena**

Sinds haar oprichting speelt geregeld de discussie of Parkeergebouwen Amsterdam wel past bij de gemeente. ‘De vraag is of het beheren en exploiteren

van parkeergarages kerntaken zijn van een lokale overheid’, zegt Vleugel. ‘Die discussie heeft ertoe geleid dat we het beheer grotendeels hebben uitbesteed. Maar de exploitatie ligt bij ons. Waarom? Omdat de gemeente graag stedelijke ontwikkelingen in gang zet door de bouw van garages.’ Volgens Vleugel kun je de bouw van parkeergarages daarom moeilijk alleen aan het bedrijfsleven overlaten. Bovendien is het garanderen van de bereikbaarheid een gemeentelijke verantwoordelijkheid. Hij noemt het gebied rondom de Amsterdam Arena als voorbeeld. ‘Het gemeentebestuur maakte de overweging tussen het rendabele van de investering en het publieke belang van de garages. Zoals verwacht, was het nieuwe uitgaanscentrum de eerste jaren geen commercieel succes, net zo min als de exploitatie van de parkeergarages. De gemeente wilde dat verlies nemen en wachten tot het succes wel kwam, wat nu het geval is. De markt brengt dat geduld minder makkelijk op.’

## **Retail**

Vleugel trekt de vergelijking met de retail. ‘Een garage is als een winkelcentrum. Je moet het publiek de tijd geven de locatie te ontdekken. Het duurde even voordat woonmall Villa Arena voldoende bezoekers trok. Zo verwacht ik dat de parkeergarage onder het





CON VLEUGEL

Haarlemmerplein voor ons als exploitant niet meteen rendabel zal zijn. Maar door te zorgen voor een goede bereikbaarheid, bewegwijzering en door mond-tot-mondreclame komt de toeloop er wel.'

### **Centrale rol**

Parkeergebouwen Amsterdam speelt een belangrijke rol in de ontwikkeling van parkeergarages in de hoofdstad. 'Het werkterrein in Amsterdam is complex', zegt Vleugel. 'De parkeerdruk is hoog, de ruimte om parkeergarages te ontwikkelen klein en bij de besluitvorming zijn veel partijen betrokken. Denk alleen al aan de verschillende stadsdelen. Dit vraagt om een overkoepelende organisatie die het publieke belang bewaakt, zoals de mobiliteit, leefbaarheid en luchtkwaliteit. Dankzij onze ruime ervaring met ontwikkeling en realisatie van parkeergarages en -terreinen kunnen wij die centrale rol vervullen. Ons doel is om een kenniscentrum te worden voor alle betrokkenen: bestuurders, commerciële exploitanten, projectontwikkelaars en beleggers. Bestuurders kunnen we adviseren. Samen met investeerders en projectontwikkelaars voeren we de plannen uit en met exploitanten als P1, Q-Park en Schiphol wisselen we kennis uit. Publiekprivate samenwerking is in onze rol ingebakken.'

### **Niet alleen bouwen**

Hoewel hun belangen anders zijn, vindt Vleugel zich op één lijn met de commerciële partijen. 'Ik kan in Amsterdam geen garages opnoemen die om verkeerde redenen zijn gerealiseerd.

Op initiatief van projectontwikkelaars en exploitanten zijn goed lopende garages gerealiseerd, die bijdragen aan de bereikbaarheid van de stad. Kijk maar naar de P1-garages onder het Waterlooplein en bij het Centraal Station.' Vleugel gelooft echter niet in het eindeloos bijbouwen van parkeergarages. 'Daarvoor ontbreekt de ruimte. En ondergronds bouwen is te kostbaar. Ik geloof niet direct in de plannen die Strukton eerder dit jaar uitwerkte om onder de Amsterdamse binnenstad grootschalige parkeervoorzieningen te bouwen, daarvoor is de structuur van de ondergrond te gevoelig. Verstandiger is om meerdere opties te benutten en autoverkeer te ontmoedigen. Ook geloof ik in investeringen in P+R-terreinen. Als je ervoor zorgt dat ze veilig zijn, goede verbindingen hebben met het openbaar vervoer en aantrekkelijke tarieven hebben, zijn ze kansrijk.'

### **Dubbel parkeergebruik**

Als ander alternatief voor het bouwen van parkeergarages kijkt Vleugel naar parkeerplaatsen bij kantoren. 'Die zijn alleen overdag in gebruik. Het is goed mogelijk om ze 's avonds beschikbaar te stellen voor particulieren. Deze wijze van dubbelgebruik neemt een hoge vlucht. Dat geldt ook voor particuliere garages onder wooncomplexen. We hebben veel bewonersgarages in beheer zoals onder de woonblokken Boston en Detroit, aan de Piet Heinkade. Als bedrijf of bewoner zou je een abonnement op een parkeerplaats kunnen nemen. En voor de plaatsen die niet van ons zijn? We maken plannen om daar als makelaar voor dubbelgebruik op te treden.



# Ketensamenwerking rond parkeervastgoed is een noodzaak

24

**Parkeren is een essentieel onderdeel van onze mobiliteit en daarmee van de economische vitaliteit. Mobiliteit maakt dat mensen economisch en sociaal actief kunnen zijn. Mobiliteit is geen doel maar een middel. Het gaat immers om de activiteiten die we op wisselende plaatsen ontplooiën. Alle auto's staan het grootste deel van de dag stil, liefst zo dicht mogelijk bij de plaats waar de automobilist zijn activiteiten ontplooit. Daarom zijn automobilisten bereid te betalen voor een goed verzorgde, goed bereikbare parkeerplaats dicht bij hun activiteiten.**

Maar de automobilist is bepaald niet de enige stakeholder. Gemeenten en ondernemingen zijn bereid te investeren in parkeervastgoed, om zo de economische omstandigheden in hun voordeel te ontwikkelen.

Winkelend publiek wil droog en snel met de boodschappen bij de auto kunnen. En werknemers willen dicht bij hun werk kunnen uitstappen. De bewoners van een gebied hebben er baat bij dat er ook voor hen voldoende parkeergelegenheid beschikbaar is en blijft. Dat er meerdere stakeholders zijn is gunstig voor het ontwikkelen van parkeervastgoed vanwege het brede draagvlak dat zo ontstaat, gelijktijdig is het lastig om de complexe belangen van alle partijen met elkaar in overeenstemming te brengen. Het zal naar onze overtuiging steeds belangrijker worden om een brug te slaan tussen bedrijfsleven, burgers en de provinciale en gemeentelijke overheden. In de nota Ruimte (VROM, 2008) wordt deze noodzaak ook onderkend.

Het ontwikkelen en langdurig rendabel exploiteren van parkeervastgoed stelt daardoor andere eisen aan de ontwikkelaar en de exploitant dan bij andere typen commercieel vastgoed. De traditionele methoden voor de waardering van commercieel onroerend

goed, gebaseerd op een verondersteld vaste huurstroom en een gemiddeld volledige bezettingsgraad, resulterend in een formule voor de contante waarde van de verwachte huurstroom werkt niet voor parkeervastgoed. De omzet, bestaande uit de betalingen van kortparkeerders, dagparkeerders en abonnementhouders, is niet constant, maar varieert met het gebruik. De te realiseren opbrengst is bovendien voor het overgrote deel een uur- of dagprijs. Die is, door de jaren heen, afhankelijk van de aantrekkelijkheid van het gebied om de parkeerfaciliteit heen. Want daar komen de mensen immers voor! De ontwikkeling van het gebied om de parkeerfaciliteit heen is daardoor de belangrijkste driver voor de omzet en daardoor voor de waardeontwikkeling van het parkeervastgoed.

## **Hoe ontwikkelt het parkeren zich de komende decennia?**

We zien dat het parkeren een afgeleide is van de bevolkingsgroei en veranderingen in het leefpatroon van de bevolking. Dat zijn voor ons de aanknopingspunten om een beeld van de verwachte ontwikkeling van het parkeren op te bouwen.

De voorspelde ontwikkeling van de bevolking tussen





JOSIP PETRARCA

nu en 2035 (bron: CPB) is dat er in Nederland slechts een kleine bevolkingsgroei zal zijn, tot zo'n 17 miljoen mensen, gevolgd door een langzame daling van het bevolkingscijfer. Er zullen dus iets meer parkeerconsumenten zijn. Die zijn gemiddeld wel ouder dan nu, want we vergrijzen. Er zullen meer kleine (één of twee personen) huishoudens zijn en we zullen tot op latere leeftijd mobiel willen zijn. We zullen met elkaar fors meer auto's bezitten, tot in de hoogste schatting zo'n 12 miljoen (2008: 7 miljoen). Die auto's zullen zuiniger en schoner zijn dan nu. Wellicht ook iets kleiner. En die grote hoeveelheid auto's willen we gedurende zo'n 23,5 uur per etmaal zo dicht mogelijk bij ons huis parkeren. Naar verwachting zal de stedelijke omgeving dichter bebouwd worden (bron: nota Ruimte, VROM).

De steden vergrijzen en een fors deel van de toename van het aantal auto's zal in de stad terecht komen. Vooral in de stad zal de parkeerdruk toenemen en zal de behoefte aan veilige, goed bereikbare en voor ouderen geschikte parkeergelegenheid toenemen.

### **Hoe ontwikkelt de markt voor parkeervastgoed zich in de toekomst?**

Op dit moment wordt parkeervastgoed meestal ontwikkeld als 'bijproduct' bij de bouw van winkelcentra en kantoorgebouwen of als faciliterend onderdeel van verkeerscirculatieplannen.

In deze traditionele markt wordt per fase (grondbezit, grondontwikkeling, projectontwikkeling, exploitatie en belegging) door partijen getracht de winst van de eigen fase te optimaliseren en direct te realiseren.

Dat heeft tot gevolg dat degene die in de volgende fase rendement nastreeft nu met een aantal vol-dongen feiten zit (betaalde kosten etc.). Deze partij kan dan weinig anders dan ook trachten met de volgende partij in de keten tot vaste afspraken te komen, om zo de eigen risicopositie in de hand te kunnen houden. Pas aan het eind van de keten, dus bij exploitatie van de parkeerobjecten, worden de risico's in de praktijk zichtbaar. Het kan in de hoek van belegger en exploitatie dus heel goed gaan of heel slecht. Maar dat weet men pas nadat men de risico's aanvaard heeft of, populair gezegd, met de gebakken peren zit.

Naar onze inschatting is deze wijze van doen niet vol te houden. Er zal een langdurige samenwerking van ketenpartners nodig zijn, die gezamenlijk streven naar een stabiele en toereikende cash flow uit parkeervastgoed, binnen de context van adequaat verkeersbeleid. Dat betekent naar onze overtuiging dat de (gemeentelijke) overheid deel van de coalitie moet zijn en blijven.

Dynamisch beleid van de gemeente, gericht op bijvoorbeeld economische ontwikkeling in een gebied, kan leiden tot versnelde herziening van eerdere beslissingen. Hoe flexibeler alle partners in een keten zijn, hoe beter men als collectief kan inspelen op veranderende omstandigheden en samen nieuwe inzichten kan ontwikkelen.



# Eén parkeergarage, drie waarden

26

**De financiële waarde van een parkeergarage hangt af van de geldstroom die de garage genereert. De locatie, of eigenlijk de vitaliteit en trekkracht van de omgeving, is daarin heel bepalend. Maar de waarde van een garage hangt ook af van de bedrijfseconomische randvoorwaarden die een partij hanteert. Gemeenten, beleggers en parkeerexploitanten blijken dezelfde garage met dezelfde inkomstenprognose vaak heel anders te waarderen.**

Een exploitatieprognose moet de waarde van een parkeergarage over tientallen jaren bepalen. Het voorspellen van de parkeerinkomsten is hierbij het lastigste onderdeel. Hoe groot is de trekkracht van de functies in de omgeving? Is die trekkracht op de langere termijn bestendig? En wat is de invloed van het gemeentelijk parkeerbeleid? Het zijn enkele voorbeelden van vragen waarvan de antwoorden zicht geven op de inkomstenprognose. Maar ook de bereikbaarheid van de parkeerlocatie speelt een rol. Hoe is het voor de consument om naar het doel van zijn bezoek te lopen? Is de wandeling naar de functies in de omgeving aantrekkelijk?

En hoelang duurt de wandeling van de parkeergarage naar het bezoekdoel? Uiteraard bepalen ook de parkeeralternatieven in de omgeving mede het succes van een parkeergarage.

Het mag duidelijk zijn dat het doen van een inkomstenprognose een lastige zaak is. Waar de kosten van een garage zich tot twee cijfers achter de komma laten inschatten, geldt voor de voorspelling van de inkomsten dat deze vaak een hoog 'glazen bol karakter' heeft. Om dit onbetrouwbare karakter te reduceren en in plaats daarvan de prognose cijfermatig te onderbouwen, zijn ervaringscijfers

van referentieprojecten onontbeerlijk. Op basis van ervaringscijfers van vergelijkbare projecten kan een inkomstenprognose worden gemaakt die recht doet aan de verschillende aspecten die de inkomsten van een parkeergarage kunnen beïnvloeden.

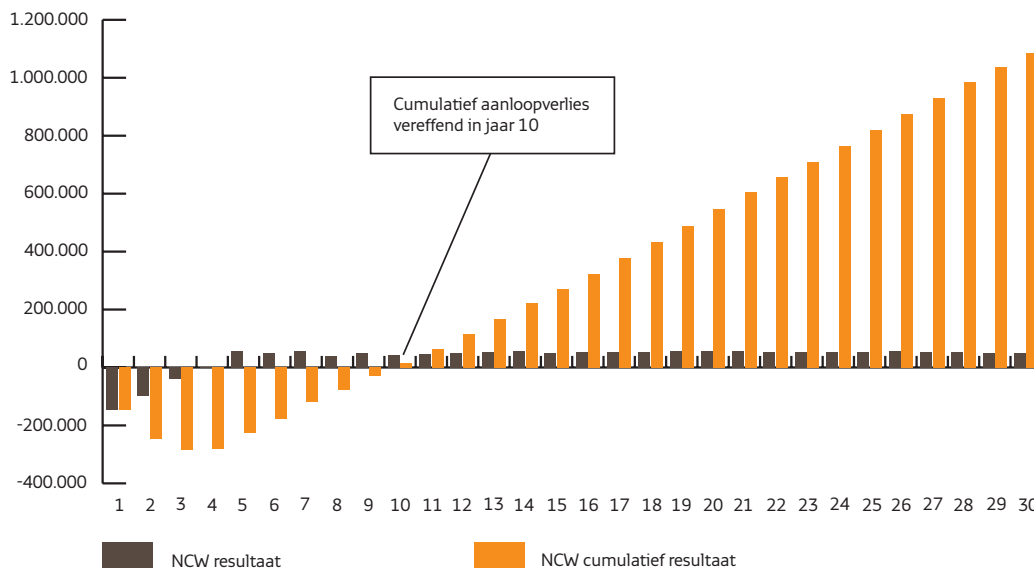
## **Dezelfde inkomstenprognose, andere waardering**

Maar er is nog meer om rekening mee te houden. De waarde van een garage hangt ook af van bedrijfseconomische randvoorwaarden die een partij hanteert. Dezelfde garage met dezelfde inkomstenprognose krijgt afhankelijk van de gekozen uitgangspunten een andere waardering. Alle partijen - gemeenten, beleggers en exploitanten - maken elk een eigen doorsnede van de rekensom. De gemeente berekent de waarde van de garage op basis van toekomstige geldstromen, die aan de hand van het rentepercentage naar de waarde van nu worden teruggerekend. Een belegger gaat uit van het aanvangsrendement: wat is de huursom die tegenover de investering staat? De exploitant kijkt bij het bepalen van de huursom naar het verloop van de opbrengsten in verhouding tot de kosten. Enkele vereenvoudigde voorbeelden maken duidelijk hoe dezelfde parkeergarage steeds een andere waarde krijgt toegekend.



Resultaat voor belasting koopsom = € 4.451.000

grafiek 1



### Waardering op basis van netto contante waarde

Wooncorporaties en gemeenten hanteren vaak de netto contante waarde van de geldstroom als waarderingsgrondslag. In feite komt deze methode neer op het vertalen van toekomstige geldstromen naar de waarde van nu. Bij deze berekening wordt de cash-flow (de inkomsten minus de exploitatiekosten en investeringen) tegen een rentepercentage contant gemaakt naar het huidige prijspeil. De gehanteerde rentevoet is heel bepalend voor de uitkomst, en daarin schuilt meteen het gevaar. Vaak hanteren deze partijen een rentepercentage waartegen ze lenen, zonder rekening te houden met een opslag voor risico's. In de tabellen ziet u twee voorbeelden die het effect van de rentevoet op de waarde illustreren. In het eerste voorbeeld (berekening 1) wordt gerekend met een rentevoet van 5,5 procent; in het tweede voorbeeld (berekening 2) is de rentevoet 6,75 procent.

Bij dezelfde geldstroom bedraagt de netto contante waarde van de garage in het eerste voorbeeld met een rentevoet van 5,5 procent circa € 4.451.000. In het tweede voorbeeld met een rentevoet van 6,75 procent daalt de waarde naar circa € 3.783.000. Hierbij is geen rekening gehouden met de eindwaarde van de garage, omdat gemeenten parkeergarages in veertig jaar vaak volledig afschrijven.

Wat het gevolg is van de verschillende waarderingen voor de terugverdiendtijd van de aanloopverliezen ziet u in de grafieken. Bij een koopsom van € 4.451.000

zijn de cumulatieve verliezen na tien jaar vereffend (grafiek 1). Bij de lagere koopsom van € 3.783.000 is dat al in het zevende jaar het geval (grafiek 2).

Bij deze waarderingsmethode bepaalt de gehanteerde rentevoet dus de koopsom en de terugverdiendtijd. Als wooncorporaties en gemeenten in de aanloopfase het bedrijfsresultaat goed beoordelen, kunnen ze zorgen voor voldoende dekkingsmiddelen voor de aanloopverliezen.

### Waardering op basis van intern rendement (IR)

Voor de investeerder die een parkeergarage zelf exploiteert, bepaalt het rendement op het geïnvesteerde vermogen de waarde van de garage. We gaan even uit van de koopsom van € 3.783.000 uit het tweede voorbeeld. Als de investeerder twintig procent van deze koopsom uit eigen middelen financiert, is het interne rendement 9,7 procent (berekening 3).

Een bedrijf zal zich afvragen of dit rendement in verhouding staat tot de risico's. In de markt liggen de rendementseisen over het algemeen enkele procenten hoger en de feitelijke waarde valt daardoor lager uit. Bij een gemiddeld rendement van dertien procent daalt de waarde bijvoorbeeld al naar circa € 3.100.000.

### Waardering op basis van bruto aanvangsrendement (BAR)

Voor de belegger die in parkeergarages investeert, is het bruto aanvangsrendement van belang. Het

Netto contante waarde bij rentevoet van 5,5 %

berekening 1

| Exploitatiejaar |      | Cash-in   | Cash-out          |                | Cash-flow<br>nominaal | NCW Cash-flow<br>5,5% |
|-----------------|------|-----------|-------------------|----------------|-----------------------|-----------------------|
|                 |      |           | Exploitatiekosten | Investeringsen |                       |                       |
| 1               | 2008 | 302.400   | 227.783           | 188.600        | - 113.983             | - 113.983             |
| 2               | 2009 | 352.800   | 233.478           | 0              | 119.322               | 113.102               |
| 3               | 2010 | 422.400   | 239.315           | 0              | 183.085               | 164.494               |
| 4               | 2011 | 475.200   | 245.297           | 0              | 229.903               | 195.788               |
| 5               | 2012 | 555.000   | 251.430           | 0              | 303.570               | 245.047               |
| 6               | 2013 | 555.000   | 257.716           | 0              | 297.284               | 227.463               |
| 7               | 2014 | 579.000   | 264.158           | 0              | 314.842               | 228.338               |
| 8               | 2015 | 579.000   | 270.762           | 224.186        | 84.051                | 57.780                |
| 9               | 2016 | 606.000   | 277.531           | 0              | 328.469               | 214.030               |
| 10              | 2017 | 606.000   | 284.470           | 0              | 321.530               | 198.586               |
| 11              | 2018 | 624.000   | 291.582           | 0              | 332.418               | 194.608               |
| 12              | 2019 | 642.000   | 298.871           | 0              | 343.129               | 190.406               |
| 13              | 2020 | 660.000   | 306.343           | 0              | 353.657               | 186.017               |
| 14              | 2021 | 681.000   | 314.001           | 0              | 366.999               | 182.971               |
| 15              | 2022 | 702.000   | 321.851           | 266.487        | 113.662               | 53.713                |
| 16              | 2023 | 723.000   | 329.898           | 0              | 393.102               | 176.083               |
| 17              | 2024 | 744.000   | 338.145           | 0              | 405.855               | 172.318               |
| 18              | 2025 | 765.000   | 346.599           | 0              | 418.401               | 168.384               |
| 19              | 2026 | 789.000   | 355.264           | 0              | 433.736               | 165.456               |
| 20              | 2027 | 813.000   | 364.145           | 0              | 448.855               | 162.296               |
| 21              | 2028 | 837.000   | 373.249           | 0              | 463.751               | 158.941               |
| 22              | 2029 | 864.000   | 382.580           | 316.769        | 164.651               | 53.489                |
| 23              | 2030 | 888.000   | 392.145           | 0              | 495.855               | 152.687               |
| 24              | 2031 | 915.000   | 401.948           | 0              | 513.052               | 149.746               |
| 25              | 2032 | 942.000   | 411.997           | 0              | 530.003               | 146.629               |
| 26              | 2033 | 972.000   | 422.297           | 0              | 549.703               | 144.151               |
| 27              | 2034 | 999.000   | 432.854           | 0              | 566.146               | 140.723               |
| 28              | 2035 | 1.029.000 | 443.676           | 0              | 585.324               | 137.905               |
| 29              | 2036 | 1.062.000 | 454.768           | 376.539        | 230.693               | 51.519                |
| 30              | 2037 | 1.092.000 | 466.137           | 0              | 625.863               | 132.482               |
| Totaal NCW      |      |           |                   |                |                       | € 4.451.167           |

28

Netto contante waarde bij rentevoet van 6,75 %

berekening 2

| Exploitatiejaar |      | Cash-in   | Cash-out          |                | Cash-flow<br>nominaal | NCW Cash-flow<br>6,75% |
|-----------------|------|-----------|-------------------|----------------|-----------------------|------------------------|
|                 |      |           | Exploitatiekosten | Investeringsen |                       |                        |
| 1               | 2008 | 302.400   | 227.783           | 188.600        | - 113.983             | - 113.983              |
| 2               | 2009 | 352.800   | 233.478           | 0              | 119.322               | 111.777                |
| 3               | 2010 | 422.400   | 239.315           | 0              | 183.085               | 160.664                |
| 4               | 2011 | 475.200   | 245.297           | 0              | 229.903               | 188.991                |
| 5               | 2012 | 555.000   | 251.430           | 0              | 303.570               | 233.769                |
| 6               | 2013 | 555.000   | 257.716           | 0              | 297.284               | 214.453                |
| 7               | 2014 | 579.000   | 264.158           | 0              | 314.842               | 212.757                |
| 8               | 2015 | 579.000   | 270.762           | 224.186        | 84.051                | 53.207                 |
| 9               | 2016 | 606.000   | 277.531           | 0              | 328.469               | 194.783                |
| 10              | 2017 | 606.000   | 284.470           | 0              | 321.530               | 178.612                |
| 11              | 2018 | 624.000   | 291.582           | 0              | 332.418               | 172.984                |
| 12              | 2019 | 642.000   | 298.871           | 0              | 343.129               | 167.267                |
| 13              | 2020 | 660.000   | 306.343           | 0              | 353.657               | 161.498                |
| 14              | 2021 | 681.000   | 314.001           | 0              | 366.999               | 156.994                |
| 15              | 2022 | 702.000   | 321.851           | 266.487        | 113.662               | 45.547                 |
| 16              | 2023 | 723.000   | 329.898           | 0              | 393.102               | 147.566                |
| 17              | 2024 | 744.000   | 338.145           | 0              | 405.855               | 142.720                |
| 18              | 2025 | 765.000   | 346.599           | 0              | 418.401               | 137.828                |
| 19              | 2026 | 789.000   | 355.264           | 0              | 433.736               | 133.846                |
| 20              | 2027 | 813.000   | 364.145           | 0              | 448.855               | 129.753                |
| 21              | 2028 | 837.000   | 373.249           | 0              | 463.751               | 125.582                |
| 22              | 2029 | 864.000   | 382.580           | 316.769        | 164.651               | 41.767                 |
| 23              | 2030 | 888.000   | 392.145           | 0              | 495.855               | 117.832                |
| 24              | 2031 | 915.000   | 401.948           | 0              | 513.052               | 114.209                |
| 25              | 2032 | 942.000   | 411.997           | 0              | 530.003               | 110.522                |
| 26              | 2033 | 972.000   | 422.297           | 0              | 549.703               | 107.382                |
| 27              | 2034 | 999.000   | 432.854           | 0              | 566.146               | 103.601                |
| 28              | 2035 | 1.029.000 | 443.676           | 0              | 585.324               | 100.338                |
| 29              | 2036 | 1.062.000 | 454.768           | 376.539        | 230.693               | 37.045                 |
| 30              | 2037 | 1.092.000 | 466.137           | 0              | 625.863               | 94.148                 |
| Totaal NCW      |      |           |                   |                |                       | € 3.783.460            |





ROB JONKERS

beleggen in parkeergarages gaat vaak samen met beleggingen in functies als kantoren en winkels. Het exploitatierisico ligt bij de partijen die van de belegger huren. De waarde die de belegger aan een parkeergarage toekent, hangt in deze constellatie af van de huursom. Daarbij hanteert de belegger een rendementseis: het bruto aanvangsrendement. Dit is het percentage dat je krijgt als je de huursom deelt door het investeringsbedrag.

Bij het opstellen van het huurvoorstel kijkt de exploitant niet alleen naar de omzetpotentie, maar ook naar de contractvoorwaarden en de duur van de overeenkomst. Ook weegt hij af of en hoe lang aanloopverliezen acceptabel zijn.

Wanneer de exploitant de kosten-batenanalyse uit ons rekenvoorbeeld overneemt en zijn aanloopverliezen uiterlijk in het vijfde jaar vereffend wil zien, kan hij een aanvangshuur bieden van ongeveer € 150.000. De waarde van de garage hangt nu af van de rendementseis die de belegger hanteert. Bij een BAR van zeven procent is dat € 2.143.000. Neemt de belegger genoeg met een lagere BAR, stijgt de waarde van de garage. Bij een BAR van zes procent bedraagt de waarde € 2.500.000.

### Conclusies

Een goed onderbouwde prognose van parkeerinkomsten is hét fundament om de waarde van parkeergarages vast te stellen. Omgevingsfactoren bepalen de omzetpotentie van een garage. Als over die

omgevingsfactoren referentiegegevens beschikbaar zijn, verhoogt dit de betrouwbaarheid van de prognose. Hierbij is de lange tijdshorizon een complicerende factor. Zeker in een maatschappij die voortdurend in beweging is.

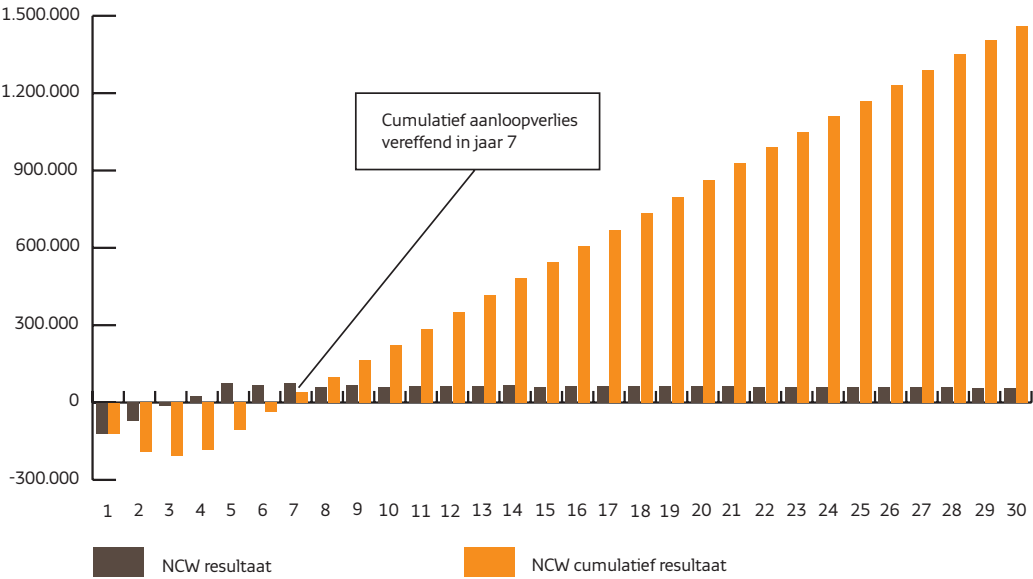
Daarnaast is het van belang rekening te houden met bedrijfseconomische randvoorwaarden. Soms is het maatschappelijk belang van een parkeergarage zo groot, dat langdurige verliezen voor lief worden genomen. In die rol opereert de overheid vaak. De aanvullende geldstromen komen dan bijvoorbeeld uit de resultaten van het straatparkeren.

Marktpartijen nemen het investeringsbesluit op basis van de rendementsverwachting. Op welk niveau het rendement moet liggen, hangt van veel factoren af. De strijd om marktaandeel en het positioneren van een winkelcentrum kunnen argumenten zijn om met een lager rendement genoeg te nemen.

Zo kent elke waardering zijn eigen dynamiek. De verschillende perspectieven en waarden kunnen naast elkaar bestaan. Alleen is het elke keer weer belangrijk om de consequenties van een investeringsbesluit helder in beeld te brengen. We hebben het dan over calculeerbare risico's, en die zijn voor alle partijen van belang.

Resultaat voor belasting koopsom = € 3.783.000

grafiek 2



30

Intern rendement op geïnvesteerd eigen vermogen

berekening 3

| Koopsom            |      | € 3.783.000    |                          |            |           |
|--------------------|------|----------------|--------------------------|------------|-----------|
| Financieren uit EV |      | 20%            |                          |            |           |
| Exploitatiejaar    |      | Eigen Vermogen | Resultaat voor belasting | VPB 25,00% | Resultaat |
| 1                  | 2008 | -756.600       | -128.410                 | 0          | -885.010  |
| 2                  | 2009 |                | -82.223                  | 0          | -82.223   |
| 3                  | 2010 |                | -16.978                  | 0          | -16.978   |
| 4                  | 2011 |                | 31.321                   | 0          | 31.321    |
| 5                  | 2012 |                | 106.471                  | 0          | 106.471   |
| 6                  | 2013 |                | 101.667                  | -2.962     | 98.705    |
| 7                  | 2014 |                | 120.706                  | -30.176    | 90.529    |
| 8                  | 2015 |                | 98.309                   | -24.577    | 73.732    |
| 9                  | 2016 |                | 120.302                  | -30.075    | 90.226    |
| 10                 | 2017 |                | 115.125                  | -28.781    | 86.344    |
| 11                 | 2018 |                | 127.775                  | -31.944    | 95.831    |
| 12                 | 2019 |                | 140.247                  | -35.062    | 105.185   |
| 13                 | 2020 |                | 152.536                  | -38.134    | 114.402   |
| 14                 | 2021 |                | 167.639                  | -41.910    | 125.729   |
| 15                 | 2022 |                | 162.017                  | -40.504    | 121.513   |
| 16                 | 2023 |                | 177.065                  | -44.266    | 132.799   |
| 17                 | 2024 |                | 191.911                  | -47.978    | 143.933   |
| 18                 | 2025 |                | 206.551                  | -51.638    | 154.913   |
| 19                 | 2026 |                | 223.980                  | -55.995    | 167.985   |
| 20                 | 2027 |                | 241.192                  | -60.298    | 180.894   |
| 21                 | 2028 |                | 258.183                  | -64.546    | 193.637   |
| 22                 | 2029 |                | 253.537                  | -63.384    | 190.153   |
| 23                 | 2030 |                | 270.462                  | -67.615    | 202.846   |
| 24                 | 2031 |                | 290.147                  | -72.537    | 217.610   |
| 25                 | 2032 |                | 309.587                  | -77.397    | 232.190   |
| 26                 | 2033 |                | 331.776                  | -82.944    | 248.832   |
| 27                 | 2034 |                | 350.707                  | -87.677    | 263.031   |
| 28                 | 2035 |                | 372.375                  | -93.094    | 279.281   |
| 29                 | 2036 |                | 367.759                  | -91.940    | 275.819   |
| 30                 | 2037 | 756.600        | 389.348                  | -97.337    | 1.048.611 |

IR

9,70%





# Samenwerken en slim financieren

32

**Gemeentelijke overheden met ambities op het gebied van (binnen)stedelijke ontwikkeling weten de Bank Nederlandse Gemeenten (BNG) te vinden voor financiering, risicodragende participatie in grondexploitatie, procesinrichting en projectbegeleiding. Welke uitgangspunten hanteert een invloedrijke partij als de BNG wanneer het gaat om investeringen in parkeervoorzieningen? De visie van de BNG.**

De BNG draagt samen met haar dochterondernemingen OPP (Ontwikkelings- en Participatiebedrijf Publieke sector), BVG (BNG Vastgoedontwikkeling) en BCS (BNG Consultancy Services) bij aan de haalbaarheid van stedelijke herstructurering en ruimtelijke ontwikkelingen.

Ook de financiering van parkeergarages is voor de bank niet onbekend. Pauline van Abswoude, specialist bij de BNG, signaleert bij gemeenten een toenemende tendens om stedelijke gebieden auto-luw te willen (her)ontwikkelen. Voor de realisatie en exploitatie van parkeergarages die hiervoor worden aangelegd, ziet Van Abswoude een PPS-constructie als een alternatieve benadering.

## PPS-projecten

PPS staat voor Publiek-Private Samenwerking, waarbij publieke en private partijen gezamenlijk een project realiseren. Van Abswoude is als specialist betrokken bij een breed scala aan PPS-projecten, vooral op het gebied van (rail)infrastructuur en maatschappelijk vastgoed.

Hierbij is vaak sprake van een integrale aanpak, op basis van een zogenaamd DBFMO-contract (Design, Build, Finance, Maintain, Operate).

Bij DBFMO besteedt een overheidsinstelling een bepaalde faciliteit aan waarbij in het contract zowel het ontwerp, de bouw en de financiering, als het onderhoud en de exploitatie gedurende een bepaalde periode zijn meegenomen. Het gaat doorgaans om complexe projecten met een lange looptijd tot wel dertig jaar, die op basis van een concessie worden aanbesteed aan private partijen. Deze partijen investeren in het project en verdienen het geld gespreid over de duur van de concessie via een kasstroom terug. Het financieringsvraagstuk pakt dan heel anders uit, doordat de banken hun rente en aflossing vanuit de kasstroom van het project terugbetaald krijgen. Belangrijkste aandachtspunt bij zulke projecten is de zekerheid en voorspelbaarheid van kasstromen in de toekomst. 'Hierbij kijken we zorgvuldig naar alles wat daarop van invloed kan zijn', zegt Van Abswoude. 'Zoals de track record van het bouwconsortium, en hoe de bouw- en exploitatierisico's zijn afgedekt.'

## Strategische visie

Voor de realisatie van parkeergarages wordt de integrale PPS-constructie echter nog maar mondjesmaat toegepast: 'Tot nu toe besteden gemeentelijke overheden de aanleg van parkeergarages vooral traditio-





PAULINE VAN ABSWOUDE

neel aan door zelf als opdrachtgever op te treden, via een gemeentelijke BV of via een projectontwikkelaar. Het exploitatierisico ligt dan bij de gemeente of is in handen van gespecialiseerde exploitanten.' De integrale aanpak en het concept van risicodeling is dan niet zo toegepast als bij DBFMO.

Meer integraliteit op basis van DBFMO-contracten kan als voordeel hebben dat het voor gemeentelijke opdrachtgevers tot minder risico's leidt. 'Voor de andere partijen in zo'n constructie is het wel van belang dat ze goede afspraken maken met de betrokken gemeente,' benadrukt Van Abswoude, 'zodat bijvoorbeeld aanpassing van het gemeentelijke parkeerbeleid er niet voor zorgt dat een garage niet meer te exploiteren is.' Van Abswoude pleit voor een strategische visie van gemeenten op parkeren. Op grond daarvan kan dan de keuze voor de exploitatie gebaseerd worden.

### **Te optimistisch**

Van Abswoude constateert dat (gemeentelijke) exploitanten vaak te optimistisch zijn over de omzet van nog te bouwen parkeergarages. 'In de eerste jaren is er vaak sprake van aanloopverliezen. Parkeerders gebruiken de nieuwe garage in de beginfase meestal maar mondjesmaat. Het is niet eenvoudig om oude patronen te doorbreken. Een tariefsverlaging kan dan een prikkel geven tot meer gebruik, maar maakt de aanloopverliezen vaak alleen maar groter. Als BNG waarschuwen wij regelmatig voor een te optimistische inschatting.

Te enthousiaste boodschappen van belanghebbenden die zelf geen risico lopen voor de exploitatie dragen daar ook aan bij.'

### **Leefbaarheid**

Van Abswoude voorziet dat in de toekomst gemeenten nog meer dan nu zullen inzetten op kwaliteit en duurzaamheid van de leefomgeving. Het verplaatsen van parkeerfaciliteiten naar de ondergrond zal een verdere vlucht nemen. 'Het renoveren van verouderde winkelcentra is een logisch moment voor zulke initiatieven', stelt Van Abswoude. 'Ook zal het betaald parkeren in geurbaniseerde omgevingen verder oprukken. Zodra in een wijk of stadsdeel betaald parkeren wordt ingevoerd, volgt de omgeving al snel. Parkeerbeleid wordt daarmee ook steeds meer een issue in dorpen. Bewoners staan meestal welwillend tegenover deze olievlekwerking, zolang de gemeente tegelijkertijd maar investeert in bijvoorbeeld de veiligheid van de buurt en in beschikbaarheid van parkeerruimte. Op deze manier zorgt een doordacht parkeerbeleid voor leefbare wijken.'

### **Integrale aanpak**

De BNG en haar dochters BCS, OPP en BVG spelen een steeds belangrijkere rol bij het ontwikkelen en financieren van maatschappelijk vastgoed, in samenwerking met gemeenten of woningbouwcorporaties. In eerste instantie voert BCS dan een haalbaarheidsanalyse uit waarbij rekening wordt gehouden met allerlei factoren die van invloed kunnen zijn. Zo kijkt BCS naar wat de totale investeringskosten zullen



zijn: voor de aankoop van de gronden, voor de bouw, maar ook voor de exploitatiekosten. BCS berekent ook de verwachte cash flow voor de komende jaren. Hiervoor worden alle parameters meegenomen in de analyse. In het geval van parkeergarages zijn die parameters de prijs (het parkeertarief), operationele kosten en het verwachte aantal parkeerders. Dit laatste hangt af van de locatie, het soort garage en of er abonnementsmogelijkheden zijn. Op dit soort punten is gemeentelijk beleid van grote invloed op het economisch welslagen van een parkeergarage.

Vervolgens zet de BNG vreemd vermogen in. Haar dochterondernemingen OPP en BVG bieden projectmanagement- en vastgoedexpertise en risicodragend kapitaal, binnen maatschappelijk aanvaardbare kaders. OPP koopt bijvoorbeeld samen met een corporatie en/of gemeente grond aan en maakt daar bouwrijpe kavels van.

BNG Vastgoedontwikkeling (BVG) bebouwt deze vervolgens samen met de corporatie, bijvoorbeeld met appartementencomplexen en parkeervoorzieningen. De BNG brengt in zo'n samenwerking vreemd vermogen risicodragend in.

Projecten die op deze manier zijn gerealiseerd, zijn bijvoorbeeld Verdevista Meerburg (Zoeterwoude), Sportstad Heereveen, Biesbosch Waterfront (Drimmelen) en ONW (een viertal woningprojecten in het nieuwe Westland). BNG verwacht steeds meer projecten te realiseren via een dergelijke integrale aanpak.

### Risico's

Van Abswoude: 'De risico's lopen zeer uiteen, van bestemmingsplan- tot bouwrisico's. Maar ook de marktrisico's zijn evident, zeker in een steeds grilliger wordende vastgoedmarkt. Bovendien merk je dat de financieringskosten van projecten stijgen. Dit leidt tot een afwachtender markt. Corporaties en overheden halen met de BNG een ervaren partner in huis die specialist is op het snijvlak van publiek en privaat en de taal van zowel de overheid als de markt spreekt. Verder is van belang dat wij een neutrale, onafhankelijke partij zijn die niet gebonden is aan een bouwconcern of grote ontwikkelaar. Tenslotte hebben we als bank een Triple A-rating. In deze tijd is dat een belangrijke asset waarmee we ons kunnen richten op de lange termijn en waardoor we kunnen werken met scherpe tarieven.



# Colofon

Het P1 Dossier is een uitgave van P1, specialist op het gebied van parkeren in Nederland.  
Het dossier behandelt actuele onderwerpen over parkeren.

**Eindredactie**

Martin Kruydenberg  
Martin Curfs

**Redactie**

Sabel Communicatie Den Haag

**Productie en vormgeving**

Bransonguevara

**Drukwerk**

Hegadruk

**Redactieadres**

P1  
Koninginnegracht 20  
2514 AB Den Haag  
t (070) 370 50 70  
p1dossier@p1.nl

