

Balans in parkeren

Belegging of bedrijfsmiddel?



P1 dossier tien, februari 2011

Achtergrondinformatie over parkeren uitgegeven door P1

Inleiding

Parkeeraccommodaties hebben voor alles een maatschappelijke waarde, als voorziening voor de burger. Parkeren hoort daarom thuis in het publieke domein. Dat is de visie van P1, een privaat bedrijf dat de overheid adviseert het 'tafelzilver' van de burger bij voorkeur niet te verkopen. Aan het exploiteren van parkeervoorzieningen levert P1 graag zijn professionele bijdrage. Op die wijze werken wij aan goed rentmeesterschap. We leveren een duurzame oplossing voor de samenleving. Parkeervoorzieningen vertegenwoordigen een aanzienlijke financiële waarde, een neerslag van de grote investeringen die nodig zijn om parkeeraccommodaties te bouwen en te onderhouden. In dit Dossier gaan we in op de vraag hoe die financiële waarde moet worden ingeschat, hoe die zichtbaar wordt gemaakt en hoe die het maatschappelijk belang het beste kan dienen. Door middel van de P1 Dossiers, proactieve adviezen en symposia delen we met plezier onze kennis. Zonder opsmuk, recht door zee. Zo wil P1 de samenwerking met opdrachtgevers en prospects versterken.

Veel leesplezier gewenst!
Friso Hylkema
Directeur P1

- 4 **Rondetafelgesprek: Koe melken of kip slachten?**
- 10 **Kwestie van waardering**
- 18 **Beleving bepaalt waarde parkeergarage**
- 22 **Van betonnen bunker naar gastvrij verblijf**

Colofon

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

Eindredactie:
P1: Martin Curfs

Redactie: Hein Haenen en Rob de Lange
Concept, infographics & productie: bransoncompany
Drukwerk: Hegadruk

Redactieadres:
P1
Koninginnegracht 20
2514 AB Den Haag
T 070 3705070
E p1dossier@p1.nl



Koe melken of kip slachten?

Parkeergarages stellen gemeenten voor moeilijke dilemma's

Wat is voor een gemeente de beste manier om met parkeergarages om te gaan? Zo snel mogelijk verkopen om de komende bezuinigingen te overleven of de parkeergarages juist aanhouden als onontbeerlijk instrument om van jaar op jaar een constante kasstroom te genereren? Wie besluit om de "kip met de gouden eieren" niet te verkopen, kan misschien winst boeken door het beheer uit te besteden.

Hoe denkt "het veld" over dit thema? We vroegen het aan drie betrokkenen die dagelijks nadenken over deze vraagstukken:

- > **Adrian Los**, hoofd Grondbedrijf en Vastgoedzaken gemeente Nieuwegein,
- > **Bob Schrama**, senior manager Public Finance bij de Bank Nederlandse Gemeenten (BNG),
- > **René Meijer**, adjunct-directeur Dienst Infrastructuur, Verkeer en Vervoer gemeente Amsterdam.

Om maar met de deur in huis te vallen, heren: zijn parkeerlocaties alleen maar 'dood geld' op de balans en is het dus verstandig om de garages te verkopen?

Schrama: 'Een openbare parkeergarage vertegenwoordigt een waarde op de balans, maar genereert ook een kasstroom. Die kasstroom doet een gemeente bij verkoop aan derden permanent de deur uit. Ik zou dat niet lichtvaardig doen. Ik kan me voorstellen dat gemeenten tafelzilver te gelde willen maken naargelang de Rijksoverheid meer op het Gemeentefonds kort, en dat gaat de komende jaren zeker gebeuren. Maar verzilveren kan ook tijdelijk.

Een gemeente kan de toekomstige kasstroom contant maken door exploitatie en beheer uit te besteden. De gemeente krijgt daarvoor een jaarlijkse vergoeding – huur, pacht of erfpacht – of kan kiezen voor een vergoeding in één keer vooraf betaald over de looptijd van het contract. Je kunt zelfs verkopen met een terugkoopgarantie aan het einde van de afgesproken termijn. Dat terugkopen van de eigendom bij de gemeente lijkt mij van belang.'

Meijer: 'Dit is een boeiende vraag die wij ons bij de gemeente Amsterdam ook indringend hebben gesteld. Er is een paar jaar geleden zelfs uitgebreid onderzoek naar gedaan. De uitkomst was dat het in principe beleidsmatig niet eng is om garages te gelde te maken. In de binnenstad van Amsterdam is het heel goed mogelijk om garages te verkopen en we hebben het ook gedaan. De meest rendabele, de Kolk, hebben we in 2010 verkocht. Het was een besluit van het college. Het college wilde in dit geval gewoon cashen.

De gemeente bezit nu nog maar vier garages in de binnenstad. Bij het stadhuis staat er één en die



Meijer:
"Met verkopen moet je oppassen."

Schrama:
"De cases die wij hebben bestudeerd tonen aan dat uitbesteden aan professionele partijen leidt tot een hogere efficiency en dus tot lagere kosten."

Los:
"Daar komt nog bij dat het de vraag is of verkoop werkelijk geld oplevert."

kunnen we nooit verkopen, want die zit vast aan het gemeentehuis. Dan hebben we Markenhoven, de Piet Hein-garage en de garage Haarlemmerplein, waarvan de laatstgenoemde nu wordt gebouwd. In Zuid-Oost hebben we er een aantal onder de ArenA. Alles bij elkaar blijven we met zo'n acht openbare garages wel een van de grotere exploitanten van Nederland. We hebben de conclusie van het eerdergenoemde onderzoek niet volledig geïmplementeerd. Het was een stap te ver. Wij willen graag de mogelijkheid behouden het parkeerbeleid vorm te geven en in dat spel spelen garages een belangrijke rol. Daar waar we weinig straatparkeerplaatsen hebben, zetten we in op het eigendom van relatief veel garageplaatsen om zo, via de parkeertarieven, de mobiliteit richting een bepaald gebied te kunnen sturen. Bovendien was onze kostenstructuur niet op orde. Het was niet duidelijk hoe de geldstromen liepen. De wethouder heeft toen gezegd: 'Laten we eerst de boel op orde brengen. Wat hebben we? En daarna de vraag beantwoorden: wat gaan we ermee doen? Gaan we de "gouden eieren" verkopen of blijven we de koe melken?' Dat was de volgorde der dingen.'

Los: 'Nieuwegein exploiteert op dit moment alleen de parkeergarage onder City Plaza, het economische en culturele centrum van de gemeente. We hebben op die plek nog twee nieuwe garages in aanbouw, eentje ondergronds en de andere bovengronds. Alles bij elkaar zo'n 1.200 parkeerplaatsen en die bouwen en exploiteren we voor eigen risico. Ik heb in Amsterdam gewerkt en ik kan me heel goed voorstellen dat je daar, met een hoog tarief op straat, de garages als een cash cow beschouwt. Je kunt ze als een soort pareltjes eruit lichten en verkopen. In Nieuwegein werkt dat niet. Ik hoop als ambtenaar dat wij niet exploiteren om zoveel mogelijk beleidsvrijheid te hebben, want dat kan doorslaan in wispelturigheid en inefficiëntie. Het gaat erom de binnenstad zo goed mogelijk te laten functioneren. We hebben gekeken naar de verschillende mogelijkheden. Wil je zelf risicodragend gaan investeren in die garages, was een van de vragen die we ons stelden. Het antwoord luidde positief, omdat we op die manier meer greep op het totale parkeerbeleid denken te kunnen houden. Dus ook bijvoorbeeld op het fietsparkeren.

Over het wel of niet exploiteren van de garages hebben we een aantal jaren geleden advies ingewonnen en daar kwam uit: pak het zakelijk aan en zet de uitvoering van parkeren op een bepaalde afstand van de gemeente. Wij voeren de regie en houden de exploitatie, maar het beheer besteden we grotendeels uit. We hebben één fte voor parkeren op de begroting staan. P1 heeft via een Europese aanbesteding de opdracht voor de uitvoering van het beheer van al het parkeren in Nieuwegein, op straat en in de garage. Zij bemensen de balie en beheren de garage en de apparatuur. Wij doen de handhaving op straat.'

De lokale overheden moeten de komende jaren stevig bezuinigen. Zal dat de druk vergroten om toch maar een paar garages in de verkoop te doen?

Los: 'In een gemeente wordt altijd onderscheid gemaakt tussen incidenteel en structureel geld. De bezuinigingen lijken me structureel, verkoop is incidenteel. Bij verkoop maak je de toekomstige kasstroom in één keer te gelde. Ik vraag me met Schrama af of dat verstandig is. Daar komt nog bij dat het de vraag is of verkoop werkelijk geld oplevert. Verkoop van een parkeergarage zou in elk geval meer op moeten brengen dan de boekwaarde, waarin de kostprijs tot uiting komt. Daar ben ik de komende jaren in Nieuwegein nog niet zo zeker van. Ik vermoed dat we de eerste tien tot twintig jaren onder de boekwaarde zouden verkopen en dus in wezen verlies lijden. Pas daarna, als er voldoende is afgeschreven op de garages, is er sprake van een werkelijke opbrengst.'

Meijer: 'Met verkopen moet je oppassen. Als we in Amsterdam nu drie garages in de verkoop gooien, krijgen we nooit de juiste prijs. De markt ligt op z'n gat. En zelfs als de markt goed is moet je het niet doen, want dan ben je bezig je eigen markt te verpesten.'

Je moet precies weten wat het allemaal kost en wat het oplevert. Maar dat wil niet zeggen dat je altijd voor de hoogste opbrengst moet kiezen

— René Meijer

Sturen gemeenten, binnen de ruimte die het parkeerbeleid laat, bewust en effectief op rentabiliteit van parkeerlocaties of kan dat beter?

Meijer: 'Dat zou beter kunnen. Rentabiliteit is natuurlijk belangrijk voor ons, maar met veel door de politiek gewenste P&R-mogelijkheden is een sluitende begroting geen doel op zich. We zetten wel maximaal in op het vergroten van de efficiency en kwaliteit van de garages. Het beleid staat echter voorop. Verkeer en Vervoer, dat is onze prioriteit. We hebben er nu ook discussies over met de dienst IVV-Parkeergebouwen, die veel meer denkt vanuit de rentabiliteit. Die willen bijvoorbeeld niet verantwoordelijk zijn voor exploitatie van de Park & Ride-formule, die uit zijn aard verliesgevend is. Mensen staan er voor een habbekrats. Het is een schip van bijleggen. Rentabiliteit is van belang. Je moet precies weten wat het allemaal kost en wat het oplevert. Maar dat wil niet zeggen dat je altijd voor de hoogste opbrengst moet kiezen. Als de gemeenteraad zegt: we willen P&R, dan zeggen wij: prima, het kost u 100 en iedere jaar komt er 10 bij. Want je moet die plekken wel goed beheren om ervoor te zorgen dat de auto's niet leeg worden gejat. Het kost altijd geld en dan kun je niet zomaar de tarieven in de garages verhogen om het gat in de P&R-exploitatie te dichten. Het zijn geen communicerende vaten. Het beleid is in onze ogen succesvol. In 2009 hebben we tien miljoen euro minder binnengekregen uit straatparkeren dan we hadden begroot bij de instelling van onze nieuwe milieumaatregelen. Die 10 miljoen was natuurlijk wel begroot en dus is er in financiële termen een probleem. Maar het beleid is zelfs succesvoller dan gedacht. Het was namelijk de bedoeling dat die auto's weg zouden blijven.'

Schrama: 'De cases die wij hebben bestudeerd tonen aan dat uitbesteden aan professionele partijen leidt tot een hogere efficiency en dus tot lagere kosten. Verder moet een integraal parkeerbeleid in de gemeente worden gezien in combinatie met betaald parkeren. Het vergt een second opinion om te checken of de meest efficiënte oplossing is gekozen waardoor de gemeente de laagste kosten heeft bereikt. Daarna kan de strategische overweging zijn om bijvoorbeeld meer mensen in te zetten dan strikt noodzakelijk is, maar dan is dat wel als bewuste keuze naar voren gebracht en heeft de gemeente ook besef van de kosten die dat met zich brengt. Verder is zo'n second opinion handig als meerdere partijen bij een parkeerbeleid betrokken zijn. Indien er meerdere garages door verschillende exploitanten worden beheerd, dan kan dat een tegenstrijdig belang opleveren. Handig is dan een onafhankelijke partij te laten adviseren. Het parkeerbedrijf moet dan zakelijk worden gezien, vanuit zijn eigen functie en doelstelling. Het kan bijvoorbeeld niet langer worden gezien als het verlengstuk van de sociale werkplaats. En investeringen dienen te worden gepleegd als die noodzakelijk zijn en niet voor zover er geld beschikbaar is om verwaarlozing te bestrijden.'

Los: 'Het gaat in Nieuwegein om kostendekkendheid en dat vind ik ook een vorm van rentabiliteit. Het moge duidelijk zijn dat wij, opererend in een politieke constellatie, met meer belangen rekening moeten houden dan een commerciële exploitant die sterk op efficiency gericht is. Daar moet je een keuze in maken. Een gemeente moet, al was het maar uit het oogpunt van democratische besluitvorming, een brede blik hebben en rekening houden met verschillende belangen. Persoonlijk vind ik het vaak een beetje ver gaan als ik kijk naar alle verschillende parkeervergunningen die we uitgeven. We moeten ook op de kosten letten en dan kun je niet voor iedereen in Nieuwegein maatwerk gaan leveren.'

Institutionele beleggers staan te trappelen om geld in infrastructuur te steken. Onze pensioenfondsen willen bijvoorbeeld wel deelnemen in nieuwe supersnelwegen. Zouden zij ook een nuttige rol kunnen spelen in de financiering van parkeerlocaties?

Los: 'Ik juich die ontwikkeling op zich toe. Het is prettig om alternatieven in je achterzak te hebben. Maar in Nieuwegein hebben wij eenduidig gekozen voor zelf ontwikkelen en exploiteren. We hebben een langjarige exploitatie opgesteld die zo'n veertig jaar loopt. En wij hebben gekozen voor een integrale parkeeroplossing, waarbij we alle parkeervoorzieningen in één mandje stoppen, doorrekenen en voor onze rekening nemen. Daarbij accepteren we dat er goedlopende en minder goedlopende garages zijn. Binnen die kaders vraag ik me af of het voor institutionele beleggers interessant is om te investeren. Ik zie dat niet snel gebeuren. Ze zullen toch vooral geïnteresseerd zijn in de garages die altijd vol zitten. Ik betwijfel ook of gemeenten geïnteresseerd zullen zijn. Zij kunnen zich als overheidsorganen goedkoper financieren. Als het rendement op parkeren voor de gemeente hoger is dan de rente die wij op die lening moeten betalen aan de BNG, is de neiging niet erg groot om institutionele beleggers in te schakelen.'

Meijer: 'Daar ben ik het mee eens. Een gemeente kan altijd veel goedkoper geld lenen dan een private partij, dus die begint al met een achterstand. Verder is het een enorm ingewikkeld juridisch verhaal. Je hebt de duurste advocaten uit Engeland nodig om het voor elkaar te krijgen, zeggen ze wel eens. Daarnaast geldt er een soort ondergrens voor dergelijke financiële constructies van zestig miljoen euro. De meeste parkeergarages zijn goedkoper te realiseren. De vraag is of je er dan aan moet beginnen, wetende dat er telefoonboeken vol geschreven moeten worden om de komende 25 jaar of langer geen ruzie te krijgen.'

Schrama: 'Wij zien institutionele beleggers alleen aan tafel verschijnen onder de voorwaarde dat hun inflatierisico is afgedekt. Dat leidt heel vaak tot het afhaken van dergelijke beleggers. Ook is de

hoogte van de investeringen een punt van aandacht. Pensioenfondsen en andere grote beleggers zoeken grote volumens, dus dan moet er al gauw fiks gebundeld worden in een pakket parkeergarages. De vraag is of die mogelijkheden er voldoende zijn bij projecten voor parkeergarages. Op zich lijkt de financiering van garages meer een bancaire aangelegenheid, vanwege de vasterentecomponent. Het probleem dat hierbij weer speelt is dat voor de meeste banken de rentelooptijd zijn beperkingen heeft. BNG kan nog steeds wel lange looptijden verstrekken in de gemeentelijke en volkshuisvestingssectoren, ook al heeft dat niet de voorkeur.'

Gemeenten hebben de keuze om exploitatie en beheer, of een van de twee, uit te besteden. Wat is nou wijsheid in dezen?

Meijer: 'Het beheer kan eigenlijk altijd worden uitbesteed, de exploitatie niet. Als je de exploitatie uitbesteedt ben je de controle kwijt. Overigens is het in Amsterdam weer anders omdat we een eigen dienst hebben die zich ook als beheerder op de markt begeeft. We bekijken het per gebied. Neem het ArenAgebied met bijna geen parkeerplekken op straat. Om daar te sturen is het noodzakelijk om de garages in bezit te hebben, want dan kun je als marktleider de tarieven bepalen. Daarentegen hebben we in de binnenstad vrij weinig gemeentelijke garages, de meerderheid is in particulier bezit. Maar ook in die gebieden kan uitbesteden link zijn en hangt veel af van de contracten die je sluit. Stel dat we in de buurt van die garages dingen willen veranderen of dat we zelf een garage willen bouwen om auto's van de straat te weren, dan zeggen die marktpartijen: dat gaat je geld kosten, want het staat niet in het contract. Als je zaken gaat uitbesteden, moet je een contract zo afsluiten, dat je de beleidscomponenten nog in handen hebt. Vaak een heel zoekproces, maar als je het voor elkaar kunt krijgen ben je spekkoper.'

Schrama: 'Voor kleine private partijen kan uitbesteden riskant zijn. Als partij met één parkeergarage wil je zeker weten dat de gemeente nadien niet haar "eigen" garages bevoordeelt op bezettingsgraad. Een plan kan zijn het totale betaald parkeren in een gemeente integraal te bezien. Als voorbeeld haal ik Blijdorp aan te Rotterdam waar BNG het parkeerterrein financiert onder de voorwaarde dat in de omliggende wijk betaald wordt voor parkeren. Dat is overigens mede uit hoofde van de veiligheid gewenst.'

Uiteindelijk heeft de gemeente altijd nog het ultieme wapen in handen: hogere tarieven.

Meijer: 'Gemeenten kunnen hun vastgoed afschrijven naar nul en dan staat er gewoon niets meer op de balans. Behalve het kozijn dat je het vorige jaar hebt vervangen. De boekwaarde is nul. Zo doen we het nu niet meer, maar heel lang hebben we het wel zo gedaan. Belangrijker echter is dat bij ons de parkeertarieven niet worden bepaald door de kosten van een

garage. Het zijn beleidskeuzes van de gemeenteraad. Met andere woorden: tarieven zijn vooral een instrument om beleidsvoornemens te verwezenlijken.'

Schrama: 'Veel garages genereerden dankzij gestage verhoging van de tarieven in de afgelopen tien jaar voldoende kasstromen. Een versnelde tariefsverhoging is mogelijk gemaakt door de invoering van de euro, die ruimte liet om de tarieven aanzienlijk sneller op te plussen dan de inflatie rechtvaardigde, een euro-effect dat ook in andere sectoren is opgetreden. Bij veel nieuwere garages heeft dit geleid tot een lagere voorspelde, onrendabele top, die in het algemeen bij nieuwe garages terug te vinden is. De levensduur van de garage en de rentabiliteit daarvan is al berekend op een stijgende prijs van het parkeerticket. Momenteel is evenwel een punt bereikt dat de consument een bepaald maximum wel in de markt heeft gevonden, zowel wat betreft de acceptatie- als de irritatiegraad. Via Kassa en andere consumentenprogramma's wordt al heftig geprotesteerd tegen de prijsstijgingen die soms met de trucjes als het inkorten van het uur tot 51 of 52 minuten worden doorgevoerd. Van de oude garages met weinig ruimte en veel kort draaiwerk wordt bovendien niet langer geaccepteerd dat dergelijke prijzen worden gehanteerd. Service in veiligheid, betaalbaarheid, schoon zijn en goed functionerende slagbomen wordt noodzakelijk geacht, additionele service is leuk, maar geen must.'

Los: 'Wij hebben diep nagedacht over het tarief. Het is een moeilijke materie, want wat een acceptabel tarief is, kan per gemeente en per locatie verschillen. Uitgangspunt voor de gemeente is kostendekkendheid op langere termijn. Maar we houden ook sterk rekening met de aantrekkelijkheid van de binnenstad van Nieuwegein. Niemand komt naar de binnenstad vanwege de mooie garages. Men komt altijd voor wat ik de bovengrondse functies noem. Een parkeertarief moet in de juiste verhouding staan tot de aantrekkelijkheid van die functies. We zijn toen uitgekomen op wat nu zo'n 1,75 euro per uur zou zijn, in onze ogen een redelijk niveau, maar daar zitten we nog niet op. In 2010 zijn we naar 1,35 gegaan en we gaan verder in stapjes omhoog.'

Dure objecten

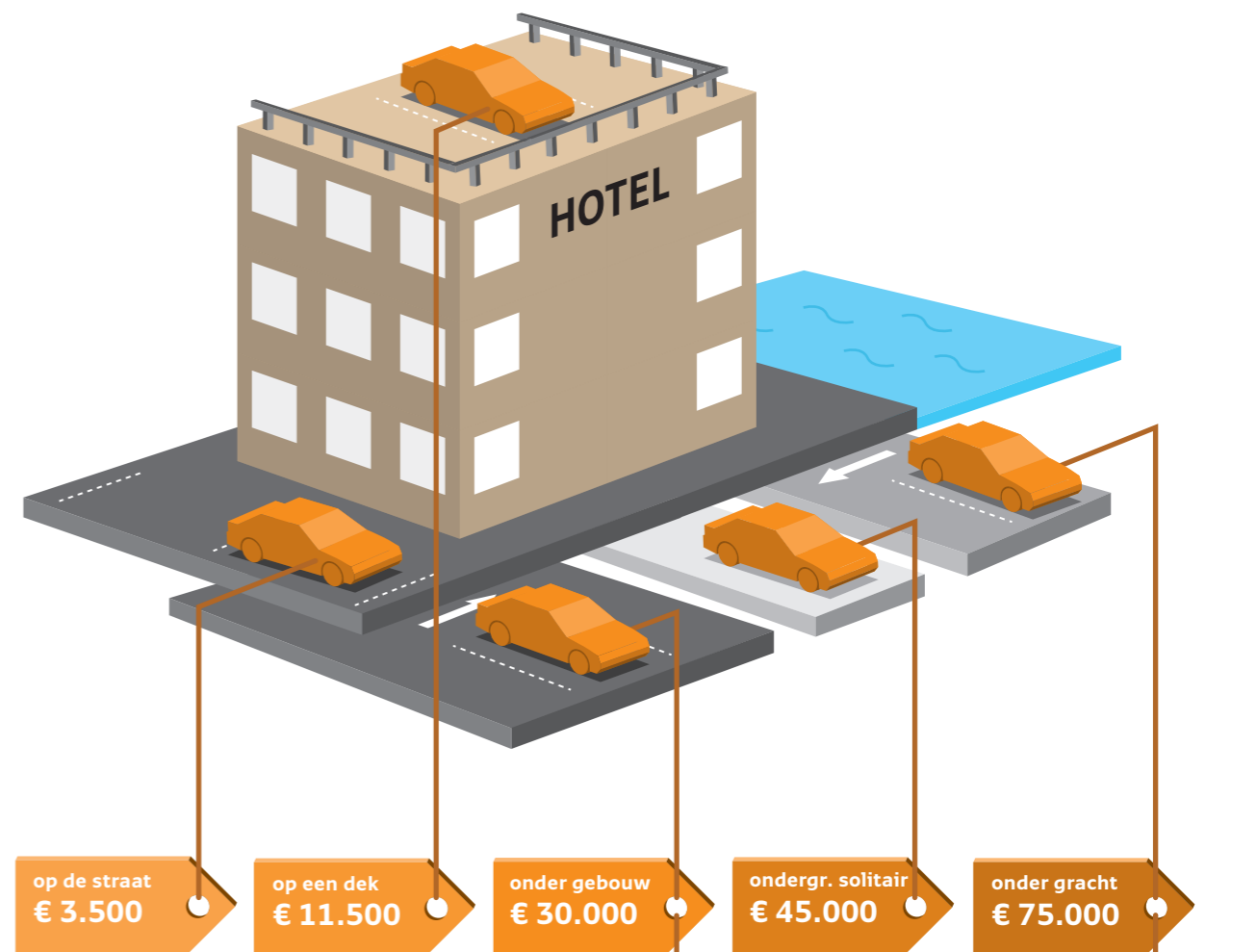
Een parkeerplaats vinden we niets bijzonders, maar het aanleggen van zo'n openbare voorziening is een dure aangelegenheid.

Aan de aanleg van een eenvoudige parkeerplaats aan de straat hangt al snel een prijskaartje van € 3.500. Een hoogstandje, bijvoorbeeld een parkeergarage onder de gracht, kost al snel € 75.000 per plaats. Een plaats in een openbare garage onder een kantoor of winkelcentrum houdt op € 30.000 het midden tussen die extremen. Nog steeds veel geld. Het bedrag dekt niet alleen de circa 12 m² van het parkeervak, maar ook een evenredig deel van de rijbaan en stijgpunten die nodig zijn om dat parkeervak te bereiken, zodat bij elkaar al snel 25 m² nodig is. Bovendien wordt een deel van de constructie en het fundament van de bovenbouw doorbelast in de kosten per parkeerplaats.

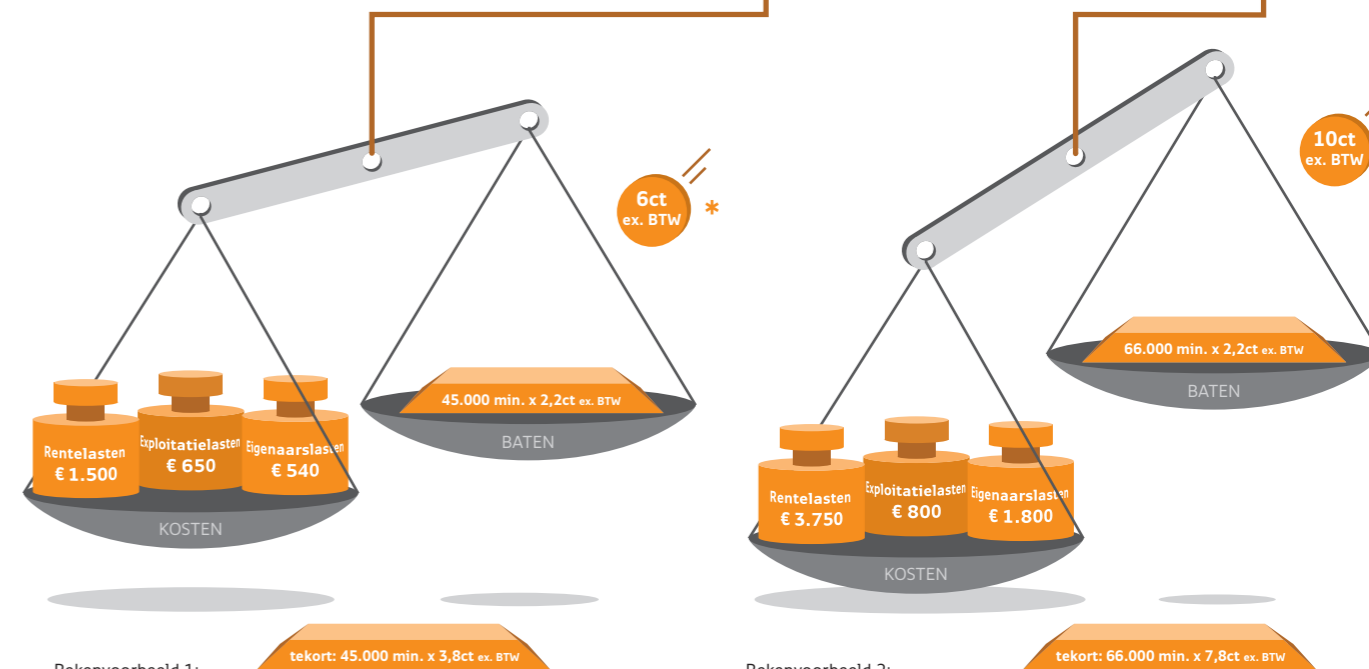
Een gemeente die zich relatief goedkoop kan financieren is in dit rekenvoorbeeld per parkeerplaats circa € 1.500 per jaar aan rentelasten kwijt. Vervolgens is er het beheer, waaronder onderhoud, personeel, apparatuur, verzekering en energiekosten, dat, afhankelijk van de capaciteit van de te bouwen parkeergarage, gemiddeld genomen circa € 650 per plaats kost. Hier komen nog de eigenarenlasten bij van circa 1,8% van de stichtingskosten: € 540.

Een plaats in deze parkeergarage kost de gemeente in dit voorbeeld dus een kleine € 3.000 per jaar, nog afgezien van afschrijvingskosten. Hoe verdient de eigenaar dat terug? Die parkeerplaats is immers niet voortdurend bezet. Het gemiddelde aantal verkochte (kort)parkeerminuten per parkeerplaats in Nederland ligt tussen de 40.000 en 48.000 minuten per jaar. De gemeente in het rekenvoorbeeld dient in dat geval een tarief van 7 cent per minuut (6 cent per minuut excl. BTW) te hanteren om het niveau van break-even te bereiken. Dit terwijl het gemiddelde parkeertarief in Nederland ongeveer 2,5 cent per minuut bedraagt.

Zeven cent is de absolute ondergrens voor een kostendekkende exploitatie. We zijn in dit rekenvoorbeeld uitgegaan van vrij zuinige stichtings- en beheerskosten en bescheiden rentelasten. Een exploitant die zijn garage wat ruimer en luxer wil opzetten, en spic en span wil beheren, komt met dit tarief per minuut niet uit. Een private partij zal met pakweg 20% eigen vermogen en een duurdere lening op beduidend hogere financieringslasten komen, en zal dus een veel hoger bedrag moeten terugverdienen dan de gemeente in het voorbeeld. En de woorden 'tegenvalers', 'risico' en 'winstgevende exploitatie' hebben we zorgvuldig gemeden.



Gemiddelde stichtingskosten per type parkeerplaats



* Parkeertarief per minuut benodigd voor een kostendekkende exploitatie.

Kwestie van waardering

Institutionele beleggers zijn dol op parkeren. Niet verwonderlijk. Hun aandelenbeleggingen zitten in een achtbaan. Op obligaties hebben zij verloren. Alternatieve beleggingen als hedgefunds en private equity hebben dramatische resultaten opgeleverd. Rust en stabiliteit zijn vooral te vinden in de bakstenen en beton. Parkeergarages met hun berekenbare kasstromen zijn extra gewild.

Gemeenten hebben dubbele gevoelens bij parkeergarages. Aan de ene kant zijn ze nodig om de centra bereikbaar en leefbaar te houden. Gerichte inzet van parkeerruimte geeft de gemeentelijke economie extra dynamiek. Aan de andere kant staan grote investeringen. Die moeten gemeenten over veertig jaar afschrijven en daar komen jaarlijks nog de kosten van beheer en onderhoud bij. Alleen op de beste locaties zijn die kosten terug te verdienen. Per saldo, rekening houdend met verlieslatende parkeergarages en gratis parkeervoorzieningen op straat, moet er meestal geld bij. Steeds meer geld naarmate het autopark groeit en we auto's uit het straatbeeld en onder de grond proberen te drukken. En geld is schaars nu de Nederlandse gemeenten moeten bezuinigen.

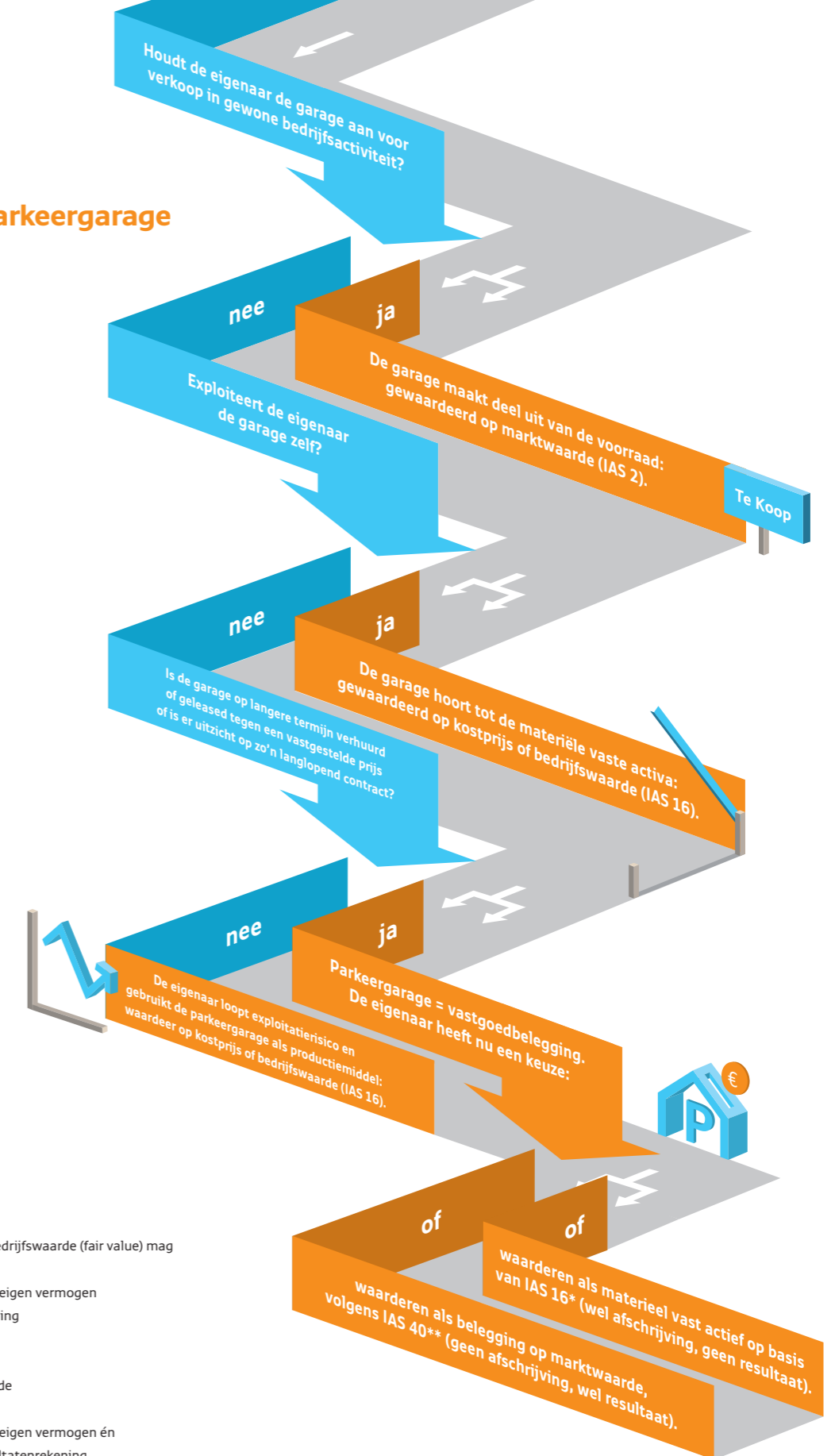
Parkeerbedrijven bieden de gemeenten graag hun diensten aan om parkeergarages te beheren, of zelfs het hele gemeentelijke parkeerbeheer op straat en in garages over te nemen. Waar dat op een rendabele manier mogelijk is, zijn ze ook bereid om

de exploitatie over te nemen met het bijbehorend bedrijfsrisico. Uitbesteding kan voor een gemeente aanzienlijk kosten besparen én het risico drastisch verminderen.

Zowel parkeerbedrijven als institutionele beleggers zijn bereid om een rendabele gemeentelijke garage over te nemen. Dan is de gemeente in één keer af van de kosten van het bezit én de exploitatiekosten én het exploitatierisico. Met de opbrengst kunnen zij gaten in de begroting dichten. Deal?

Helaas, zo eenvoudig ligt dat niet. Josip Petrarca, associate partner van Holland Consulting Group, en prof. dr. Tjeu Blommaert, hoogleraar bedrijfs-economie, zelfstandig consultant, coach en trainer, plaatsen kritische kanttekeningen bij het terugtreden van gemeenten en bij een hoofdrol van pensioenfondsen, verzekeraars en beleggingsfondsen.

Hoe staat de parkeergarage op de balans?



IAS 16 versus IAS 40

* IAS 16:

- herwaardering op kostprijs of bedrijfswaarde (fair value) mag
- jaarlijkse afschrijving verplicht
- herwaardering toegevoegd aan eigen vermogen
- géén invloed op resultatenrekening

** IAS 40:

- altijd waardering op marktwaarde
- geen jaarlijkse afschrijving
- herwaardering toegevoegd aan eigen vermogen én
- als 'indirect resultaat' naar resultatenrekening

Josip Petrarca

'Parkeerfaciliteiten zijn bijna per definitie geen vastgoedbelegging', zegt Josip Petrarca, die de wereld van het parkeervastgoed heeft leren kennen als adviseur businessplanning en ondernemingsfinanciering van Holland Consulting Group. 'Het lijkt in discussies die ik met vastgoedgebruikers, hun adviseurs en accountants heb wel eens alsof onder IFRS een aangehuurd pand als beleggingsvastgoed op de balans kan worden geplaatst. Dan zou je er zelfs boekhoudkundig geconstrueerd indirect resultaat op maken, terwijl je het object uiteindelijk niet kunt verkopen om het indirecte resultaat te realiseren. Je bent immers de eigenaar niet. Dat zou geen recht doen aan de werkelijkheid.'

Petrarca vindt dat op die manier de aandeelhouder niet correct wordt geïnformeerd. Zo'n handelwijze keurt hij af. 'Een eigenaar mag mijns inziens zijn parkeergarage alleen een vastgoedbelegging noemen als die voor een langere termijn voor een vast bedrag aan een derde is verhuurd met het oogmerk het pand ooit te verkopen en zo de waardevermindering te incasseren. Waar het om gaat is dat hij langjarig verzekerd is van een kasstroom en vrijwel geen operationeel risico loopt. Hij hoeft bij wijze van spreken alleen maar te checken dat de huur binnenkomt, dat de rente wordt betaald en dat het groot onderhoud wordt gedaan.'

Dat is in de praktijk een bijna theoretische situatie, legt Petrarca uit. Van alle parkeergarages in Nederland bestaat maar een fractie uit openbare betaalde garages; de overgrote meerderheid is onderdeel van kantoren of wooncomplexen. Van die fractie betaalde garages genereert vervolgens slechts weer een fractie voldoende kasstroom om rendabel verhuurd te kunnen worden. 'Ik schat dat slechts één procent van alle parkeergarages als belegging gewaardeerd kan worden. Het zijn echt de uitzonderingen die de regel

bevestigen. En als je de uitzondering als bevestiging aanvaardt, durf ik de stelling wel aan dat parkeervastgoed niet bestaat.'

Schaarse uitzonderingen

Petrarca illustreert zijn stelling met een verwijzing naar het Bouwfonds, dat een aantal van die uitzonderingen verzamelde in zijn European Real Estate Parking Fund. Na vijf jaar ijverig zoeken heeft het fonds in zes Europese landen 22 garages gevonden voor zijn portefeuille, waarvan maar drie in Nederland. De jongste, onder het Anna van Buerenplein in hartje Den Haag, nam het fonds over via een twintigjarige sale & lease back-transactie met parkeerbedrijf Q-Park.

Q-Park heeft op zijn beurt ook een zuivere vastgoedbelegging op zijn balans staan. 's Lands grootste parkeerbedrijf verhuurt in Amsterdam een garage aan de gemeente op een langjarig contract tegen een vast huurbedrag. Ook deze curiositeit voldoet aan de strenge waarderingsregels: Q-Park loopt op deze ene garage geen operationeel bedrijfsrisico.

Parkeerbedrijven en beleggers hebben natuurlijk veel meer parkeergarages in bezit, maar die voldoen niet aan de boekhoudkundige vereisten om ze als belegging te klasseren. Vastgoedfondsen Unibail-Rodamco en Corio bijvoorbeeld bezitten tal van parkeergarages die horen bij hun winkelcentra of kantorencomplexen. Ze zijn eronder gebouwd of op het dak en zijn dus fysiek niet los te maken. Ze zijn dienstbaar aan het gebruik van het gebouw en brengen meestal niet genoeg op om in economische zin zelfstandig te kunnen zijn.

'De eigenaar draagt bijna altijd in meer of mindere mate risico op de bedrijfsvoering van de parkeergarage', zegt Petrarca. 'Dan is het volgens mij geen belegging, maar een locatie of een bedrijfs middel.

LOCATIE GESECUREERD DOOR MIDDEL VAN GEBOUW ALS:

Productiemiddel

Parkeerbedrijf

EIGENAAR EXPLOITANT

BALANS	
Materiële vaste activa 	Eigen vermogen Herwaarderingsreserves Vreemd vermogen


VERLIES- EN WINSTREKENING	
Exploitatiekosten Afschrijving Materiële Vaste Activa Resultaat	Parkeeromzet 




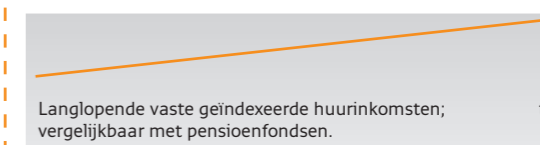
OF Vastgoedbelegging

Belegger

EIGENAAR EXPLOITANT

BALANS	
Vastgoedbeleggingen 	Eigen vermogen Vreemd vermogen Herwaarderingsreserves

VERLIES- EN WINSTREKENING	
Kosten Direct rendement Indirect rendement	Huuropbrengsten Waardemutatie 



Vergelijk het met een hotel, waar het resultaat afhankelijk is van het aantal gasten en waar de eigenaar het bedrijfsrisico draagt: dat is een bedrijf en geen belegging.'

In die situatie zitten parkeerbedrijven als P1 en bijvoorbeeld ook luchthaven Schiphol, die in Nederland de grootste parkeervoorziening op één locatie exploiteert. De parkeerlocaties van Schiphol staan op de balans als materieel vast actief naast de landingsbanen en andere "terreinen" tegen verkrijgingswaarde, en op die parkeergarages en -terreinen wordt afgeschreven. De parkeerinkomsten staan op de resultatenrekening onder inkomsten uit dienstverlening. Het parkeervastgoed wordt daarmee anders behandeld dan het kantoorvastgoed dat Schiphol verhuurt en dat wel als belegging wordt verantwoord.

Boekhoudkundig verschil

Het verschil tussen belegging en bedrijf heeft grote boekhoudkundige gevolgen. De eigenaar van de productielocatie (als bedrijfsmiddel) moet zijn vastgoed waarderen tegen fair value waarbij het eigen vermogen via de herwaarderingsreserve toeneemt. Indien de fair value echter onder de kostprijs/verrij-

gingsprijs komt, dient men in dergelijke gevallen af te schrijven en dit als resultaat op te nemen in de verlies-en-winstrekening.

De belegger daarentegen mag zijn bezit waarderen op marktwaarde en hoeft daar niet op af te schrijven. Als opbrengst boekt hij de vaste huuropbrengsten plus eventuele opwaarderingen van het vastgoed. Die opwaardering, aangeduid als "indirect resultaat", kan aanzienlijk zijn. Een parkeergarage met een huuropbrengst van € 1 miljoen bijvoorbeeld, kan bij een rendementseis van 5% voor € 20 miljoen op de balans worden gezet. Stijgt de huuropbrengst bij een wisseling van huurder met 20%, dan neemt de waarde toe met € 4 miljoen en kan de belegger dat bedrag bijschrijven op de winst-en-verliesrekening. Iets vergelijkbaars gebeurt als de rendementseis in een periode van extreem lage marktrentes wordt verlaagd.

Herwaarderingsverschillen kunnen ook negatief uitpakken. Daalt de huuropbrengst of wordt de rendementseis opgeschroefd, dan daalt de waarde van de parkeergarage. De afwaardering op de balans vertaalt zich in een verlies op de verlies-en-winstrekening, dat wordt aangeduid als negatief indirect resultaat.

Risicozoekend of -mijdend?

Institutionele beleggers als verzekeraars en pensioenfondsen zijn uit hun aard op zoek naar marktconforme rendementen vrij van bedrijfsrisico. De grootste zorg is de afloop van het huurcontract: de eigenaar-belegger moet zijn huuropbrengst onder een nieuw contract gaan schatten op grond van bezettingsgraad en prijs. Als de garage tegen een lagere prijs verhuurd wordt dan daalt de waarde en moet de belegger een verlies noteren.

De parkeerexploitant leeft juist van het bedrijfsrisico. Hij moet het niet hebben van de herwaardering op zijn balans. Hij verdient zijn geld uitsluitend op de resultatenrekening met een beter dan verwachte bezetting, door prijsverhoging of door kostenreductie. Natuurlijk zal hij het risico willen beheersen. De gemeente zit daartussenin. Zij is niet belust op risico, noch op beleggingswinst. Voor de gemeente staat de beleidskeuze voorop dat er een parkeervoorziening moet zijn om centra en wijken bereikbaar en leefbaar te houden. Het gaat om het maatschappelijk rendement, maar dat moet natuurlijk wel tegen zo laag mogelijke kosten en met zo min mogelijk risico worden gerealiseerd. Spelen met de waardering tegen marktprijs, met alle "indirect resultaat" van dien, zit er voor de overheid niet in. Die schrijft normaliter immers over veertig jaar af, zelfs als de garage langjarig voor een vaste prijs is verhuurd.

Waardevisie

'Dat verschil in uitgangspositie en in belangen legt regelmatig de basis voor transacties tussen gemeenten, parkeerbedrijven en beleggers', zegt Josip Petrarca. 'Daarbij geldt dat je verdient aan de spanning tussen de waarde die je denkt te kunnen realiseren en de waarde die de tegenpartij veronderstelt.'

Als een commerciële exploitant de opbrengst van een garage beduidend hoger inschat dan de gemeente, dan zal dat bedrijf dolgraag een vaste huur betalen om die garage voor eigen rekening en risico te exploiteren. Kloppen de veronderstellingen van het parkeerbedrijf, dan levert de exploitatie een fraaie winst op.

Omgekeerd kan het zijn dat een commercieel parkeerbedrijf niet tegen een bepaald vast bedrag durft te huren, omdat het te veel onzekerheden ziet, terwijl de gemeente denkt dat de benodigde kasstroom er wel in zit. De gemeente kan dan het parkeerbeheer uitbesteden aan het bedrijf tegen een vaste vergoeding. In dat geval draagt de gemeente het exploitatierisico, maar als haar inschatting klopt, wordt dat risico geheel of ten dele gecompenseerd door het exploitatieresultaat.

Beleggingsrijp maken

Het zal duidelijk zijn dat beleggers slechts een bescheiden bijdrage kunnen leveren aan de uitdagingen die de groeiende parkeerbehoefte stelt. Althans, zolang er zo weinig parkeergarages zich kwalificeren voor de risicovrije verhuur, dat wil zeggen, voldoende kasstroom genereren om tegen een marktconform rendement verhuurd te kunnen worden. Een voortgaande stijging van de parkeertarieven kan daaraan geleidelijk bijdragen. 'Ik betwijfel overigens of dat zo zal gaan, gelet op de demografische ontwikkelingen in veel gemeenten. Waar dat wel kan, kunnen gemeenten en exploitanten daar ook gericht hun nieuwe garages op ontwikkelen. Met geduld en ontwikkelingsfocus kan de uitzondering van parkeerbelegging zich wellicht tot alternatief of op termijn zelfs tot norm ontwikkelen.'



Josip Petrarca MBA is associate partner van Holland Consulting Group. Hij is gespecialiseerd in business planning en ontwikkeling van strategische klantrelaties.

Parkeerbeleggingen bestaan niet

— Josip Petrarca

prof. dr. Tjeu Blommaert

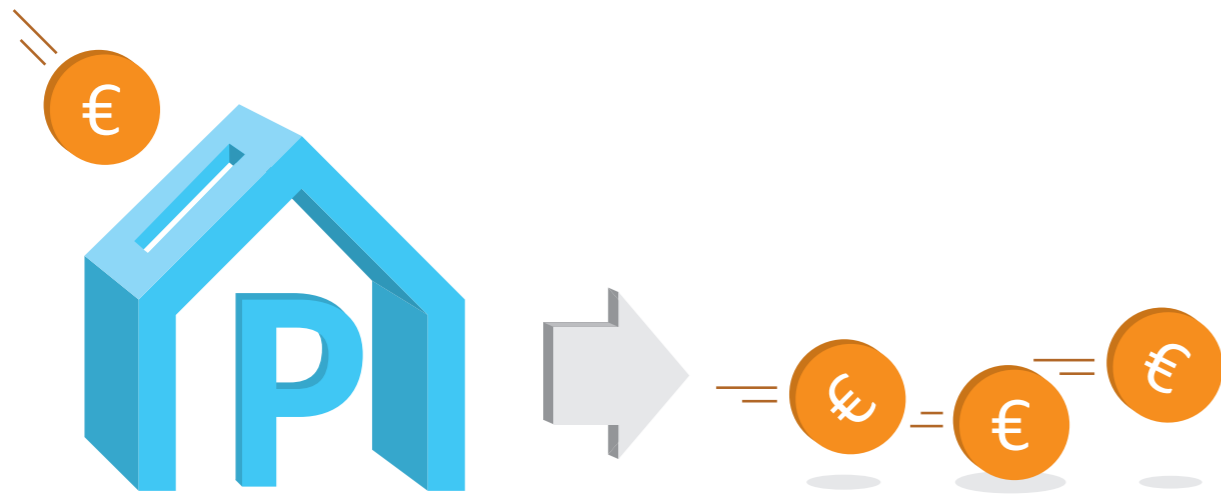
Vanuit een investeringsoptiek lijken parkeergarages veilige investeringsobjecten. Parkeren is een basisbehoefte van het nog steeds groeiende leger van zeven miljoen Nederlandse automobilisten, en parkeerruimte in de Nederlandse steden en centra is nog steeds schaars. Een openbare garage op de goede locatie levert dan ook een gezonde en stabiele kasstroom op. 'Als je echter kijkt naar de waardeontwikkeling, zijn er wel degelijk forse risico's', zegt hoogleraar bedrijfseconomie Tjeu Blommaert. 'Voor een private uitbater is er het risico dat de opbrengst en de ontwikkelingsmogelijkheden worden beperkt door overheidsingrijpen of veranderend gemeentelijk beleid. Voor een gemeente is er altijd het risico dat zij hoge kosten en aansprakelijkheidsrisico's draagt. Als die gemeente de garage uitbestedt of privaat laat ontwikkelen, is er bovendien het reputatierisico van een ondermaatse parkeervoorziening, dat bijna altijd terugslaat op de gemeente. Als de gemeente bij die uitbesteding geen goede afspraken maakt, kan bovendien de vrijheid van het mobiliteitsbeleid worden beperkt. Het vergt evenwichtskunst om van parkeervastgoed voor alle partijen een succes te maken.'

Exploitatierisico managen

Moet een gemeente dan maar de parkeergarages en de bijbehorende ontwikkelingsrisico's zoveel mogelijk in eigen hand houden? Blommaert vindt van niet. 'Leg de exploitatierisico's daar waar ze het beste gemanaged kunnen worden. Gemeenten, de grootste misschien uitgezonderd, hebben niet de kritische schaalgrootte om dat optimaal te doen.' En dus komt Blommaert uit bij professionele parkeerbedrijven. Die kunnen volgens hem ook het meest gebruikmaken van het "fantastische potentieel" dat openbare garages bieden. Garages genereren traffic die een schat aan bezoekersinformatie oplevert; daar halen gemeenten volgens hem nog lang niet genoeg uit. Garages bedienen een massapubliek dat openstaat voor aanpalende diensten, van ruitenreparatie tot een chauffeursservice die de klant na cafébezoek of een copieuze maaltijd in zijn eigen auto naar huis rijdt. Zij bieden mogelijkheden om via een arrangement centra of evenementen een aantrekkelijke toegang te geven. En je kunt er op de goede locatie goed geld mee verdienen, meent Maastrichtenaar Blommaert: 'Als ik met de auto naar een toneelvoorstelling op het Vrijthof ga, ben ik bijna net zoveel kwijt

Risicobeheersing is kwestie van delen

— Tjeu Blommaert



De inkomsten verdrievoudigen zich.

aan de parkeergarage als aan mijn gesubsidieerde theaterkaartje.'

Balans zoeken

Wanneer een gemeente besluit tot uitbesteding, moet zij wel zorgen dat de kosten en risico's eerlijk verdeeld worden. Niet vandaag en morgen, maar over de looptijd van een huurovereenkomst of erfpacht die kan oplopen van tien tot vijftig jaar.

'Die termijn moet lang zijn', zegt Blommaert, 'omdat anders de exploitant niet bereid zal zijn om te investeren in het verbeteren van de openbare parkeergarage. En dat is precies wat de gemeente wil.' Het gemeenschappelijke belang ligt in de ontwikkeling op langere termijn: een goede parkeervoorziening kan een gebied aantrekkelijker maken en geeft de bedrijvigheid ter plaatse een impuls, terwijl omgekeerd verhoogde bedrijvigheid zorgt voor een volle garage. Al die tijd is de garage gedeeld bezit. De exploitant heeft de economische eigendom. Dat blijkt uit het feit dat hij conform geldende boekhoudregels de exploitatierechten verantwoordt op zijn balans onder de materiële vaste activa. Hij maakt het te verwachten exploitatieresultaat over de hele looptijd van het huur- of erfpachtcontract contant en boekt dit als bezit. Aan de andere kant van de balans, onder de schulden, zet hij huur- of canonverplichting over de hele contractduur.

De gemeente houdt de juridische eigendom. Zij is eigenaar van de grond en krijgt in het geval van erfpacht de garage aan het einde van de looptijd terug. Als de garage is verhuurd, blijft de gemeente als eigenaar verantwoordelijk voor het groot onderhoud en de kosten van de opstal. De inkomsten uit huurgelden of erfpachtcanon zijn zo voor jaren verzekerd, maar de gemeente houdt wel alle (latente) risico's als eigenaar.

De kunst zit in het verdelen en vastleggen van lusten en lasten van het bezit. Blommaert heeft de nodige contracten onder ogen gehad en wordt daar niet

vrolijk van. 'Je ziet de meest verschrikkelijke dingen. Een huurcontract waar het huurbedrag niet is geïndexeerd bijvoorbeeld, zodat de opbrengst in reële termen over 25 jaar achteruitholt.

Of een contract waarin de gemeente zich verplicht om alle investeringen die de exploitant heeft gepleegd te vergoeden aan het einde van de looptijd. Of een onbeperkte aansprakelijkheid van de gemeente voor de deklaag op het dak van de garage, ook voor de lekkage die ontstaat als de exploitant op dat dak een groot evenement organiseert.'

Professionaliseren

'Outsourcen is niet eenvoudig. Het vergt een hoge mate van professionaliteit op het gebied van contractmanagement', zegt Blommaert. 'Vastgoedbeleggers zijn daar goed in, omdat zij niets anders doen met de kantoren en winkels die zij aan gebruikers en uitbaters verhuren. Het is echt een vak.'

Contractmanagement staat bij gemeenten nog in de kinderschoenen. Bovendien is de aansturing versnipperd, door verschillende ambtelijke afdelingen en onder een verantwoordelijkheid van een wethouder die politieke afwegingen moet maken binnen zijn ambtsperiode en niet over de twintig of veertig jaar dat een contract loopt.

Cruciaal zijn goede afspraken over de prestaties die de exploitant moet leveren, in een zogenoemde service level agreement. Daarin legt de gemeente haar verwachtingen vast en zorgt ze ervoor dat die zo nodig afgedwongen kunnen worden. Natuurlijk is dit een spel van geven en nemen, waarbij ook de gemeente zich wellicht vast moet leggen op de omliggende infrastructuur die zij biedt of op de tarieven van straatparkeren in de directe omgeving. De exploitant kan van zijn kant de gemeente laten delen in de informatie over gebruik en gebruikers van de garage.

De meeste contracten in Nederland blijven steken in een afgesproken huursom of canon, ongeacht

Parkeerbedrijf		Belegger	
<input type="checkbox"/> EIGENAAR	<input checked="" type="checkbox"/> EXPLOITANT	<input type="checkbox"/> EIGENAAR	<input type="checkbox"/> EXPLOITANT
BALANS Immateriële vaste activa Gebruiksrecht Eigen vermogen Vreemd vermogen (Huurverplichting)		BALANS Beleggingen in gebruiksrecht Eigen vermogen Vreemd vermogen (Huurverplichting)	
VERLIES- EN WINSTREKENING Exploitatiekosten Afschrijving Immateriële Vaste Activa Resultaat Parkeeromzet		VERLIES- EN WINSTREKENING Kosten Direct rendement Indirect rendement Afschrijving belegging in gebruiksrecht Huuropbrengsten Waardemutatie	
Dagelijks variërende exploitatieinkomsten; vergelijkbaar met hotels.		Langlopende vaste geïndexeerde huurinkomsten; vergelijkbaar met pensioenfondsen.	

hoeveel resultaat de exploitant behaalt. Blommaert sluit liever aan bij de Amerikaanse praktijk die een maximum stelt aan het rendement. Brengt de garage meer op, dan delen partijen die meeropbrengst. Op die manier delen gemeente en exploitant in het succes dat de garage dankzij beider inspanning heeft. Dat zou meteen redelijke grenzen stellen aan het rendement dat hij, gegeven het exploitatierisico, in Nederland regelmatig ruim bemeten vindt.

Kennis bundelen

Gemeenten zouden veel meer kennis en ervaring over parkeren en uitbestedingscontracten moeten delen, vindt Blommaert. Op gezamenlijke kennisplatforms bijvoorbeeld, of in shared service centers. Hij zou ook voorstander zijn van regie en toezicht door de provincie, in het verlengde van het provinciale toezicht op de gemeentefinanciën. Toezicht kan excessen voorkomen en professionalisering in de hand werken, meent hij. 'Uiteindelijk kunnen een gemeente en een privaat parkeerbedrijf tot een publiek-private samenwerking komen, tot beheer en exploitatie van meer parkeervoorzieningen inclusief parkeren op straat. Dat wordt

alleen een evenwichtige samenwerking als partijen goede afspraken kunnen maken over ieders rol waarbij er een goede balans is tussen ieders rechten en plichten. Daarvoor is aan beide kanten van de onderhandelingstafel een hoge mate van professionaliteit vereist.'

'Parkeren is als een bloem in de knop die net begint open te gaan', zegt Blommaert. 'Het biedt een groot potentieel. Daar ligt misschien nog wel het grootste risico dat de gemeente loopt bij parkeren: dat van de gemiste kansen. Er is een vuistregel die zegt dat elke euro parkeergeld minimaal een driemaal zo grote economische impuls heeft op de omgeving. Het geeft een idee van de dynamiek van het parkeerbedrijf. Dat biedt een opportunity die je als gemeente niet wilt missen.'



Prof. dr. Tjeu Blommaert is hoogleraar bedrijfseconomie aan de Universiteit van Maastricht en de Nyenrode Business Universiteit, zelfstandig consultant, coach en trainer.

Beleving bepaalt waarde parkeergarage

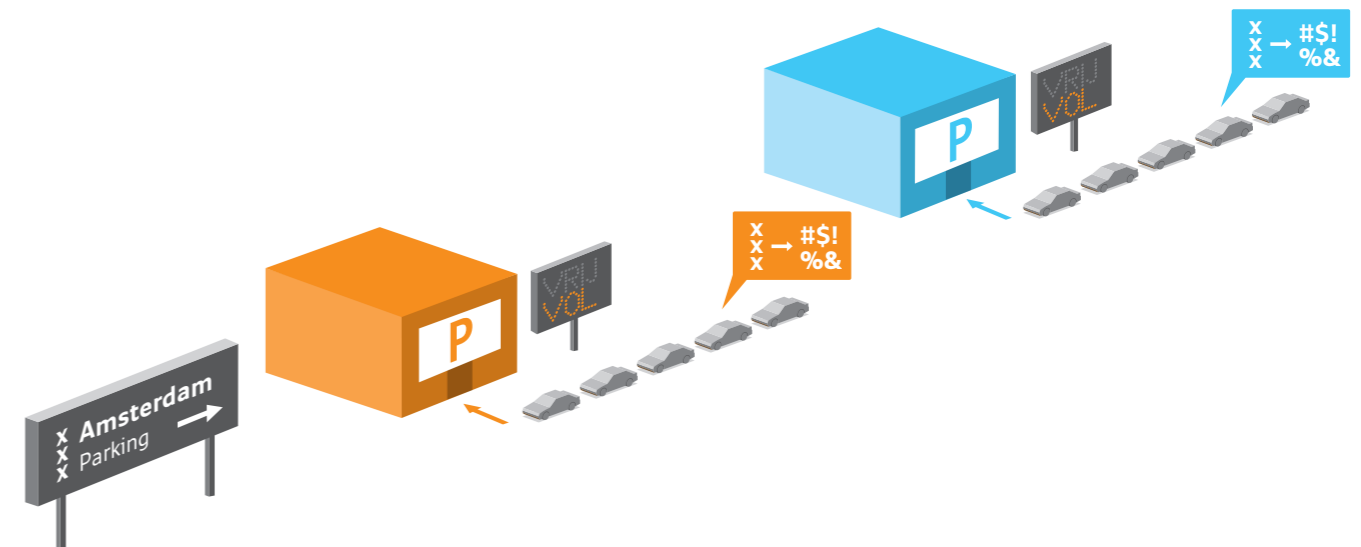
De waarde van een parkeergarage stopt niet bij de kasstroom of de balanswaarde. Die zit ook in de bijdrage die goede parkeerruimte geeft aan de gastvrijheidsbeleving van een stad. Een gemeente die over parkeerinvesteringen moet beslissen, moet die immateriële waarde kwantificeren, vindt citymarketingspecialist Karoline Wiegerink. Dat is niet eenvoudig, maar het kan beter dan het nu gebeurt.

'Gastvrijheidsbeleving is belangrijk', zegt Karoline Wiegerink. Als lector Cityhospitality en Citymarketing aan Hotelschool Den Haag doet zij daar onderzoek naar. 'Het gevoel dat je welkom bent, maakt een stad aantrekkelijk. Voor een automobilist zijn goede toegangswegen en comfortabele parkeergelegenheid belangrijk in dat gevoel van gastvrijheid. In die zin hebben parkeervoorzieningen grote waarde, niet primair in euro's, maar in de beleving van bewoners en bezoekers van de stad.'

'Wat beleving ingewikkeld maakt, is dat die per doelgroep en zelfs per persoon sterk kan verschillen', zegt Wiegerink. 'Een zakelijke bezoeker wil snel en dicht bij zijn bestemming kunnen parkeren, en is vrij ongevoelig voor het parkeertarief dat hij met de bedrijfscreditcard betaalt. Dagjesmensen willen best een stukje lopen, maar winkelend publiek wil geen kilometer sjouwen met zware tassen. En toeristen zijn veel minder gevoelig voor het parkeertarief dan een bewoner in de bijstand. De kunst is om op de behoeften van elk van die doelgroepen in te spelen en bijpassende parkeermogelijkheden aan te bieden.'

Naar de beleving van verschillende doelgroepen wil Wiegerink veel meer onderzoek doen. 'Als je vraagt aan bezoekers van een stad hoe zij de gastvrijheid ervaren en dat scoort een 6,5 gemiddeld, dan weet je nog niets. Je moet meer de diepte in en veel gedetailleerder vragen, bijvoorbeeld specifiek naar parkeerervaring en dan precies waarom die goed of slecht gewaardeerd wordt. Als je dat weet, kun je gaan onderzoeken wat het effect is van die beleving op het bezoekgedrag en op de bereidheid tot vestigen en investeren.'

Uiteindelijk gaat het om het economisch belang van parkeren. We weten vrij goed wat de voorzieningen kosten, meent Wiegerink, maar volgens haar hebben we geen zicht op de werkelijke opbrengsten. 'We staren ons blind op parkeergelden. Maar de echte winst zit in een verhoging van de economische activiteit. Als je het terugkeerpercentage van de bezoekers aan de stad met een paar procentpunten verhoogt, dan kun je uitrekenen wat dat oplevert; gewoon een kwestie van aantal bezoekers maal verblijfsduur maal bestedingsgedrag. Je kunt een berekening maken van



De gemeente wordt altijd verantwoordelijk gehouden.

extra zakelijke activiteit als de infrastructuur verbetert. Als een gemeente die economische impulsen goed kan inschatten, dan kan zij veel beter bepalen wat extra voorzieningen waard zijn.'

Verwachtingen managen

Het is niet eenvoudig om in de beleving van bewoners en bezoekers te scoren. Parkeren is in beginsel een "dissatisfier". Als de bezoeker niet snel een parkeerplaats vindt, verder moet lopen dan hem lief is of meer betaalt dan verwacht, dan beleeft hij de ontvangst in de stad negatief. Loopt het parkeren volgens verwachting, dan is dat "normaal". Alleen als de parkeervoorziening opvallend aangenaam weet te verrassen, scoort dat positief.

Uit eigen ervaring haalt Wiegerink een congres in het Heineken Experience Center aan de Amsterdamse Stadhouderskade aan, waarvan de organisator

bezoekers per sms actueel advies gaf over de parkeermogelijkheden in de drukbezette garages in de buurt. 'Iedereen begrijpt dat je op een druk bezocht congres in het centrum van een grote stad niet voor de deur kunt parkeren. Maar door creatief oplossingen te zoeken die automobilisten sneller en gemakkelijker dan verwacht naar hun bestemming brengen, kun je toch waardering oogsten.'

Met die spanning worstelen grote beursaccommodaties als de Jaarbeurs in Utrecht en de RAI in Amsterdam. Het is een kwestie van de verwachtingen managen van de tienduizenden bezoekers die er op hun handelsbeurzen en congressen afkomen, weet Wiegerink. Dat begint met het aanmoedigen van gebruik van openbaar vervoer. Bezoekers die voor de auto kiezen moeten precies weten wat voor parkeermogelijkheden zij kunnen verwachten en wat dat gaat kosten.

Door creatief oplossingen te zoeken die automobilisten sneller en gemakkelijker dan verwacht naar hun bestemming brengen, kun je toch waardering oogsten

— Karoline Wiegerink

Parkeren wordt onvoldoende ingevuld vanuit de beleving van de bezoeker

— Karoline Wiegerink

De kosten van het parkeren, vaak in de orde van tien tot vijftien euro voor een dag, souperen een onevenredig groot deel op van de zes tientjes die een gemiddelde bezoeker aan een beurs spendeert. Dat parkeergeld betaalt de bezoeker voor iets waar hij niet voor gekomen is. Maar als de parkeerervaring beter is dan na alle voorlichting verwacht, dan kan een bezoeker toch zonder morren of zelfs redelijk content weer vertrekken.

Branding

De parkeerscore wordt toegerekend aan de gemeente. Het maakt niet zoveel uit door wie of onder welk label die garage wordt geëxploiteerd. Parkeren in Utrecht is een probleem, zal een teleurgestelde bezoeker zeggen, of hij nu uiteindelijk op straat of in een garage van een commerciële exploitant terecht is gekomen. 'Het merk van een parkeerbedrijf boven de parkeerplek beschermt de gemeente niet', zegt Wiegerink. Burgers houden de overheid verantwoordelijk voor de infrastructuur, inclusief parkeervoorzieningen, en als die tekortschiet heeft de gemeente haar zaken slecht geregeld. In die zin, los van financiële overwegingen, ziet zij geen voordeel in het afstoten van parkeervoorzieningen.

De gemeente kan misschien maar beter expliciet verantwoordelijkheid nemen en nadrukkelijk het gemeentewapen boven de parkeergarages hangen. Beheer en zelfs exploitatie kunnen dan nog uitbesteed worden, mits beheerder of exploitant dat als "white label" wil doen, conform de kwaliteitseisen die de gemeente stelt.

Wiegerink vindt dat een riskante aanpak. 'Je pretendeert uitstekende parkeervoorzieningen te bieden. Dat is wel een claim met een groot afbreukrisico. Als je die claim niet waarmaakt, komt die als een boemerang terug. En het risico daarop is groot, omdat parkeren een dissatisfier is: de kans op teleurstelling is nu eenmaal groter dan de kans op een positieve ervaring.'

Ontzorgen

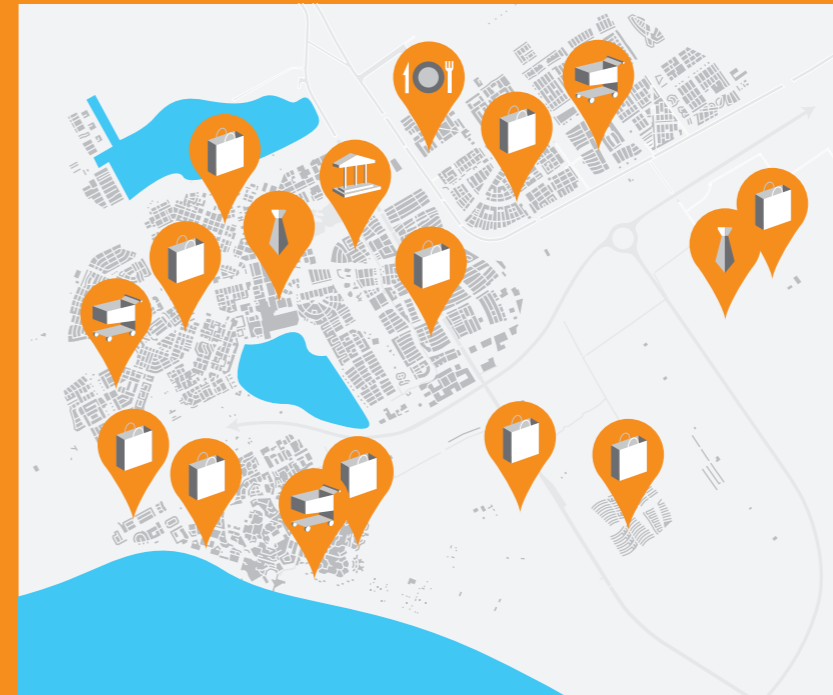
Niettemin zou zij graag zien dat gemeenten een gecoördineerde inspanning steken in hun parkeerbedrijf. 'Parkeren wordt onvoldoende ingevuld vanuit de beleving van de bezoeker. De afdeling marketing van een gemeente denkt wel in die termen, maar de afdeling stadstoezicht is gericht op kosten, overlast en handhaving. Als je het denken kantelt bij de ambtenaren die verantwoordelijk zijn voor de parkeerfaciliteiten, dan kijken zij anders naar de problematiek van aanleg, beheer en handhaving.'

'Citymarketing is in essentie een filosofie waarin de klant centraal wordt gesteld', zegt Wiegerink. 'Een aanbod dat gedifferentieerd is naar klanten-doelgroep, bewoners of bezoekers, zakelijk of privé, treinreiziger of automobilist. Natuurlijk is het legitiem als een gemeente autogebruik ontmoedigt, maar dan nog moet je mensen die desondanks met de auto komen wel zo positief mogelijk en vooral gedifferentieerd benaderen. Parkeren is geen product dat je aanbiedt. Het is vooral ontzorgen: zorgen dat mensen zonder hoofdbreken op hun bestemming kunnen komen.'



Dr. Karoline Wiegerink RM is lector Cityhospitality en Citymarketing aan de Hogere Hotelschool in Den Haag en associate partner van Holland Consulting Group. Zij is gespecialiseerd in strategisch marketing management.

'Parkeren, het kan altijd'



Parkeerlocaties naar doel bezoeker.

- Winkelen
- Boodschappen
- Musea
- Zakelijk
- Horeca

Ruimte is een van de "unique selling points" van Almere. Deze jonge, snelgroeiende stad aan de rand van de Randstad profileert zich met de nieuwe woonwijken en bedrijfsruimte die zij te bieden heeft, meer dan enige andere kern in de volgebouwde agglomeratie. Profileren doet de stad ook als het om parkeerruimte gaat, onder het motto: "Parkeren, het kan altijd in Almere". In het centrum, rondom het station en het autovrije winkelgebied, zijn tien openbare gemeentelijke parkeergarages plus vier parkeerterreinen beschikbaar. Faciliteren dus, niet weren. Uitgangspunt is dat er ook in het centrum voldoende parkeerruimte moet zijn voor zowel vergunning- en abonnementhouders als voor bezoekers. De garages, terreinen en plekken op straat vormen één parkeervoorziening. Het parkeerbedrijf van de gemeente exploiteert het geheel inclusief fietsen-

stallingen voor eigen risico en onder eigen label, al is het beheer uitbesteed. Er geldt een uniform tarief van € 0,50 per 17 minuten (omgerekend € 1,76 per uur) voor terreinen en garages en € 0,50 per 13 minuten (€ 2,31 per uur) op straat. De bewaakte fietsenstallingen zijn gratis. De gemeente doet geregeld tevredenheidsonderzoek onder alle gebruikers van parkeerplaatsen, inclusief de fietsers. Almere profiteert van de wet van de stuwende achterstand. De gemeente was medio 2001 de laatste van de grote gemeenten die overgingen tot betaald parkeren. Er moesten ruime en hoogwaardige parkeervoorzieningen komen, maar die moesten in elk geval op termijn wel kostendekkend zijn. De parkeerautomaten deden dan ook hun intrede met het nieuwe parkeerbeleid. De gemeente heeft zich tot 2020 de tijd gegeven om break-

even te bereiken. Voorlopig lopen de opbrengsten van de garages en de ticketautomaten op straat nog structureel achter bij de kosten. In 2011 is een tariefsverhoging doorgevoerd. De gemeenteraad is tevreden met de parkeerfaciliteiten: bijna driekwart van de ondervraagden in een raadspanel oordeelt daarover positief. Over de tarieven is het raadspanel verdeeld: de helft vindt die tarieven goed en de andere helft vindt ze te hoog – niet eens slecht voor zoiets impopulairs als de parkeerpenningen. Almere is zo tevreden over de aanpak in het stadscentrum dat die navolging krijgt in Almere Buiten. Daar zijn inmiddels vier parkeergarages gebouwd en betaald parkeren wordt er per 1 januari 2012 voorbereid. Rondom de gebieden met betaald parkeren denkt de stad het voorlopig af te kunnen met gereguleerde blauwe zones.

Van betonnen bunker naar gastvrij verblijf

Het ligt zo voor de hand: als er te veel auto's samenkomen op één plek moeten ze gestapeld worden. Vanuit die gedachte verrezen begin vorige eeuw de eerste gebouwen van gewapend beton waarin automobielen konden worden gestald. Vaak sombere en troosteloze bouwwerken. Het heeft lang geduurd voordat parkeren de plek kreeg die het in de samenleving verdient. Tegenwoordig maakt een parkeergarage integraal onderdeel uit van een gebiedsontwikkeling. Het vormt het visitekaartje. De kwaliteit van de parkeervoorziening is voor steeds meer mensen bepalend om ergens te komen werken, winkelen of wonen.

'Dit kan toch niet', klaagt Beno Koens. De voormalige parkeerdeskundige van de ANWB heeft zijn lichtmetertje niet nodig om in de Torengarage in Den Haag vast te stellen dat op de bovenste lagen er bijna geen lamp meer werkt. De gepensioneerde Koens kan er zich over opwinden. 'Eigenlijk moet je dan meteen naar de beheerder lopen. Vroeger deed ik dat nog wel.' De Torengarage is de eerste parkeergarage van ons land. Het gebouw, ontworpen door architect J. Greve, is in 1930 opgeleverd. Het groeide in de loop der jaren uit tot een belangrijk monument van bedrijf en techniek. Inmiddels heeft het ellipsvormige bouwwerk de status van rijksmonument. De vorm en het gebruik van bakstenen tonen duidelijk kenmerken van de Haagse School. Het is de eerste zogeheten gestapelde parkeergarage in Nederland. Er kunnen vierhonderd auto's in staan. In de uitbouw met koepel zat jarenlang een showroom

en een werkplaats van een Opel-dealer. Indertijd een bewuste keuze om de rentabiliteit te verhogen, maar de Torengarage was zijn tijd ver vooruit. Tegenwoordig is een garage zonder combinatie van functies bijna ondenkbaar. De werkplaats en showroom hebben intussen plaatsgemaakt voor winkels en een Japans restaurant.

Bij het afdalen blijft Koens staan in een bocht. 'Zie je hoe steil de vakken aflopen. Onmogelijk om je winkelwagentje neer te zetten, dat rijdt zo naar beneden. Tegenwoordig houden ze daar rekening mee. Net als met de pilaren. Die staan hier onhandig. Je moet er met je auto tussendoor. In nieuwere garages staan ze op een ander grid en heb je er geen last meer van.' Wie voor het eerst het idee opvatte voor een parkeergarage is niet duidelijk. Waarschijnlijk iemand werkzaam in de autohandel, zo suggereren Floortje



Periode voor de eerste parkeergarage: Koetshuis, Amsterdam
Beeld: Collectie Stadsarchief Amsterdam

1935: Torengarage, Den Haag
Beeld: Collectie Haags Gemeentearchief

Louter en Ed van Savooyen in hun boek *Parkeren op Niveau*. De showroom als centrale verkoopplaats had tot doel de nieuwe auto's te tonen. Voor de eigenaar was het de plek om naar terug te keren als er iets kapot was. Op deze plaatsen vond een concentratie van voertuigen plaats. Om al die dure wagens in één gebouw onder te kunnen brengen, beschermd tegen regen en diefstal, werd een nieuw type gebouw ontwikkeld: de meerlaagse garage.

Deze manier van bouwen was mogelijk geworden door de introductie, eind negentiende eeuw, van het gewapend beton. Anders dan met houten constructies was het nu mogelijk om rijdend van de ene naar de andere vloer te komen. Niet lang daarna werd er met name in de VS al volop geëxperimenteerd met allerlei gemechaniseerde systemen om meerdere auto's boven op elkaar te stapelen.

De komst van de parkeergarage was niet alleen vanuit architectonisch of bouwkundig oogpunt interessant. De maatschappelijke behoefte om auto's te stapelen werd steeds groter. Met de groei van het aantal auto's nam logischerwijs ook het aantal verkeersbewegingen toe en zo ontstonden de eerste parkeerproblemen. Een plek voor de deur of in een particuliere garage werd een uitzonderlijke luxe. In Amsterdam is op veel plaatsen nog goed te zien hoe de mensen die vroeger in het gelukkige bezit van een koets waren op de begane grond een garage lieten bouwen. Maar de koets was definitief verdwenen en het aantal auto's explodeerde. 'Hoewel de tijd er misschien nog niet helemaal rijp

voor was, vind ik de beslissing om deze Torengarage te bouwen getuigen van een grote visionaire blik', zegt Koens. 'Toen al dacht de gemeente Den Haag na over de vraag hoe je de binnenstad leefbaar kon houden voor voetgangers en bewoners. Stapelen van auto's ligt dan voor de hand. Het dilemma van toen is er nu nog steeds. De auto moet wel in de stad kunnen blijven komen. Mensen die uitgaan, vaak 's avonds, winkelen of er wonen moeten hun auto in de stad, of in ieder geval in de buurt van het centrum kwijt kunnen.'

Nieuw imago

De parkeergarage, aanvankelijk bovengronds gebouwd en later toen ruimte schaarser werd steeds vaker ondergronds, begon aan een indrukwekkende opmars in de Nederlandse steden. Sommige, zoals Rotterdam, waren er vroeg bij. Als geen andere stad in Nederland wist Rotterdam in de wederopbouw na de oorlog wat grootschalig bouwen betekende en zij beschikte bovendien over veel locaties waar een parkeergarage vrij eenvoudig ingepland kon worden. Andere steden waren veel trager in het ontwikkelen van garages. Een sprekend voorbeeld is de garage onder de Amsterdamse Stoperia die er pas kon komen na een tientallen jaren durende strijd over de vraag of de buurt bij het Waterlooplein wel gesloopt moest worden. De architectonische aandacht die de Torengarage bij zijn ontwerp kreeg, was lange tijd daarna een uitzondering. Ongetwijfeld heeft dit meegespeeld bij het sombere, soms wat unheimische imago dat parkeergarages kregen. Het was er meestal niet pluis



1960: Bijenkorf, Rotterdam
Beeld: Collectie Gemeentearchief Rotterdam

en voor velen zullen piepende banden de belangrijkste associatie zijn met een garage. Ontelbaar zijn de achtervolgingsscènes of berovingen in films die zich in parkeergarages afspelen. Zelden wordt iemand onder het neonlicht voor een rij geparkeerde auto's ten huwelijk gevraagd.

Louter en Van Savooyen hebben gezocht naar een verklaring voor dit slechte imago: 'Wat vaststaat is dat er aan de belevingswaarde van de parkeergarage lange tijd bijna geen aandacht werd besteed. Vanwege de functie zijn het geen gebouwen waar "geleefd" wordt. Het zijn vluchtige, tijdelijke plekken, overstapstations van de ene verblijfplaats op weg naar de andere. Alleen het huisje op wielen brengt er langdurig zijn tijd door, maar een huis zonder inwoners is slechts een stuk blik zonder leven. Dat geeft parkeergarages en hun directe omgeving vaak een doods en desolaat karakter.'

De tijden zijn veranderd. De parkeergarage, zeker de nieuw gebouwde of de gerenoveerde, heeft een gedaanteverwisseling ondergaan. Het is niet langer een betonnen bunker, maar maakt integraal deel uit van de omgeving. De parkeerfunctie is tegenwoordig een vast onderdeel bij de ontwikkeling van een omgeving waar werken, winkelen en wonen samenkomen. 'Er is echt sprake van een kentering', zegt Koens, die de ontwikkeling toejuicht. 'Het heeft ook het besef vergroot hoe ingewikkeld parkeren is. Er zijn veel disciplines voor nodig om alle wensen en moderne eisen zodanig te integreren dat er iets moois komt te staan wat ook nog rendabel is. Ontwikkelaars hielden zich niet graag met parkeren bezig, maar deden het omdat



1970: Molenwijk, Amsterdam
Beeld: Collectie Stadsarchief Amsterdam

de gemeente het hun oplegde. Tegenwoordig hebben ze door dat er voldoende parkeergelegenheden aanwezig moeten zijn om voldoende huuropbrengsten in een gebied te genereren. En dan ook nog eens parkeermogelijkheden van een hoge kwaliteit.' Het is opvallend hoe lang het heeft geduurd voordat parkeren de aandacht kreeg die het verdient. De parkeerbranche is nog relatief jong en ontwikkelt zich de laatste jaren razendsnel. De werkelijke waarde begint pas sinds kort volledig duidelijk te worden, in termen van bron van inkomsten en kwaliteitseisen. En zeker zo belangrijk: de waarde die gebruikers eraan geven. Parkeren is voor een belangrijk deel emotie. De kwaliteit van de plek waar iemand zijn auto neer kan zetten is steeds vaker bepalend om een gebied wel of niet te bezoeken. Parkeren is het visitekaartje geworden.

Strengere normen

Met de maatschappelijke opwaardering van de parkeergarage doet nog een ander fenomeen zijn intrede: de kwaliteitseisen. Koens: 'Pas begin jaren negentig is hier aandacht voor gekomen. De politie en brandweer gingen eisen stellen vanuit veiligheidsoverwegingen. Gebruikers gingen terecht steeds meer waarde toekennen aan de klantvriendelijkheid van een garage. De parkeerbedrijven werden er gevoelig voor, omdat het een bepaald gezag gaf als je garage er goed verzorgd en aantrekkelijk uitzag.' Volgens Koens heeft de ANWB, deels onbedoeld, een rol gespeeld in de aandacht voor kwaliteit. 'In 1995 besloot de organisatie in samenwerking met PMN, de



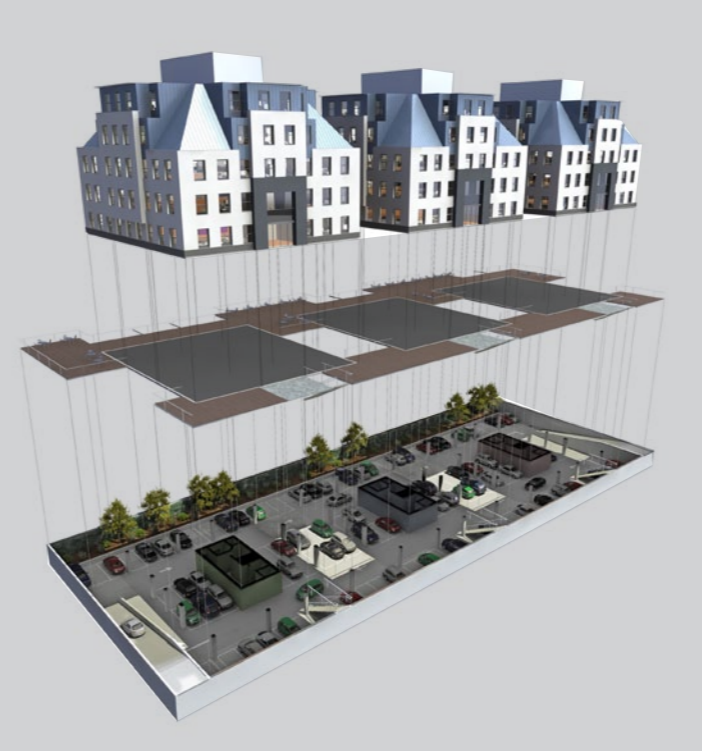
1975: Europarking, Amsterdam
Beeld: Collectie Stadsarchief Amsterdam



1992: De Witte Dame, Eindhoven – ondergronds



2005: Ossenmarkt, Groningen – meerlaags ondergronds
Beeld: Hugo Simmelink



Hedendaagse garage. Eisenhowerlaan 142-150, Den Haag.
Beeld: Bint Architecten

voorloper van P1, in garages te investeren. De veronderstelling was dat gemeenten garages zouden gaan afstoten en dat de ANWB, met strenge kwaliteitseisen voor de consument, een goed parkeerproduct zou bieden waarbij de leden korting zouden krijgen. Maar de acquisitie van een garage bleek toch vele malen lastiger dan we hadden gedacht. Voor een deel omdat gemeenten in de gaten kregen dat er iets mee viel te verdienen en het een onmisbaar sturend middel was voor het totale gemeentelijke parkeerbeleid. Uiteindelijk hadden we er een stuk of vijftien. Te weinig voor een landelijke dekking en dus niet interessant voor ANWB-leden die korting kregen als ze gebruikmaakten van een van onze garages. Maar die strengere eisen, die ik zelf had geschreven, kregen wel naleving in de sector.' Ook het instellen van de ESPA, European Standard Parking Award, heeft een bijdrage geleverd aan de verhoging van de kwaliteit. Een ESPA-bord bij de ingang geeft aan dat de garage aan bepaalde kwaliteitscriteria voldoet. Een grote inspiratie ging ook uit van de tweejaarlijkse internationale EPA award. Door publicaties over genomineerde garages kwamen ontwikkelaars en bouwers van parkeergarages in aanraking met de mooiste voorbeelden uit het buitenland. In 2000 is de NEN 2443 van kracht geworden. Het Nederlands Normalisatie-instituut NEN bepaalt daarin aan welke eisen een parkeergarage moet voldoen wat betreft bouw, installaties en veiligheid. De NEN-normen zijn een bevestiging van het feit dat parkeergarages volwassen zijn geworden. Ze worden niet langer beschouwd als tweederangs

bouwwerken. Het zijn zelfstandige en sterk klantgerichte nutsgebouwen, die even zorgvuldig moeten worden doordacht als andere gebouwsoorten. De brand onlangs in een garage in Haarlem laat zien dat dergelijke eisen geen overbodige luxe zijn. Commercie en normen kunnen soms botsen, weet Koens. 'Garages worden verkocht per vak, maar de breedte van een vak is zeer rekkelijk. Er zijn wel pogingen gedaan om normen voor die breedte te stellen, en er is in de huidige NEN-normen wel iets over opgenomen, maar een eenduidige norm ontbreekt. De waarde van het vastgoed wordt bepaald door het aantal vakken en als je minder, maar bredere, vakken inricht, dan daalt de waarde van de garage. Dat is een tijd lang een rem geweest voor goede parkeergarages. Ik riep dan: 'De auto's worden breder, dus de vakken moeten ook breder.' Maar als de gemeente oplegt dat er voor 250 auto's parkeergelegenheid moet zijn en dat lukt wel met vakken van 2,30 meter en niet met vakken van 2,50 meter, dan heb je als exploitant een probleem. Voor de ontwikkelaar is het een kwestie van een streepje, maar de gebruiker worstelt met de vraag hoe hij tussen die twee streepjes in rijdt zonder de auto van de burens te raken. Dat is een wereld van verschil. Een vak hoort gewoon 2,50 meter te zijn.'

Maatschappelijk vastgoed

Er is bij alle betrokken partijen sprake geweest van een omdraaiing in het denken: we toveren de sombere betonnen dozen om in veilige en aantrekkelijke plekken, schoon en met veel licht, en dan kan er met goed fatsoen ook geld voor worden gevraagd.

Door deze redenering vormen parkeergarages langzamerhand een markt waar veel geld in omgaat. De financiële crisis is er voelbaar, maar het is geen bijzonder cyclisch bedrijf: de kasstroom van parkeergarages lijkt, in verhouding tot andere branches, minder gevoelig voor conjuncturele schommelingen. Structureel is er sprake van robuuste groei, zolang het aantal auto's snel blijft toenemen. Parkeergarages vormen een relatief nieuwe categorie in solide en duurzame vastgoedbeleggingen. Parkeergarages worden gezien als maatschappelijk vastgoed, de voorlopige bekroning en bevestiging van het feit dat parkeergarages niet meer weg te denken zijn in de (her)inrichting van een gebied.

Ook in het licht van duurzaamheid krijgen garages een voorsprong op andere manieren van parkeren. Een groot deel van de uitstoot van auto's die op straat een parkeerplek zoeken wordt veroorzaakt door het optrekken en stoppen, handelingen die in een garage in veel mindere mate nodig zijn. Verder wordt in een moderne parkeergarage gelet op de luchtkwaliteit; schadelijke gassen worden gefilterd voordat de lucht weer naar buiten gaat. Ook de komende vervanging van de traditionele tl-buizen door led-lampen maakt een garage niet alleen klantvriendelijk, maar draagt eveneens bij aan het schone imago. Hier is nog een wereld te winnen. Zo vooruitstrevend als in Chicago zal het misschien op korte termijn in Nederland niet worden. Daar werd deze zomer de Greenway Self Park opgeleverd. Het gebouw is uitgerust met twaalf verticaal gemonteerde windturbines om de wind die door de omringende

straten blaast om te zetten in energie. Verder is in het ontwerp de opvang van regenwater en het opladen van elektrische auto's meegenomen.

In Nederland begint bij beleidsmakers, ontwikkelaars, beleggers en exploitanten de duurzame parkeergarage langzamerhand een begrip te worden. 'Parkeergarages hebben zeker de toekomst, ook de bestaande', meent Koens. 'En misschien ook wel weer vaker bovengronds. Het zou me niet verbazen. In Rotterdam hebben ze de betonnen garage op het Blaak een nieuwe groene voorkant gegeven, met planten die erdoorheen kunnen groeien. Dergelijke voorbeelden zul je steeds vaker zien. Ook zullen ze inspelen op de komst van de elektrische auto door oplaadpunten te maken, ook al vergt zo'n operatie de nodige investeringen. De kwaliteit zal op alle fronten omhooggaan, maar de tarieven niet. In algemene zin kun je stellen dat voor gebruikers het maximum bereikt is van wat men wil betalen voor het neerzetten van een auto.'



Beno Koens is voormalig parkeerdeskundige van de ANWB

