

ParkeerPanel

Parkeren en Vastgoed

De **VASTGOEDMARKT** en de **MOBILITEITSSECTOR** kunnen soms goed samenwerken. Toch is dat lang niet altijd het geval. Waardoor komt dat? Zijn de parkeernormen een struikelblok, is het de invloed van de economische **CRISIS** of is er iets anders aan de hand? En is de **PARKEERBRANCHE** in staat om nieuwe businessmodellen te ontwikkelen?

Samenwerking vastgoedmarkt en mobiliteitssector

Werken de vastgoedmarkt en de mobiliteitsmarkt te weinig samen? Is er sprake van eilandvorming?

Hans de Jong: Nee, dit is niet mijn ervaring. Bij onze projecten is de bereikbaarheid en parkeerbehoefte meestal vanuit het project ontstaan. We zoeken daar dan partners bij die ons kunnen helpen om het plan te realiseren: verkeerskundigen voor een goed ontwerp, garage-exploitanten en huurders om de garage te beheren of te huren en beleggers die het project kopen. Meestal zijn er genoeg partijen die geïnteresseerd zijn. Vanuit hun rol en professionaliteit beoordelen zij natuur-

lijk het project langs de lijnen van hun eigen belang, en die afweging is voor ons weer zeer nuttig: als ze het niet goed vinden, dan kan dat voor ons aanleiding zijn om het project aan te passen. Een onafhankelijke markttoets helpt ons om het project alleen maar beter te laten worden.

Maurice Kokhuis: Als woningcorporatie werken we met parkeeraanbieders samen, en niet of weinig met andere bedrijven in

DEELNEMERS



HANS DE JONG
PROVAST



MAURICE KOKHUIS
WONINGSTICHTING
ROCHDALE



NIEK SCHONEVILLE
PCH PARKING & FACILITY
SERVICES

de mobiliteitsbranche. Autoverhuurders als Car2go, of aanbidders van sharing apps zoals BlaBlaCar, spreken wij bijvoorbeeld niet. Wij zijn in de eerste plaats verhuurder van parkeerfaciliteiten bij woningen en dat verklaart wellicht onze statische houding. We zien wel veel mogelijkheden voor samenwerking en verbinding met mobiliteitsbranche. Die vergen alleen een behoorlijke investering en daar ligt onze prioriteit nu simpelweg niet.

Niek Schonewille: Ik weet niet of je dat zo over het algemeen kan zeggen. Er zijn namelijk goede voorbeelden waarbij vastgoed en de mobiliteit samen betrokken zijn in de

gebiedsontwikkeling. Neem Strijp-S in Eindhoven. Dit is een gebied met veel verschillende functies zoals wonen, werken en leisure. De diverse doelgroepen die deze plek bezoeken of er wonen hebben hun eigen parkeer- en mobiliteitsbehoefte. Vooraf is goed nagedacht over het aantal parkeerplaatsen dat écht nodig is in combinatie met de verschillende mobiliteitsmogelijkheden binnen het gebied. Strijp-S wordt in fases ontwikkeld waarbij voortdurend op de parkeer- en mobiliteitsbehoefte ingespeeld wordt. Deze samenwerking tussen vastgoed en mobiliteit heeft geleid tot een sterke reductie van de investeringskosten in parkeerplaatsen.

Parkeernormen

Vormen de parkeernormen een struikelblok voor de samenwerking?

Hans de Jong: De parkeernormen vormen op zich geen struikelblok voor de samenwerking maar zijn soms wel een struikelblok voor het project. Soms wordt een project onhaalbaar door de opgelegde parkeernormen. De vraag is dan waarom de parkeernorm zo is. Als de parkeernorm met goede redenen zo is, dan moet je die niet proberen te veranderen. Maar onze ervaring is dat als parkeren het knelpunt is maar verder iedereen het project graag wil, er dan meestal wel een oplossing te bedenken is. Het resultaat moet voldoen aan een markt vraag en voor iedereen marktconform zijn. Als dit niet lukt, dan kunt je het project beter staken.

Maurice Kokhuis: Dat kun je niet zo stellen. De parkeernormen zijn voor ons de enige reden waarom wij überhaupt beschikken over parkeerplaatsen en dus zal het ons zeker niet belemmeren met de mobiliteitsbranche samen te werken. Een struikelblok voor de samenwerking is eerder het ontbreken van een betaald parkeerregime in de omgeving waar zo'n parkeernorm opgelegd is. In deze gebieden zijn onze parkeerplaatsen minder aantrekkelijk voor de mobiliteitsbranche.

Maar er is aanleiding genoeg voor samenwerking. We zouden onze leegstand graag zien verminderen en ook onze bezettingsgraad van

verhuurde plekken beter zien worden. En daar zijn zeker kansen voor als aanbidders beter samenwerken en de mobiliteitsbranche daar een actieve rol in wil spelen.

Rochdale heeft 2.000 parkeerplaatsen en de Amsterdamse Corporaties hebben er gezamenlijk zo'n 15.000. Dat zijn aantallen waarmee je een verschil kunt maken in parkeren in een stedelijke omgeving. Binnen de ring leveren ze te weinig op en buiten de ring niets. Het is duur om te bouwen en niet rendabel om te verhuren. In augustus was 22 procent van onze parkeerplekken niet verhuurd. Vooral in gebieden waar geen betaald parkeren is zoals Zuidoost, Nieuw West en Zaandam. Zonder parkeernorm wordt samenwerken interessant. Als wij geen dure parkeerplaatsen meer hoeven te bouwen, komt er ruimte voor aanbidders om andere oplossingen te bedenken.

Niek Schonewille: Dat is afhankelijk van hoe de normen tot stand zijn gekomen. Parkeernormen worden door een gemeente vastgesteld. Hierbij hanteert de ene gemeente kentallen van het CROW, de andere gemeente bepaalt meer zijn eigen norm. Daarom is het belangrijk dat een gemeente betrokken wordt bij een ontwikkeling. Als parkeerbeheerder wil je een parkeergarage zo optimaal mogelijk bezet hebben. Een parkeergarage die gebouwd wordt om een incidentele piek op te kunnen

'De crisis heeft geleerd dat zekerheden niet bestaan en dat timing essentieel is'

Hans de Jong



'Er is aanleiding genoeg voor samenwerking tussen vastgoed- en mobiliteitsmarkt'

Maurice Kokhuis



vangen is doorgaans niet de meest rendabele garage. Parkeren is maatwerk en sterk locatiegebonden. Goed inzicht hebben in de huidige parkeerdruk en een nauwkeurige inschatting

maken van de toekomstige parkeerbehoefte is hierbij belangrijk. Zodra uitgegaan wordt van een gemiddelde parkeernorm kan dit een struikelblok vormen.

Nieuwe businessmodellen

Is de sector in staat om nieuwe businessmodellen te ontwikkelen gezien ontwikkelingen als leegstand, ontwikkelingen op het gebied van deelauto's en minder auto's in het centrum?

'Nieuwe businessmodellen betekent opnieuw nadenken over hoe en welke waarde je toe kan blijven voegen'

Niek Schonewille



Hans de Jong: Ik zie dat helaas maar weinig gebeuren. Echte vernieuwing is moeilijk te realiseren. Dat is ook niet zo gek: nieuwe oplossingen vergen meestal hoge investeringen en daarom is iedereen die daaraan meebetaalt voorzichtig. Daarnaast is de maatschappij ook tamelijk conservatief: als je iets nieuws bedenkt, komen er meestal van allerlei kanten bezwaren. Een voorbeeld is stadsverwarming: het heeft jaren geduurd voordat WKO-systemen algemeen geaccepteerd zijn door gebouweigenaren. En dan nog kost het buitensporig veel tijd ten opzichte van een conventionele CV-ketel of de normale stadsverwarming. Overigens is het binnenkort onvermijdelijk om nieuwe businessmodellen te ontwikkelen: als de auto-zonder-chauffeur ooit werkelijkheid wordt, dan neemt de behoefte aan parkeerplaatsen drastisch af. Die dingen kunnen natuurlijk voortdurend rondrijden, dus waarom zou je nog een parkeerplaats willen?

Maurice Kokhuis: We werken nu samen met Q-Park aan een model om het beheer en de verhuur van parkeergarages te verbeter-

ren. Maar dat is nog in een pril stadium. De ontwikkelingen in de mobiliteitssector volgen elkaar sneller op dan in de vastgoedsector, dus je zou zeggen dat zij op dit moment ook goed in staat zouden moeten zijn nieuwe modellen voor parkeren te ontwikkelen. In de corporatiesector is dat helaas geen topprioriteit, maar dat laat onverlet dat er veel kansen zijn om de beschikbare ruimte voor parkeren beter te benutten.

Niek Schonewille: Jazeker. Parkeren is vaak 'kostbaar' vastgoed. Zeker zodra er ondergrondse voorzieningen gebouwd moeten worden. Ontwikkelingen op het gebied van technologie, de toenemende leegstand in middelgrote steden, duurzaamheid, andere vormen van mobiliteit, maar ook wijzigingen in parkeerbeleid dwingen ons om na te denken over nieuwe businessmodellen. Dat betekent opnieuw nadenken over hoe en welke waarde je toe kan blijven voegen. Andere financieringsmodellen, risicoverdeling en meer samenwerken met verschillende partners zorgen dat we de toekomstige vraag kunnen beantwoorden.

Economische crisis

Wat hebben we geleerd van de economische crisis?

Hans de Jong: Dat zekerheden niet bestaan en timing essentieel is. Wat is een bankgarantie waard als de bank niet meer bestaat? Wat is een gebouw waard als de huurder failliet is? Wat op enig moment zeker lijkt, kan een half jaar later totaal anders liggen. Het roept de vraag op: wat is de essentie van wat je doet? Wat is de toegevoegde waarde? Het dwingt je om de kern van je bezigheden tegen het licht te houden. Wat motiveert je en waarom? Dat zijn geen gemakkelijke vragen, maar ze kunnen je helpen om onderscheidend te zijn.

Maurice Kokhuis: Ten aanzien van ons parkeervastgoed is er niet veel veranderd. Wij bouwen veel minder woningen dan voor de crisis en dus ook minder onrendabele parkeerplaatsen. Daarnaast zijn in Amsterdam de tarieven alleen maar gestegen en er blijven wachtlijsten voor parkeervergunningen. Het zou mooi zijn als ik kon zeggen dat we geleerd hebben dat parkeren vóór of onder je woning in een drukke stedelijke omgeving niet de norm meer zou zijn, maar dat houden we misschien te goed voor de volgende crisis.

Niek Schonewille: Voor de crisis ging men uit van voortdurende groei modellen. Er werd gebouwd zonder een gedegen analyse van de behoefte van de toekomstige gebruikers. Door

meer te kijken wat echt nodig is en meer samen te werken en kennis te delen valt er meer te bereiken en worden plannen realiseerbaar.

BETREK GEBRUIKERS EN OVERHEDEN EERDER EN BETER

Het zou jammer zijn kansen te missen die zich na de crisis voordoen in de verbinding tussen mobiliteit en vastgoed. Ik constateer dat mijn drie ‘gespreksgenoten’ in dit debat die mening ook zijn toegedaan. Toch denk ik dat er ook nu al meer kan worden bereikt dan zij voor mogelijk lijken te houden. Door bijvoorbeeld gebruikers eerder, vaker en diepgaander te betrekken kun je een brug slaan tussen partijen die nodig zijn voor het realiseren van projecten die Nederland daadwerkelijk verrijken.

Corporaties en exploitanten zijn onmisbaar als het aankomt op realisatie, maar het is een gemiste kans als hun inbreng pas komt als voor een plan of project de fase van gebruik al aanbreekt. Eerder en beter betrekken van (toekomstige) bewoners draagt bij aan duurzame keuzes en gezonde financieringsmodellen. Ook het echte contact met overheden kan en moet veel beter, zoals Niek Schonewille aanstipt. Aan het einde van de rit, bij de exploitatie, wil je niet afhankelijk zijn van wat zij voor een groter gebied of onder gunstiger omstandigheden hebben bedacht; van parkeernormen tot regels voor het verlenen van parkeervergunningen.

Wil je kunnen inspelen op nieuwe ontwikkelingen, dan moet je ervoor zorgen dat plannen ruimte bieden voor de inbreng van alle partijen, tot en met de eindgebruiker. Vragen als: “Wat willen de bewoners en omwonenden voor hun woonomgeving en bereikbaarheid? Wat hebben ze over voor leefbaarheid, ruimtelijke kwaliteit en groen? Waar kunnen ze hun fiets opladen, hun scootmobiel parkeren?” kunnen dan met de juiste groep tijdig worden besproken. Mogelijk dat de ruimte die voorzien was voor autoparkeren kan worden omgezet in een stukje groen, terras of een plek voor betaald (!) fietsparkeren. Om antwoord te kunnen geven op dat soort vragen laat de ANWB momenteel een ontwerp methode ontwikkelen voor een betere verdeling en inrichting van de verkeersruimte in steden. Die methode houdt rekening met de komst van allerlei nieuwe voertuigen en mobiliteitsconcepten en zorgt – met oog voor ruimtelijke kwaliteit en leefbaarheid – voor een betere en veiligere afwikkeling van het verkeer en het parkeren in de steden.

Natuurlijk begrijp ik de zorg van Hans de Jong en Maurice Kokhuis, die constateren dat de vastgoedmarkt de ontwikkelingen in de mobiliteitsmarkt niet of nauwelijks kan bijbenen. Een sleutel ligt bij eerder en meer samenwerken en kennis delen, waar Niek Schonewille toe oproept. Doe dat dan wel met alle relevante spelers, en in de taal die burgers en gebruikers verstaan.



*Paul Weststrate,
managing partner bij AWARENESS
adviesbureau voor beleidsmarketing.*



Lees meer over de nieuwe ontwerp methode van de ANWB op www.anwb.nl/verkeerindestad