

Geld parkeren in parkeergarages

“Onderzoek naar parkeergarages als alternatieve vastgoedbeleggingscategorie”



N. van Wijk

Master Vastgoedkunde
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Geld parkeren in parkeergarages

“Onderzoek naar parkeergarages als alternatieve vastgoedbeleggingscategorie”

Auteur Master Thesis: Nick van Wijk
Gulden Hoeve 8
3451 TG Vleuten

Studentnummer: 1810472
Telefoonnummer: 06 30 71 30 48
E-mail: nick_wijk16@hotmail.com

Universiteit: Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit: Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Opleiding: Master Vastgoedkunde, collegejaar 2009/2010

1^e begeleider: dr. A. Marquard
2^e begeleider: prof. dr. E.F. Nozeman

Afstudeerbedrijf: Bouwfonds Real Estate Investment Management (REIM)
te Hoevelaken

Begeleider Bouwfonds REIM: drs. F.L.P. Muller MiF

© Juli/Augustus 2010

Voorwoord

Voor u ligt mijn Master Thesis welke ik heb geschreven ter afronding van de Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Deze Master Thesis is geschreven voor Bouwfonds REIM en betreft een onderzoek naar parkeergarages als alternatieve vastgoedbeleggingscategorie. Het uitgevoerde onderzoek identificeert de aantrekkelijkheid van parkeergarages als vastgoedbeleggingscategorie vanuit het oogpunt van een belegger. Met dit onderzoek hoop ik een bijdrage te leveren aan de beleggingsmarkt voor parkeren.

Om van de gelegenheid gebruik te maken wil ik een aantal personen bedanken die mij tijdens het onderzoek hebben ondersteund. Allereerst zijn dit mijn begeleiders Arthur Marquard van de Rijksuniversiteit Groningen en Léon Muller van Bouwfonds REIM. Ik wil hen in het bijzonder bedanken voor de prettige wijze waarop zij mij hebben begeleid tijdens het gehele proces van onderzoek en voor hun waardevolle adviezen.

Daarnaast gaat mijn dank uit naar de geïnterviewden die mij allen bijzonder lang de tijd gaven voor de interviews en veel interesse toonden voor mijn onderzoek. Verder wil ik Roelfke Buitink – van der Pol en Jeroen Beimer van de research afdeling bij Bouwfonds REIM bedanken voor hun ondersteuning en adviezen. Tot slot bedank ik iedereen die op enige wijze betrokken is geweest bij de totstandkoming van mijn Master Thesis.

Nick van Wijk

Hoevelaken, juli 2010

Samenvatting

Het doel van dit onderzoek is om vanuit het oogpunt van een belegger de aantrekkelijkheid van parkeergarages als vastgoedbeleggingscategorie te identificeren, om zo uiteindelijk te kunnen bepalen en in kaart te brengen of een belegging in parkeergarages een interessante/aantrekkelijke belegging is ten opzichte van andere beleggingscategorieën. Dit onderzoek heeft op basis van zeven deelvragen antwoord gegeven op de centrale vraag: 'Is een belegging in parkeergarages een interessante alternatieve vastgoedbeleggingscategorie voor een belegger en wat zijn de factoren die hieraan bijdragen?'

Parkeren en de kenmerken van parkeergarages

Bij het parkeren zijn er verschillende segmenten te onderscheiden: parkeren op of langs de straat, parkeerterreinen en parkeergarages. Dit onderzoek is gericht op het segment van betaalde parkeergarages. Parkeergarages kenmerken zich door hun duidelijke link met de omgeving en kunnen niet (of in beperkte mate) zelfstandig functioneren. De locatie en de functies in het omliggende gebied zijn hierdoor van belang voor de uitvoering en exploitatie van een parkeergarage, en als gevolg daarvan voor de waarde van een parkeergarage vanuit een beleggers oogpunt. Parkeergarages hebben dan ook een sterk exploitatiegebonden karakter. Daarnaast zijn ze moeilijker te transformeren naar een andere functie.

Ontwikkelingen op de parkeermarkt

In Europa is het autobezit samen met de automobieleiteit de laatste jaren toegenomen. Verder zijn de parkeertarieven in Europa harder gestegen dan de inflatie. Wel zijn er per land duidelijke verschillen waarneembaar. Deze tariefstijgingen hebben voor een deel de gevolgen van de afzwakkende economie opgevangen. Hierdoor is er slechts een beperkte afname van de omzet van parkeerexploitanten waar te nemen. Deze bovenstaande ontwikkelingen in combinatie met de schaarse ruimte (voornamelijk in binnensteden) veroorzaken een stijgende vraag naar parkeerruimte.

Waarom zou men beleggen in parkeergarages?

Langjarige huurcontracten, waarin een jaarlijkse indexering voor inflatie is opgenomen, bieden de belegger bescherming tegen inflatie. Ook kennen parkeergarages, mits gelegen op een goede locatie, een relatief laag risicoprofiel vanwege de 'dubbele zekerheid'. Bij uitval van de huurder worden toch opbrengsten gegenereerd, doordat de bezoekers hun parkeertarief blijven betalen. Dit is afhankelijk van de omgeving waar de parkeergarage is gelegen. Tot slot is de markt voor parkeergaragebeleggingen nog niet transparant en komt dit de courantheid/exit mogelijkheden van parkeergarages niet ten goede.

Waar kan er het beste belegd worden in parkeergarages?

Vanuit een top down benadering gekeken liggen de meest aantrekkelijke regio's in Europa binnen de contouren van de 'blauwe banaan' (van Milaan naar Liverpool met daartussen de agglomeraties van onder ander de Randstad, de Vlaamse Ruit en het Ruhrgebied). Daarnaast zijn er nog enkele aantrekkelijke regio's rond de hoofdstedelijke gebieden en andere grote agglomeraties. Echter vanuit een bottom up benadering gekeken kunnen er in de minder aantrekkelijke regio's ook aantrekkelijke parkeergarages gelegen zijn, alleen zijn zij moeilijker te vinden. Uiteindelijk voor het selecteren van een beleggingswaardige parkeergarage zal men altijd op lokaal niveau de parkeergarage moeten beoordelen.

Risico's bij het beleggen in parkeergarages

Voor het in kaart brengen van de risico's bij het beleggen in parkeergarages is er in dit onderzoek een onderverdeling gemaakt in drie categorieën: objectrisico, marktrisico en bedrijfsrisico. De objectrisico's hebben betrekking op de omgevingskenmerken binnen het beïnvloedingsgebied van de parkeergarage. Dit zijn het aantal alternatieve parkeerplaatsen en de parkeertarieven op straat en in andere parkeergarages, de aanwezige functies, het parkeerregime en de kwaliteit en handhaving ervan op straat. Daarnaast hebben de objectrisico's ook betrekking op de parkeergarage zelf. Zo zijn de kwaliteit, de bereikbaarheid, en vindbaarheid van de parkeergarage samen met de verblijfsduur van de parkerende klanten ook objectrisico's. Risico's bij het beleggen in parkeergarages die afhankelijk zijn van externe omstandigheden vallen onder de marktrisico's. Deze marktrisico's zijn het algehele landenrisico, de veranderingen in de economische omgeving, het overheidsrisico en de courantheid van parkeergarages. Tot slot zijn er nog enkele bedrijfsrisico's te noemen bij het beleggen in parkeergarages. Deze bedrijfsrisico's zijn meer management gerelateerd. De bedrijfsrisico's zijn: corporate governance, due diligence, financiering en de aanwezigheid van lokale kennis op het gebied van parkeren.

Performance analyse parkeervastgoed

Tabel: Performance analyse 2004-2009

Asset class	Gemiddeld jaarlijks rendement	Jaarlijks risico (Standaarddeviatie)	Rendement/risico ratio	Sharpe ratio
Parking Nederland: IPD	10,86%	3,66%	2,97	1,87
Parking Frankrijk: IPD	8,84%	8,15%	1,08	0,59
Niet-beursgenoteerd vastgoed: INREV	1,86%	18,53%	0,10	-0,12
Beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen: GPR	3,64%	43,11%	0,08	-0,01
Aandelen: MSCI	4,87%	27,47%	0,18	0,03
Vastgoed Nederland: IPD	7,38%	4,99%	1,48	0,67
Vastgoed Frankrijk: IPD	10,09%	9,80%	1,03	0,62
Obligaties: Bloomberg EFFAS	4,63%	3,57%	1,30	0,17

Bron: Eigen bewerking, IPD, INREV, GPR, MSCI en EFFAS
 Noot: De cijfers zijn niet unsmooth en ook niet unleveraged.

De experts

De geïnterviewde expert zijn ondanks dat de markt voor parkeergaragebeleggingen nog niet transparant is wel positief over het beleggen in parkeergarages. De verwachting is dat de vraag naar parkeren zal toenemen door demografische ontwikkelingen, de groei van het aantal auto's en de schaarse ruimte. Daarnaast verwachten de expert dat de beleggingsmarkt voor parkeergarages zal groeien. Belangrijk is dat de omzet van een parkeergarage ingeschat kan worden.

Inhoudsopgave

VOORWOORD	I
SAMENVATTING.....	II
INHOUDSOPGAVE	IV
LIJST VAN FIGUREN EN TABELLEN	VII
1. INLEIDING	1
1.1 ALGEMENE INLEIDING	1
1.2 DOELSTELLING	2
1.3 VRAAGSTELLING	2
1.4 METHODE VAN AANPAK	3
1.5 CONCEPTUEEL MODEL	3
1.6 AFBAKENING.....	5
1.7 THEORETISCHE EN MAATSCHAPPELIJKE RELEVANTIE	5
1.8 LEESWIJZER	6
2. VASTGOEDBELEGGING	7
2.1 ALGEMEEN	7
2.2 KERNBEGRIPPEN	9
2.3 KENMERKEN VAN DIRECT ONROEREND GOED	10
2.4 DE VOOR- EN NADELEN VAN HET BELEGGEN IN DIRECT ONROEREND GOED	11
2.4.1 <i>Voordelen</i>	11
2.4.2 <i>Nadelen</i>	11
2.5 PARKEERFASTGOED	12
2.6 METHODOLOGIE RISICO EN RENDEMENT	12
2.7 CONCLUSIE	14
3. WHAT TO INVEST IN?	15
3.1 HISTORISCH PERSPECTIEF	15
3.2 DE VERSCHILLENDE SEGMENTEN VAN PARKEREN	16
3.2.1 <i>Parkeren op en langs de straat</i>	16
3.2.2 <i>Parkeerterreinen</i>	17
3.2.3 <i>Parkeergarages</i>	17
3.3 DEFINITIE PARKEERGARAGE	19
3.4 KENMERKEN PARKEERGARAGES	20
3.5 DE MARKT	20
3.5.1 <i>Industry drivers</i>	21
3.5.2 <i>Partijen</i>	22
3.5.3 <i>De trends op de Europese parkeermarkt</i>	24
3.6 CONCLUSIE	25
4. WHY INVEST?.....	26
4.1 DE ONTWIKKELINGEN OP DE PARKEERMARKT.....	26

4.1.1 Macro economisch	26
4.1.2 Demografische ontwikkelingen	27
4.1.3 Autobezit	28
4.1.4 Automobilititeit.....	29
4.1.5 Parkeertariefontwikkeling.....	30
4.2 BASIS BEHOEFTE	32
4.2.1 Vraag.....	32
4.2.2 Aanbod.....	33
4.3 EVENWICHTIG RENDEMENT.....	35
4.4 INFLATIEBESTENDIG	35
4.5 CONCLUSIE	35
INTERMEZZO: SWOT-ANALYSE	37
5. WHERE TO INVEST?	38
5.1 EUROPEES (MACRO) NIVEAU.....	38
5.2 METHODOLOGIE AANTREKKELIJKHEIDANALYSE	39
5.2.1 Afbakening	39
5.3 TOP DOWN BENADERING	40
5.3.1 Regionale clusterring.....	40
5.3.2 Absolute bevolking	41
5.3.3 Bevolkingsgroei.....	41
5.3.4 Groei van parkeeruitgaven door consumenten	42
5.3.5 Concentratie van de detailhandelsomzet	42
5.3.6 Centraliteitsindex.....	43
5.3.7 Parkeren.....	43
5.3.8 Analyse	43
5.4 BOTTOM UP BENADERING	46
5.5 CONCLUSIE	46
6. HOW TO INVEST?.....	47
6.1 RISICO'S	47
6.1.1 Objectrisico.....	47
6.1.2 Marktrisico.....	48
6.1.3 Bedrijfsrisico.....	48
6.2 METHODOLOGIE PERFORMANCE ANALYSE	49
6.2.1 Datagegevens	49
6.3 PERFORMANCE ANALYSE.....	50
6.4 PORTFOLIO DIVERSIFICATIE	51
6.5 LANDEN PERFORMANCE	52
6.5.1 Nederland.....	52
6.5.2 Frankrijk	53
6.6 CONCLUSIE	53
7. DE EXPERTS.....	54
7.1 METHODOLOGIE	54
7.2 DE BEDRIJVEN	54
7.3 DE INTERVIEWS	56
7.4 CONCLUSIE	59

8. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	60
8.1 CONCLUSIES	60
8.2 AANBEVELINGEN.....	63
LITERATUURLIJST.....	65
BIJLAGEN	69

Lijst van figuren en tabellen

Hoofdstuk 1

Figuur 1.1:	Conceptueel model	4
-------------	-------------------	---

Hoofdstuk 2

Figuur 2.1:	Type vastgoed	7
Figuur 2.2:	Wegingen naar sector in de Pan European Index	8

Hoofdstuk 3

Figuur 3.1:	Parkeren	16
Figuur 3.2:	Europese parkeermarkt per land 2007 (Parkeerterreinen en -garages)	21
Figuur 3.3:	Industry drivers	22

Hoofdstuk 4

Figuur 4.1:	Nieuwe autoregistratie EU-15	27
Figuur 4.2:	Autobezit EU-15	28
Figuur 4.3:	Autobezit per 1.000 inwoners in 2008	29
Figuur 4.4:	Ontwikkeling personenvervoer in EU-27 naar vervoermiddel	30
Figuur 4.5:	Uurtarief openbare parkeergarages (links) en straatparkeren per vvo-klasse (rechts) in Nederland	31
Figuur 4.6:	Ontwikkeling parkeertarief	32
Figuur 4.7:	Prognose aantal openbare parkeergarages in Nederland	34

Hoofdstuk 5

Figuur 5.1:	NUTS regio's	39
Figuur 5.2:	Europese regionale clustering	40
Figuur 5.3:	Absolute bevolking Europese regio's	41
Figuur 5.4:	Bevolkingsgroei per jaar Europese regio's	41
Figuur 5.5:	Groei van parkeerruimte door consumenten Europese regio's	42
Figuur 5.6:	Concentratie van de detailhandelsomzet Europese regio's	42
Figuur 5.7:	Centraliteitsindex Europese regio's	43
Figuur 5.8:	Aantrekkelijke en minder aantrekkelijke parkeerregio's in Europa	44
Tabel 5.1:	A1-regio's in Continentaal Europa	45

Hoofdstuk 6

Figuur 6.1:	Rendement/risico + sharpe ratio's Nederlands vastgoed 2004-2009	52
Figuur 6.2:	Rendement/risico + sharpe ratio's Frans vastgoed 2004-2009	53
Tabel 6.1:	Performance analyse 2004-2009	50
Tabel 6.2:	Correlatiematrix 2004-2009	51
Tabel 6.3:	Performance analyse Nederland 2004-2009	52
Tabel 6.4:	Performance analyse Frankrijk 2004-2009	53

1. Inleiding

1.1 Algemene inleiding

Parkeren vormt een belangrijke rol in het dagelijks leven van vele autobezitters. Het functioneren van de maatschappij, zowel op economisch als sociaal gebied, heeft baat bij goede en voldoende parkeerfaciliteiten. Dit leidt ertoe dat parkeerplaatsen noodzakelijk zijn in onze samenleving. Een veel gehoorde kreet hierbij is: 'No parking, No Business.' In Nederland en in andere Europese landen is parkeren dan ook een belangrijk item. Met een continue groeiend wagenpark, schaarser wordende ruimte en de toenemende parkeerdruk zal parkeren ook in de toekomst een belangrijk onderwerp blijven.

De drukte op de wegen neemt alsmaar toe, voor het wegennetwerk heeft dit als gevolg dat deze steeds zwaarder wordt belast. Omdat hierdoor de bereikbaarheid wordt verminderd, speelt de beschikbaarheid van parkeerfaciliteiten een steeds grotere rol om zo economisch belangrijke bestemmingen, waaronder het Central Business District (CBD), bereikbaar te houden (Agterberg, 2008). Elke automobilist moet zijn auto ergens kunnen parkeren en het overgrote deel van de tijd staat deze auto stil. In de gebouwde omgeving neemt parkeren dan ook een steeds belangrijker plaats in. Voorheen was parkeren een klassiek verkeers- en vervoersonderwerp. Tegenwoordig wordt het steeds meer gezien als een integraal beleidsonderdeel op het gebied van ruimtelijke ordening, economische ontwikkeling, milieu en uiteraard verkeer en vervoer (Spark, 2007).

Belangrijke locaties voor commerciële parkeergarages zijn winkelcentra, binnensteden, vliegvelden, ziekenhuizen en treinstations. Het centrum van grote steden is multifunctioneel (winkelen, werken, wonen en ontspanning), waardoor er, onafhankelijk van het tijdstip, altijd vraag is naar parkeer(diensten) mogelijkheden. Men komt niet naar het centrum voor het parkeren, maar dit is wel noodzakelijk om reden van het bezoek. Doordat winkelen vaak het hoofddoel van de bezoeker is, wordt de ontwikkeling van de detailhandel als belangrijke graadmeter gezien van de bezoekersaantallen (Grontmij Capital Consultants, 2009). Bereikbaarheid en parkeren blijven een belangrijk item, zijn deze goed verzorgd, dan komt dit weer ten goede aan de bezoekersaantallen. Het is daarom belangrijk dat overheden, winkeliers en parkeerexploitanten de consument voorop stellen.

Een ander aspect dat een steeds grotere rol gaat spelen in de parkeerbranche is duurzaamheid. De zorg voor het milieu komt in de parkeerbranche tot uiting bij de exploitanten, die in de parkeergarages allerlei aanpassingen verrichten om onder andere de uitstoot van uitlaatgassen te reduceren. Duurzaamheid komt ook steeds hoger op de politieke agenda te staan. In steeds meer steden in Europa is het beleid gericht op het weren van automobilisten uit de binnensteden (Grontmij Capital Consultants, 2009). In Londen gebeurt dit bijvoorbeeld door het invoeren van zogenoemde Congestion Charge en in Nederland door het verhogen van parkeertarieven (TKP, 2006). Samen met de toenemende drukte op de wegen kunnen Parkeer en Reis (P+R) garages een aantrekkelijk alternatief worden. De auto wordt geparkeerd nabij het dichtstbijzijnde metro- of treinstation en de reis wordt vervolgd met het openbaar vervoer (Grontmij Capital Consultants, 2009).

Beleggen in vastgoed gebeurt voornamelijk in de bekende segmenten zoals woningen, kantoren, winkels en bedrijfsruimten. Parkeergarages en het beleggen hierin is nog een relatief onbekend onroerend goed in de beleggingsmarkt. Op het gebied van beleggen in

parkeergarages zijn dan ook slechts enkele grote spelers actief. Marktontwikkelingen laten een mogelijkheid zien om te beleggen in parkeergarages. Te zien is dat een parkeergarage als vastgoedbeleggingscategorie tegenwoordig een interessante inkomstenbron vormt en wekt hierdoor de belangstelling van beleggers. Dit leidt ertoe dat parkeergarages steeds meer een zelfstandige onroerend goed categorie gaan worden (Schneider, 2009). Hiermee wordt de behoefte naar een onderzoek over de beleggingsmogelijkheden in parkeergarages vergroot en vormt de aanleiding tot dit onderzoek.

1.2 Doelstelling

Het doel van het onderzoek is om vanuit het oogpunt van een belegger de aantrekkelijkheid van parkeergarages als vastgoedbeleggingscategorie te identificeren, om zo uiteindelijk te kunnen bepalen en in kaart te brengen of een belegging in parkeergarages een interessante/aantrekkelijke belegging is ten opzichte van andere beleggingscategorieën.

1.3 Vraagstelling

De centrale vraag die uit de doelstelling gedestilleerd is luidt als volgt:

Is een belegging in parkeergarages een interessante alternatieve vastgoedbeleggingscategorie voor een belegger en wat zijn de factoren die hieraan bijdragen?

Voor het beantwoorden van de centrale vraag zijn er enkele deelvragen geformuleerd. Dit zal tevens de structuur van het rapport weergeven. Hieronder worden deze deelvragen uiteengezet en zijn ze voorzien van een verdere toelichting dan wel van subvragen.

- 1. Wat wordt er verstaan onder het begrip parkeren in de beleggingssector en welke kenmerken heeft het als beleggingsobject?**
- 2. Waarin wordt er belegd bij parkeergarages als beleggingsobject?**
 - Wat zijn de verschillende segmenten binnen parkeren?
- 3. Welke ontwikkelingen zijn er gaande op de parkeermarkt en wat voor invloed hebben deze?**
 - Wat is de vraag naar parkeren?
 - Wat is het aanbod van parkeren?
 - Hoe zien de toekomstige ontwikkelingen van de parkeermarkt eruit?
- 4. Waarom zou men beleggen in parkeergarages?**
 - Welke redenen zijn er voor het beleggen in parkeergarages en hoe verhoudt zich dit tot andere beleggingscategorieën, zoals aandelen, obligaties en ander vastgoed?
 - SWOT-analyse
- 5. Waar kan er het beste belegd worden in parkeergarages?**
 - In welke regio's zijn de beste resultaten te behalen met parkeren?
- 6. Op welke manier kan er belegd worden in parkeergarages?**
 - Wat zijn de risico's
 - Wat is het rendement?

7. Wat zijn de verwachtingen en eisen van de experts omtrent beleggingen in parkeergarages en vinden zij dit een interessant beleggingsproduct?

1.4 Methode van aanpak

Op dit moment zijn parkeergarages als vastgoedbeleggingscategorie nog een weinig voorkomende vorm van beleggen. Wetenschappelijk onderzoek op dit gebied is dan ook niet in grote mate aanwezig. Er kan daarom op het gebied van parkeergarages nog veel worden toegevoegd aan de bestaande informatie en theorieën. Deze situatie laat het dan ook toe om met nieuwe inzichten te komen. Vandaar dat dit onderzoek een 'verkenning onderzoek' is. Deze verkenning zal gericht zijn op de aantrekkelijkheid van beleggen in parkeergarages ten opzichte van andere beleggingscategorieën, waarbij tevens inzicht wordt gegeven in de aspecten die samenhangen met het beleggen in parkeergarages.

Het onderzoek is erop gericht om antwoord te geven op de centrale vraag en de daaruit voortvloeiende deelvragen en vervolgens te komen tot de conclusies en aanbevelingen. De eerste stap voor dit onderzoek bestaat uit een theoretische ingang. Deze is opgesplitst in een literatuurstudie en een data-analyse. Aan de hand van (wetenschappelijke) boeken, tijdschriften, overige publicaties en cijfermateriaal wordt er meer inzicht verkregen in de aspecten van parkeergarages als beleggingscategorie.

De tweede stap die gezet wordt is die van de theorie naar de praktijk. Onderzoek naar parkeergarages als alternatieve vastgoedbeleggingscategorie kan zich namelijk niet tot theoretische uitspraken beperken. We willen weten hoe experts in het specifieke vakgebied tegen parkeergarages als belegging aankijken om zo de uitkomsten van het onderzoek hieraan te toetsen. Hiervoor is empirisch onderzoek nodig. Het empirisch gedeelte van dit onderzoek is gebaseerd op kwalitatieve gegevens die verkregen zullen worden middels diepte interviews. Op basis hiervan wordt de theorie ondersteund met behulp van diepte interviews.

1.5 Conceptueel model

Het figuur op de volgende pagina geeft het conceptueel model weer. Dit model geeft op schematische wijze het onderzoek weer en laat de samenhang tussen het theoretisch kader, het institutioneel kader, de data-analyse, de literatuurstudie en het empirisch onderzoek zien. Hierin worden de variabelen en hun veronderstelde relaties in beeld gebracht. Dit model dient dan ook als onderlegger voor het onderzoek.

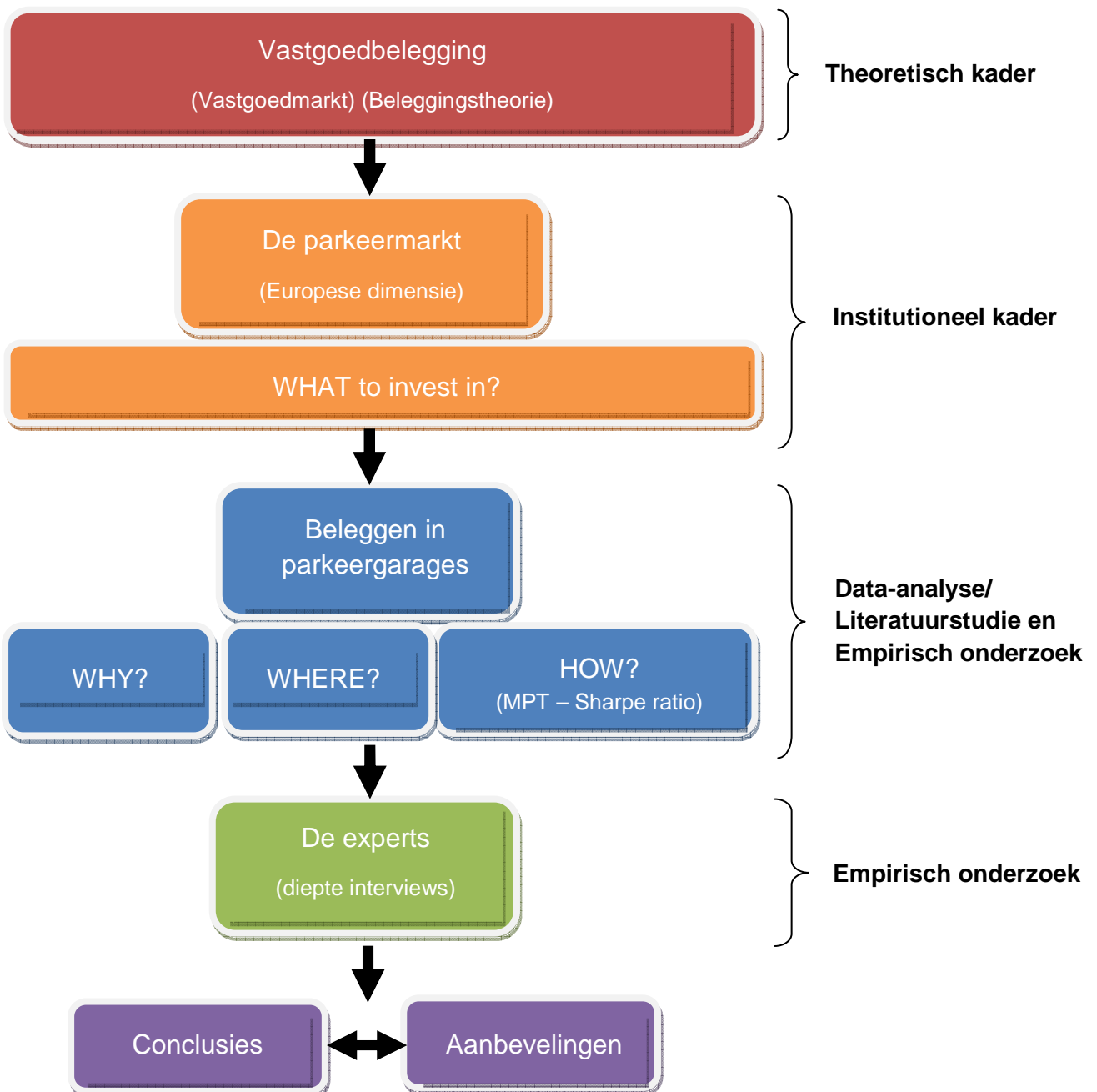
Als eerste wordt er een theoretisch kader geschapen. Dit theoretisch kader bestaat uit het beleggen in vastgoed. In dit theoretisch kader zal worden ingegaan op de kenmerken en voor- en nadelen van direct onroerend goed, waarbij de samenhang met het parkeervastgoed duidelijk wordt. Tevens worden er enkele beleggingsbegrippen omschreven en zal de te gebruiken theorie in beeld komen.

De tweede fase, het institutioneel kader, betreft de beleggingssector parkeren en geeft inzicht in de Europese parkeermarkt. Hier wordt er naar een antwoord gezocht op de eerste twee deelvragen.

De volgende fase is die naar de data-analyse/literatuurstudie en het empirisch onderzoek. Hierin zullen de onderdelen WHY, WHERE en HOW (Moderne Portefeuille Theorie – Sharpe ratio) onderzocht worden. De deelvragen 3 t/m 6 zullen in deze onderdelen aan bod komen.

De een na laatste fase is die naar het empirisch onderzoek, waarbij de theorie aan de praktijk wordt getoetst in de vorm van diepte interviews met experts uit het vakgebied. Met deze interviews zal deelvraag 7 beantwoordt worden.

Tot slot zullen in de laatste fase alle resultaten uit de voorgaande fases met elkaar in verband worden gebracht om te komen tot de conclusies en aanbevelingen, teneinde een antwoord te krijgen op de centrale vraagstelling.



Figuur 1.1: Conceptueel model (Bron: Eigen bewerking)

1.6 Afbakening

Het onderzoek richt zich op de Europese parkeermarkt. Dit omdat Bouwfonds REIM tijdens het schrijven van dit onderzoek alleen op deze markt actief is. Met de Europese parkeermarkt worden de 27 EU landen bedoeld. Doordat de datagegevens niet altijd per land beschikbaar zijn kan het voorkomen dat sommige landen niet worden meegenomen in bepaalde analyses. Er wordt uiteraard wel getracht om zoveel mogelijk landen in de analyses mee te nemen. Daarnaast zijn er alleen performance gegevens van parkeervastgoed van de landen Nederland en Frankrijk beschikbaar. Deze databeperking zorgt voor een afbakening van het onderzoek.

1.7 Theoretische en maatschappelijke relevantie

Voor een onderzoek als deze is het van belang om de wetenschappelijke en maatschappelijke relevantie duidelijk aan te geven. Het maatschappelijk belang van dit onderzoek is het inzicht verschaffen voor beleggers in parkeergarages als beleggingsobject. In de praktijk blijkt er behoefte te zijn naar meer inzicht in parkeergarages. Dit onderzoek zal een bijdrage leveren aan de discussie of parkeergarages een interessante/aantrekkelijke beleggingsvorm zijn. Middels dit onderzoek wordt hier inzicht in verschaft. Het onderzoek dient als handvat voor betrokkenen bij toekomstige beleggingen in parkeergarages.

Vanuit wetenschappelijk oogpunt is de relevantie van dit onderzoek dat, in een relatief onbekend terrein in het vastgoed, inzicht verschaft zal worden. Parkeergarages vormen een opkomend marktsegment en beleggen in parkeergarages wekt het laatste decennium steeds meer de belangstelling van beleggers. Vanuit de wetenschappelijke wereld zijn parkeergarages als alternatieve vastgoedbeleggingscategorie nog niet onderzocht. Met dit onderzoek wordt deze mogelijkheid aangegrepen. Doordat er in dit onderzoek een uitgebreide analyse wordt verricht, kunnen met meer zekerheid uitspraken over de aantrekkelijkheid van parkeergarages als alternatieve vastgoedbeleggingscategorie worden gedaan.

1.8 Leeswijzer

Hoofdstuk 1: Inleiding

In het eerste hoofdstuk is het onderwerp van dit onderzoek beschreven. Hier is de doelstelling gedefinieerd en komt er bij de vraagstelling de centrale vraag en de daaruit voortvloeiende deelvragen naar voren. De methode van aanpak en het conceptueel model voor dit onderzoek zijn uitgelegd. Het onderzoek is afgebakend. En tot slot is de theoretische en maatschappelijke relevantie van dit onderzoek toegelicht.

Hoofdstuk 2: Vastgoedbelegging

Dit hoofdstuk gaat over de vastgoedbeleggingsmarkt en vormt het theoretisch kader. De kernbegrippen worden beschreven, de kenmerken en de voor- en nadelen van het beleggen in vastgoed worden gegeven, de samenhang met het parkeervastgoed wordt verduidelijkt en de te gebruiken theorie komt naar voren.

Hoofdstuk 3: What to invest in?

In dit hoofdstuk zijn de verschillende segmenten van parkeren beschreven. Daarnaast komen de kenmerken van parkeergarages aan bod, is er een definitie geformuleerd en wordt er inzicht gegeven in de Europese parkeermarkt.

Hoofdstuk 4: Why invest?

In dit hoofdstuk wordt het duidelijke waarom men zou beleggen in parkeergarages. Hier wordt er begonnen met het in kaart brengen van de ontwikkelingen op de parkeermarkt.

Hoofdstuk 5: Where to invest?

Dit hoofdstuk beschrijft waar men het beste zou kunnen beleggen in parkeergarages. Op basis van verschillende variabelen wordt dit in kaart gebracht.

Hoofdstuk 6: How to invest?

Dit hoofdstuk gaat erover op welke manier er belegd kan worden in parkeergarages. Het hoofdstuk richt zich op de Moderne Portefeuille Theorie waar de sharpe ratio een afgeleide van is. Hier worden de rendementen en risico's berekend van parkeergarages.

Hoofdstuk 7: De experts

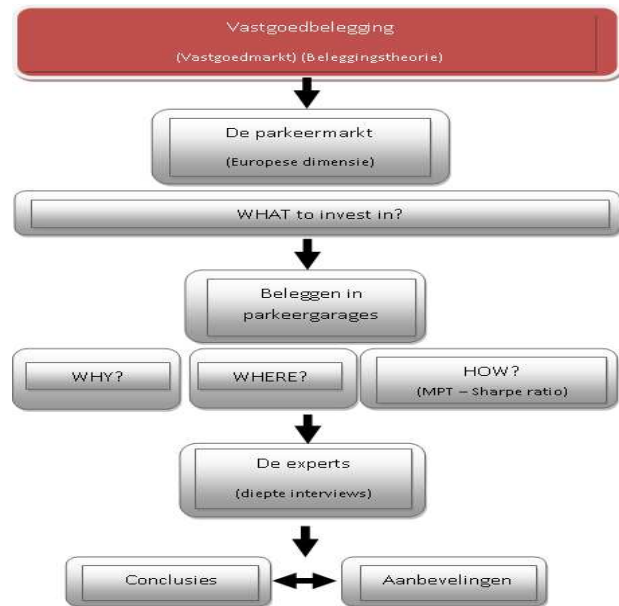
Omdat het in de praktijk voorkomt dat beleggingen ook worden bepaald volgens de natte vinger methode is het voor dit onderzoek van belang om te kijken hoe beleggers tegen parkeergarages als beleggingscategorie kijken. Hiervoor is er gebruik gemaakt van diepte interviews. Aan de hand hiervan kan worden bepaald of een belegging in parkeergarages door de experts gezien wordt als een interessante/aantrekkelijke belegging.

Hoofdstuk 8: Conclusies en aanbevelingen

In dit laatste hoofdstuk zijn de conclusies getrokken en de aanbevelingen geformuleerd.

2. Vastgoedbelegging

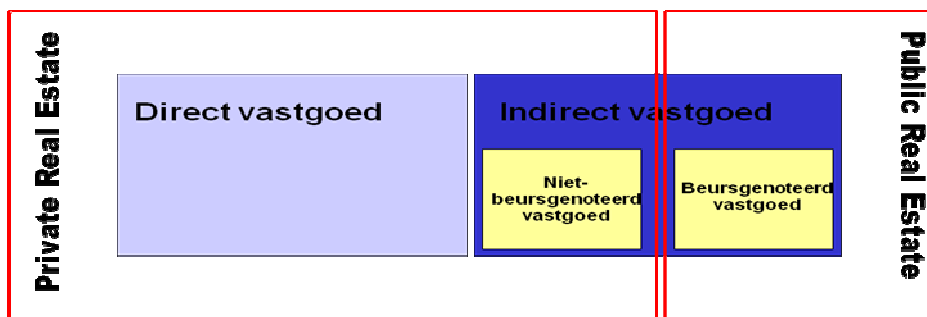
Dit hoofdstuk beschrijft het theoretisch kader dat aan dit onderzoek ten grondslag ligt. Het theoretisch kader is een beschrijving van de vastgoedmarkt en in het specifiek die van het beleggen in vastgoed. In dit theoretisch kader wordt de betekenis van een aantal kernbegrippen gegeven om verwarring binnen dit onderzoek te voorkomen. Tevens komen de kenmerken en de voor- en nadelen van direct onroerend goed naar voren. Is er een paragraaf over parkeervastgoed en gaat het hoofdstuk tot slot in op de theorie die voor dit onderzoek van toepassing is.



2.1 Algemeen

Het beleggen in vastgoed is het vastleggen van vermogen in onroerend goed met het doel om uit de exploitatie en verkoop van het onroerend goed een toekomstige stroom geldelijke opbrengsten te realiseren. Kortom, een belegger offert nu iets op ten behoeve van onzekere toekomstige opbrengsten. Bij het beleggen in onroerend goed staat de functie van vermogensobject voorop, waar het bij het investeren gaat om de functie van productiemiddel (Van Gool, Brounen, Jager & Weisz, 2007). Investeren in onroerend goed waarbij het de eigenaar primair te doen is om de diensten en producten die het vastgoed hem levert, wordt in dit onderzoek niet als beleggen in onroerend goed gezien.

Beleggen in vastgoed kan zowel direct (fysieke asset) als indirect (publiek/privaat). Een directe belegging in vastgoed is een belegging in stenen en een indirecte belegging in vastgoed is een belegging in vastgoedaandelen. Dit onderzoek richt zich op het direct beleggen in vastgoed (de parkeergarage), waaronder wordt verstaan dat de belegger rechtstreeks eigenaar is van het vastgoed of eigenaar is van financiële vermogenstitels die recht geven op de opbrengsten van dat vastgoed, waarbij de belegger én een meerderheidsbelang heeft én de zeggenschap heeft over het management van dat vastgoed (Van Gool et al., 2007).



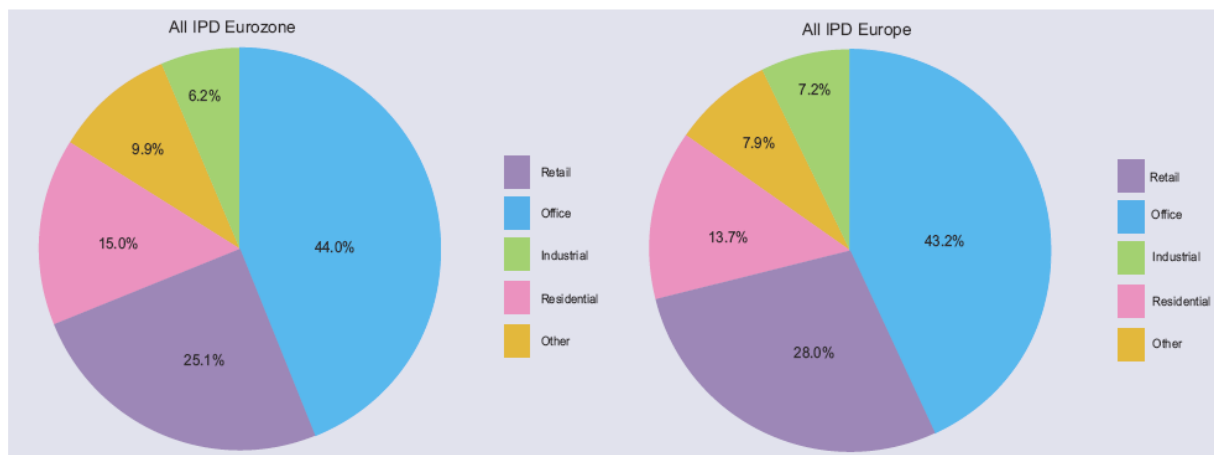
Figuur 2.1: Type vastgoed (Bron: Marquard, 2010)

Vastgoed is pas wat waard als het verhuurd is en iemand het wil gebruiken. Is dit niet het geval dan kan er in principe gesteld worden dat het vastgoed nagenoeg niets waard is. Vastgoed ontleent zijn waarde dus aan het gebruik en de gebruiker betaalt de opbrengst.

Wanneer een vastgoedobject verhuurd is geeft dit een redelijk zekere opbrengst, maar helaas kan verhuur niet gegarandeerd worden. Ook de condities waaronder verhuur mogelijk is zijn variabel, dit is het risicodragende karakter van vastgoed. Verder verschilt vastgoed in vergelijking met andere beleggingscategorieën. Zo is direct onroerend goed zowel een vermogensobject als een productiemiddel. Dit houdt in dat een belegger in vastgoed zich niet alleen maar begeeft op de vermogensmarkt, zoals bij aandelen en obligaties het geval is, maar ook op de verhuurmarkt en andere markten die een rol spelen bij de ontwikkeling en exploitatie van onroerend goed (Van Gool et al., 2007). Daarnaast vergt vastgoed een veel grotere investering ten opzichte van de andere beleggingscategorieën. Dit hangt samen met het gegeven dat vastgoed niet opdeelbaar is in kleinere eenheden, dit in tegenstelling tot aandelen en obligaties waar het wel mogelijk is.

Beleggers streven bij een gegeven risico naar een maximaal rendement of bij een bepaald rendement naar een minimaal risico. Volgens de theorie ligt het rendement van vastgoed tussen die van aandelen en obligaties (Hendriks, 2003). Het rendement van direct onroerend goed kent een geringe en soms negatieve correlatie met dat van andere beleggingscategorieën (Van Gool et al., 2007). Uit studies blijkt dat het aandeel vastgoed in een optimale portefeuille hoger zou moeten liggen dan in de praktijk het geval is. Zo zou volgens Geltner & Miller (2005) de optimale allocatie van vastgoed 1/3 deel van de totale portefeuille moeten zijn. In de praktijk blijkt dat dit aandeel veel lager ligt, pensioenfondsen hebben maar zo'n 5-10% vastgoed in hun portefeuille. Waarom in de praktijk dit percentage vastgoed lager ligt is mogelijk te verklaren door het illiquide karakter van vastgoed, de informatie inefficiëntie, er op lange termijn minder voordeel valt te behalen door diversificatie en vastgoed ook in aandelen zit.

Wanneer er belegd wordt in vastgoed gebeurt dit voornamelijk in de traditionele vastgoedcategorieën woningen, kantoren, winkels en bedrijfsruimten. Onderstaand figuur van de IPD laten de verhoudingen zien van vastgoed in Europa.



Figuur 2.2: Wegingen naar sector in de Pan European Index (Bron: IPD, 2008)

Het parkeervastgoed bevindt zich in de verschillende sectoren, dit omdat zij vaak onderdeel zijn van een mixed-use of een bredere portefeuille, zoals een winkelcentrum. Bij een dergelijke belegging in een winkelcentrum dient het parkeervastgoed ervoor om het mogelijke rendement op winkelbeleggingen te verhogen en wordt het in deze context niet gezien als een aparte belegging. Nu het parkeervastgoed steeds meer verschuift richting een aparte alternatieve vastgoedbeleggingscategorie zal deze ook gekwantificeerd zijn onder het kopje overige vastgoed.

2.2 Kernbegrippen

Voor dit onderzoek is het van belang om enkele begrippen toe te lichten om verwarring binnen dit onderzoek te voorkomen. Deze begrippen zullen veelvuldig naar voren komen. Een omschrijving van enkele beleggingsbegrippen is hieronder gegeven:

Beheerder

Elke natuurlijke of rechtspersoon die het beheer van het onroerend goed op zich neemt. Zij houden zich bezig met het uitvoeren van het beleid van de exploitant teneinde zijn resultaat te optimaliseren en het onroerend goed naar wens te laten functioneren. Het beheer betreft vooral operationele aspecten van het beleid, bijvoorbeeld de uitgifte van de abonnementen, de schoonmaak en het toezicht. Van een financieel risico is er in beginsel geen sprake omdat de beheerder een beheervergoeding ontvangt, bestaande uit de beheerkosten en een winstoverslag (Schneider, 2009).

Belegger

Elke natuurlijke of rechtspersoon die zijn vermogen vastlegt in onroerend goed (de stenen) met het oog om uit de exploitatie en verkoop van het onroerend goed een toekomstige stroom geldelijke opbrengsten te realiseren (Van Gool et al., 2007). Hierbij kan er een keuze gemaakt worden om de exploitatie en het beheer van het onroerend goed al dan niet uit te besteden.

Exploitant

Elke natuurlijke of rechtspersoon die onroerend goed exploiteert. Zij zijn hierbij risicodragend in het nemen van strategische, tactische en operationele beslissingen, die gevolgen kunnen hebben voor de opbrengsten en kosten van het door de exploitant beheerde onroerend goed. Deze beslissingen kunnen betrekking hebben op de uitbesteding van het beheer, exploitatiemodellen en de keuze voor onderverhuur of het afgeven van abonnementen (Schneider, 2009).

Onroerend goed

De grond, de daarop aanwezige infrastructuur en gebouwen en al hetgeen daarmee in juridische termen aard en nagelvast is verbonden. Het gaat hier in principe om onverplaatsbare, locatiegebonden zaken (Nozeman, 2008).

Rendement

Het totale rendement bestaat uit direct en indirect rendement.

- Direct rendement: bestaat uit de feitelijke netto opbrengsten gedurende een bepaalde periode, afgezet tegen het gemiddeld geïnvesteerd vermogen van de onderliggende vastgoedobjecten.
- Indirect rendement: geeft de waardevermeerdering weer van het onderliggende vastgoedobject gedurende een bepaalde periode, afgezet tegen het gemiddeld geïnvesteerd vermogen van de onderliggende vastgoedobjecten (ROZ/IPD vastgoedindex, 2007).

Risico

Intuïtief gezien heeft risico betrekking op de kans dat het belegde geldbedrag niet zal worden terugverdiend. Statistisch gezien is risico de spreiding (standaarddeviatie) van uitkomsten rond het verwachte rendement (Marquard, 2005/2007). Het totale risico is de som van het systematische risico (of marktrisico) en het specifieke risico (Van Gool et al., 2007).

2.3 Kenmerken van direct onroerend goed

De kenmerken van direct onroerend goed zijn in deze paragraaf uiteengezet. Deze bepalen voor een groot deel de voor- en nadelen van het beleggen in onroerend goed. Deze kenmerken zijn beschreven om zodoende een beter inzicht te krijgen in de kenmerken van parkeervastgoed ten opzichte van aandelen en obligaties. Voor het in kaart brengen van deze kenmerken en de voor- en nadelen is gebruik gemaakt van het boek van Van Gool et al. (2007) *'Onroerend goed als belegging.'* De kenmerken komen op de volgende neer:

Heterogeniteit

Op gebouwniveau is direct onroerend goed heterogeen. Dit houdt in dat elk gebouw uniek is door de locatie, de aard van het gebouw, de staat van onderhoud, de huurders etc. Vastgoed is hierdoor dan ook moeilijk te vergelijken. Tevens wordt de markt voor direct onroerend goed gekenmerkt door de een-op-een-transacties, waar de aandelen- en obligatiemarkten juist worden gekenmerkt door vele kopers en verkopers van identieke standardeenheden.

Illiquide

Direct onroerend goed kent relatief hoge eenheidsprijzen en daarnaast zijn ook de transactiekosten hoog. Er is hierdoor veel vermogen nodig om te beleggen in direct onroerend goed, tevens met het oog op een verantwoorde spreiding. Daarnaast vergen de aan- en verkooptransacties veel tijd, wat voornamelijk toe te schrijven is aan de heterogeniteit van direct vastgoed en de ondoorzichtigheid van de markt. Dit maakt direct onroerend goed illiquide, waardoor het in vergelijking met aandelen en obligaties niet snel in cash omgezet kan worden.

Lange levensduur

Vastgoed heeft een lange levensduur, de opbrengsten worden dan ook over een lange periode genoten. De levensduur van grond is nagenoeg oneindig en van gebouwen zeer lang, dit omdat grond zelden verloren gaat en gebouwen technisch gezien vaak langzaam slijten. Het is hierdoor noodzakelijk ver vooruit te kijken.

Managementintensief

Het direct beleggen in onroerend goed betreft een zeer managementintensieve vorm van beleggen. Dit heeft te maken met het sterke ondernemingskarakter van het productiemiddel onroerend goed. De directe (huur) opbrengsten zijn door de belegger te beïnvloeden en er bestaat hierdoor de mogelijkheid om waarde toe te voegen via management. Dit kunnen activiteiten zijn als verhuur, huurincasso, onderhoud en renovatie. Het is afhankelijk van de belegger of deze in staat of bereid is dit zelf uit te voeren, het beleid van de organisatie speelt hierbij een rol.

Niet transparant

De vastgoedbeleggingsmarkt is niet volledig transparant en er kan dan ook niet gesproken worden over een perfecte markt. Niet iedereen kan beschikken over de juiste informatie of de informatie is niet bij iedereen bekend. Transactiegegevens worden bijvoorbeeld vaak geheim gehouden waarbij vooral door insiders bijzondere winsten vallen te behalen. Ook is er geen doorlopende prijsvorming, wat bijdraagt aan onvolledige informatie en marktimperfecties.

Niet verplaatsbaar

Onroerend goed is niet verplaatsbaar wat ervoor zorgt dat het kwetsbaar is voor veranderingen van de economische en fysieke omgeving.

2.4 De voor- en nadelen van het beleggen in direct onroerend goed

De in de vorige paragraaf genoemde kenmerken van direct onroerend goed hangen samen met de voor- en nadelen van onroerend goed. Ten opzichte van aandelen en obligaties zijn deze voor- en nadelen hier uitgewerkt.

2.4.1 Voordelen

In deze subparagraaf zijn de voordelen hieronder beschreven:

- Vrij stabiele stroom directe inkomsten: langlopende huurcontracten bieden de belegger redelijke stabiele huurinkomsten.
- Aantrekkelijk rendement bij een beperkt risico: de rendement/risicoverhouding is bijzonder goed, dit valt te verklaren door de imperfecte markt, de illiquiditeit, de relatief hoge belastingen en de transactie-, informatie-, en managementkosten waarvoor het rendement op direct onroerend goed compensatie moet bieden.
- Additionele portefeuillediversificatie: het diversificerende vermogen van vastgoed in een portefeuille met andere vermogenstitels.
- Redelijke bescherming tegen inflatie: vastgoed zou een prima bescherming bieden tegen inflatie met name door de indexatie in de huur en de stijgende waarde van de grond. Over een langere periode gemeten correleert het rendement van direct vastgoed beperkt met de inflatie, echter andere beleggingscategorieën correleren nog minder met de inflatie.
- Meer rendement door intensief management: zoals al eerder genoemd zijn de opbrengsten van direct vastgoed te beïnvloeden door een actief management.
- Kunnen profiteren van specifieke kansen op onroerendgoedmarkten: door de inefficiënte vastgoedmarkt is het mogelijk om gedurende langere tijd een kennis- en informatievoorsprong op te bouwen waardoor er een hoger rendement kan worden gerealiseerd dan op grond van het risico mag worden aangenomen.
- Kunnen gebruikmaken van fiscale voordelen: in fiscale zin wordt onroerend goed in de meeste landen anders behandeld dan andere beleggingscategorieën, dit omdat onroerend goed ook een productiemiddel is.

2.4.2 Nadelen

Naast de voordelen van het beleggen in direct onroerend goed zijn er ook nadelen.

Hieronder is er een opsomming gegeven van die nadelen:

- Kennis en management intensief: vanwege de fysieke verschijningsvorm en zijn functie als productie- en huisvestingmiddel.
- Hoge eenheidsprijzen maakt spreiding lastig: een vastgoedportefeuille zal een grote omvang moeten hebben wil er een verantwoorde risicospreiding gerealiseerd worden.
- Illiquide karakter: dit in vergelijking met aandelen en obligaties en vanwege het heterogene karakter.
- Hoge transactiekosten: dit zijn kosten voor het opstellen van een koopcontract, notariskosten, overdrachtsbelasting, maar ook de relatief hoge informatiekosten die vooraf gaan bij een transactie.
- Weinig flexibiliteit op korte termijn: omdat er met transacties veel tijd is gemoeid.
- Versturende emotionele en functionele bindingen: vanwege de fysieke status van vastgoed kunnen emoties een rol gaan spelen.

- Grote overheidsinvloed: deze kunnen de mogelijkheden en resultaten sterk beïnvloeden.
- Moeilijke performancemeting en benchmarking: dit vanwege de waarderingen en de indirecte rendementen. Gezien waarderingen geobjectiveerde schattingen zijn van mogelijke (transactie) prijzen, waarbij smoothing en lagging de uitkomsten kunnen beïnvloeden.

2.5 Parkeervastgoed

De in de vorige paragrafen genoemde kenmerken, en voor- en nadelen van direct onroerend goed hebben ook betrekking op parkeervastgoed (parkeergarages). Parkeervastgoed is een niche product en nog een relatief onbekende vastgoedbeleggingscategorie. Hierdoor zouden er door insiders in de markt goede resultaten kunnen worden behaald. Tevens is parkeervastgoed specifiek vastgoed. Hiermee wordt het verschil aangegeven met de andere vastgoedcategorieën. Zo kan een parkeergarage moeilijk getransformeerd worden naar een andere functie, waar bijvoorbeeld kantoren eenvoudiger zijn te transformeren naar appartementen. Door het weinige onderzoek naar parkeervastgoed is het minder transparant dan de traditionele vastgoedcategorieën (woningen, kantoren, winkels en bedrijfsruimten). Tevens zal hierdoor de liquiditeit van het parkeervastgoed op dit moment minder zijn dan die van de andere vastgoedcategorieën. In de hoofdstukken 3 en 4 zal er verder ingegaan worden op de kenmerken van parkeervastgoed (parkeergarages).

2.6 Methodologie risico en rendement

Deze paragraaf gaat niet specifiek over het direct onroerend goed, maar over het beleggen hierin. Er wordt hier een beschrijving gegeven voor het berekenen van de risico's en de rendementen van een gespreide portefeuille, dit betreft de Moderne Portefeuille Theorie. De Moderne Portefeuille Theorie is een veelgebruikte methode in de beleggingssector en vandaar de keuze om deze theorie toe te passen binnen dit onderzoek (Marquard, 2010 & Marquard, 2005/2007).

De Moderne Portefeuille Theorie is een beleggingstheorie ontwikkeld door de Amerikaan Harry Markowitz. De kern van deze theorie is: 'Leg nooit al je eieren in één mand'. Hiermee wordt het belang van verstandige spreiding van beleggingen geïllustreerd (diversificatie). Spreiding loont namelijk bij niet perfect gecorreleerde activa. Bij de samenstelling van een portefeuille gaat het om het risico, het rendement en de correlatie van de verschillende assets binnen een portefeuille. De theorie is in hoofdstuk 6 gebruikt voor het berekenen van het risico en rendement van parkeergarages, aandelen, obligaties en andere vastgoedcategorieën en zal hier verder toegelicht worden. Om risico in een portefeuille te kunnen beschrijven wordt er gebruik gemaakt van de volgende basale statistische methoden en technieken:

- Gemiddelde
- Variantie
- Standaarddeviatie
- Covariantie

In het volgende gedeelte van deze paragraaf zijn alle formules uitgewerkt.

Gemiddelde

Als eerst wordt er begonnen met het gemiddelde rendement. In formulevorm:

$$X_m = \sum_{i=1}^n \frac{(X_i)}{n}$$

Waarbij geldt:

X_i	= Jaarlijks rendement
X_m	= Gemiddelde rendement
n	= Totaal aantal waarnemingen

Variantie

Nadat het gemiddelde rendement is berekend kan de variantie uitgerekend worden. De variantie is een spreidingsmaat, welke is gebaseerd op de gemiddelde kwadratische afwijking van een variabele ten opzichte van het gemiddelde. In formulevorm:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(X_i - X_m)^2}{n}$$

Waarbij geldt:

σ^2	= Variantie
X_i	= Jaarlijks rendement
X_m	= Gemiddelde rendement
n	= Totaal aantal waarnemingen

Standaarddeviatie

Vervolgens kan er verder worden gegaan met het berekenen van de standaarddeviatie. De standaarddeviatie is de wortel uit de variantie en geeft de spreiding rond het gemiddelde weer. In formulevorm:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

Waarbij geldt:

σ	= Standaarddeviatie
σ^2	= Variantie

Covariantie

En tot slot de covariantie waarbij er samen met de formule van de variantie aangetoond kan worden dat de combinatie van vermogensobjecten in een portefeuille leidt tot een efficiëntere risico-rendementsverhouding. De covariantie is vergelijkbaar met de variantie, maar is een maat die aangeeft hoe twee variabelen A en B met elkaar samenhangen. De uitkomsten van de covariantie kunnen in tegenstelling tot de variantie en de standaarddeviatie negatief worden. In formulevorm:

$$\text{cov}(A, B) = \sum_{i=1}^n \frac{(X_{A,i} - X_{A,m})(X_{B,i} - X_{B,m})}{n}$$

Waarbij geldt:

$\text{COV}(A,B)$	= Covariantie variabele A en B
$X_{A,i}/X_{B,i}$	= Jaarlijks rendement variabele A of B
$X_{A,m}/X_{B,m}$	= Gemiddelde rendement variabele A of B
n	= Totaal aantal waarnemingen

Correlatiecoëfficiënt

Daarnaast kan de covariantie gestandaardiseerd worden opgeschreven in een correlatiecoëfficiënt ρ . Deze bevindt zich tussen -1 (volledige negatieve samenhang) en +1 (volledige positieve samenhang), waarbij er bij 0 geen samenhang is. Aangezien deze ρ een gestandaardiseerde maat is wordt er hiermee beter aangevoeld hoe groot de risicoreductie is. In formulevorm:

$$\rho(A, B) = \frac{\text{cov}(A, B)}{\sigma_A \sigma_B}$$

Waarbij geldt:

ρ	= Correlatiecoëfficiënt
$\text{COV}(A, B)$	= Covariantie variabele A en B
σ_A	= Standaarddeviatie variabele A
σ_B	= Standaarddeviatie variabele B

Sharpe ratio

Uiteindelijk kan de sharpe ratio nog onderscheiden worden als risicomatstaf binnen de Moderne Portefeuille Theorie. Bij de sharpe ratio wordt er verondersteld dat een risicovrij object deel kan uitmaken van de totale portefeuille. Simpel gezegd is de sharpe ratio de risicopremie ($R_p - R_f$) gedeeld door de standaarddeviatie. Het is gunstig als de sharpe ratio zo hoog mogelijk is. En daarnaast is het een belangrijke graadmeter voor de vergelijking met regio's en sectoren. In formulevorm:

$$\text{Sharpe} = \frac{R_p - R_f}{S_p}$$

Waarbij geldt:

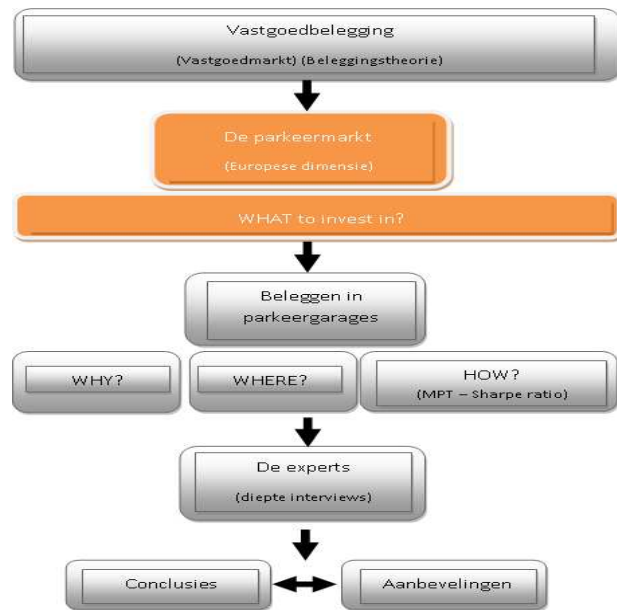
Sharpe	= Sharpe ratio
R_p	= Totale rendement
R_f	= Risicovrije rentevoet
S_p	= Standaarddeviatie van de totale portefeuille

2.7 Conclusie

In dit hoofdstuk is het theoretisch kader uiteengezet, dit zorgt voor een goede basis van het onderzoek. De vastgoedbeleggingsmarkt is hier beschreven waarbij er gewezen is op het bijzondere karakter van vastgoed en het beleggen hierin. Enkele begrippen dragen bij aan de verduidelijking van de Master Thesis. Verder zijn de voor- en nadelen van direct onroerend goed op een rij gezet om zodoende samen met de kenmerken van direct onroerend goed meer inzicht te krijgen in het parkeervastgoed. Uiteindelijk is de Moderne Portefeuille Theorie – Sharpe ratio uitgewerkt en is deze toegepast in hoofdstuk 6. In het volgende hoofdstuk komt de beleggingssector parkeren in beeld.

3. What to invest in?

Dit hoofdstuk laat zien wat de beleggingssector parkeren is en inhoudt. Hier zijn eerst de verschillende segmenten/vormen van parkeren beschreven. Daarnaast wordt er inzicht gegeven in de betekenis van parkeergarages als zodanig en komen de belangrijkste beleggingskenmerken van parkeergarages aan bod. Verder is er inzicht gegeven in de Europese parkeermarkt, waarbij de verschillende partijen in de parkeermarkt in beeld komen. En er wordt in dit hoofdstuk gezocht naar een antwoord op de eerste twee deelvragen, zoals geformuleerd in het eerste hoofdstuk.



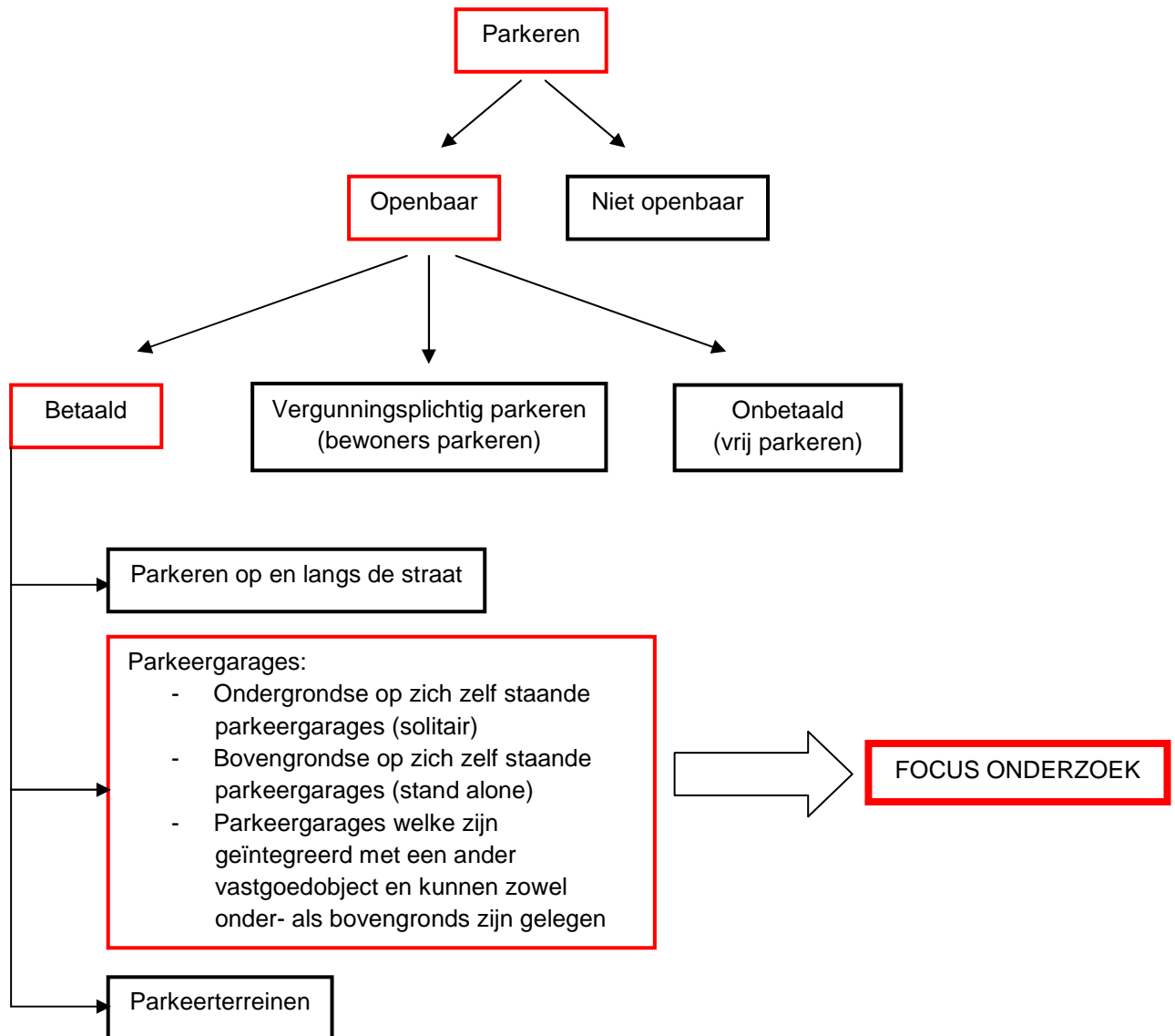
3.1 Historisch perspectief

Parkeren begon een rol te spelen nadat de auto een belangrijk vervoersmiddel werd onder het overgrote deel van de bevolking. Het gevoel van mobiliteit en vrijheid werd hierdoor gecreëerd, als gevolg dat het autoverkeer toenam. Al snel werden de parkeerplaatsen schaars, voornamelijk in de grote steden, en ontstond er de behoefte om het parkeren te reguleren. Oorspronkelijk parkeerde men alleen op straat en waren de parkeergarages nog niet in beeld. Het was pas nadat betaald parkeren door de lokale overheden werd ingevoerd als kans om extra geld te verdienen en het betaald parkeren een gewoonte begon te worden, dat de parkeergarages in beeld kwamen (Bouwfonds Asset Management Research and Strategy, 2005).

Met de komst van de parkeergarage ontstond het verschil in parkeren op of langs de openbare weg (parkeren op straat) en parkeren verwijderd van de openbare weg (parkeerterrein of parkeergarage). De toename van het autobezit en een verdere toename van het ruimteprobleem, met name in de binnensteden, zorgde ervoor dat parkeertarieven omhoog konden en hiermee de bouw van parkeergarages winstgevend werd. Overheden hebben hierin altijd een belangrijke rol gespeeld en zij reguleren voor een groot deel ook de markt (Bouwfonds Asset Management Research and Strategy, 2005). Zij investeerden hoofdzakelijk als eerste in parkeergarages, waarbij er geen tot weinig aandacht uitging naar de veiligheid en uitstraling van parkeergarages. In de Nationale Parkeertest 2010 van Detailhandel Nederland is dan ook te zien dat 20% van de parkeergarages in Nederland wordt beoordeeld als vies. Vandaag de dag heeft parkeren een integrale plaats ingenomen in de gebouwde omgeving. Het parkeren speelt niet alleen een rol in de binnensteden, maar heeft zich verplaatst naar de gehele stedelijke regio. Verder is er te zien dat parkeergarages rond zogenaamde thema's als theaters, musea, ziekenhuizen, vliegvelden, stadions etc. actief bezig zijn met het uitbesteden van de exploitatie aan onafhankelijke parkeerexploitanten en dit niet zelf meer voor hun rekening nemen.

3.2 De verschillende segmenten van parkeren

In Europa (EU-27) is het aantal auto's de laatste jaren gegroeid naar meer dan 234.000.000 in Nederland is dit een totaal van 7.542.300 (Eurostat, 2010). Al deze auto's moeten ergens geparkeerd worden. Dit gebeurt niet alleen waar men woont maar ook waar men werkt, winkelt, recreëert en ga zo maar door. Er zijn hiervoor verschillende segmenten van parkeren, een overzicht hiervan is in deze paragraaf uiteengezet. Hiermee wordt het duidelijk waarin er belegd wordt, zodat er een beeld gevormd kan worden van het beleggingsproduct parkeren. Het onderstaande schema geeft de focus van het onderzoek weer.



Figuur 3.1: Parkeren (Bron: Agterberg, 2008 en eigen bewerking)

3.2.1 Parkeren op en langs de straat

De eerste vorm van parkeren die met de komst van de auto is ontstaan, is het parkeren op en langs de straat. Dit parkeren op en langs de straat is het tijdelijk plaatsen van de auto op parkeerplaatsen in de buitenlucht. Bij het parkeren op en langs de straat kan er onderscheid gemaakt worden in betaalde en onbetaalde parkeerplaatsen. De betaalde parkeerplaatsen zijn vaak te zien in dichtbebouwde gebieden (binnensteden), waar het aantal parkeerplaatsen onder druk staat door het tekort hieraan, en in de omgeving van betaalde

parkeergarages/-terreinen. Veelal is er daarnaast een vergunningplicht in de omgeving. De mensen die gebruik maken van het parkeren op en langs de straat zijn erg divers en met deze vorm van parkeren zijn er vele verschillende bestemmingen te bereiken. De overheden zijn verantwoordelijk voor het beleid en de uitvoering van gereguleerd parkeren op en langs de openbare weg (COST, 2006). Het grootste verschil met de andere segmenten van parkeren zit hem in de betaling. De betaling bij het parkeren op en langs de straat (indien vereist) vindt vooraf plaats, waar er bij parkeerterreinen en parkeergarages juist achteraf wordt betaald. Overigens is het achteraf betalen voor parkeren gunstiger doordat men niet van te voren hoeft in te schatten hoelang de auto geparkeerd zal worden. Weliswaar maakt het wel een verschil of er per minuut of per uur betaald wordt.

3.2.2 Parkeerterreinen

Naast het parkeren op of langs de straat zijn er de parkeerterreinen waar men de auto kan stallen. Parkeerterreinen zitten eigenlijk tussen het parkeren op of langs de straat en de parkeergarage in. Het parkeren vindt (zoals meestal in parkeergarages), niet overdekt plaats, maar op een bepaald terrein, dit in tegenstelling tot het parkeren op straat. Dit segment van parkeren ziet men onder andere terug bij kantoren, bedrijfsgebouwen en P+R locaties.

3.2.3 Parkeergarages

Tot slot zijn er nog de parkeergarages. Hier kan een onderverdeling gemaakt worden naar categorie, soort en eigendomssituatie. Onderstaande garages schetsen de verschillende vormen (Ecorys-Kolpron, 2004).

Binnenstadsgarages

De parkeergarages in binnensteden hebben als doel het bereikbaar houden van de voorzieningen. Het initiatief voor de bouw van de garages komt veelal van lokale overheden, gezien dit meestal gepaard gaat met aanvullende maatregelen. Er is echter steeds vaker te zien dat men er toe over gaat om de bouw, de exploitatie of het beheer bij particulieren te leggen. Er ontstaat meer belangstelling voor een bedrijfsmatige exploitatie, waardoor de verkoop van dergelijke garages aan particulieren groeit. Dit zorgt ervoor dat de ene garage in handen is van de lokale overheid en de andere in handen van een particulier. Deze parkeergarages bevinden zich in of nabij stadscentra, waar een natuurlijke aantrekkingskracht heerst door de diversiteit aan woningen, winkels, kantoren en culturele voorzieningen. Deze centra kennen veelal een grote vraag naar parkeren en het parkeren langs de straat is er beperkt. Door het aanbod van verschillende functies in het binnenstedelijk gebied zijn de bezettingsgraden van deze binnenstadsgarages hoog in vergelijking met andere garages. Uit beleggingsoogpunt genereren deze binnenstadsgarages over het algemeen genoeg inkomsten om voor een belegging in aanmerking te komen. Dit hangt samen met de grote parkeervraag die er heerst en de aantrekkingskracht van de binnensteden.

Garages op eigen terrein – kantoren

Een ander type garage is deze voor kantoorhoudende organisaties en instellingen. Het eigendom van deze parkeergarages ligt nagenoeg altijd bij de eigenaar van het kantoorgebouw zelf. Deze kan voor het beheer een particulier ingehuurd hebben, maar heeft verder geen winstoogmerk. Voor een belegger zijn dit soort parkeergarages interessanter als er buiten de kantooruren om ook geparkeerd kan worden. Hiervoor moeten deze garages in de buurt van andere functies liggen, welke in de avonduren en weekenden voldoende

bezoekers trekken. De parkeergarages voor kantoren fungeren dan tevens als openbare parkeergarages.

Garages op eigen terrein – woningen

Een derde type garage betreft de op eigen terrein gerealiseerde voorzieningen voor bewoners. Vaak gaat het hier om garages onder woningen met name in de binnensteden onder appartementencomplexen en in oude wijken met weinig capaciteit op straat. De gebruikers zijn uitsluitend de kopers of huurders van het complex en de exploitatie is in handen van de complexbeheerder of een vereniging van eigenaren. Deze parkeerplaatsen kunnen gekocht dan wel gehuurd worden, waarbij de prijs meestal hoger ligt dan het straattarief. Deze garages lenen zich over het algemeen niet voor beleggingsmogelijkheden omdat het hier vaak om een gering aantal parkeerplaatsen gaat en deze alleen bestemd zijn voor de bewoners (het zijn gesloten parkeergarages). Echter wanneer dubbelgebruik mogelijk is zouden deze garages wel in aanmerking kunnen komen voor een belegging.

Semi-openbare garages

De Semi-openbare garages bevinden zich onder of bij grote publiekscomplexen, zoals vliegvelden, ziekenhuizen, onderwijsinstellingen, schouwburgen, bioscopen of andere attractiecentra. De lokale overheid is een partij die meestal een rol speelt bij deze garages, waarbij er voor de financiering en exploitatie vaak sprake is van een mengvorm. Deze garages kenmerken zich doordat zij veelal op één thema/functie zijn gericht en vaak bepaalde piekuren kennen. Zij zijn hierdoor afhankelijk van de functie waaraan de parkeergarage is verbonden en het wegvallen van deze ene functie heeft zijn doorwerking op de parkeergarage. In vergelijking met de binnenstadsgarages, waar in de omgeving een verscheidenheid aan functies is, bieden de semi-openbare garages minder zekerheid. De beleggingsmogelijkheden zijn bij dit type parkeergarage heel erg afhankelijk van de locatie en de functie die de parkeergarage vervult. Zo zijn parkeergarages bij vliegvelden volatieler en meer onderhevig aan macro-economische factoren. Daarentegen leveren parkeergarages bij ziekenhuizen juist een stabielere omzet (Grontmij Capital Consultants, 2009). De functie van een ziekenhuis zal ook niet zo snel wegvallen en daarnaast komen parkeergarages bij ziekenhuizen steeds meer in beeld nu de ziekenhuizen zelf hun investeringsbeleid in vastgoed moeten bepalen.

Buurtgarages

Buurtgarages ontstaan in dichtbebouwde wijken en zijn een betrekkelijk nieuw fenomeen. Deze semi-openbare garages worden onder nieuwbouwcomplexen of andere openbare ruimten (pleinen) gerealiseerd om zo de openbare ruimten vrij van auto's te krijgen en hierdoor de leefbaarheid te verbeteren. Deze garages zijn vergelijkbaar met de parkeergarages onder woningen alleen zijn deze bedoeld voor de hele buurt in plaats van alleen voor een specifiek complex.

Transferiumgarages – P&R garages

De transferiumgarages zijn gesitueerd vlak bij snelwegen aan de rand van een (grote) stad met frequent OV naar het centrum. Hiermee wil men het openbaar vervoer stimuleren en het parkeerprobleem in het centrum verminderen door de auto's hierbuiten te laten parkeren (rijksoverheid.nl, 2010). Of deze garages interessant zijn voor een belegging hangt erg af van het overheidsbeleid. Het aantal transferiumgarages is op dit moment ook niet erg groot en het betreffen veelal parkeerterreinen in plaats van parkeergarages.

Zoals bij deze verschillende segmenten van parkeren naar voren komt is er een onderscheid tussen openbaar en niet openbaar parkeren en daarnaast ook tussen betaald en onbetaald. In dit rapport wordt onder openbare parkeerplaatsen verstaan, alle parkeerplaatsen die voor eenieder toegankelijk zijn (Van Dijken, 2002). Het parkeren op en langs de straat is nog altijd het exclusieve domein van lokale overheden. Het beleggen hierin is hierdoor niet mogelijk. Ook de parkeerterreinen (met name de niet-commerciële/ P+R terreinen) kunnen, doordat de kosten in veel gevallen nog deels gedragen worden door belanghebbenden (lokale overheden) en de lage parkeertarieven, minder interessant zijn voor beleggingsmogelijkheden. Deze terreinen hebben veelal een maatschappelijk karakter (COST, 2006). Daarnaast is alleen het betaald parkeren interessant voor een belegger. Hierbij zullen de inkomsten van een parkeergarage nu of in de toekomst hoger moeten zijn dan de kosten zodat de parkeergarage zich leent voor beleggingsmogelijkheden. Het onderzoek richt zich alleen op het beleggen in parkeergarages en niet op vormen waarbij de eigenaar tevens exploitant is. Deze parkeergarages zijn zowel op zichzelf staand (solitair) als geïntegreerd met een ander vastgoedobject en kunnen zowel onder- als bovengronds gelegen zijn.

3.3 Definitie parkeergarage

In het vorige hoofdstuk is de definitie van onroerend goed geformuleerd. Naast de veel gebruikte term onroerend goed spreekt men vaak ook over vastgoed, deze twee termen zijn niet uitwisselbaar. Voor de duidelijkheid wordt de definitie van onroerend goed hier nogmaals geformuleerd:

‘De grond, de daarop aanwezige infrastructuur en gebouwen en al hetgeen daarmee in juridische termen aard en nagelvast is verbonden. Het gaat hier in principe om onverplaatsbare, locatiegebonden zaken.’

Meestal gaat het over woningen, winkels, kantoren en bedrijfsgebouwen, maar de parkeergarages vallen ook onder deze definitie. Voor het verdere onderzoek is het van belang om een eenduidige definitie te formuleren van een parkeergarage. Dit doordat de interpretatie van parkeergarages kan verschillen in het doel en de functie ervan. Hieronder zijn er enkele definities van gegeven.

1. Een voorziening waar automobilisten (meestal) overdekt hun auto's kunnen parkeren. Voor het gebruik van een parkeergarage moet meestal worden betaald (nl.wikipedia.org, 2010).
2. Garage waar men voor kortere of langere tijd, meestal tegen betaling, zijn auto kan parkeren (www.woorden.org, 2010).
3. Garage waar auto's voor korte duur worden geparkeerd (Van Dale, 2010).
4. Een ruimte die is bestemd en/of gebruikt wordt om autovoertuigen na een volbrachte rit neer te zetten of te stallen (Van Dijken, 2002).

De definitie die voor dit onderzoek gehanteerd wordt is een samenstelling van de hier bovengenoemde definities en sluit goed aan bij het begrip vastgoed en het beleggen hierin. Het onderzoek richt zich verder alleen op parkeergarages waar de parkeerder tegen betaling gebruik van kan maken. De definitie luidt als volgt:

‘Parkeergarages zijn voor iedereen toegankelijk, onafhankelijk van de bestemming van de gebruiker. De functie van deze vastgoedcategorie is het voor kortere of langere tijd, tegen betaling, (meestal) overdekt parkeren van de auto. Het vastleggen van vermogen in deze

vastgoedcategorie maakt het een belegging, met het doel om uit de verhuur of exploitatie en verkoop van het onroerend goed een toekomstige stroom geldelijke opbrengsten te generen. Bij het beleggen hierin staat dus de functie van vermogensobject voorop.'

3.4 Kenmerken parkeergarages

Parkeergarages zijn het antwoord op de toegenomen ruimte problemen. Automobilisten moeten nu eenmaal parkeren, maar de uiteindelijke bestemming is nooit de parkeergarage. In vergelijking met andere vastgoedcategorieën hebben parkeergarages tot op zekere hoogte een ander karakter. De traditionele onroerend goed beleggingen kunnen in principe zelfstandig functioneren. Bij parkeergarages is dit niet (of in beperkte mate) het geval, hier is een duidelijke link naar de omgeving, waaronder bijvoorbeeld de winkelcentra. Dit karakter betekent dat de locatie en het omliggende gebied rond een parkeergarage van groot belang is voor de uitvoering en de exploitatie van de parkeergarage en als gevolg daarvan voor de waarde van de parkeergarage vanuit een beleggers oogpunt (Donkers, 2007).

Een parkeergarage heeft een sterk exploitatiegebonden karakter. De omzet van een parkeergarage wordt bepaald door de parkeervraag die er heerst in een bepaald gebied, het parkeertarief, de verblijfsduur, de kosten van exploitatie/beheer en de winst & risico opslag van de exploitant/beheerder (Gerritsen, 2009). Deze omzet is afkomstig van de parkeerders en bestaat uit kortparkeerders, dagparkeerders en abonenthouders. Deze omzet is niet constant en varieert met het gebruik (Kruydenberg & Curfs, 2009). Dit komt door de ongelijkmatige vraag naar parkeerruimte en leidt tot piek- en dalmomenten. Daarnaast kan er extra omzet gegenereerd worden in de vorm van reclame opbrengsten en overige speciale producten (Gerritsen, 2009).

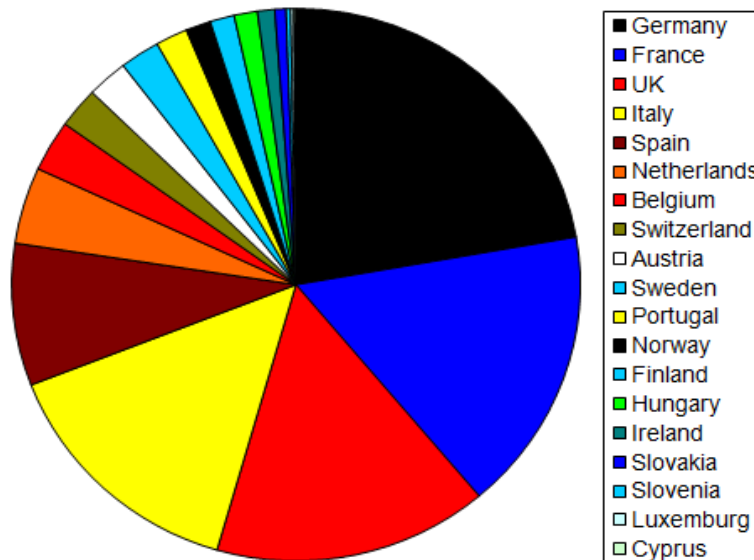
Parkeergarages zijn minder conjunctuur gevoelig gebleken dan andere sectoren in de vastgoedmarkt, maar waren ook niet recessieongevoelig. De afzwakkende economie heeft een beperkt effect gehad op de parkeersector. Dit hangt onder andere samen met hetgeen dat wanneer het consumentenvertrouwen aan het afnemen is, de detailhandelsverkoop daalt en hierdoor de bezoekersaantallen en de parkeerduur (bezoekers parkeren korter) onder druk komen te staan. Echter door tariefstijgingen is dit deels opgevangen en is er slechts een (zeer) beperkte afname van de omzet van parkeerexploitanten waar te nemen (Grontmij Capital Consultants, 2009).

3.5 De markt

Dit onderzoek is gericht op de Europese parkeermarkt, waarbij in acht moet worden genomen dat er eigenlijk geen algemene Europese parkeermarkt is. Deze markt moet dan ook gezien worden als het samenkomen van verschillende lokale markten met hun eigen karakteristieken. De Europese, maar ook de Nederlandse parkeermarkt is nog steeds behoorlijk verspreid. Een belangrijke reden is dat de lokale overheden nog altijd grote spelers op de parkeermarkt zijn (Bouwfonds Asset Management Research and Strategy, 2005). De laatste jaren is er wel een verschuiving te zien in eigendom van de publieke sector naar de private sector.

De parkeergarages zijn er om te zorgen dat men voor een kortere of langere tijd de auto kan parkeren. Tevens zegt Guiliano Mingardo, docent vervoerseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, in het artikel 'veel beslissingen komen uit de onderbuik' (2009) dat parkeren een middel is om een groter doel te bereiken, namelijk een betere leefbaarheid en

duurzame mobiliteit. De aandacht voor mobiliteit, bereikbaarheid, autobezit en parkeren is de afgelopen jaren toegenomen. Hierdoor zijn parkeergarages ook in een ander licht komen te staan. Dit blijkt uit de belangstelling van commerciële partijen, die menen dat parkeergarages een interessante belegging zijn. Parkeergarages zijn een driver om binnensteden/vliegvelden/treinstations etc. bereikbaar te houden en dragen bij aan de economische groei en het reguleren van mobiliteit in deze gebieden.



Figuur 3.2: Europese parkeermarkt per land 2007 (Parkeerterreinen en –garages) (Bron: ICON Group)

3.5.1 Industry drivers

Op basis van een analyse naar de Europese parkeermarkt zijn er door het Industry Knowledge Team van de Rabobank (2009) zes industry drivers geïdentificeerd. Deze industry drivers beïnvloeden de Europese parkeermarkt en kennen een directe correlatie met elkaar. De industry drivers zijn hieronder op een rij gezet.

- Autogebruik & autobezit: parkeergarages zijn afhankelijk van de hoeveelheid auto's en verkeersbewegingen.
- Milieueisen: het milieu speelt een belangrijke rol in de samenleving, waar er door overheden steeds meer druk wordt gelegd op het verminderen van bijvoorbeeld de CO₂-uitstoot. Parkeergarages zouden hier een belangrijke rol in kunnen spelen.
- De omgeving: parkeergarages maken deel uit van een totale omgeving. De functies wonen, winkelen, werken, ontspanning etc. zijn bepalend voor de prestaties van een parkeergarage.
- Invloed (lokale) overheden: beleid en regelgeving (lokale) overheden.
- Professionalisering parkeergarage: hierover meer in de komende paragrafen.
- Consolidatie: in de parkeermarkt vindt er de laatste jaren een sterke consolidatie plaats. Verschillende bedrijfsovernames leiden tot een versterking van de parkeermarkt, met een groei bij de exploitanten tot gevolg.



Figuur 3.3: Industry drivers (Bron: Eigen bewerking)

3.5.2 Partijen

In de Europese parkeermarkt zijn zowel private als publieke marktpartijen actief. Binnen deze markt is een professionalisering waar te nemen. Uit het onderzoek van Kragtwijk (1996) bleek deze professionalisering destijds in Nederland al plaats te vinden. Dit was te zien aan voorlichtingen van brancheorganisaties, onderscheidingen ter bevordering van de kwaliteit van garages, seminars en beurzen. Tijdens het schrijven van deze Master Thesis zijn de hiervoor genoemde voorbeelden verder geprofessionaliseerd, dit beperkt zich niet alleen tot de Nederlandse parkeermarkt maar geldt voor de gehele Europese parkeermarkt. Wel zijn er per land nog altijd verschillen.

In West-Europa zijn er per land zo'n 5 tot 10 grote parkeerexploitanten actief. Mede vanuit het oogpunt van kostenbesparing zijn deze exploitanten continu op zoek naar schaalvergroting. De vijf grootste private parkeerexploitanten (naar aantalen beheerde parkeerplaatsen) op de Europese parkeermarkt zijn:

- Apcoa: Exploiteert en beheert zo'n 1,3 miljoen parkeerplaatsen op 5.700 locaties in 18 Europese landen (Apcoa, 2010).
- Interparking: Is actief in 7 Europese landen. In circa 370 steden beheren en exploiteren zij meer dan 560 parkeervoorzieningen met in totaal 275.000 parkeerplaatsen (Interparking, 2010).
- National Car Parks (NCP): Exploiteert meer dan 200.000 parkeerplaatsen verspreid over meer dan 700 locaties in het Verenigd Koninkrijk en is hiermee in dit land de marktleider (NCP, 2010).
- Q-Park: Is een van de grootste parkeerorganisaties in Europa en onder meer marktleider in Nederland. Zij zijn actief in 10 Europese landen met een totaal van 834.169 parkeerplaatsen. Met name de laatste jaren zijn zij flink gegroeid. Naast het beheren en exploiteren van parkeerplaatsen hebben zij ook parkeerplaatsen in eigendom (Q-Park, 2010).
- Vinci Park: Ontwikkelt, bouwt en exploiteert openbare parkeergarages in 12 landen over de hele wereld. Zij houden zich bezig met circa 1.251.600 parkeerplaatsen in 2.300 parkeervoorzieningen (Vinci Park, 2010).

De exploitanten vertonen onderling verschillen, zo is de ene wel eigenaar van de parkeeraccommodatie en kenmerkt zich enigszins als een beleggingsinstelling, terwijl anderen de parkeergarage alleen exploiteren en/of beheren waarbij het eigendom bij een andere partij ligt.

De beleggers op de Europese parkeermarkt zijn Amvest, Corio, Fortis Investments, ING, Quantum, Rodamco, SFB, Wereldhave en IEF (Bouwfonds REIM). Het aantal beleggers op de beleggingsmarkt voor parkeergarages is klein, maar groeit (FGH Bank, 2008). Het door een belegger in eigendom hebben van een parkeergarage zorgt ervoor dat deze een keuze heeft uit een aantal contractvormen. De parkeergarage kan voor eigen rekening en risico worden beheerd en geëxploiteerd, de exploitatie en het beheer kan beide uitbesteed worden aan een gespecialiseerde parkeerexploitant of enkel het beheer wordt uitbesteed. Welk beleid het beste gevolgd kan worden is afhankelijk van de fase waarin een parkeergarage zich bevindt, het soort parkeergarage en de mate waarin de belegger bereid is een bepaald exploitatierisico te lopen (beleid belegger) (Schneider, 2009).

Naast de exploitanten/beheerders heeft een belegger in parkeergarages met veel partijen te maken in verschillende rollen. Uiteraard zijn dit de automobilisten voor wie de parkeergarage wordt aangeboden. Maar hier moet ook gedacht worden aan projectontwikkelaars die parkeergarages willen ontwikkelen om deze vervolgens aan te bieden aan een vastgoedbelegger, financiers om de aankoop van een garage te kunnen financieren en adviseurs voor hun advies betreffende de aan- en verkoop van een parkeergarage. Andere belangrijke spelers zijn:

(Lokale) overheden

Lokale overheden die zowel eigenaar, opdrachtgever als exploitant kunnen zijn, bij wie het voornaamste doel de parkeerregulering is. Zij kunnen invloed uitoefenen op het parkeerbeleid en hiermee op de tariefstelling. Bereikbaarheid en het optimaal laten functioneren van de lokale economie zijn bij hen de belangrijkste punten (Kruydenberg & Curfs, 2009). De overheden zijn verantwoordelijk voor het mobiliteitsbeleid en zijn ook beheerder van de openbare ruimte. Het (rijks)beleid bevat positieve ontwikkelingen in de vorm van de acceptatie van de auto en liberalisering van het parkeerbeleid. De overheden beschouwen een goede parkeervoorziening tegenwoordig dan ook als een aspect van stedelijke gastvrijheid (Ecorys-Kolpron, 2004).

Ondernemingen in de omgeving van een parkeergarage

De retailorganisaties en andere ondernemingen zien in de parkeerfaciliteit het visitekaartje van een gebied. Zo volgt de branchevereniging van de retailsector het parkeerbeleid van lokale overheden op de voet (Slierings, 2010). Zij hebben namelijk behoefte aan goede parkeeraccommodaties omdat deze essentieel zijn voor de bedrijvigheid bij hen. Voor de benutting van de parkeergarages is het omgekeerd ook van belang dat het aanbod van de winkels en overige voorzieningen kwalitatief hoogwaardig en divers is (Diekerhoff, 2007). Voor de mensen die hun auto gebruiken om te gaan winkelen en hun auto in een parkeergarage parkeren, is de parkeergarage het eerste en het laatste wat zij zien van een winkelgebied. Hiermee drukt een parkeergarage een grote stempel op de beleving van het winkelgebied (Nationale parkeertest, 2010).

3.5.3 De trends op de Europese parkeermarkt

De trends in de Europese parkeerbranche hebben te maken met de professionalisering van de markt. Deze professionalisering heeft ertoe geleid dat er nieuwe parkeersystemen zijn ontwikkeld (real-time parkeren, flexibele parkeertarieven, parkeren per minuut en mobiel parkeren). Hoewel het technisch mogelijk is om per minuut te betalen, is dit nog niet terug te zien in de parkeergarages. Daarnaast leidt de professionalisering in de parkeermarkt ertoe dat de parkeerder vaker gevraagd wordt naar zijn/haar mening over parkeergarages. Dit gebeurt door middel van klanttevredenheidsonderzoeken. Uitslagen uit dergelijke onderzoeken dragen bij aan een professionalisering in de bedrijfsvoering van exploitanten. Het is een signaal dat de parkeermarkt steeds klantgerichter wordt. Daarnaast komt er ook steeds meer parkeerinformatie (bezoekersaantallen, verblijfsduur etc.) in verschillende databases terecht (FGH, 2008). Dit zorgt voor een verbetering van de data, wat weer bijdraagt aan een transparantere markt.

Duurzaamheid

Voor veel (institutionele) beleggers speelt duurzaamheid al een belangrijke rol. Beleggers gaan zich steeds meer op duurzaam vastgoed richten in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). De drie P's (People, Planet en Profit) gebruiken zij hiervoor veelal als richtlijn. Wanneer de drie P's vertaald worden naar een parkeergarage betekend dit dat er een balans gezocht moet worden tussen het menselijk welbevinden (veiligheid, gebruikersgemak), milieubelasting (grondstoffen-, materiaal- en energiegebruik) en een economisch verantwoorde investering en exploitatie (Bontenbal, 2010).

Bij parkeergarages denkt men niet gelijk aan duurzaamheid, maar er is wel degelijk een link te leggen. Duurzaamheid en parkeergarages is een trend die is opgepakt door de exploitanten. Zij zijn hier actief en innovatief mee bezig. Zo houden zij zich onder andere bezig met LED-verlichting, zonnepanelen op daken van parkeergarages en het beschikbaar stellen van elektrische auto's en fietsen. Ook ISO certificering en award programma's voor safe & clean garages dragen bij aan de kwaliteit en de verduurzaming van parkeergarages.

Milieu- en duurzaamheidstrends zijn nog volop in ontwikkeling. Zo zijn er al de eerste oplaadpunten voor elektrische auto's in parkeergarages geïnstalleerd (Bontenbal, 2010) en worden slagbomen meer naar binnen geplaatst om zo de warmte die de auto uitstoot op te vangen in de garage en uitlaatgassen te filteren. Ook kan er met behulp van kentekenherkenning een ander tarief gerekend worden voor de grotere of meer vervuilende auto's (milieudifferentiatie van parkeertarieven) en gaan de slagbomen automatisch open (dus minder CO₂ uitstoot bij de entree) (Spark, 2007).

Een systeem dat nog in ontwikkeling is maar waarvan in de toekomst veel wordt verwacht is een soort Parkeer Route Informatie Systeem (PRIS) via de navigatie/internet. Dit systeem geeft aan waar er nog vrije parkeerplaatsen (realtime) zijn en leidt de parkeerder langs de kortste weg naar de parkeerfaciliteiten. Het systeem helpt om (Q-Park, 2010):

- Onzekerheid bij automobilisten weg te nemen (voorkomt frustratie).
- Zoekverkeer (en dus CO₂- uistoot) te verminderen.
- Invloed uit te oefenen op de parkeerkeuzes en verkeersstromen.

Het systeem is economischer (minder benzinegebruik) en hierdoor minder belastend voor het milieu. Wel moet er op worden gewezen, dat hoe mooi de gedachte achter dit systeem

ook is, er veel automobilisten zijn die zich nauwelijks laten sturen. Daarentegen kan het systeem zeker helpen om tot oplossingen te komen (Spark, 2007). Veel van de hier bovengenoemde trends zijn gebaseerd op nieuwe technologische ontwikkelingen. Deze trends geven aan dat duurzaamheid bij parkeergarages een steeds grotere rol zal gaan spelen. Hierbij is het belangrijk dat (lokale) overheden deze trends op het gebied van duurzaamheid ook meenemen in hun parkeerbeleid en waar nodig financieel ondersteunen.

3.6 Conclusie

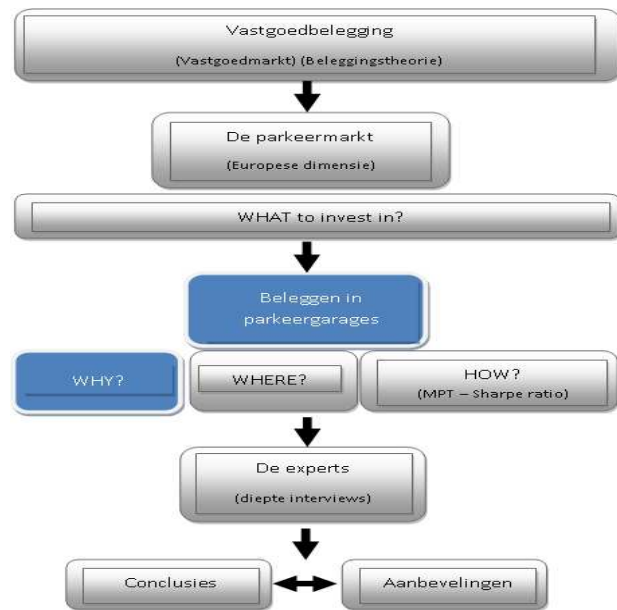
Dit hoofdstuk heeft antwoord gegeven op de twee deelvragen:

- Wat wordt er verstaan onder het begrip parkeren in de beleggingssector en welke kenmerken heeft het als beleggingsobject?
- Waarin wordt er belegd bij parkeergarages als beleggingsobject?

De beschrijving van de Europese markt en de ontwikkelingen geven een gunstig beeld voor mogelijke kansen om te beleggen in parkeergarages. Het toenemend aantal auto's in combinatie met de beperkte ruimte dragen bij aan een groeiende behoefte aan parkeeraccommodaties. Dit biedt kansen voor commerciële exploitatiemogelijkheden van betaalde parkeervoorzieningen en daarmee ook voor beleggers. Het onderzoek richt zich op het segment van betaalde parkeergarages, welke voor iedereen toegankelijk zijn, onafhankelijk van de bestemming van de gebruiker. Parkeergarages kenmerken zich door hun duidelijke link met de omgeving. Er is een bescheiden aantal private ondernemingen, waarvan de rol in de parkeermarkt snel groeit. Goede parkeergarages zijn voor de (lokale) overheden van belang om economische aantrekkelijke centra te behouden en dragen bij aan de toegankelijkheid. Het volgende hoofdstuk zal zich alleen richten op de betaalde parkeergarages waarbij de ontwikkelingen in de markt en de 'waarom vraag' besproken zullen worden.

4. Why invest?

Als resultaat van de veranderingen op de financiële markten zijn beleggers op zoek naar meer alternatieve beleggingen welke kunnen voorzien in gelijkblijvende rendementen, een bescherming bieden tegen de inflatie en diversificatie van de portefeuille. Dit hoofdstuk zal antwoord geven op de deelvraag 'Waarom zou men beleggen in parkeergarages?' Om deze 'waarom vraag' te kunnen beantwoorden is het belangrijk om eerst de ontwikkelingen op de parkeermarkt in beeld te brengen. Hiermee komt er in dit hoofdstuk tevens een andere deelvraag aan de orde, namelijk 'Welke ontwikkelingen zijn er gaande op de parkeermarkt en wat voor invloed hebben deze?'



4.1 De ontwikkelingen op de parkeermarkt

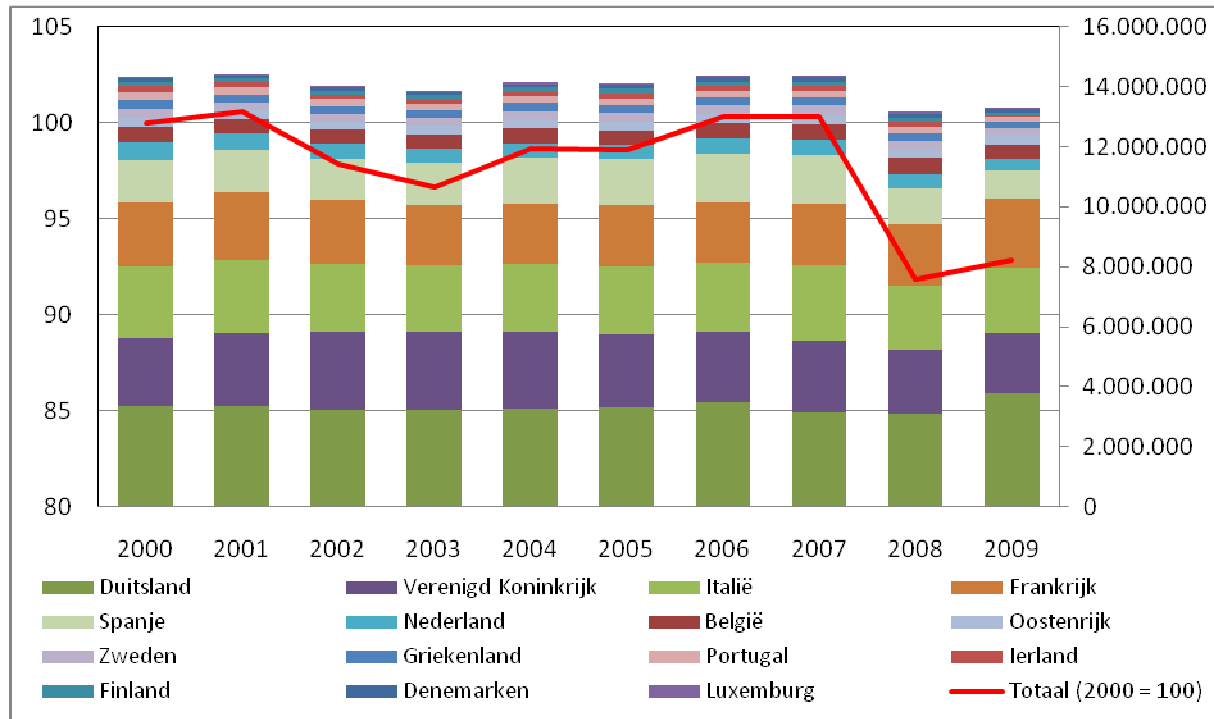
Dit hoofdstuk is breed ingestoken, en beschrijft naast de ontwikkelingen op de Europese parkeermarkt, ook de macro economische en demografische ontwikkelingen.

4.1.1 Macro economisch

Sinds de zomer van 2007 heeft er een wereldwijde financiële crisis plaats gevonden. Als gevolg van deze crisis is de economie in Europa in zwaar weer gekomen. De werkloosheid in Europa is opgelopen en loopt in sommige landen nog steeds op. Hierdoor is het consumentenvertrouwen onder druk komen te staan en zijn de detailhandelsverkopen gedaald. Daarnaast worden, tijdens het schrijven van deze Master Thesis, het merendeel van de Zuid-Europese landen (Griekenland, Portugal, Spanje en Italië) en Ierland geconfronteerd met stijgende kastekorten. Als reactie op deze economische situatie hebben overheden en centrale banken verscheidende steunmaatregelen bedacht om hier weer bovenop te komen. Een goed voorbeeld met betrekking tot de parkeermarkt waren de sloopregelingen. Deze regelingen moesten bijdragen aan de aanschaf van nieuwe auto's om zodoende de economie te stimuleren en met name de autobranche er weer bovenop te helpen. In figuur 4.1 is te zien dat de autoverkopen in 2008 flink zijn gedaald ten opzicht van voorgaande jaren. In 2009 zijn de Europese (EU15) autoverkopen weer licht gestegen in vergelijking met het jaar 2008. Ondanks de meer verkochte auto's zijn de omzetten in de personenautobranche opnieuw gedaald. Dit valt voornamelijk te verklaren door de verkoop van met name kleinere en schonere auto's (Q-Park, 2010). Echter doordat de Europese parkeermarkten onderling sterk verschillen zijn de gevolgen van de financiële crisis niet overall hetzelfde en ook niet even omvangrijk.

Daarentegen biedt de verslechterde economische situatie ook kansen. Het is moeilijk om aan kapitaal te komen. Banken zijn terughoudender in het verstrekken van leningen en bedrijfsinvesteringen zijn teruggelopen. Hierdoor hebben partijen als beleggers, projectontwikkelaars, lokale overheden etc. behoefte aan financiële middelen, waardoor

parkeergarages tegen gunstige condities op de markt zouden kunnen komen. Zo blijkt uit het persbericht 'Tekorten nopen overheden tot vastgoedverkopen' (2010), dat de plannen van Europese overheden om hun tekorten (die zijn ontstaan door de economische situatie) terug te dringen zullen leiden tot pogingen om vastgoedverkopen uit de overheidsportefeuilles te bespoedigen, aldus de verwachting van CB Richard Ellis.



Figuur 4.1: Nieuwe autoregistratie EU-15 (Bron: Europese Commissie)

4.1.2 Demografische ontwikkelingen

Op 1 januari 2010, telde Europa (EU-27) 501,1 miljoen inwoners. Het bevolkingsaantal is hierdoor met 1,4 miljoen in 2009 gestegen. Deze bevolkingsontwikkeling is afhankelijk van de migratiecijfers en het verschil tussen de geboorte-/sterftecijfers (Eurostat, 2010). De drie belangrijkste demografische ontwikkelingen in Europa zijn:

- Bevolkingsgroei
- Toename huishoudens
- Vergrijzing

In Europa wordt er de komende decennia een verdere groei van de bevolking verwacht. Tussen 2008 en 2030 zal de bevolking naar verwachting toenemen met 5%, waarbij er tussen de Europese regio's wel verschillen zullen zijn. Verder verandert de bevolkingssamenstelling doordat er meer 65-plussers zullen zijn, waardoor er een vergrijzing in Europa optreedt. Het aandeel 65-plussers zal in Europa (EU-27) in 2030 naar verwachting stijgen tot 23,5%. De toename van het aantal ouderen in Europa komt door de lage vruchtbaarheid, gecombineerd met de langere levensverwachting en het feit dat de babyboomers hun pensioengerechtigde leeftijd bereiken.

Deze demografische ontwikkelingen zullen een grote invloed hebben op de samenleving en de economie. De meer welvarende senioren zullen de parkeermarkt doen veranderen, maar het effect van de vergrijzing op de parkeermarkt is moeilijk te bepalen (Curfs, 2009). Een andere demografische ontwikkeling die er zich voordoet is de stijging van het aantal

huishoudens, dit komt door de verlaging van het aantal personen per huishouden. Een trend die hiermee samenhangt, is de verhoging van het aantal auto's per huishouden (Grontmij Capital Consultants, 2009). In de Europese regio's waar de bevolking en het aantal huishoudens zal stijgen, zal de vraag naar parkeren groot blijven.

In de volgende paragrafen is er een onderverdeling gemaakt tussen Nederland en Europa. Dit is gedaan omdat er van Nederland meer gegevens beschikbaar zijn dan van de andere Europese landen.

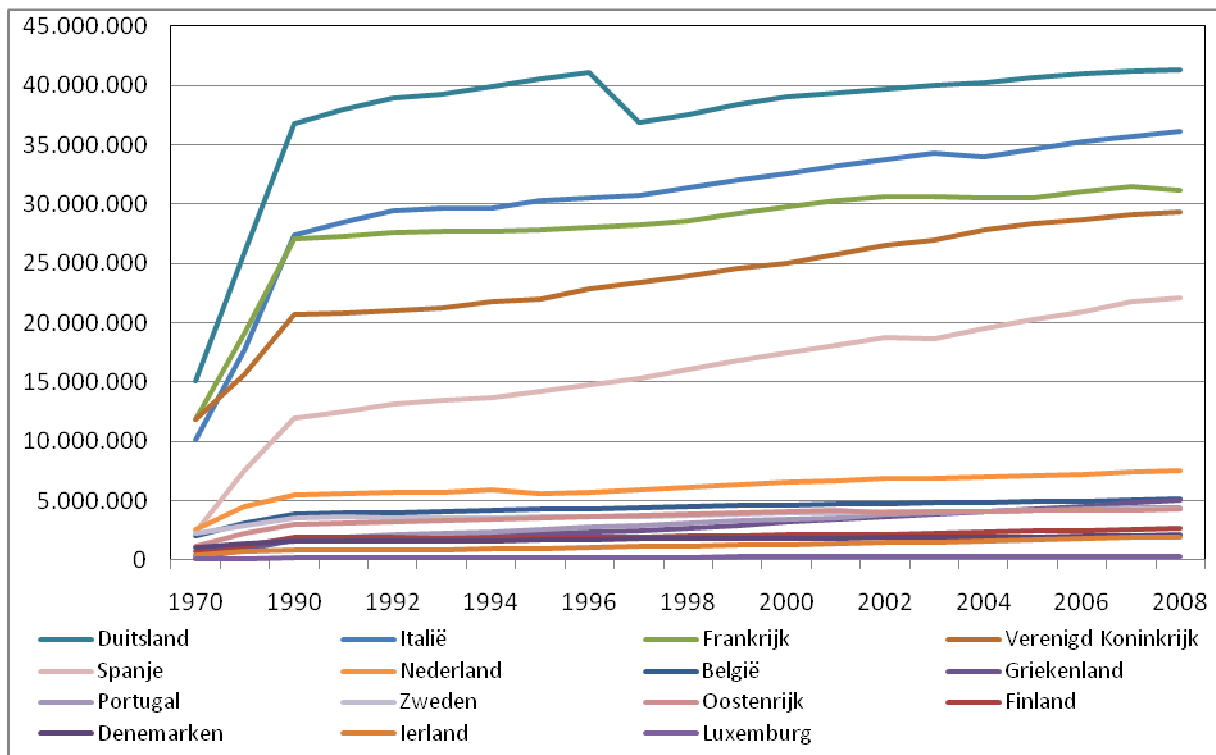
4.1.3 Autobezit

Het autobezit is een belangrijk gegeven aangezien al deze auto's ergens geparkeerd moeten worden en parkeergarages afhankelijk zijn van het aantal auto's.

Nederland

Ingezoomd op Nederland is het autobezit sinds het jaar 2000 gemiddeld gegroeid met circa 2%. In de periode 1990 t/m 2008 is het aantal auto's toegenomen met zo'n 37%, terwijl de bevolking in dezelfde periode met 10% is toegenomen. Op 1 januari 2010 waren er 7,6 miljoen auto's. Ook het aantal auto's onder 65-plussers in de periode 2000-2009 is met 46% fors gestegen. Onder de 80-plussers verdubbelde het autobezit (CBS, 2010). Het Planbureau voor de Leefomgeving (2008) geeft als verklaring voor de toename van het autobezit de gestegen welvaart en de toegenomen individualisering. Het autobezit per 1.000 inwoners in Nederland is opgelopen tot 458.

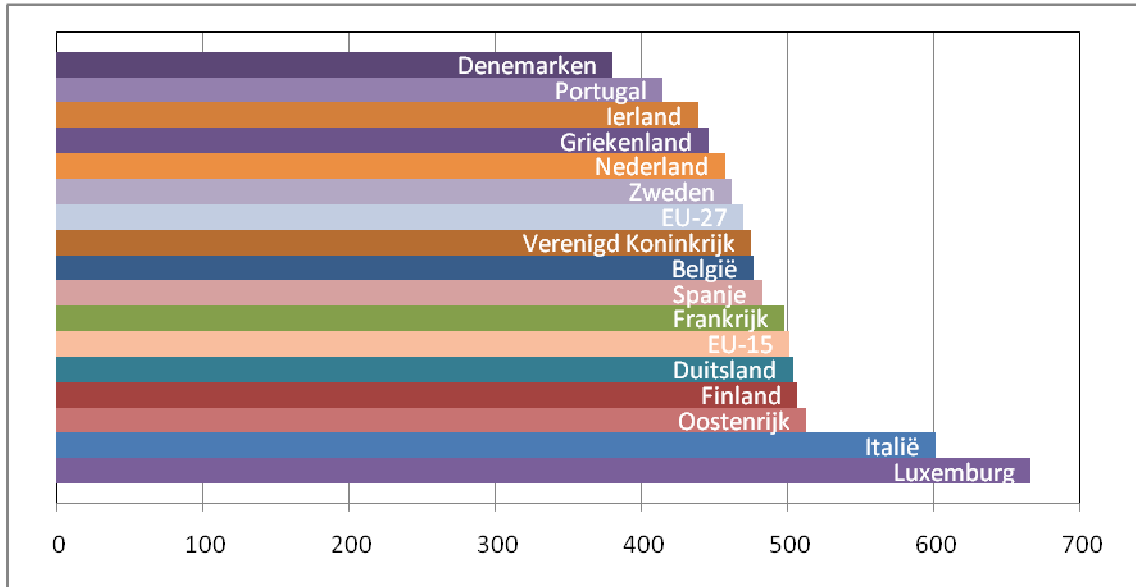
Naar verwachting zal het aantal auto's in Nederland tot 2030 verder toenemen met 9% - 50% (0,6 - 3,5 miljoen auto's). Dit is afhankelijk van de maatschappelijke en economische ontwikkelingen. Deze verwachte groei valt toe te schrijven aan een toename van het aantal huishoudens en een verdere groei van het autobezit per huishouden (9% – 16%). Verwacht wordt dat de groei na 2020 zal afvlakken (Planbureau voor de Leefomgeving, 2008).



Figuur 4.2: Autobezit EU-15 (Bron: Europese Commissie)

Europa

In Europa laten de gegevens zoals weergegeven in figuur 4.2 zien, dat het autobezit vanaf 1970 in alle Europese landen is toegenomen. Wat opvalt aan het figuur is de daling in Duitsland vanaf het jaar 1997, dit is te verklaren doordat toen de cijfers zijn herzien. De laatste jaren laten de Oost-Europese landen de grootste groei zien in het aantal auto's. Zo laten Bulgarije en Roemenië tussen 2007 en 2008 beide een groei van 13,7% zien. In Europa (EU-27) is het aantal auto's in de periode 1990 t/m 2008 met circa 44% toegenomen.



Figuur 4.3: Autobezit per 1.000 inwoners in 2008 (Bron: Europese Commissie)

In Nederland is het aantal auto's per 1.000 inwoners gemiddeld in vergelijking met andere Europese landen. Landen als België, Duitsland, Finland, Frankrijk, Italië, Luxemburg, Oostenrijk, Spanje, Verenigd Koninkrijk en Zweden hebben beduidend grotere aantallen auto's. Luxemburg spant de kroon met 667 auto's per 1.000 inwoners. Wat opvalt, is dat ook Litouwen en Slovenië een groter autobezit per 1.000 inwoners kennen dan Nederland (zie bijlage 2). Te zien is dat in beide landen het autobezit de afgelopen jaren flink is gestegen en in Litouwen het aantal inwoners is teruggelopen. Over het algemeen tellen de Oost-Europese landen veel minder auto's dan de West-Europese.

De waar te nemen stijging van een groeiend bezit aan auto's in combinatie met de schaarse ruimte, zorgen ervoor dat betaald parkeren steeds meer geaccepteerd wordt. Door het toenemende autobezit wordt de druk op de parkeerruimte steeds groter. De druk en acceptatiegraad voor betaald parkeren zal hierdoor alleen maar toenemen, wat kansen biedt voor de exploitatie van betaald parkeren en hiermee voor beleggers. De verwachting is dan ook dat gratis parkeren steeds minder voor zal komen (FGH, 2008).

4.1.4 Automobilititeit

Parkeren is een onderdeel van de mobiliteit. De automobilititeit heeft betrekking op het aantal verkeersbewegingen (kilometers) en het motief van mensen om zich te verplaatsen is erg divers (woon-werk, winkelen, recreëren etc.).

Nederland

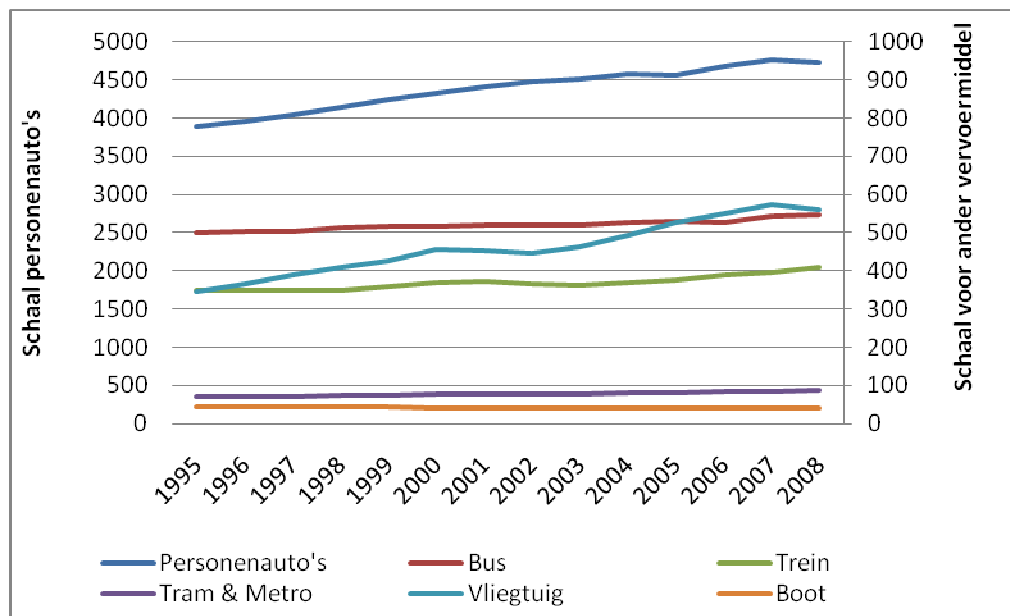
Uit de Nota Mobiliteit, welke in 2004 is verschenen, blijkt dat de verwachting voor Nederland is dat het personenverkeer tot 2020 blijft toenemen. Het Centraal Planbureau laat in

verschillende scenario's zien dat het personenverkeer tussen 2000 en 2020 met circa 20% toeneemt, waarbij vooral de automobilititeit zal toenemen. Deze mobiliteitstoename is grotendeels te verklaren door demografische, ruimtelijke, sociaaleconomische en sociaal-culturele ontwikkelingen (Ministerie van Verkeer en Waterstaat & VROM, 2004).

Hoewel het autobezit onder 65-plussers fors is toegenomen leggen deze ouderen veel minder autokilometers af in vergelijking met de groep 18 tot 65-jarige automobilisten. Het gemiddelde jaarkilometrage in 2008 ligt op 13.708 (CBS, 2010).

Europa

Gekeken naar figuur 4.4 dan is er te zien dat de mobiliteit in Europa de afgelopen jaren is toegenomen. Er zijn wel duidelijke verschillen tussen de vervoersmiddelen. Zo is de mobiliteit van de meeste vervoersmiddelen in de loop der jaren vrij stabiel gebleven. Uitzonderingen zijn het auto- en vliegverkeer, deze laten een meer stijgende mobiliteit zien. Verder blijkt dat de auto aanzienlijk vaker gebruikt wordt. De personenauto levert met ongeveer 74% het grootste aandeel in het personenvervoer in Europa (EU-27). In de periode 1995 t/m 2008 is de automobilititeit met circa 21% toegenomen. Het toenemend autobezit zal hier vermoedelijk aan bijgedragen hebben.



Figuur 4.4: Ontwikkeling personenvervoer in EU-27 naar vervoermiddel (miljard pkm) (Bron: Europese Commissie)

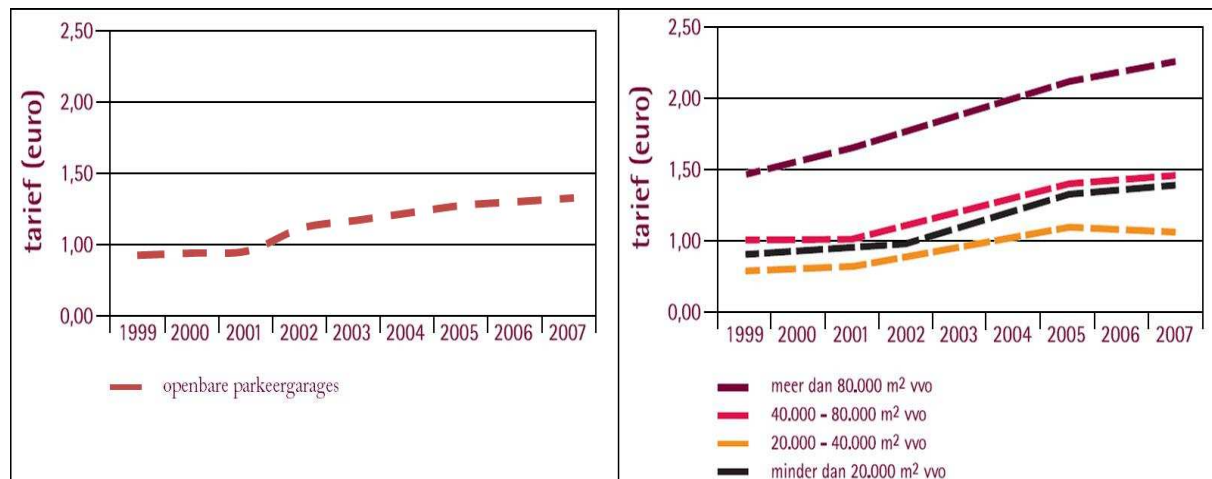
4.1.5 Parkeertariefontwikkeling

Zoals al eerder genoemd is er de afgelopen jaren een grote maatschappelijke acceptatie ontstaan voor het betaald parkeren. Tevens vindt er een tariefdifferentiatie plaats. Dit betekent dat de parkeertarieven variëren naar plaats en tijd. De hoogte van het tarief is dan afhankelijk van de parkeerdruk en gebaseerd op het economisch principe: hoe groter de vraag naar een plek, hoe hoger het tarief (Spark, 2007). Meestal hanteren (lokale) overheden ook hogere tarieven voor het parkeren op en langs de straat ten opzichte van het parkeren in parkeergarages. Dit om mensen te ontmoedigen te gaan parkeren op en langs de straat om zo 'het blik' op straat te verminderen, het gevoel van veiligheid te verbeteren en een kwaliteitsimpuls te geven aan het centrumgebied. Het verschil is terug te zien in de gemiddelde uurtariefontwikkeling van de openbare parkeergarages en die van het straatparkeren.

Het parkeertarief wordt bepaald door de vraag naar en het aanbod van parkeerplaatsen, de reeds gehanteerde tarieven en overheidsregulering (Bouwfonds Asset Management Research and Strategy, 2005). Voor het bepalen van een bepaald tarief of om deze te verhogen hebben met name de vraag en aanbod verhoudingen veel invloed. Echter om af te wijken van de geldende parkeertarieven in de omgeving is dit uit concurrentieoverwegingen vaak geen optie. Met lagere tarieven zal men zichzelf in de vinger snijden en met hogere tarieven zal de parkeerder op zoek gaan naar goedkopere alternatieven. Tevens is de rol van de (lokale) overheden op het parkeertarief vrij groot, dit doordat zij het straattarief bepalen.

Nederland

Om de tariefontwikkeling van Nederland in beeld te brengen zijn de gegevens van Goudappel Coffeng (2008) gebruikt. Goudappel Coffeng heeft bij het bepalen van het gemiddelde uurtarief alleen de parkeergarages meegenomen waarvoor betaald parkeren geldt. Voor het bepalen van het gemiddelde uurtarief van betaalde openbare parkeergarages in Nederland hebben zij de gegevens van 564 parkeergarages (2007) gebruikt. Dit biedt voldoende zekerheid om het gemiddelde uurtarief te kunnen berekenen. Ook hebben zij de parkeertarieven van het straatparkeren in kaart gebracht. Hierin hebben zij een onderverdeling gemaakt naar het verhuurbaar vloeroppervlak (vvo) van een centrumgebied/winkelgebied. Hierbij behoort een klein winkelgebied tot een andere vvo-klasse dan een groot winkelgebied.



Figuur 4.5: Uurtarief openbare parkeergarages (links) en straatparkeren per vvo-klasse (rechts) in Nederland (Bron: Goudappel Coffeng)

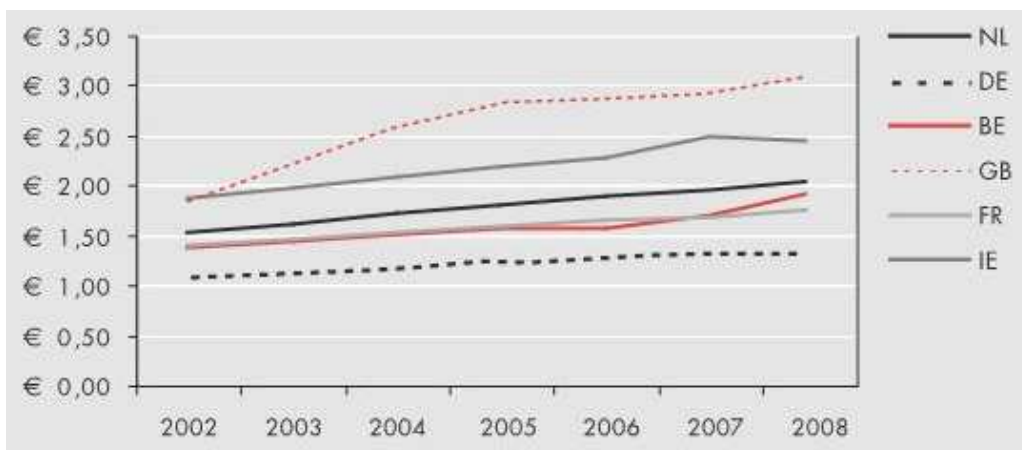
Het gemiddelde uurtarief van openbare parkeergarages is gegroeid van € 0,93 in 1999 naar €1,33 in 2007. Dit komt neer op een gemiddelde tariefstijging van zo'n 5% per jaar. Gekeken naar de tariefontwikkeling van afzonderlijke parkeergarages in Nederland dan kan het op jaarbasis soms gaan om flinke prijsstijgingen van meer dan 10% (Detailhandel Nederland, 2010). De tarieven zijn dan ook duidelijk sneller gestegen dan de inflatie. Na 2007 heeft deze stijgende lijn zich doorgezet en in de toekomst zullen de tarieven nog verder stijgen, zo blijkt uit verscheidene gemeentelijke beleidsnotities.

Europa

Er is helaas geen organisatie die de tariefontwikkeling van openbare parkeergarages binnen Europa bijhoudt. Om toch een indicatie te kunnen geven zijn de gegevens gebruikt uit het jaaroverzicht 2008 van Q-Park. Uit dit jaaroverzicht blijkt dat de gemiddelde tariefstijging

binnen Europa iets boven de 5 % ligt. De tarieven zijn ook in Europa dus sneller gestegen dan de inflatie en wel met ongeveer 2,5 keer. Net als in Nederland zit er dus een stijgende lijn in de parkeertariefontwikkeling. Wel moet er worden opgemerkt dat er per land duidelijke verschillen waarneembaar zijn.

Behalve de algemene tariefstijging zijn ook de tarieven op de toplocaties verder gestegen (Grontmij Capital Consultants, 2009). Ook ziet Q-Park in de meeste landen dat de parkeertarieven in de publieke ruimte in binnensteden sneller stijgen dan de inflatie. De redenen van (lokale) overheden voor deze tariefstijgingen hebben enerzijds te maken met het ontmoedigen van het verkeer per auto naar de binnensteden en het stimuleren van het gebruik van P+R en het openbaar vervoer. Anderzijds gebruiken zij de opbrengsten om andere activiteiten te financieren. Dit beleid kan echter alleen worden gevoerd als het totale parkeeraanbod de vraag niet overstijgt. In de afgelopen jaren (met de groeiende economie) nam de parkeerdruk toe, maar met de stagnerende groei en toenemende brandstofprijzen neemt Q-Park waar dat het autogebruik minder toeneemt dan verwacht (Q-Park, 2008). Wat betreft de tariefstijgingen is er wel een verschil tussen de type parkeergarages. Zo lijken parkeergarages bij winkelcentra, binnensteden, ziekenhuizen en treinstations weinig last te hebben van de economische teruggang. Maar laten parkeergarages nabij vliegvelden en CBD's een tegenovergesteld beeld zien. Hier is een sterke relatie te zien tussen economie en parkeervraag (Grontmij Capital Consultants, 2009).



Figuur 4.6: Ontwikkeling parkeertarief (Bron: Q-Park, 2008)

Kortom, uit de bovenstaande parkeertariefontwikkelingen is er te zien dat de parkeerbranche de afgelopen jaren aantrekkelijke resultaten boekte die boven de inflatie stegen. Hierdoor bleek de kasstroom van parkeergarages dan ook goed beschermd tegen de daling van de economische groei (Grontmij Capital Consultants, 2009).

4.2 Basis behoefte

4.2.1 Vraag

De vraag naar parkeren komt van de automobilisten die een parkeergarage gebruiken om hun auto te stallen wanneer zij bij hun doel zijn aangekomen. De automobilist zorgt voor de inkomsten van een parkeergarage. Door het aantrekken van zoveel mogelijk betalende automobilisten, die ook regelmatig terug willen komen, wordt het doel bereikt. De plek waar de parkeergarage zich bevindt, is bepalend voor de keuze van de automobilist. Men parkeert het liefst zo dicht mogelijk bij de uiteindelijke bestemming (Slierings, 2010). Hieruit kan afgeleid worden dat het aantal auto's en het aantal aangeboden parkeerplaatsen bepalend is

voor de vraag. Een aantal factoren die meespelen in de beslissing van de automobilist zijn: toegankelijkheid, vindbaarheid, onderhoud, uitstraling, veiligheid en het parkeertarief (Agterberg, 2008 & Slierings, 2010).

De groep die gebruikt maakt van de parkeergarages zijn in ieder geval in het bezit van een rijbewijs en kunnen, afhankelijk van de functie van een parkeergarage, erg divers zijn. Voor het behalen van een rijbewijs geldt in Europa een minimale leeftijdsgrens van 18 jaar, dit betekent dat de gebruikers van een parkeergarage minimaal 18 jaar zijn en dat het aantal afgegeven rijbewijzen bepalend is voor het maximaal aantal bestuurders.

De vraag naar parkeergelegenheid neemt nog steeds toe, dit komt door de toename van het autobezit, het autogebruik en door de maatregelen van de centrale en decentrale overheid voor het reguleren van het verkeer in binnensteden (Donkers, 2007). Er zijn vele factoren die de variatie in de parkeervraag beïnvloeden. Zo worden de verschillen in de vraag naar parkeergarages beïnvloed door de aanwezige functies binnen het beïnvloedingsgebied van de parkeergarage (karakteristieken/attractiviteit van het doelgebied), het lokale beleid (openingstijden, parkeertarieven, verkeerssituatie), de stadseconomie en demografische factoren. Daarnaast is de parkeervraag mede afhankelijk van de alternatieve mogelijkheden om het doelgebied te bereiken, waaronder het openbaar vervoer. En ook de koopbereidheid en de bestedingsmogelijkheden zijn factoren die de vraag bepalen (Weant & Levinson, 1990). Detailhandel is een belangrijke graadmeter voor bezoekersaantallen omdat veel bezoekers van parkeergarages winkelen als hoofddoel hebben. De ontwikkeling van de omzet van de detailhandel food is vrij regelmatig en stabiel. Onafhankelijk van de economische toestand zullen consumenten boodschappen moeten doen. De non-food sector laat een minder regelmatig verloop zien en geeft een veel meer uiteenlopend beeld per land (Grontmij Capital Consultants, 2009). De bezoekersaantallen en de parkeerduur van parkeergarages gelegen in de directe omgeving van non-food winkels zouden hierdoor bij een economische teruggang eerder onder druk kunnen staan, dan wanneer deze gelegen zouden zijn in de directe omgeving van een supermarkt.

Vanuit een beleggers oogpunt is het van belang hoe courant parkeergarages zijn. Dit is belangrijk voor de vraag van beleggers naar specifieke beleggingen in parkeergarages. De parkeermarkt is geen courante markt waar men gemakkelijk verschillende parkeergarages met elkaar kan vergelijken. Dit komt doordat parkeergarages onderling sterk verschillen en transactiegegevens beperkt tot vrijwel niet openbaar beschikbaar zijn. Daarnaast zijn er nog vrij weinig markttransacties geweest van solitaire parkeergarages. In tegenstelling tot de woningmarkt, waar men wel over veel transactiegegevens beschikt, dient de markt voor parkeergaragebeleggingen nog transparanter te worden. Wel blijkt zoals al eerder genoemd dat de belangstelling naar parkeergarages groeit.

4.2.2 Aanbod

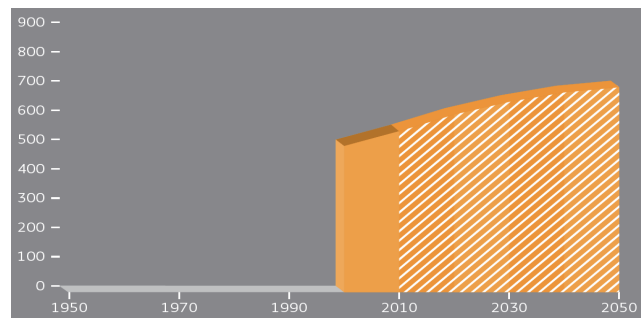
De grootte van de Europese parkeermarkt bepaalt het aanbod aan parkeerplaatsen. Zowel in Europa als in Nederland ontbreekt het aan een kwantitatief inzicht in het aantal openbare parkeerplaatsen. Ramingen zijn er wel gemaakt, waardoor het aanbod enigszins in kaart kan worden gebracht.

Nederland

Het totaal aantal parkeerplaatsen in Nederland wordt in het jaar 2000 geraamd op 12,5 tot 15,6 miljoen, hiervan zijn er 8,9 miljoen openbaar toegankelijk. Van deze 8,9 miljoen is de

verdeling betaalde en niet betaalde openbare parkeerplaatsen respectievelijk 6% en 94%. Hieruit kan geconcludeerd worden dat er nog een grote betaalpotentie is. De verdeling van de 8,9 miljoen openbare parkeerplaatsen naar de segmenten van parkeren is als volgt: 2% parkeergarages, 17% parkeerterreinen en 81% parkeren op en langs de straat (Van Dijken, 2002). Inmiddels zijn er in Nederland 593 openbare parkeergarages met een totaal van 209.971 parkeerplaatsen, waarvan 81% betaald en 19% niet betaald. Het gemiddeld aantal parkeerplaatsen per openbare parkeergarage is 354. Het eigendom van deze parkeergarages is al volgt verdeeld: 25,63% is in eigendom van gemeenten, 54,64% is in privaat eigendom (o.a. beleggers/exploitanten) en van 19,73% is het eigendom onbekend (parkeerverkenner Locatus, 2009).

Het aanbod van parkeerplaatsen wordt vergroot met de ontwikkeling en bouw van nieuwe openbare parkeergarages. De planontwikkelingen en oplevering van de parkeergarages neemt veel tijd in beslag. Het doorlopen van de wettelijk voorgeschreven procedures is een langdurig proces (FGH Bank, 2008). Daarnaast is de kans groot dat de ontwikkeling van een parkeergarage op



Figuur 4.7: Prognose aantal openbare parkeergarages in Nederland (Bron: Curfs, 2009)

veel weerstand kan stuiten, met name in de binnensteden. De ontwikkeling kan hierdoor veel vertraging oplopen en zelfs leiden tot afstel. Dit is bijvoorbeeld te zien bij de ontwikkeling van de parkeergarage onder de grote markt in Groningen. Echter met de toename van het aantal auto's zal de behoefte aan parkeerfaciliteiten toenemen. En daarnaast stimuleren lokale overheden het bouwen van parkeergarages om zo 'het blik' op straat te verminderen (FGH Bank, 2008).

Europa

In West-Europa (EU 15) bedraagt het totaal aantal geraamde publieke parkeerplaatsen circa 300 miljoen. Van het totale aanbod aan publieke parkeerplaatsen is 21,5% (64,5 miljoen parkeerplaatsen) gereguleerd. Middels vergunningen, blauwe zones en dergelijke is dit 18% (54 miljoen parkeerplaatsen) en slechts 3,5% wordt gereguleerd middels betaald parkeren (10,5 miljoen parkeerplaatsen). De top 5 private parkeerondernemingen in West-Europa (EU 15) exploiteren circa 3,5 miljoen parkeerplaatsen, dit is iets meer dan 1% van het totale aanbod en ongeveer een derde van het totale betaald parkeren aanbod. De totale investeringsomvang in parkeervoorzieningen wordt geschat op € 1.550 miljard. De jaarlijkse terugkerende kosten voor exploitatie en onderhoud zijn ongeveer € 195 miljard. Dit komt erop neer dat slechts 23% van de kosten wordt verhaald op de gebruikers, de overige 77% van de kosten komt voor rekening van de overheid oftewel de belastingbetaler. De totaal gegenereerde omzet uit publieke parkeerplaatsen wordt geschat op ruim € 45 miljard per jaar. Van de top 5 private parkeerondernemingen is de totale gegenereerde omzet 2,5 miljard (5,6%). Q-Park verwacht als gevolg van een verdere toename van het autobezit, de economische ontwikkeling en de mobiliteit dat de potentiële parkeermarkt in de EU 15 tot 2012 nog verder zal toenemen tot bijna € 50 miljard (Q-Park, 2009).

4.3 Evenwichtig rendement

Parkeergarages kenmerken zich door de relatieve (dubbele) zekerheid van het rendement. Een vergelijking van parkeergarages met kantoren geeft een duidelijker beeld van wat er bedoeld wordt met deze relatieve (dubbele) zekerheid. Als er bij een kantoorruimte een huurder wegvalt dan heeft men pas weer opbrengsten als er een nieuwe huurder voor de ruimte is gevonden. Bij parkeergarages heeft men dit probleem niet. Mocht de huurder/exploitant hier wegvallen dan zijn er nog altijd de automobilisten die blijven komen. Hiermee heeft men als belegger twee kasstromen, namelijk de huur en de parkeergelden. Dat biedt zekerheid op het rendement en draagt bij aan een lager risicoprofiel. Een vereiste is wel dat de locatie goed moet zijn, dit is namelijk een belangrijke factor. Een parkeergarage op een locatie waar een natuurlijke aantrekkingskracht heerst in de vorm van winkels, kantoren of culturele voorzieningen, zal waarschijnlijk een hogere mate van cashflowzekerheid hebben in vergelijking met de perifeer gelegen gebieden waar een dergelijke aantrekkingskracht niet aanwezig is. Er moet wel opgemerkt worden dat niemand gaat parkeren om te parkeren, het product zelf heeft dus geen intrinsiek doel en is afhankelijk van de omgeving (Slierings, 2010).

4.4 Inflatiebestendig

Over het algemeen zijn beleggers geïnteresseerd in beleggingen die bescherming bieden tegen inflatie. Volgens de theorie uit hoofdstuk 2 zou onroerend goed een prima bescherming moeten bieden tegen inflatie vanwege de indexatie in de huur en de stijgende waarde van de grond. Aandelen en obligaties kennen daarentegen een negatieve correlatie met inflatie en zijn zodoende niet geschikt als bescherming tegen inflatie (Hendriks, 2003).

Voor parkeergarages is het gebruikelijk om in een huurovereenkomst de huur jaarlijks te indexeren voor inflatie. Door deze indexering bieden parkeergarages per definitie bescherming tegen inflatie. Huurperioden van parkeergarages variëren tussen de 15 en 30 jaar. Bij kantoren en winkels is dit doorgaans korter. Daarnaast wordt er bij een vaste huur voor een huurperiode van 20 jaar of langer een huurherziening na 10 jaar opgenomen in de huurovereenkomst. Bij een dergelijke huurherziening of bij het einde van een huurovereenkomst vindt er een huuraanpassing plaats naar het niveau van de markthuurl. Echter veel ervaring is er nog niet op het gebied van huurherziening doordat de markthuurl zeer lastig is te bepalen. Naast de vaste huur kunnen er ook afspraken worden gemaakt voor een variabele huur. Deze variabele huur is dan veelal gekoppeld aan omzetniveaus en/of ingebruikname van nieuwe functies. Bij parkeergarages die gelegen zijn in een gebiedsontwikkeling of in een omgeving waarvan de functies wisselen qua karakter of gebruik wordt er soms in de huurovereenkomst een variabele huur opgenomen (Gerritsen, 2009). Door het afsluiten van langjarige huurcontracten met parkeerexploitanten biedt dit de belegger naast een bescherming tegen inflatie ook jaarlijks stabiele inkomsten en dus een stabiel direct rendement.

4.5 Conclusie

Dit hoofdstuk heeft een antwoord gegeven op de volgende deelvragen:

- Welke ontwikkelingen zijn er gaande op de parkeermarkt en wat voor invloed hebben deze?
- Waarom zou men beleggen in parkeergarages?

Het jaarlijks stijgend autobezit zorgt voor een toenemende parkeerdruk. Voornamelijk in de binnensteden waar de openbare ruimte al schaars is. De bevolkingsgroei en de groei van het aantal huishoudens dragen bij aan een verder groei van het aantal auto's. Daarnaast is de automobieliteit de afgelopen jaren gestegen. Deze ontwikkelingen veroorzaken een stijgende vraag naar parkeerruimte. Gekeken naar de ontwikkelingen van de parkeertarieven dan blijken deze harder gestegen te zijn dan de inflatie. Langjarige huurovereenkomsten waarin een jaarlijkse indexering voor inflatie is opgenomen biedt de belegger bescherming tegen inflatie. Verder kennen parkeergarages, mits gelegen op een goede locatie, een relatief laag risicoprofiel, doordat bij het wegvallen van de huurder (exploitant) er nog steeds inkomen gegenereerd wordt door de betalende automobilisten. Tot slot is de markt voor parkeergaragebeleggingen nog niet transparant en komt dit de courantheid/exit mogelijkheden van parkeergarages niet ten goede.

Intermezzo: SWOT-analyse

Op basis van de vorige hoofdstukken kan er een SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities & Threats) gemaakt worden van het beleggen in parkeergarages. De SWOT-analyse is een raamwerk waarmee het beleggen in parkeergarages en de parkeermarkt die hiermee samenhangt op een begrijpelijke manier inzichtelijk kan worden gemaakt. De invulling van de SWOT-analyse is in samenspraak met de SWOT-analyse in het jaarplan parkeren van Grontmij Capital Consultants (2009) en de experts binnen Bouwfonds REIM.

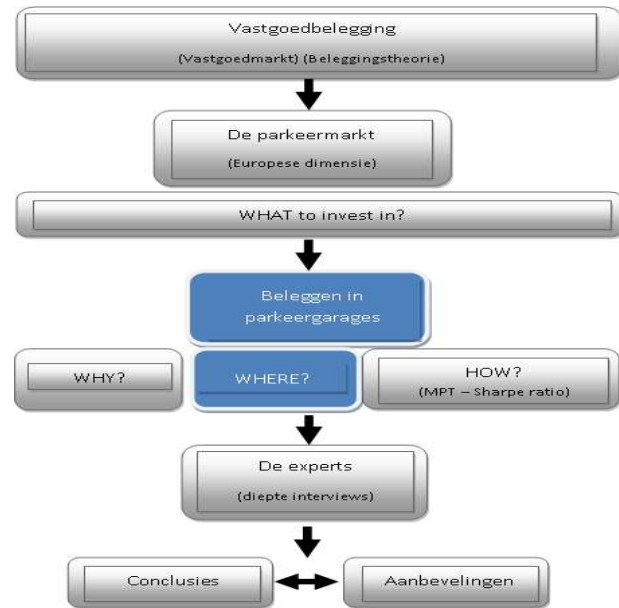
Om uiteindelijk te komen tot de onderstaande SWOT-analyse is er als eerst begonnen met het opstellen van een SWOT-analyse op basis van de vorige hoofdstukken. Deze is vervolgens vergeleken met de SWOT-analyse van Grontmij Capital Consultants (2009), waarna tot slot de SWOT-analyse is voorgelegd aan de experts binnen Bouwfonds REIM.

Strengths	Weaknesses
De vraag naar parkeren blijft de komende jaren groeien	Afhankelijk van het beleid van (lokale) overheden
Inflatiebestendig	Er zijn beperkte performance gegevens beschikbaar (databeperking)
Parkeren is minder conjunctuurgevoelig dan andere sectoren in de vastgoedmarkt	Geen transparante markt
Stijgende parkeertarieven: de parkeertarieven zijn de laatste jaren sneller gestegen dan de inflatie	Courantheid

Opportunities	Threats
Duurzaamheid	Beschikbaarheid van alternatieve transportmiddelen (alternatieve vervoerwijzen bevorderen, P+R terreinen)
Europese parkeermarkt (parkeergarages) is in ontwikkeling (professionalisering)	Dichtslibben van de Europese wegen
Privatisering	Economische ontwikkelingen (macro-economische factoren)
Schaarse openbare ruimte (voornamelijk in steden)	Ontwikkelingen in de omgeving (detailhandel)
Sterke groei van het autobezit	Strenger(e) milieubeleid (-eisen)
Toename autogebruik/mobiliteit	
Toename parkeerdruk	
Toenemend bevolkingsaantal en huishoudens	
Verminderen van 'het blik' op straat	

5. Where to invest?

Toplocaties kunnen niet gecreëerd worden door parkeren, want men parkeert niet om te parkeren. De locatie is een gegeven. Parkeergarages moeten beoordeeld worden op de samenhang met andere ontwikkelingen en activiteiten. Dit hoofdstuk probeert antwoord te geven op de vraag: 'Waar kan er het beste belegd worden in parkeergarages?' De locatie is een belangrijke zo niet de meest belangrijke factor voor onroerend goed. Het is hierdoor dan ook dat de locatie een grote rol speelt in het bepalen waar men mogelijk de beste resultaten kan behalen op beleggingen in parkeergarages.



5.1 Europees (macro) niveau

De stedelijke gebieden binnen Europa hebben een grote aantrekkingskracht op mensen, waar parkeren een belangrijk onderdeel is. De aantrekkelijkheid van het beleggen in parkeergarages is afhankelijk van de regio waar de parkeergarage zich bevindt. Om de aantrekkelijke en minder aantrekkelijke Europese regio's voor parkeerbeleggingen in kaart te brengen is er een regionale analyse uitgevoerd. Deze regionale analyse is gebaseerd op demografische en economische vraagfactoren in de periode 2009-2014. Om tot een beoordeling van een regio te komen spelen de onderstaande parkeervariabelen een belangrijke rol (Muller, 2010). Deze parkeervariabelen zijn bepaald op basis van ervaring en beschikbaarheid van gegevens:

- Regionale clustering van belangrijke economische sectoren: bepaalde economische clusters zijn aantrekkelijker voor beleggingen in parkeergarages.
- Absolute bevolking: indicatie voor de omvang van de markt. Hoe meer inwoners in een bepaalde regio des te groter de omvang van de parkeermarkt.
- Bevolkingsgroei: zoals al in het vorige hoofdstuk naar voren is gekomen is de bevolkingsgroei een belangrijke driver voor de economische groei in de komende jaren.
- Groei van parkeeruitgaven door consumenten: dit is de groei van de consumentenuitgaven (in euro's) op het gebied van parkeren. Een positieve groei van de parkeeruitgaven door consumenten heeft een positief effect op de parkeermarkt.
- Concentratie van de detailhandelsomzet: dit is de hoeveelheid geld uitgegeven aan consumptiegoederen in een specifieke regio gedeeld door de oppervlakte in km² van deze regio.
- Centraliteitsindex van consumentenbestedingen: dit wordt berekend door de totale detailhandelsomzet (in euro's) in een specifieke regio te delen door de totale consumentenuitgaven van de inwoners van die specifieke regio. Een hogere waarde betekent dat de regio consumenten uit andere (aangrenzende) regio's aantrekt en dat deze regio daardoor aantrekkelijk is. In formulevorm (MBResearch, 2010):

$$\text{Centrality Index} = \left(\frac{\text{Retail Turnover in } \%}{\text{Retail Spending in } \%} \right) \times 100$$

5.2 Methodologie aantrekkelijkheidsanalyse

Om uiteindelijk tot een algehele kaart te komen waar de aantrekkelijke en minder aantrekkelijke regio's voor het beleggen in parkeergarages staan aangegeven, zijn de eerder genoemde variabelen meegenomen in een zogenaamde dubbelzijdige 'filtertechniek'. In deze filtertechniek is er aan de ene kant via het 'kansenfilter' gekeken welke regio's het meest aantrekkelijk zijn en aan de andere kant zijn via het 'bedreigingenfilter' de minst aantrekkelijke regio's in kaart gebracht. Voor iedere filter zijn de minimale eisen voor de variabelen verschillend en voor enkele filters worden sommige variabelen niet gebruikt. In bijlage 5 staan de criteria per variabele voor de zeven filters aangegeven. Het resultaat is een onderverdeling van de Europese regio's in zeven categorieën A t/m D (A1, A2, A3, B, C, D1, D2). De eerste drie categorieën A1, A2 en A3 zijn de meest aantrekkelijke regio's en de D1 en D2 categorieën de minst aantrekkelijke. De B-regio's zijn de snelgroeende regio's, dit omdat deze de hoogste verwachte groeicijfers kennen. En tot slot zijn de C-regio's neutraal aantrekkelijk regio's. De A1-regio's zijn aantrekkelijke regio's voor parkeerbeleggingen omdat zij relatief dichtbevolkt zijn en een hoge centraliteitswaarde van de consumentenbestedingen (en dus mobiliteit) kennen. Daarnaast hebben ze hoge verwachte groeicijfers voor de consumentenbestedingen. De D2 regio's zijn het minst aantrekkelijk voor parkeerbeleggingen omdat er daar juist sprake is van een negatieve groei van de consumentenbestedingen. Daarnaast is er een lage bevolkingsdichtheid en een lage centraliteitswaarde van de consumentenbestedingen (Bouwfonds REIM Research, 2010). Bijlage 6 bevat een uitgebreide beschrijving van de filtertechniek.

5.2.1 Afbakening

Voor het in kaart brengen van de regio's waar er het beste belegd zou kunnen worden in parkeergarages is er gekeken naar de 27 EU landen. Hieraan zijn de landen Noorwegen & Zwitserland toegevoegd en de landen Cyprus & Malta van afgehaald. Dit omdat Noorwegen & Zwitserland potentiële beleggingslanden zijn en Cyprus & Malta door hun geringe omvang minder interessant zijn voor het beleggen in parkeergarages. Overigens verschilt het aantal landen per variabele omdat de data gegevens niet van elk land beschikbaar zijn.

NUTS (Nomenclatuur van territoriale eenheden voor de statistiek) is een samenhangend systeem voor de indeling van het grondgebied van Europa met het oog op de opstelling van regionale statistieken. De analyse is gemaakt op een NUTS 3 niveau. Dit niveau is vergelijkbaar met de Nederlandse COROP regio's. De NUTS indeling bevat de volgende minimale en maximale drempelwaarden voor de gemiddelde omvang van de NUTS regio's (Eurostat, 2010):

- NUTS 1: 3 – 7 miljoen inwoners
- NUTS 2: 800.000 – 3 miljoen inwoners
- NUTS 3: 150.000 – 800.000 inwoners

Met deze uniforme indeling kunnen gegevens van verschillende landen met elkaar worden vergeleken.



Figuur 5.1: NUTS regio's
(Bron: Bouwfonds REIM Research)

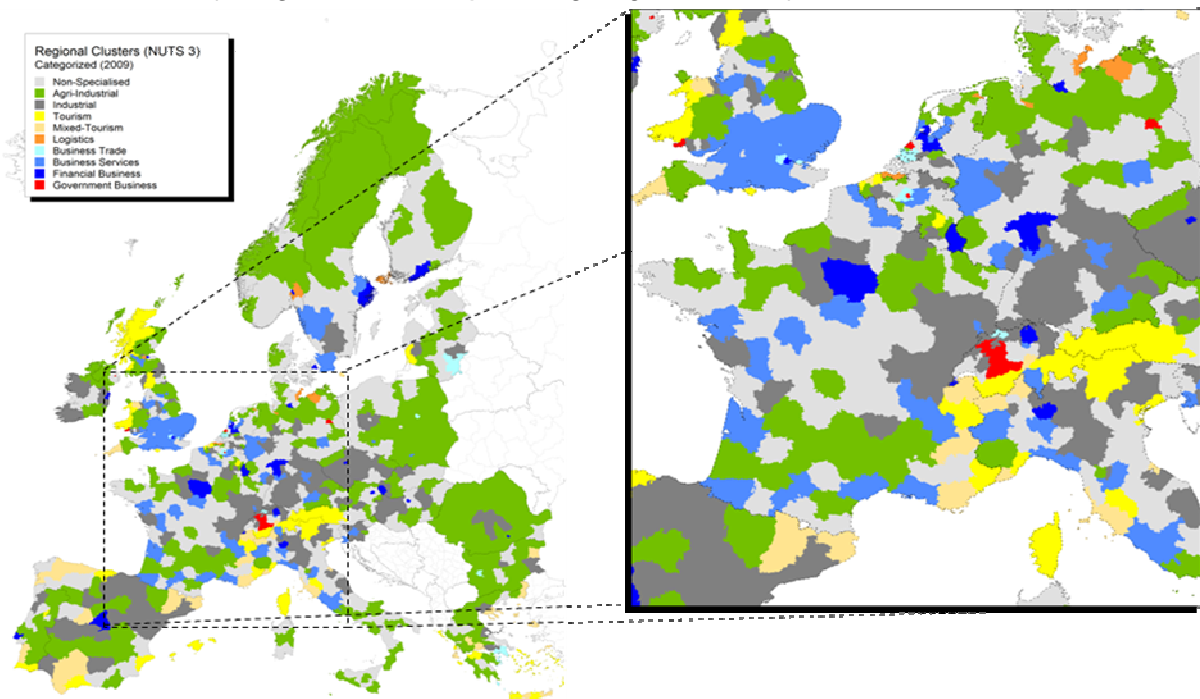
5.3 Top Down benadering

Op basis van de top down benadering zullen in de komende subparagrafen eerst de verschillende parkeervariabelen afzonderlijk geïdentificeerd worden om uiteindelijk te komen tot de algehele kaart voor parkeerbeleggingen, te beginnen met de regionale clustering. In bijlage 7 zijn de top 10 regio's per parkeervariabele weergegeven.

5.3.1 Regionale clustering

Regio's onderling, maar ook Europese landen verschillen van structuur en economische dynamiek. De regionale clustering geeft weer welke sectoren een bovengemiddeld aandeel hebben in een regio. Op basis van werkgelegenheid en het bruto binnenlands product heeft Bouwfonds REIM Research de regio's in Europa opgedeeld in een aantal economische clusters. In totaal hebben zij 10 clusters onderscheiden die bestaan uit een of meerdere specialisaties. Aan iedere Europese regio is een cluster toegewezen. Aan de hand van deze regionale clustering kan er een onderscheid gemaakt worden tussen regio's die kansrijk(er) zijn voor parkeerbeleggingen en regio's die minder kansrijk zijn.

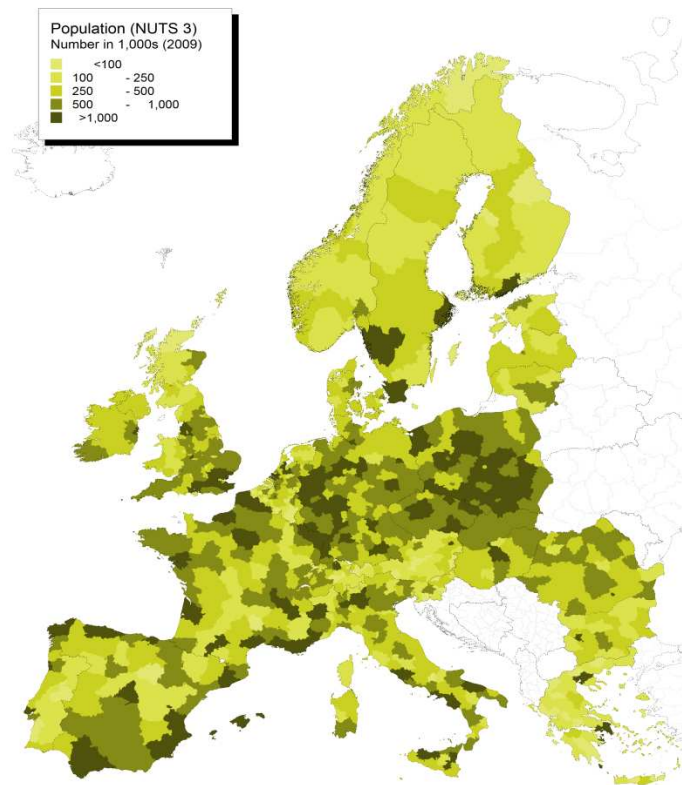
Figuur 5.2 laat een duidelijk verschil zien tussen Oost- en West-Europa. In Oost-Europa zijn er veel regio's met de clusters Agri-Industrial en Industrial, terwijl er in West-Europa veel regio's zijn met het cluster Business Services. Een cluster dat relatief weinig voorkomt is Government Business. De regio's die niet bovengemiddeld scoren op een bepaalde sector vormen de niet-gespecialiseerde regio's. Over het algemeen zijn dit regio's die qua economische activiteit betrekkelijk klein zijn, dit geldt ook voor het cluster Agri-Industrial. Dit betekent niet dat er geen economische activiteit plaatsvindt in deze regio's. Met behulp van deze regionale clusterindeling kan het cluster Agri-Industrial (landbouw, bosbouw, visserij en winning van delfstoffen) in bijna de meeste filters worden uitgesloten. De reden hiervoor is dat de economische structuur van deze gebieden over het algemeen minder aantrekkelijk is voor het beleggen in parkeergarages (Bouwfonds REIM Research, 2010). Dit houdt in dat deze gebieden een relatief laag bruto binnenlands product kennen, minder dichtbevolkt zijn en er hierdoor vrijwel geen betaalde parkeergarages zullen zijn.



Figuur 5.2: Europese regionale clustering (Bron: Bouwfonds REIM Research)

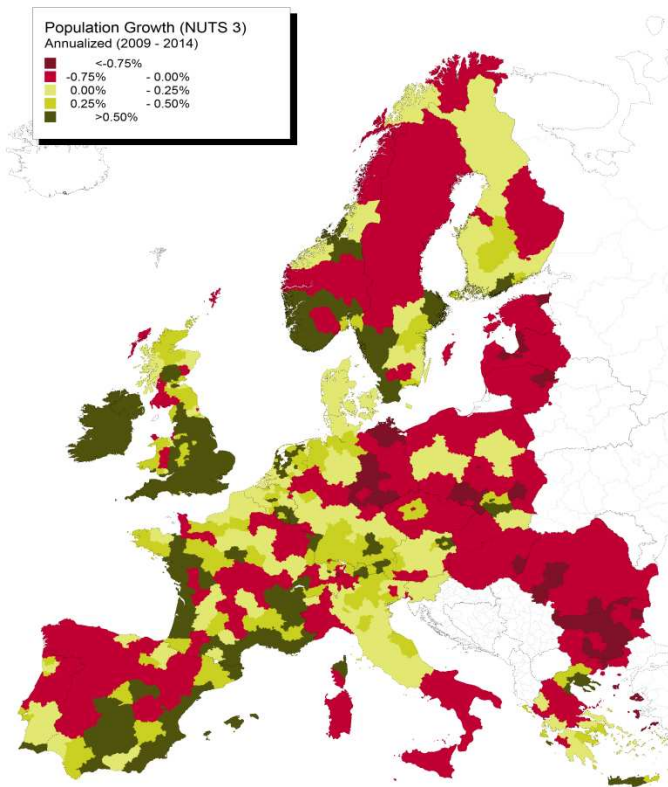
5.3.2 Absolute bevolking

Zoals al eerder is genoemd, telde Europa op 1 januari 2010 iets meer dan 500 miljoen inwoners. Van de ruim 500 miljoen Europeanen wonen de meeste in Duitsland (81,8 miljoen inwoners), Frankrijk (64,7 miljoen inwoners) en het Verenigd Koninkrijk (62,0 miljoen inwoners), tezamen circa 42% van de totale Europese bevolking (Eurostat, 2010). Veel Europeanen wonen in het Ruhrgebied, ook de band tussen Liverpool en Londen en grote delen van Polen kennen absoluut gezien veel inwoners. Verder zijn er de dichtbevolkte steden als Athene, Madrid, Parijs, Rome etc. Deze gebieden en steden oefenen een sterke aantrekkingskracht uit op de mensen en zijn de economische motoren van Europa (Van der Schuit et al., 2008). In deze clustergebieden is de vraag naar parkeren dan ook groot omdat hier het overgrote deel van de bevolking woont, werkt, winkelt, en ontspant en de auto ergens geparkeerd moet worden.



Figuur 5.3: Absolute bevolking Europese regio's (Bron: Experian en bewerking Bouwfonds REIM Research)

5.3.3 Bevolkingsgroei

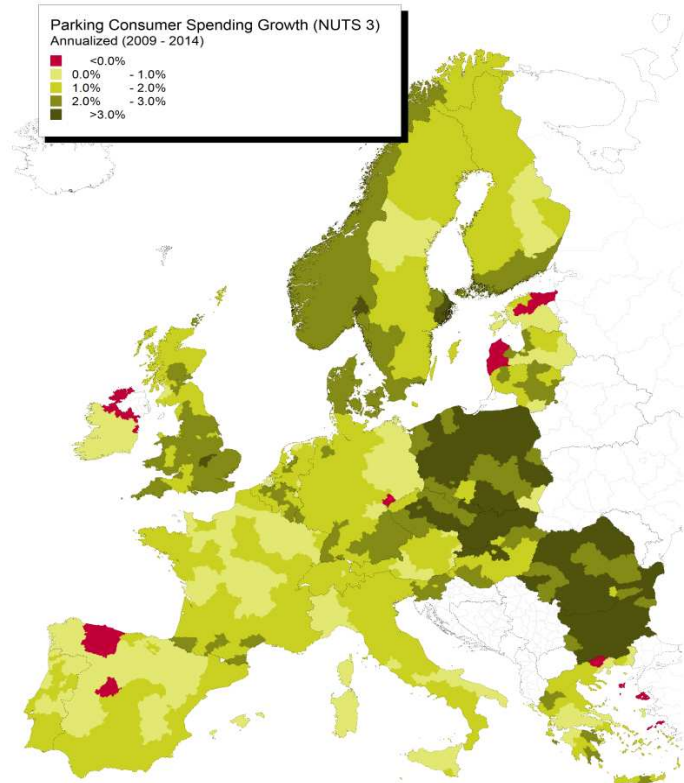


Figuur 5.4: Bevolkingsgroei per jaar Europese regio's (Bron: Experian en bewerking Bouwfonds REIM Research)

De verwachtingen van de bevolkingsgroei in de periode 2009-2014 laten veel regio's zien met een afname. Voornamelijk Centraal en Oost-Europa kennen voor 2015 een sterke bevolkingsafname. Hier laten de Baltische Staten (Estland, Letland en Litouwen) en Bulgarije de grootste bevolkingsafname zien. Daartegenover groeit de bevolking in Ierland (+1,2% per jaar), Luxemburg (+0,9% per jaar) en het Verenigd Koninkrijk (+0,6% per jaar) het hardst. De bevolkingsgroei in Noord-Europa zal vooral plaatsvinden in de grote steden. Buiten deze steden neemt de bevolking af. In België en Nederland zal de bevolking nog toenemen. In andere grote delen van Duitsland, Frankrijk, Italië, Portugal en Spanje zal de bevolking in de periode 2009-2014 al afnemen.

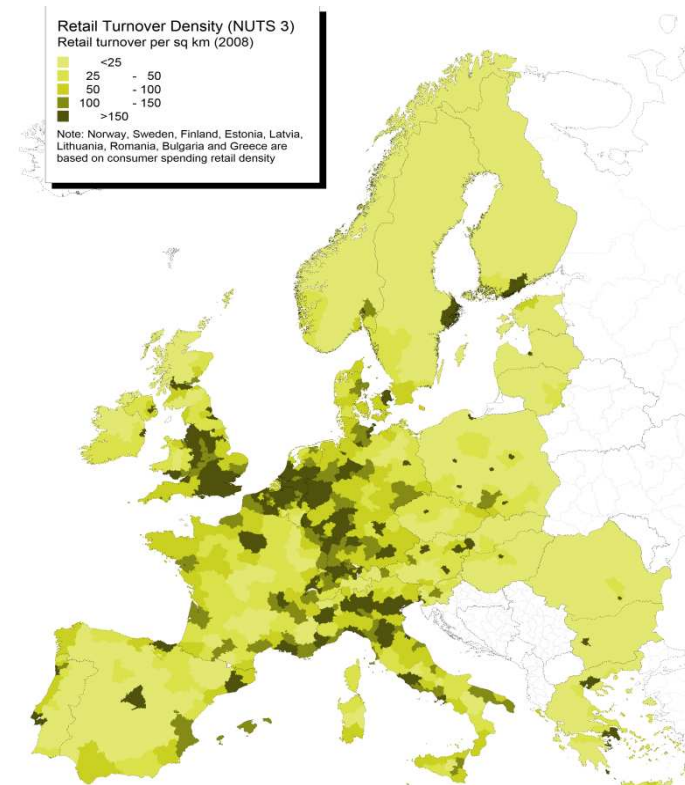
5.3.4 Groei van parkeeruitgaven door consumenten

De verwachtingen van de parkeeruitgaven door consumenten laten een duidelijke groei zien in Oost-Europa. Met name in Bulgarije, Polen, Roemenië, Slowakije en Tsjechië. Binnen West-Europa is deze groei in de periode 2009-2014 een stuk lager. Op nationaal niveau nemen de parkeeruitgaven door consumenten echter vrijwel overal toe. In een aantal regio's zal er de komende jaren sprake zijn van een daling. De groei van de parkeeruitgaven door consumenten zijn in landen als Ierland en in grote delen van Duitsland, Frankrijk, Portugal en Spanje bescheiden. In deze gebieden neemt in de meeste gevallen ook de bevolking sterk af in de periode tot 2015.



Figuur 5.5: Groei van parkeeruitgaven door consumenten Europese regio's (Bron: Experian en bewerking Bouwfonds REIM Research)

5.3.5 Concentratie van de detailhandelsomzet

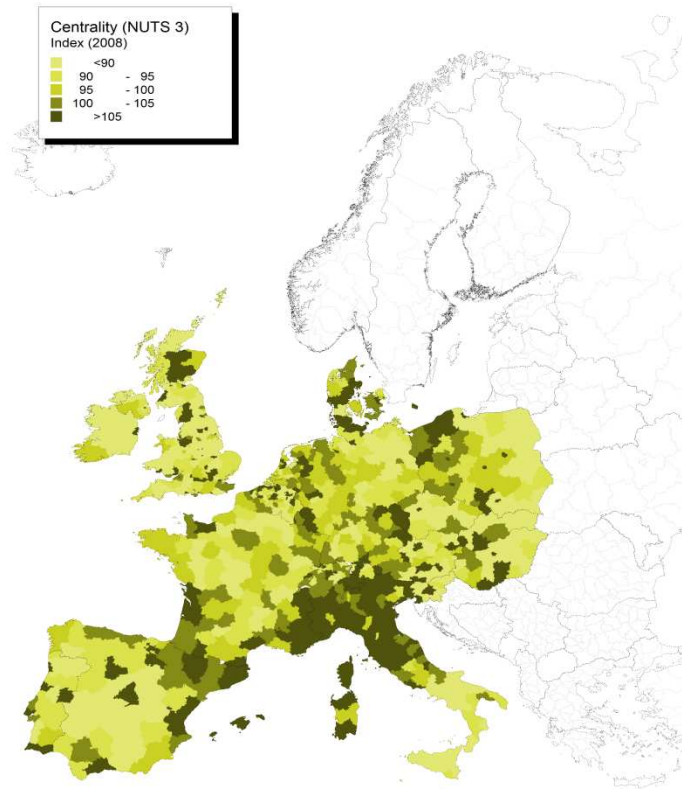


Veel regio's in Europa vertonen gelijkenis en kennen een minimale concentratie van de detailhandelsomzet. Het zijn met name de regio's die vallen binnen het ruimtelijke concept van de 'blauwe banana' (van Milaan naar Liverpool met daartussen de agglomeraties van onder ander de Randstad, de Vlaamse Ruit en het Ruhrgebied) en de 'gouden banana' (een boog die begint bij de Spaanse regio Valencia en eindigt in Milaan, Italië) waar de concentratie van de detailhandelsomzet het grootst is. Daarnaast zijn er de grote economische centra's van Europa, zoals Berlijn, Budapest, Kopenhagen, Madrid, Praag, Wenen etc. die een hoge concentratie van de detailhandelsomzet kennen.

Figuur 5.6: Concentratie van de detailhandelsomzet Europese regio's (Bron: Experian en bewerking Bouwfonds REIM Research)

5.3.6 Centraliteitsindex

De centraliteitsindex is een zeer nuttige variabele voor de parkeermarkt. Steden met een grote aantrekkingskracht op het gebied van detailhandel hebben een centraliteitsindex van boven de 100, dit impliceert dat bezoekers van buitenaf uitgaven doen in het gebied. Regio's met een hogere economische activiteit trekken zodoende meer mensen aan, wat bijdraagt aan een grotere vraag naar parkeren dan de omliggende gebieden. Op de kaart hiernaast is te zien dat de meeste regio's met een hoge centraliteitswaarde in grote delen van Italië liggen. Uitzonderingen zijn de regio's rond steden als Napels en Palermo. Tussen de Franse regio's zijn de verschillen in de centraliteitsindex groot. Dit geldt overigens niet alleen voor de Franse regio's ook de Belgische regio's laten dit zien. In Duitsland zijn deze verschillen weer minder groot. Regio's met hoofdsteden als Bratislava, Ljubljana en Londen kennen de hoogste centraliteitsindex.



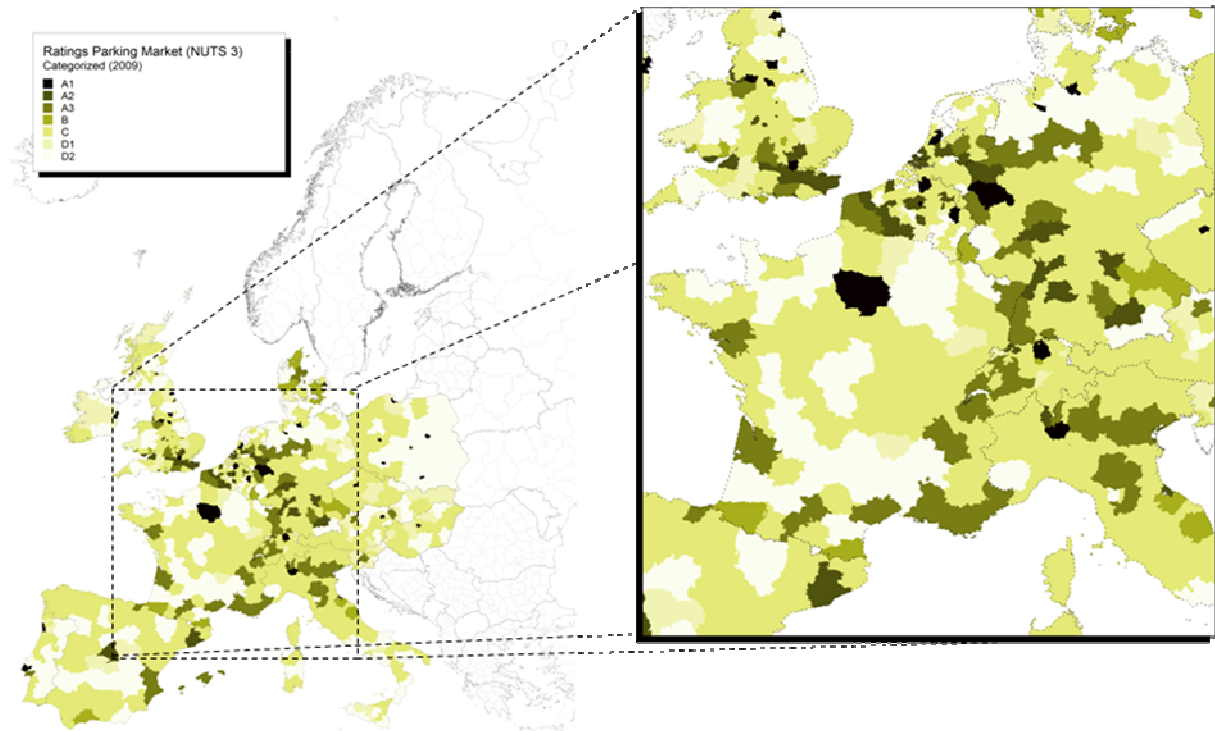
Figuur 5.7: Centraliteitsindex Europese regio's
(Bron: MBRResearch en bewerking Bouwfonds REIM Research)

5.3.7 Parkeren

Op basis van de hiervoor genoemde variabelen is uiteindelijk de algehele kaart tot stand gekomen, welke de aantrekkelijke en minder aantrekkelijke regio's voor het beleggen in parkeergarages weergeeft, uitgedrukt in de vraag naar parkeergelegenheden. Op deze manier is de 'waar vraag' inzichtelijk gemaakt. De aantrekkelijke regio's voor het beleggen in parkeergarages zijn voornamelijk gebaseerd op de variabelen: groei van de parkeeruitgaven door consumenten, de centraliteitsindex en de concentratie van de detailhandelsomzet. Doordat er van de Baltische staten, de Scandinavische landen en enkele Zuidoost-Europese landen geen centraliteitsindex beschikbaar is, zijn de regio's van deze landen niet meegenomen in de algehele kaart van parkeren. De kaart is op de volgende pagina weergegeven.

5.3.8 Analyse

Wat meteen opvalt is dat de meeste hoofdstedelijke gebieden in Europa tot de A-categorie behoren en dus voor het beleggen in parkeergarages aantrekkelijke locaties zijn. Uitzonderingen hierin zijn Berlijn en Rome. Deze steden behoren niet tot de groep van aantrekkelijke regio's om te beleggen in parkeergarages doordat zij een relatief lage groei van de parkeeruitgaven door consumenten kennen. Beide steden zijn hierdoor neutraal aantrekkelijke regio's.



Figuur 5.8: Aantrekkelijke en minder aantrekkelijke parkeerregio's in Europa
(Bron: Experian, MBResearch en bewerking Bouwfonds REIM Research)

De regio's in Nederland waar de grootste aantrekkingskracht heerst op het gebied van parkeren bevinden zich rond de vier grootste steden (Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht). De parkeertarieven zijn hier ook het hoogst en door de schaarse ruimte in deze steden heerst er veelal een grote parkeervraag. Wat opmerkelijk is, is dat Zuid-Limburg (Maastricht) niet tot de grootste aantrekkelijkheids gebieden behoort binnen Nederland op het gebied van parkeren. Dit omdat parkeerorganisatie Q-Park hier alle parkeergarages exploiteert. De verklaring hiervoor is dat in Zuid-Limburg de groei van de parkeeruitgaven door consumenten relatief laag is. Anders zou deze regio een hogere rating hebben gehad, gezien de centraliteitsindex en de concentratie van de detailhandelsomzet wel hoog zijn.

Gemiddeld gekeken is de groei van de parkeeruitgaven door consumenten in België hoger dan die in Nederland. Hierdoor heeft België relatief meer aantrekkelijke regio's, waaronder Antwerpen, Brussel en Luik de toplocaties zijn. Regio's zoals Aarlen, Brugge, Hasselt en Kortrijk hebben ook aantrekkelijke ratings, vanwege de hoge centraliteitsindex van deze regio's. Daarentegen hebben de grote regio's met steden als Gent en Leuven juist een C-rating vanwege de lage centraliteitsindex. Ook een land als Zwitserland kent naast de A-rating regio's, zoals Basel en Zürich, veel C-rating (neutrale) regio's.

In Frankrijk vallen de regio's rond Parijs op. Verder bevinden zich rond Annecy, Bordeaux, Lille, Montpellier en Toulouse aantrekkelijke regio's. Meest opvallende resultaat is de C-rating van Lyon, dit is te wijten aan de lage centraliteitsindex.

De meest aantrekkelijke regio's in Duitsland zijn Bremen, Düsseldorf, Hamburg, Karlsruhe, Keulen, Mannheim en München. Regio's in het oosten van Duitsland zijn minder aantrekkelijk door de lage verwachte groei van de parkeeruitgaven door consumenten.

Andere aantrekkelijke regio's in West-Europa zijn te vinden in het Verenigd Koninkrijk, met name in de regio's rond Liverpool en Londen. In Italië liggen deze in een groot gedeelte van

de Po-vlakte (regio Milaan). En in Spanje en Portugal betreffen het voornamelijk de regio's rond de steden Barcelona, Lissabon, Madrid en Porto die kansrijk zijn voor een belegging in parkeergarages.

Gekeken naar het oosten van Europa dan zijn eigenlijk alleen de regio's rond de hoofdsteden aantrekkelijk voor beleggingen in parkeergarages. Polen kent meer aantrekkelijke regio's, waaronder Gdańsk, Krakau, Łódź, Poznań, Warschau en Wrocław. Dit valt te verklaren doordat deze regio's relatief hoge groeicijfers laten zien van de parkeeruitgaven door consumenten.

Opvallend is dat er in Luxemburg, Slovenië, Slowakije en Spanje geen enkele regio is met een A1 rating. Daarentegen kent Luxemburg wel de hoogste groeicijfers. Dit betekent dus niet dat er geen aantrekkelijke regio's zijn binnen deze landen. Ook Denemarken kent na Aarhus, Gentofte en Kopenhagen veel regio's met de hoogste groeicijfers.

Tabel 5.1 geeft een overzicht van de meest aantrekkelijke regio's binnen Europa. Naast de A1-regio's zijn ook de A1+-regio's aangegeven in deze tabel. Deze regio's hebben een plus omdat ze een erg hoge verwachte groei hebben van de parkeeruitgaven (>2%). Het inzichtelijk maken van de meest aantrekkelijke regio's binnen Europa is met behulp van de filtertechniek in kaart gebracht, welke in bijlage 6 is toegelicht en waar bijlage 5 de criteria van de variabelen laat zien.

Tabel 5.1: A1-regio's in Continentaal Europa

Land	Regionaam	Belangrijkste stad	Rating
België	Arr. van Brussel-Hoofdstad	Brussel	A1+
Denemarken	København og Frederiksberg kommuner	Kopenhagen	A1+
Tsjechië	Hlavní město Praha	Praag	A1+
Polen	Gdansk-Gdynia-Sopot	Gdańsk	A1+
Polen	Miasto Krakow	Krakau	A1+
Polen	Miasto Poznan	Poznań	A1+
Polen	Miasto Warszawa	Warschau	A1+
Polen	Miasto Wrocław	Wrocław	A1+
Verenigd Koninkrijk	Greater Manchester South	Manchester	A1+
Verenigd Koninkrijk	Inner Londen - West	Wandsworth	A1+
Verenigd Koninkrijk	Outer Londen - West and North West	Barnet	A1+
België	Arr. Antwerpen	Antwerpen	A1
België	Arr. Liège	Luik	A1
Duitsland	Bremen	Bremen	A1
Duitsland	Düsseldorf	Düsseldorf	A1
Duitsland	Hamburg	Hamburg	A1
Duitsland	Köln	Keulen	A1
Frankrijk	Paris	Parijs	A1
Oostenrijk	Wien	Wenen	A1
Hongarije	Budapest	Budapest	A1
Ierland	Dublin	Dublin	A1
Italië	Milano	Milaan	A1
Nederland	Groot-Amsterdam	Amsterdam	A1
Portugal	Grande Lisboa	Lissabon	A1
Portugal	Grande Porto	Porto	A1
Verenigd Koninkrijk	Leeds	Leeds	A1
Verenigd Koninkrijk	Sheffield	Sheffield	A1
Verenigd Koninkrijk	Tyneside	Newcastle upon Tyne	A1
Zwitserland	Zürich	Zürich	A1

(Bron: Eigen bewerking, Experian en MBResearch)

Kortom, de meest aantrekkelijke regio's in Europa liggen binnen de contouren van de 'blauwe banaan' (van Milaan naar Liverpool met daartussen de agglomeraties van onder andere de Randstad, de Vlaamse Ruit en het Ruhrgebied). Daarnaast zijn er nog enkele aantrekkelijke regio's rond de hoofdstedelijke gebieden en andere grote agglomeraties.

5.4 Bottom up benadering

In de vorig paragraaf zijn met name de aantrekkelijke regio's voor het beleggen in parkeergarages naar voren gekomen. Deze aantrekkelijke regio's bieden betere kansen dan de minder aantrekkelijke regio's. Echter vanuit een bottom up benadering gekeken kunnen er in de minder aantrekkelijke regio's (D1 en D2) ook aantrekkelijke parkeergarages gelegen zijn, alleen zijn zij moeilijker te vinden. Daarnaast is het zo dat ook bij de meest aantrekkelijke regio's rekening gehouden moet worden met de lokale situatie. Een goed voorbeeld hiervan is de parkeergarage onder Złote Terazy in Polen. Q-Park had deze parkeergarage in het centrum van Warschau in exploitatie genomen maar parkeerders trok het niet. De reden hiervoor was dat er nagenoeg geen parkeerhandhaving was, de politie trad niet op tegen foutparkeerders rondom de parkeergarage. Handhaving van het parkeerbeleid blijkt uit dit voorbeeld een belangrijk punt. Een aantrekkelijke regio kan hierdoor toch minder aantrekkelijk zijn dan uit de vraaganalyse naar voren komt. Goed op de hoogte zijn van het gehanteerde beleid van de (lokale) overheden is voor het beleggen in een parkeergarage dan ook zeker van belang. Het beleid verschilt namelijk niet alleen per land maar ook per lokale overheid.

Naast de locatie spelen pandkenmerken (openingstijden, capaciteit, parkeertarieven en uitgifte van abonnementen) op lokaal niveau een belangrijke rol. Zo blijkt uit onderzoek van Agterberg (2008) dat deze kenmerken voor 1/3 de bezettingsgraad van een parkeergarage bepalen. Een parkeergarage dient dan ook op asset niveau bekeken te worden, waarbij aspecten als veiligheid (sociaal en verkeer), toegankelijkheid, bewegwijzering, betaalgemak, functionaliteit etc. in beeld komen. Ook omgevingsfactoren zijn van belang. Hierbij komen vragen naar voren als, hoe is de bereikbaarheid van de parkeergarage? Hoe is de ligging ten opzichte van de concurrerende parkeergarages in de omgeving? Komen de automobilisten als eerste langs mijn garage of eerst nog langs drie andere? Dit valt verder buiten het bestek van dit onderzoek.

Het is hierdoor aan een belegger om op asset niveau te bepalen welke parkeergarage beleggingswaardig is. Het is daarbij belangrijk om de parkeergarage te bekijken en te beleven om uiteindelijk te kunnen beoordelen. Dit omdat er nog vele factoren meespelen voor de aanschaf van een dergelijke parkeergarage dan enkel en alleen de bepaling van een aantrekkelijke regio. Dit hangt samen met de in hoofdstuk 2 genoemde kenmerken van direct onroerend goed: heterogeniteit en managementintensief. Elke parkeergarage is net als ander onroerend goed uniek door de locatie, de aard van het gebouw, de staat van onderhoud, de huurders etc. Een keuze om te beleggen in een bepaalde parkeergarage is dan ook veelal 'local business'.

5.5 Conclusie

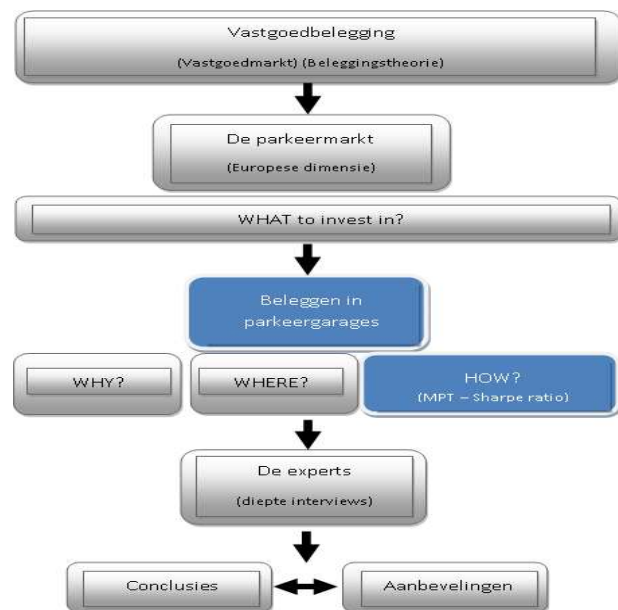
De vraag waarop in dit hoofdstuk antwoord is gegeven, betreft:

- Waar kan er het beste belegd worden in parkeergarages?

Deze analyse is vooral bedoeld als eerste stap om te bepalen in welke regio de meeste en beste investeringskansen liggen. Op deze manier zijn er in Europa de aantrekkelijke en minder aantrekkelijke regio's inzichtelijk gemaakt. Alle aantrekkelijke regio's bevinden zich in de economische actieve regio's van Europa, zoals Londen, Milaan, Parijs en het Ruhrgebied. Uiteindelijk voor het selecteren van een beleggingswaardige parkeergarage zal men altijd op lokaal niveau de parkeergarage moeten beoordelen.

6. How to invest?

Nu bekend is waar er het beste belegd kan worden in parkeergarages en waarom men zou moeten beleggen in parkeergarages dient er gekeken te worden naar de rendement/ risicoverhoudingen van parkeergarages. Dit om de aantrekkelijkheid van parkeergarages als vastgoedbeleggingscategorie te identificeren. In dit hoofdstuk is dit inzichtelijk gemaakt aan de hand van de Moderne Portefeuille Theorie en de hiervan afgeleide sharpe ratio. Hierbij zullen eerst de risico's bij het beleggen in parkeergarages benoemd worden. De vraag die in dit hoofdstuk beantwoordt zal worden is: 'Op welke manier kan er belegd worden in parkeergarages?'



6.1 Risico's

Risico's zijn onlosmakelijk verbonden met beleggen en dus ook met het beleggen in parkeergarages. Het totale risico bestaat, zoals al eerder in paragraaf 2.2 naar voren is gekomen, uit het systematische risico (of marktrisico) en het specifieke risico. Het specifieke risico is verbonden aan een specifieke belegging en kan in een portefeuille worden verwijderd door diversificatie. Het systematische risico kan daarentegen niet worden verwijderd door diversificatie en is voor elk individueel beleggingsobject onvermijdbaar (Van Gool et al., 2007). Voor het in kaart brengen van de risico's bij het beleggen in parkeergarages is er een onderverdeling gemaakt in drie categorieën: objectrisico, marktrisico en bedrijfsrisico.

6.1.1 Objectrisico

Uit eerdere onderzoeken naar de risico's van parkeergarages zijn een aantal exploitatierisico's naar voren gekomen. Deze exploitatierisico's hebben ook betrekking op het beleggen in parkeergarages. Zij bepalen namelijk de omzet van een parkeergarage en zodoende ook de waarde. De belangrijkste exploitatierisico's voor het beleggen in parkeergarages die in het onderzoek van Gerritsen (2009) naar voren komen en welke zijn gebaseerd op risico's uit het onderzoek van Kragtwijk (1996) zijn:

- Het aantal alternatieve parkeerplaatsen op straat en in andere parkeergarages binnen het beïnvloedingsgebied van de parkeergarage.
- De aanwezige functies binnen het beïnvloedingsgebied van de parkeergarage.
- Het parkeerregime en de hoogte van de parkeertarieven op straat en in andere parkeergarages binnen het beïnvloedingsgebied van de parkeergarage.
- De kwaliteit van de handhaving van het parkeerregime op straat.
- De bereikbaarheid en vindbaarheid van de parkeergarage.
- De verblijfsduur van de parkerende klanten.
- De kwaliteit van de parkeergarage zelf.

6.1.2 Marktrisico

De volgende risico's kunnen niet doormiddel van diversificatie ondervangen worden en zijn afhankelijk van externe omstandigheden:

Algehele landenrisico

Specifieke parameter van landen, waaronder politieke, sociale en economische risico's vallen.

Veranderingen in de economische omgeving

De structurele vraag naar betaald parkeren wordt mede gedreven door lange termijn macro-economische ontwikkelingen. Hieronder vallen variabelen zoals het bruto binnenlandsproduct, detailhandelsomzetten en consumentenuitgaven.

Overheidsrisico

Dat de (lokale) overheid veel invloed heeft op het parkeren bleek al uit de voorgaande hoofdstukken. Het overheidsrisico behoort naast de bovengenoemde risico's dan ook als een van de grootste risico's voor het beleggen in parkeergarages. Ook het onderzoek van Diekerhoff (2007) onderkent het overheidsrisico als zeer belangrijk. Overheden kunnen namelijk doormiddel van wet- en regelgeving veel invloed uitoefenen. Onder andere het mobiliteitsbeleid, parkeerbeleid (parkeertarieven), verkeers- en vervoersbeleid en de milieueisen spelen daarbij een grote rol. Voorbeelden van enkele maatregelen van (lokale) overheden die kunnen leiden tot extra risico's voor een belegging in een specifieke parkeergarage zijn het autoluw maken van binnensteden of het aanpassen van de bestaande infrastructuur.

Courantheid

Het risico dat parkeergarages onvoldoende snel dan wel niet tegen acceptabele prijzen kunnen worden omgezet in liquide middelen. Transparantie en interesse van beleggers zijn daarbij belangrijke voorwaarde om de mate van verhandelbaarheid te vergroten.

6.1.3 Bedrijfsrisico

Bedrijfsrisico's zijn meer management gerelateerde risico's. Hieronder zijn er enkele belangrijke genoemd:

Corporate governance

Een goede corporate governance-beleid draagt bij aan een integer en transparant handelende ondernemingsbestuur.

Due diligence

Wanneer een belegger ervoor kiest om de exploitatie en/of het beheer uit te besteden aan een externe partij dan is het van belang om met een betrouwbare en solide organisatie de samenwerkingsovereenkomst aan te gaan. Dit biedt meer zekerheid, het risico dat een huurder plotseling wegvalt verkleint hierdoor.

Financiering

Nu banken terughoudender zijn in het verlenen van leningen en zich veelal richten op hun core business is het moeilijker om aan kapitaal te komen.

Lokale kennis

Zoals in het vorige hoofdstuk naar voren is gekomen, is een belegging in een parkeergarage erg 'local business'. Voordat men tot de aanschaf van een parkeergarage overgaat is lokale kennis erg belangrijk.

6.2 Methodologie performance analyse

Om kwantitatief het risico van het beleggen in parkeervastgoed in kaart te brengen zijn er in de volgende paragrafen performance analyses uitgevoerd. Voor het uitvoeren van deze performance analyses is er gebruik gemaakt van de Moderne Portefeuille Theorie – Sharpe ratio. Deze theorie is in hoofdstuk 2 behandeld waar ook de formules staan die voor het berekenen van de performance analyses zijn gebruikt.

Net als in het vorige hoofdstuk is in dit hoofdstuk ook de top down benadering toegepast voor de performance analyses van parkeervastgoed. Er wordt namelijk eerst een performance analyse berekend van parkeervastgoed en andere Europese asset classes, waarna er vervolgens een landen performance analyse berekend zal worden. Dit omdat er alleen performance gegevens van parkeervastgoed bekend zijn van de landen Nederland en Frankrijk. Op basis van deze performance analyses kan er afgeleid worden hoe parkeervastgoed presteert ten opzichte van andere asset classes. De volgende subparagraaf gaat over de datagegevens die gebruikt zijn voor het berekenen van het rendement, het risico, de rendement/risico ratio, de sharpe ratio en de correlatiecoëfficiënt.

6.2.1 Datagegevens

De onderstaande datagegevens zijn gebruikt voor de performance analyses. Hier zal het parkeervastgoed vergeleken worden met de asset classes: niet-beursgenoteerd vastgoed, beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen, aandelen, obligaties, en direct Nederlands en Frans vastgoed. De keuze voor deze asset classes is als volgt:

Parking

Europese datagegevens van parkeervastgoed zijn beperkt beschikbaar. Zoals al eerder is toegelicht zijn er tijdens het schrijven van deze Master Thesis alleen gegevens beschikbaar van de landen Nederland en Frankrijk. Deze gegevens zijn afkomstig van de IPD en zullen gebruikt worden voor de performance analyses. De volgende categorieën van de IPD zijn gebruikt, hierin zitten verschillende parkeerfaciliteiten verwerkt:

- Parking Nederland: 49 objecten/€ 406,9 miljoen (2009)
- Parking Frankrijk: 58 objecten/€ 190,0 miljoen (2009)

De IPD-gegevens voor parkeervastgoed kennen verschillende handicaps. Ten eerste hebben ze alleen betrekking op de twee landen, waardoor een Europees inzicht van de performance van parkeervastgoed niet mogelijk is. In de tweede plaats hebben deze gegevens slechts betrekking op een beperkt aantal objecten in deze landen. En ten derde betreft het maar een korte periode, het dekt namelijk uitsluitend de periode 2004 t/m 2009. Dit alles zal van invloed zijn op de uitkomsten van de analyses.

Andere performance assets

Om in de performance analyse het parkeervastgoed te vergelijken met andere asset classes zijn de onderstaande gegevens gebruikt. Doordat er alleen performance gegevens van parkeervastgoed beschikbaar zijn in de periode 2004 t/m 2009 is er dezelfde periode aangehouden voor de onderstaande asset classes.

- Niet-beursgenoteerd vastgoed: INREV; gezien het vergelijkbaar is op basis van karakteristieken (directe beleggingscategorieën).

- Beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen: GPR; vanwege de mogelijke beursgang van parkeerorganisaties.
- Aandelen: MSCI; vanwege het relatief hoge rendement en het hoge risico.
- Vastgoed Nederland en Frankrijk: IPD; gezien het directe beleggingscategorieën zijn.
- Obligaties: Bloomberg EFFAS; vanwege het relatief lage rendement en het lage risico.

Risicovrije rentevoet

Als risicovrije rentevoet is de gemiddelde 10-jarige staatsobligatie gebruikt van de Europese Centrale Bank, deze is 4,03%.

6.3 Performance analyse

Op basis van de eerder genoemde datagegevens is de onderstaande tabel tot stand gekomen. Deze tabel geeft de performance analyse van de verschillende asset classes weer in de periode 2004 t/m 2009.

Tabel 6.1: Performance analyse 2004-2009

Asset class	Gemiddeld jaarlijks rendement	Jaarlijks risico (Standaarddeviatie)	Rendement/risico ratio	Sharpe ratio
Parking Nederland: IPD	10,86%	3,66%	2,97	1,87
Parking Frankrijk: IPD	8,84%	8,15%	1,08	0,59
Niet-beursgenoteerd vastgoed: INREV	1,86%	18,53%	0,10	-0,12
Beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen: GPR	3,64%	43,11%	0,08	-0,01
Aandelen: MSCI	4,87%	27,47%	0,18	0,03
Vastgoed Nederland: IPD	7,38%	4,99%	1,48	0,67
Vastgoed Frankrijk: IPD	10,09%	9,80%	1,03	0,62
Obligaties: Bloomberg EFFAS	4,63%	3,57%	1,30	0,17

Bron: Eigen bewerking, IPD, INREV, GPR, MSCI en EFFAS
 Noot: De cijfers zijn niet unsmooth en ook niet unleveraged.

Het gemiddeld jaarlijks rendement van parking Nederland en vastgoed Frankrijk zijn het hoogst met een gemiddeld jaarlijks rendement van respectievelijk 10,86% en 10,09%. Op een goede derde plaats komt parking Frankrijk, welke een gemiddeld jaarlijks rendement van 8,84% laat zien. Geen enkele asset class kent een negatief gemiddeld jaarlijks rendement, wel is het gemiddeld jaarlijks rendement van niet-beursgenoteerd vastgoed laag met 1,86%.

Beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen en aandelen hebben het hoogste jaarlijkse risico van respectievelijk 43,11% en 27,47%. Aan de hand van het jaarlijks risico is te bezien hoe grillig de belegging in een bepaalde periode in waarde veranderde. Het rendement van beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen en aandelen had hierdoor geheel anders kunnen uitpakken dan nu het geval is. De assets parking Nederland en parking Frankrijk laten een significant lager risico zien van 3,66% en 8,15%, maar het laagste risico is die van obligaties (3,57%). Parking Nederland lijkt hierdoor in vergelijking met obligaties zeer weinig risico te bevatten en heeft dus een redelijk stabiel rendement opgeleverd in de periode 2004 t/m 2009.

Gekeken naar de sharpe ratio's dan laten alleen niet-beursgenoteerd vastgoed en beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen een negatieve sharpe ratio zien. Deze sharpe ratio wordt gebruikt om te beschrijven in hoeverre het extra rendement het extra risico compenseert. Voor het berekenen van de sharpe ratio is er een risicovrije rentevoet gebruikt van 4,03%, gebaseerd op de gemiddelde 10-jarige staatsobligaties afkomstig van de

Europese Centrale Bank. De sharpe ratio van parking Nederland is significant hoger in vergelijking met de andere sharpe ratio's en blijkt hierdoor de meest aantrekkelijke te zijn. Parking Nederland biedt dus het beste rendement voor het risico dat men loopt. Voor het beleggen in parkeervastgoed in Nederland is dit uit beleggingsoogpunt gunstig. Beleggers zullen namelijk de voorkeur hebben voor beleggingen met een hoge sharpe ratio. Pas op grote afstand van de sharpe ratio van parking Nederland volgt de sharpe ratio van vastgoed Nederland (0,67).

6.4 Portfolio diversificatie

Op basis van deze paragraaf kan worden afgeleid of het heilzaam is om parkeervastgoed op te nemen in een evenwichtige beleggingsportefeuille. Tabel 6.2 laat namelijk de correlatie tussen de verschillende assets zien in de periode 2004 t/m 2009.

Diversificatie is het spreiden van het risico over meerdere assets. Spreiding loont namelijk bij niet perfect gecorreleerde assets. Beleggers doen er goed aan om hun beleggingen dan ook zoveel mogelijk te spreiden om zodoende efficiënte portefeuilles te creëren.

Tabel 6.2: Correlatiematrix 2004-2009

Asset class	Parking Nederland	Parking Frankrijk	Niet-beursgenoteerd vastgoed: INREV	Beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen: EPRA
Parking Nederland: IPD	1,00			
Parking Frankrijk: IPD	0,49	1,00		
Niet-beursgenoteerd vastgoed: INREV	0,30	0,92	1,00	
Beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen: GPR	-0,29	0,62	0,78	1,00
Aandelen: MSCI	-0,22	0,68	0,76	0,85
Vastgoed Nederland: IPD	0,90	0,80	0,65	0,10
Vastgoed Frankrijk: IPD	0,82	0,90	0,73	0,25
Obligaties: Bloomberg EFFAS	-0,40	-0,72	-0,47	-0,35

Asset class	Aandelen: MSCI	Vastgoed Nederland: IPD	Vastgoed Frankrijk: IPD	Obligaties: Bloomberg EFSAS
Parking Nederland: IPD				
Parking Frankrijk: IPD				
Niet-beursgenoteerd vastgoed: INREV				
Beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen: GPR				
Aandelen: MSCI	1,00			
Vastgoed Nederland: IPD	0,17	1,00		
Vastgoed Frankrijk: IPD	0,36	0,97	1,00	
Obligaties: Bloomberg EFFAS	-0,54	-0,56	-0,72	1,00

Bron: Eigen bewerking

Parking Nederland heeft een negatieve correlatie met beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen, aandelen en obligaties. Deze assets bewegen dus in tegenovergestelde richting van parking Nederland, wat kan helpen om het portefeuillerisico te spreiden en zou de algehele volatiliteit van een portefeuille ten goede komen. Daarentegen beweegt Parking Frankrijk veelal in dezelfde richting met de andere asset classes, gezien de correlatiematrix hier positieve correlaties laat zien. Verder is er te zien dat elke asset class een negatieve correlatie heeft met obligaties.

6.5 Landen performance

Aangezien er alleen gegevens bekend zijn van het parkeervastgoed in Nederland en Frankrijk zullen deze landen ook afzonderlijk bekeken worden om zodoende per land een beeld te krijgen van de performance van het parkeervastgoed. Het parkeervastgoed is hier vergeleken met die van de ander vastgoedcategorieën: woningen, kantoren, winkels, bedrijfsruimten en het overig vastgoed. Voor deze analyses zijn gegevens van de IPD gebruikt. In deze paragraaf is er als eerst begonnen met de performance analyse van het direct vastgoed in Nederland.

6.5.1 Nederland

Uit tabel 6.3 komt naar voren dat ook hier het gemiddeld jaarlijks rendement van parkeervastgoed in de periode 2004 t/m 2009 het hoogst is. Overigens zijn hier de verschillen tussen de gemiddelde jaarlijkse rendementen van de asset classes kleiner dan de voorgaande performance analyse laat zien.

Tabel 6.3: Performance analyse Nederland 2004-2009

Asset class	Gemiddeld jaarlijks rendement	Jaarlijks risico (Standaarddeviatie)	Rendement/risico ratio	Sharpe ratio
Parking Nederland	10,86%	3,66%	2,97	1,87
Retail Nederland	9,90%	5,02%	1,97	1,17
Office Nederland	7,26%	4,36%	1,67	0,74
Industrial Nederland	7,88%	5,17%	1,52	0,75
Residential Nederland	6,44%	5,25%	1,23	0,46
Other Nederland	10,09%	3,09%	3,27	1,96

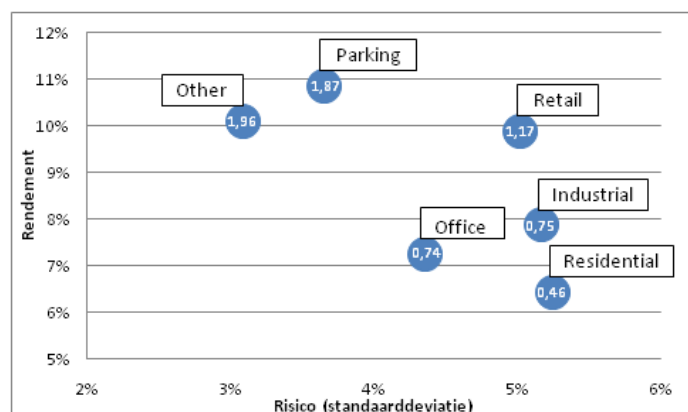
Bron: Eigen bewerking en IPD

Noot: De cijfers zijn niet unsmooth en ook niet unleveraged.

Wanneer er gekeken wordt naar het jaarlijks risico binnen de Nederlandse directe vastgoedmarkt dan valt op dat woningbeleggingen in de periode 2004 t/m 2009 het hoogste risico kennen (5,25%). Dit valt te verklaren door te kijken naar de directe en indirecte rendementen van de vastgoedcategorieën. De indirecte rendementen van woningen op jaarbasis vertonen namelijk grote verschillen, wat leidt tot een hoger risico (standaarddeviatie) van het totale rendement.

Directe parkeervastgoedbeleggingen laten niet de hoogste sharpe ratio zien. De hoogste sharpe ratio is namelijk die van het overig vastgoed. Het overig vastgoed is al het vastgoed dat niet in de andere vastgoedcategorieën valt. Dit zijn onder anderen hotels, zorgwoningen, grond met een beleggingsfunctie en ook het parkeervastgoed. Woningbeleggingen sluiten de rij met een sharpe ratio van 0,46, door het lage rendement en de relatief hoge standaarddeviatie.

De hoge rendementen en de lage risico's van de asset classes parkeervastgoed en overig vastgoed is opmerkelijk als men dit vergelijkt met de andere vastgoedcategorieën. Wel moet hierbij worden opgemerkt dat het een korte historische tijdreeks betreft.



Figuur 6.1: Rendement/risico + sharpe ratio's Nederlands vastgoed 2004-2009 (Bron: Eigen bewerking)

6.5.2 Frankrijk

De performance analyse van de verschillende vastgoedcategorieën in Frankrijk is weergegeven in tabel 6.4. Deze tabel laat een ander beeld zien dan de performance analyse van de vastgoedcategorieën in Nederland. Zo heeft hier het parkeervastgoed niet het hoogste gemiddeld jaarlijks rendement, maar het winkelvastgoed (14,23%).

Tabel 6.4: Performance analyse Frankrijk 2004-2009

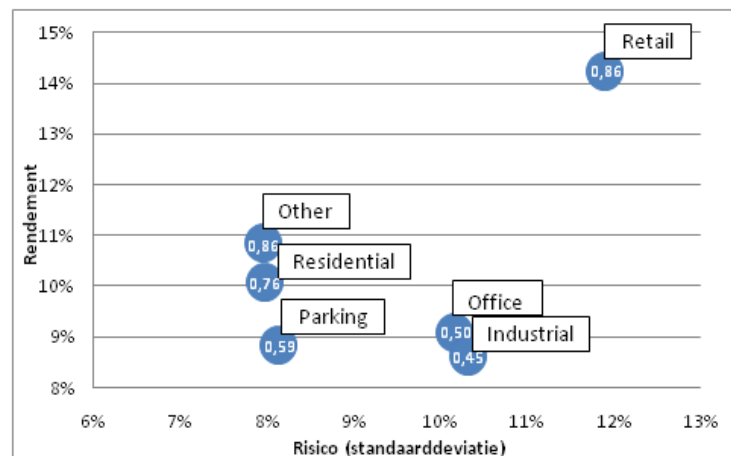
Asset class	Gemiddeld jaarlijks rendement	Jaarlijks risico (Standaarddeviatie)	Rendement/risico ratio	Sharpe ratio
Parking Frankrijk	8,84%	8,15%	1,08	0,59
Retail Frankrijk	14,23%	11,90%	1,20	0,86
Office Frankrijk	9,08%	10,16%	0,89	0,50
Industrial Frankrijk	8,62%	10,32%	0,84	0,45
Residential Frankrijk	10,09%	7,97%	1,27	0,76
Other Frankrijk	10,86%	7,97%	1,36	0,86

Bron: Eigen bewerking en IPD

Noot: De cijfers zijn niet unsmooth en ook niet unleveraged.

Naast het hoge gemiddeld jaarlijks rendement van winkelbeleggingen heeft het ook het hoogste risico (11,90%). Het parkeervastgoed kent naast directe woningbeleggingen en het overige vastgoed een relatief lage standaarddeviatie in vergelijking met de andere vastgoedcategorieën.

De sharpe ratio's van het parkeervastgoed Frankrijk zijn niet het hoogst met 0,59. Net als het gemiddeld jaarlijks rendement en het jaarlijks risico kennen de directe winkelbeleggingen ook de hoogste sharpe ratio.



Figuur 6.2: Rendement/risico + sharpe ratio's Frans vastgoed 2004-2009 (Bron: Eigen bewerking)

6.6 Conclusie

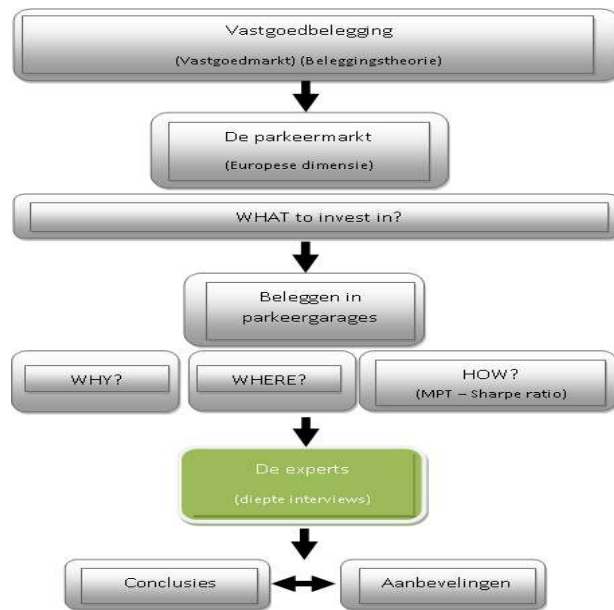
In dit hoofdstuk is er antwoord gegeven op de deelvraag:

- Op welke manier kan er belegd worden in parkeergarages

Gekeken naar de in het verleden behaalde rendementen op parkeervastgoed, kan er worden geconcludeerd dat deze een redelijke positief beeld geven in vergelijking met de andere asset classes. Ook vertonen ze een laag risico. Beleggingen in parkeervastgoed zijn hierdoor redelijke stabiel. Wel blijken er per land verschillen te zijn. Zo kent het parkeervastgoed in Nederland een hogere sharpe ratio dan het parkeervastgoed in Frankrijk. Dit valt vermoedelijk te verklaren door het geringe aantal en de soorten objecten die er door de IPD in de performance gegevens van parkeervastgoed zijn meegenomen. Daarnaast is het zo dat aangezien de gegevens nog maar een korte periode bestrijken het de vraag is of dit op de lange termijn dezelfde uitslagen zal geven. Tot slot is op basis van de correlatiematrix te zien dat het toevoegen van parkeervastgoed in een beleggingsportefeuille leidt to een meer gediversifieerde portefeuille.

7. De experts

In dit hoofdstuk komt naar voren hoe verschillende experts tegen het beleggen in parkeergarages aankijken. Doormiddel van diepte interviews is dit inzichtelijk gemaakt. Dit hoofdstuk behandelt de methodologische verantwoording van de diepte interviews en geeft een overzicht van de resultaten die uit de interviews zijn voortgekomen, gevolgd door een conclusie. Hiermee kan er een antwoord gegeven worden op de laatste deelvraag van dit onderzoek: 'Wat zijn de verwachtingen en eisen van de experts omtrent beleggingen in parkeergarages en vinden zij dit een interessant beleggingsproduct?'



7.1 Methodologie

De interviews hebben plaatsgevonden aan de hand van een vooraf opgestelde vragenlijst. Deze vragenlijst is opgebouwd uit een aantal gespreksthema's. Deze gespreksthema's weerspiegelen de verschillende onderdelen welke binnen dit onderzoek naar voren zijn gekomen. De vragen fungeren als basis voor het interview, waarbij er voldoende vrijheid is gelaten om dieper op de inhoud in te gaan en de interviews op een interactieve manier te kunnen laten verlopen. De interviews zijn afgenomen bij een brede groep experts, welke direct dan wel indirect betrokken zijn bij het beleggen in parkeergarages. Zo zijn er interviews gehouden met:

- Beleggers: zij beleggen al in parkeergarages of zijn potentiële beleggers.
- Exploitanten: zij houden zich dagelijks bezig met parkeren.
- Onderzoekers: zij hebben een verkennend onderzoek uitgevoerd naar het beleggen in parkeergarages.
- Analisten: zij zijn specialist op het gebied van parkeren/hebben analyses uitgevoerd.

De keuze voor deze verscheidenheid aan experts is gemaakt, omdat een parkeergarage nog een relatief onbekende beleggingscategorie is en er op deze manier een totaal beeld ontstaat van hoe men in de praktijk tegen deze beleggingscategorie aankijkt. In totaal zijn er veertien experts geïnterviewd, die werkzaam zijn binnen negen verschillende organisaties. In de volgende paragrafen zullen de geïnterviewde organisaties kort toegelicht worden waarna er een samenvatting wordt gegeven van de gehouden interviews.

7.2 De bedrijven

Apcoa

Informatie: Apcoa is een van de grootste parkeerexploitanten binnen Europa. Voor een uitgebreidere omschrijving van deze parkeerexploitant zie paragraaf 3.5.2.

Gesproken persoon: Mathijs Smissaert, Commercieel Directeur.

Vorm: Ter plaatste.

Bouwfonds REIM

Informatie: Bouwfonds REIM is een onderdeel van Rabo Vastgoedgroep, de vastgoedonderneming van Rabobank. Zij zijn initiator en manager van vastgoedbeleggingsfondsen met een totaal beheerd vermogen van circa € 7 miljard (Bouwfonds, 2010). Bouwfonds REIM heeft in 2005 het European Real Estate Parking Fund opgericht, dat uitsluitend belegt in parkeergarages. Het fonds heeft een omvang van circa 275 miljoen en omvat 23 parkeergarages verspreid over verschillende Europese landen. Op het moment van schrijven bekijkt Bouwfonds REIM de mogelijkheden voor een tweede Parking Fund.

Gesproken personen: Jouke Schneider, Manager Parking Funds en Matthieu Dekkers, Senior Acquisition Manager CREI Benelux.

Vorm: Ter plaatse.

Doctors Pension Funds Services

Informatie: Doctors Pension Funds Services is een uitvoeringsorganisatie die zich toelegt op het adviseren en ondersteunen van haar pensioenfondsen te weten Stichting Pensioenfonds voor Huisartsen en Stichting Pensioenfonds Medisch Specialisten en hun deelnemers (DPFS, 2010). Stichting Pensioenfonds voor Huisartsen heeft een belegd vermogen van circa € 6,8 miljard met € 600 miljoen vastgoed waarvan 3,8% parkeervastgoed. En Stichting Pensioenfonds Medisch Specialisten heeft een belegd vermogen van € 5,3 miljard met € 505 miljoen vastgoed waarvan 3,0% parkeervastgoed.

Gesproken persoon: Michiel Schram, Senior Portfolio Manager Real Estate & Infrastructure.

Vorm: Ter plaatse.

Grafische Bedrijfsfondsen

Informatie: De Grafische Bedrijfsfondsen is een uitvoeringsorganisatie voor pensioenregelingen en andere inkomensgerelateerde producten en diensten. Zij verzorgen voor de branches en ondernemingen in de mediasector, de administratie en communicatie, het beheer van het vermogen en de advisering en ondersteuning bij beleid en bestuur. Zij hebben een belegd vermogen van circa € 10,5 miljard met ongeveer € 1 miljard vastgoed waarvan € 100 miljoen in parkeervastgoed (GBF, 2010).

Gesproken persoon: Peter van Hal, portefeuille manager vastgoed.

Vorm: Ter plaatse.

Grontmij Capital Consultants

Informatie: Grontmij Capital Consultants is onderdeel van het beursgenoteerde Grontmij N.V. en verstrekt integraal advies inzake vastgoed- en infrastructuurbeleggingen in Europa en Noord-Amerika aan institutionele beleggers (Grontmij, 2010). Op het gebied van parkeren selecteren en monitoren ze parkeerbeleggingen van klanten en fondsen. Ontwikkelingen in het buitenland worden nauwlettend in de gaten gehouden.

Gesproken persoon: Paul Sengers, Analyst Parkeren.

Vorm: Ter plaatse.

Q-Park

Informatie: De andere exploitant waarmee een interview is gehouden betreft Q-Park. Voor een uitgebreidere omschrijving van de parkeerorganisatie Q-Park zie paragraaf 3.5.2.

Gesproken persoon: Johan Tol, Directeur Business Development.

Vorm: Kwam op bezoek.

Rabobank

Informatie: Binnen de Rabobank is er gesproken met Rob Steenhorst en Ronald Bonnes van de afdeling Corporate Lending, waar zij verantwoordelijk zijn voor kredieten en leningen. Zij hebben voornamelijk ervaring op het gebied van parkeerfinanciering en niet zo zeer het beleggen hierin. Daarnaast is er ook gesproken met Leontien de Waal, werkzaam bij het Industry Knowledge Team. Leontien de Waal is een specialist binnen de Rabobank, die zich bezig heeft gehouden met een analyse van de parkeermarkt (Q-Park).

Gesproken persoon: Rob Steenhorst, Executive Director Corporate Loans & Relationship management, Ronald Bonnes, Credit Analyst en Leontien de Waal.

Vorm: Conference call en ter plaatse.

Syntrus Achmea Vastgoed

Informatie: Syntrus Achmea Vastgoed belegt in vastgoed en hypotheek. Het totaal belegde vermogen betreft € 14 miljard, waarvan € 9,9 miljard in vastgoed. Op het gebied van het beleggen in parkeergarages hebben zij een verkennende analyse uitgevoerd (Achmea Vastgoed, 2010).

Gesproken personen: Cor Worms, Manager Research en Victor Hagenbeek, Market Researcher National and International Real Estate.

Vorm: Ter plaatse.

TKP

Informatie: TKP Investments is een dochteronderneming van AEGON Nederland NV en is voortgekomen uit pensioenfondsen van TNT en KPN. TKP beheert via haar onroerend goed fondsen het vermogen voor meer dan 20 grote onderneming en bedrijfstukken met een totaal vermogen van circa € 10 miljard, waarvan € 1 miljard belegt in vastgoed (TKP, 2010).

Gesproken personen: René Rijk, Junior Portfoliomanager Real Estate en Harm-Zwier Medendorp, coördinator Real Estate en Infrastructure Investments.

Vorm: Ter plaatse.

7.3 De interviews*Een beleggingswaardige parkeergarage*

Een parkeergarage is beleggingswaardig wanneer het mogelijk is om de omzet van een parkeergarage te kunnen inschatten, aldus Jouke Schneider. Parkeergarages zijn cashflow gedreven en de waarde van de parkeergarages zit hem dan ook heel erg in deze cashflow en in mindere mate in het gebouw zelf. Een parkeergarage kan dus als beleggingswaardig worden bestempeld wanneer de toekomstige kasstromen zonder al teveel risico kunnen worden ingeschat en wanneer men met enige zekerheid hier iets over kan zeggen. Ook de functie en de locatie van een parkeergarage zijn van belang. Zo geeft Johan Tol het voorbeeld dat bij een parkeergarage op een kantoorlocatie het belang van 'multi tenant' groot is. Als er één abonenthouder wegvalt loopt men minder risico, de inkomsten van de andere abonenthouders blijven immers bestaan. Daarnaast zegt Harm-Zwier Medendorp dat bij de bepaling van een beleggingswaardige parkeergarage de courantheid ervan belangrijk is. Dus hoe gemakkelijk kan de parkeergarage weer verkocht worden.

Voor een fonds met parkeergarages dient een parkeergarage ook van een redelijke omvang te zijn. Door de experts worden er getallen genoemd van parkeergarages met meer dan 200 parkeerplaatsen en een minimale waarde van € 4-5 miljoen. Dit is niet alleen van belang

voor het uitbesteden van de exploitatie aan een parkeerexploitant, maar ook voor de managementintensiviteit van het parkeerfonds.

De volwassenheid van de beleggingsmarkt voor parkeergarages

Over het algemeen is iedereen van mening dat de beleggingsmarkt voor parkeergarages nog een onvolwassen markt is, maar wel een in ontwikkeling. Zo zegt Johan Tol dat de parkeermarkt nog niet door alle partijen is ontdekt en noemt Peter van Hal het een markt die nog in de kinderschoenen staat. De onvolwassenheid van de beleggingsmarkt voor parkeergarages komt doordat deze markt nog onvoldoende transparant is. Dit omdat er een beperkt aantal transacties zijn en men over deze transacties heel weinig te weten komt, aldus Michiel Schram. Ook zijn er maar een beperkt aantal aanbieders van parkeergarages waar men (indirect) in kan beleggen. Daarnaast zijn er weinig publicaties en wordt er in de vakliteratuur weinig tot niets geschreven over het beleggen in parkeergarages. Harm-Zwier Medendorp merkt op dat de markt wel steeds volwassener aan het worden is. Zo zijn er ook anderen partijen die zich op deze markt begeven, waaronder infrastructuur beleggers en private equity. Tevens ziet Paul Sengers een groei in het aantal fondsen. Echter in vergelijking met de traditionele vastgoedcategorieën loopt de beleggingsmarkt voor parkeergarages nog achter.

Marktontwikkelingen

De markt van het in eigendom hebben van parkeergarages (direct beleggen) zal volgens de geïnterviewden nog groeien. De markt van de exploitanten is beperkter en wordt door Paul Sengers een 'vechtmarkt' genoemd. Daarnaast wordt een gebrek aan financiering als een beperking van de groei bij de exploitanten gezien, aldus Leontien de Waal. Wel moet worden opgemerkt dat de markt voor parkeergarages klein is in vergelijking met de traditionele vastgoedcategorieën. Beleggers zien wel mogelijkheden voor nieuwe fondsen met parkeergarages, maar zij verwachten wel een toetredingsbarrière door het ontbreken van kennis. Het wordt dan ook een niche markt genoemd waar je verstand van moet hebben.

Tevens wordt verwacht dat de vraag naar parkeren zal toenemen door verschillende demografische ontwikkelingen, waaronder de toename van het aantal huishoudens, en de schaarse ruimte. Ook de groei van het aantal auto's en de mobiliteit, van onder anderen ouderen, dragen hieraan bij. Verder zegt Cor Worms dat het autobezit onder allochtone jongeren sneller zal groeien dan onder de autochtone jongeren, doordat deze groep eerder tot de aanschaf van een auto overgaat. Deze ontwikkelingen creëren meer vraag en daarmee ook meer beleggingsmogelijkheden. De waarde van parkeergarages zal volgens de geïnterviewde experts niet dalen. Voorlopig wordt het openbaar vervoer nog niet als een bedreiging voor parkeren gezien. René Rijk noemt als reden dat de auto nog steeds de heilige koe is. En ook Johan Tol ziet het openbaar vervoer niet als een bedreiging, maar het biedt mensen juist de mogelijkheid om tussen verschillende vervoerswijzen te kiezen. Het parkeren per minuut zal volgens de geïnterviewden niet zo'n vaart lopen. En de stijgende parkeertarieven van de afgelopen jaren zullen verder stijgen, alleen minder hard. Het merendeel verwacht een privatisering van parkeergarages. De verwachting is dat meer partijen hun parkeergarages gaan afstoten om zich op hun core business te richten. Zo zullen ook lokale overheden hun parkeergarages afstoten om zo kapitaal vrij te maken teneinde dit kapitaal aan andere zaken te kunnen besteden. Ook Rob Steenhorst en Ronald Bonnes kunnen zich, doordat de overheidsfinanciën in heel Europa onder druk staan, wel vinden in de marktontwikkeling van het privatiseren van parkeergarages.

Courantheid/exit mogelijkheden

Aangezien parkeergarages nog een relatief onbekende vastgoedcategorie zijn en er beperkte kennis is over het beleggen in parkeergarages, wordt verwacht dat de vraag in de beleggingsmarkt klein is. Hierdoor bestaat de veronderstelling bij de experts dat de exit mogelijkheden voor parkeergaragebeleggingen beperkt zijn. De courantheid en exit mogelijkheden van parkeergarages worden door de geïnterviewde experts dan ook als risico's gezien bij het beleggen in parkeergarages. Echter wanneer de markt voor parkeergaragebeleggingen transparanter wordt, zullen deze risico's afnemen. Ook de verruiming van de beleggingsmarkt voor parkeergarages door privatisering zal bijdragen aan de vraag naar parkeergaragebeleggingen. Dit zal vermoedelijk de courantheid en exit mogelijkheden van parkeergarages ten goede komen.

De grootste risico's bij het beleggen in parkeergarages

Als een van de grootste risico's wordt het overheidsbeleid genoemd. Het overheidsbeleid kan een groot risico zijn voor het rendement op een parkeergarage. De (lokale) overheid speelt volgens de geïnterviewden namelijk een belangrijke rol bij het parkeertariefbeleid, het milieubeleid en het ontmoedigingsbeleid. Enkele geïnterviewden verwachten dan ook dat de (lokale) overheden doorgaan met het weren van auto's uit de binnensteden. Geconcludeerd kan worden dat de verandering in de wet- en regelgeving van (lokale) overheden van groot belang is op een belegging in parkeergarages. Naast het overheidsbeleid wordt de locatie ook als een risico genoemd. Voornamelijk de omgeving en de ontwikkeling van die omgeving zijn sterk bepalend voor parkeergarages. Hierbij worden aspecten als bereikbaarheid, concurrentie en schaarste in de omgeving genoemd. Met concurrentie wordt niet alleen de concurrentie met andere parkeergarages bedoeld, maar ook de concurrentie met het parkeren op en langs de straat. In mindere mate wordt het wegvallen van een huurder als risico gezien. Paul Sengers verwacht namelijk dat voor een goed gelegen parkeergarage snel een nieuwe huurder gevonden zal zijn. Verder ziet men nog risico's als veranderingen in de mobiliteit, de betaalbaarheid voor parkeren (parkeertariefontwikkeling) en macro-economische ontwikkelingen.

Naast het noemen van enkele grote risico's bij het beleggen in parkeergarages is de geïnterviewden gevraagd om de rendement/risico verhouding van parkeergarages weer te geven ten opzichte van de andere vastgoedcategorieën. Een eenduidig beeld is er niet naar voren gekomen. Wel is het merendeel van mening dat het risico van een belegging in parkeergarages tussen het risico van de vastgoedcategorieën woningen en winkels ligt of iets boven het risico van winkelvastgoed. De geïnterviewde experts noemen veelal als reden dat er meer vraag is naar woning- en winkelbeleggingen dan naar parkeergarages. Ook omdat de beleggingsmarkt voor parkeergarages minder transparant is beoordelen de experts het risico van parkeergarages op deze wijze.

Motief om te beleggen in parkeergarages

Met name een stabiele voorspelbare langjarige cashflow met weinig waarde schommelingen wordt gezien als een voorwaarde om te beleggen in parkeergarages. Paul Sengers noemt parkeergarages een goede diversificatie ten opzichte van andere vastgoedsectoren als motief om te beleggen in parkeergarages. Dit door het defensieve karakter, een langjarig huurcontract en een belegging in parkeergarages weinig afhankelijk is van economische veranderingen (minder conjunctuurgevoelig). Verder kan men, volgens Victor Hagenbeek, bij een belegging in een parkeergarage, met een iets lager aanvangsrendement genoegen

nemen omdat de structuur van de omgeving niet zomaar veranderd. Tevens biedt een belegging in parkeergarages kansen, doordat het een markt in ontwikkeling is.

Landen/regio's

Een factor die belangrijk is voor de keuze van een bepaald land/regio om te beleggen in parkeergarages is politieke stabiliteit, aldus Johan Tol. De Nederlandse parkeermarkt is volgens Matthieu Dekkers een behoorlijk ontwikkelde markt, dat voornamelijk komt door de schaarse ruimte. Mathijs Smisjaert zegt Oost-Europa als een opkomende markt te zien voor het beleggen in parkeergarages. De groeiemarkten op het gebied van parkeren liggen dan ook in de Oost-Europese landen. Er zit op de lange termijn potentie in deze landen, zo is de verwachting van Mathijs Smisjaert. Echter deze landen hebben nog wel een inhaalslag te maken en men zal zich voornamelijk op de grote steden moeten richten. Daarnaast noemt Johan Tol de landen onder 'de knoflook grens' (landen rond de Middellandse Zee, zoals Griekenland, Italië, Spanje etc.) ontwikkelingslanden voor het beleggen in parkeergarages.

7.4 Conclusie

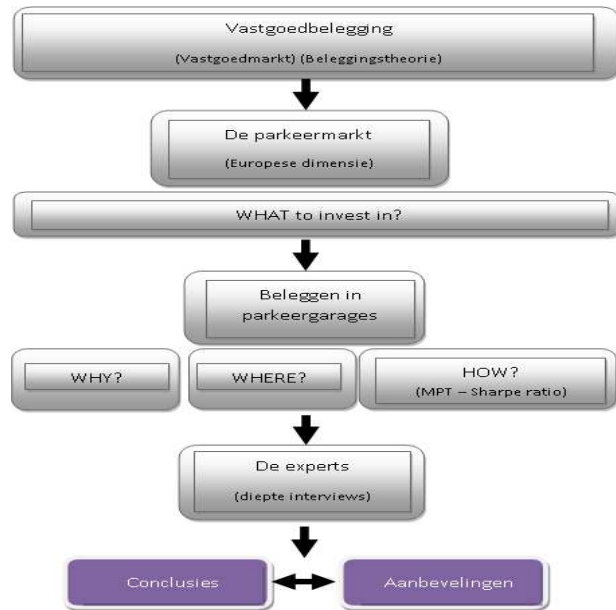
In dit hoofdstuk is met behulp van diepte interviews de laatste deelvraag aan de orde gekomen:

- Wat zijn de verwachtingen en eisen van de experts omtrent beleggingen in parkeergarages en vinden zij dit een interessant beleggingsproduct?

Ondanks dat de markt voor parkeergaragebeleggingen minder transparant is, zijn de geïnterviewde experts wel positief over het beleggen in parkeergarages. Dit omdat de groei van het aantal auto's, demografische ontwikkelingen en de schaarse ruimte bijdragen aan een toenemende vraag naar parkeren. Ook verwachten de experts dat de beleggingsmarkt voor parkeergarages zal groeien. Wanneer men gaat beleggen in parkeergarages is het belangrijk om de omzet van een parkeergarage te kunnen inschatten. Daarnaast noemen de experts een stabiele voorspelbare langjarige cashflow met weinig waarde schommelingen een voorwaarde om te beleggen in parkeergarages. De risico's die de geïnterviewde experts zien zijn met name het (lokale) overheidsbeleid en de locatie. Ook de courantheid/exit mogelijkheden van parkeergarages spelen hier een belangrijke rol. Verder wordt er een privatisering van parkeergarages verwacht en worden de Oost-Europese landen als groeiemarkten op het gebied van parkeren gezien.

8. Conclusies en aanbevelingen

Dit hoofdstuk geeft de conclusies en aanbevelingen van het onderzoek en vormt zodoende het laatste hoofdstuk. In dit hoofdstuk wordt, aan de hand van de deelvragen, de centrale vraag van dit onderzoek beantwoordt. Het doel van dit onderzoek was om vanuit het oogpunt van een belegger de aantrekkelijkheid van parkeergarages als vastgoedbeleggingscategorie te identificeren, om zo uiteindelijk te kunnen bepalen en in kaart te brengen of een belegging in parkeergarages een interessante/aantrekkelijke belegging is ten opzichte van andere beleggingscategorieën. De centrale vraag van deze Master Thesis is als volgt:



Is een belegging in parkeergarages een interessante alternatieve vastgoedbeleggingscategorie voor een belegger en wat zijn de factoren die hieraan bijdragen?

Voor het beantwoorden van de centrale vraag zijn de onderstaande deelvragen in het onderzoek doorlopen.

- Wat wordt er verstaan onder het begrip parkeren in de beleggingssector en welke kenmerken heeft het als beleggingsobject?
- Waarin wordt er belegd bij parkeergarages als beleggingsobject?
- Welke ontwikkelingen zijn er gaande op de parkeermarkt en wat voor invloed hebben deze?
- Waarom zou men beleggen in parkeergarages?
- Waar kan er het beste belegd worden in parkeergarages?
- Op welke manier kan er belegd worden in parkeergarages?
- Wat zijn de verwachtingen en eisen van de experts omtrent beleggingen in parkeergarages en vinden zij dit een interessant beleggingsproduct?

In de volgende paragrafen zullen de bovenstaande vragen beantwoord worden en zijn er aanbevelingen gegeven.

8.1 Conclusies

Parkeergarages zijn een nog relatief onbekende vastgoedbeleggingscategorie. **‘Maar wat wordt er verstaan onder het begrip parkeren in de beleggingssector en welke kenmerken heeft het als beleggingsobject? En waarin wordt er belegd bij parkeergarages als beleggingsobject?’** Er zijn drie verschillende segmenten van parkeren te onderscheiden: parkeren op of langs de straat, parkeerterreinen en parkeergarages. De

parkeergarages kunnen weer onderverdeeld worden naar categorie, soort en eigendomssituatie. Hierbij zijn de volgende type te onderscheiden:

- Binnenstadsgarages
- Garages op eigen terrein – kantoren
- Garages op eigen terrein – woningen
- Semi-openbare garages
- Buurtgarages
- Transferiumgarages – P&R garages

Voor een belegger zijn alleen de betaalde parkeergarages interessant. Parkeergarages kenmerken zich door hun duidelijke link met de omgeving en kunnen niet (of in beperkte mate) zelfstandig functioneren. De locatie en de functies in het omliggende gebied zijn hierdoor van belang voor de uitvoering en exploitatie van een parkeergarage, en als gevolg daarvan voor de waarde van een parkeergarage vanuit een beleggers oogpunt.

Parkeergarages hebben dan ook een sterk exploitatiegebonden karakter. Daarnaast zijn ze moeilijker te transformeren naar een andere functie.

Het totaal aantal auto's in Europa (EU-27) is de laatste jaren gegroeid naar meer dan 234 miljoen. In Nederland zal naar verwachting het aantal auto's tot 2030 verder toenemen met 9% - 50% (0,6 - 3,5 miljoen auto's). De Oost-Europese landen laten de laatste jaren de grootste groei zien in het aantal auto's, maar qua aantallen tellen de West-Europese landen nog steeds de meeste auto's. Ook spelen er nog andere ontwikkelingen op de parkeermarkt, deze ontwikkelingen zullen een verder antwoord geven op de deelvraag **'Welke ontwikkelingen zijn er gaande op de parkeermarkt en wat voor invloed hebben deze?'** Naast dat het autobezit de afgelopen jaren is toegenomen, laat de automobiliteit in de periode 1995 t/m 2008 een toename zien van 21%. Verder zijn de parkeertarieven in Europa sneller gestegen dan de inflatie, en wel met ongeveer 2,5 keer. De gemiddelde tariefstijging ligt iets boven de 5%. Wel zijn er per land duidelijke verschillen waarneembaar. Deze tariefstijgingen hebben voor een deel de gevolgen van de afzwakkende economie opgevangen. Hierdoor is er slechts een beperkte afname van de omzet van parkeerexploitanten waar te nemen. Deze bovenstaande ontwikkelingen in combinatie met de schaarse ruimte (voornamelijk in binnensteden) veroorzaken een stijgende vraag naar parkeerruimte.

De ontwikkelingen geven ook voor een deel antwoord op de deelvraag **'Waarom zou men beleggen in parkeergarages?'** Het antwoord op deze vraag is dat langjarige huurcontracten, waarin een jaarlijkse indexering voor inflatie is opgenomen, de belegger bescherming biedt tegen inflatie. Ook kennen parkeergarages, mits gelegen op een goede locatie, een relatief laag risicoprofiel vanwege de 'dubbele zekerheid'. Bij uitval van de huurder worden toch opbrengsten gegenereerd, doordat de bezoekers hun parkeertarief blijven betalen. Dit is uiteraard afhankelijk van omgeving waar de parkeergarage is gelegen. Als nadeel voor het beleggen in parkeergarages kan de nog niet transparante markt genoemd worden, wat de courantheid/exit mogelijkheden van parkeergarages niet ten goed komt.

Op basis van de top down aantrekkelijkheidsanalyse zijn de aantrekkelijke en mindere aantrekkelijk regio's bepaald voor het beleggen in parkeergarages. Op deze manier kan er antwoord gegeven worden op de deelvraag **'Waar kan er het beste belegd worden in parkeergarages?'** De aantrekkelijke regio's voor het beleggen in parkeergarages zijn voornamelijk gebaseerd op de variabelen: groei van de parkeeruitgaven door consumenten, de centraliteitsindex en de concentratie van de detailhandelsomzet. Uit deze aantrekkelijkheidsanalyse is gebleken dat de aantrekkelijke regio's in Europa liggen binnen de

contouren van de blauwe banaan' (van Milaan naar Liverpool met daartussen de agglomeraties van onder ander de Randstad, de Vlaamse Ruit en het Ruhrgebied). Daarnaast zijn met name de hoofdstedelijke gebieden en andere grote agglomeraties in Europa interessante regio's zijn voor het beleggen in parkeergarages. Dit neemt niet weg dat er in andere Europese regio's (de minder aantrekkelijke regio's) zeker beleggingsmogelijkheden zijn, ze zijn alleen schaarser en moeilijker te vinden. Vanuit een bottom up benadering gekeken zal men voor het selecteren van een beleggingswaardige parkeergarage dan ook altijd op lokaal niveau de parkeergarage moeten beoordelen.

Voor de beantwoording van de deelvraag '**Op welke manier kan er belegd worden in parkeergarages?**' zijn de grootste risico's voor het beleggen in parkeergarages geïdentificeerd en zijn er performance analyses uitgevoerd. Om de grootste risico's bij het beleggen in parkeergarages te kunnen identificeren is er een onderverdeling gemaakt in drie categorieën: objectrisico, marktrisico en bedrijfsrisico. De objectrisico's hebben betrekking op de omgevingskenmerken binnen het beïnvloedingsgebied van de parkeergarage. Dit zijn het aantal alternatieve parkeerplaatsen en de parkeertarieven op straat en in andere parkeergarages, de aanwezige functies, het parkeerregime en de kwaliteit en handhaving ervan op straat. Daarnaast hebben de objectrisico's ook betrekking op de parkeergarage zelf. Zo zijn de kwaliteit, de bereikbaarheid, en vindbaarheid van de parkeergarage samen met de verblijfsduur van de parkerende klanten ook objectrisico's. Risico's bij het beleggen in parkeergarages die afhankelijk zijn van externe omstandigheden vallen onder de marktrisico's. Deze marktrisico's zijn het algehele landenrisico, de veranderingen in de economische omgeving, het overheidsrisico en de courantheid van parkeergarages. Tot slot zijn er nog enkele bedrijfsrisico's te noemen bij het beleggen in parkeergarages. Deze bedrijfsrisico's zijn meer management gerelateerd. De bedrijfsrisico's zijn: corporate governance, due diligence, financiering en de aanwezigheid van lokale kennis op het gebied van parkeren.

De performance analyses van het parkeervastgoed Nederland en Frankrijk laten een gemiddeld jaarlijks rendement over de periode 2004 t/m 2009 van respectievelijk 10,86% en 8,84% zien. In vergelijking met de andere asset classes, kan er geconcludeerd worden dat de in het verleden behaalde rendementen op parkeervastgoed een redelijk positief beeld geven. Verder is het jaarlijks risico (standaarddeviatie) van parking Nederland en Frankrijk ook laag. Met name parking Nederland lijkt in vergelijking met obligaties zeer weinig risico te bevatten. Gekeken naar de sharpe ratio's van het parkeervastgoed dan blijken er per land verschillen te zijn. Zo kent het parkeervastgoed in Nederland (1,87) een hogere sharpe ratio dan het parkeervastgoed in Frankrijk (0,59). Dit valt vermoedelijk te verklaren door het geringe aantal en de soorten objecten die er door de IPD in de performance gegevens van parkeervastgoed zijn meegenomen. Daarnaast hebben de gegevens alleen betrekking op de periode 2004 t/m 2009. Gezien deze korte periode is het de vraag of dit op de lange termijn dezelfde uitslagen zal geven.

Naast de performance analyses zijn ook de correlaties van parkeervastgoed met de andere asset classes berekend. Parking Nederland heeft een negatieve correlatie met beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen (-0,29), aandelen (-0,22), en obligaties (-0,40) en een positieve correlatie met niet-beursgenoteerd vastgoed (0,30), vastgoed Nederland (0,90), en vastgoed Frankrijk (0,82). De correlaties van parking Frankrijk laten een ander beeld zien. Parking Frankrijk beweegt veelal in dezelfde richting met de andere asset classes, dit gezien de positieve correlaties met niet-beursgenoteerd vastgoed (0,92),

beursgenoteerde Europese vastgoedfondsen (0,62), aandelen (0,68), vastgoed Nederland (0,80) en vastgoed Frankrijk (0,90). Een negatieve correlatie bij parking Frankrijk is er te zien met obligaties (-0,72).

Om te kijken hoe de experts in het specifieke vakgebied tegen parkeergarages als belegging aankijken is er met behulp van diepte interviews de deelvraag **‘Wat zijn de verwachtingen en eisen van de experts omtrent beleggingen in parkeergarages en vinden zij dit een interessant beleggingsproduct?’** inzichtelijk gemaakt. De geïnterviewde experts zijn ondanks dat de markt voor parkeergaragebeleggingen nog niet transparant is wel positief over het beleggen in parkeergarages. De verwachting is dat de vraag naar parkeren zal toenemen door demografische ontwikkelingen, de groei van het aantal auto's en de schaarse ruimte. Daarnaast verwachten de expert dat de beleggingsmarkt voor parkeergarages zal groeien. Belangrijk is dat de omzet van een parkeergarage ingeschat kan worden. Een voorwaarde die de experts noemen om te beleggen in parkeergarages is een stabiele voorspelbare langjarige cashflow met weinig waarde schommelingen. Verder spelen de courantheid/exit mogelijkheden van parkeergarages een grote rol en worden door de geïnterviewde experts als risico's gezien bij het beleggen in parkeergarages. Andere grote risico's die de geïnterviewde experts zien bij het beleggen in parkeergarages zijn het (lokale) overheidsbeleid en de locatie. Voornamelijk de omgeving en de ontwikkeling van die omgeving zijn sterk bepalend voor parkeergarages.

De antwoorden op de deelvragen geven ook antwoord op de centrale vraag, dit gezien de deelvragen zijn geformuleerd op basis van de centrale vraag. Het bovenstaande geeft dan ook een duidelijk beeld of een belegging in parkeergarages een interessante alternatieve vastgoedbeleggingscategorie is voor een belegger. De volgende factoren dragen hieraan bij:

- Diversificatie
- Dubbele zekerheid
- Inflatiebestendig
- Stabiel direct rendement op basis van lange termijn huurcontracten

Kortom, deze Master Thesis geeft een duidelijk beeld over het beleggen in parkeergarages en dit onderzoek kan dienen als handvat voor betrokkenen bij toekomstige beleggingen in parkeergarages.

8.2 Aanbevelingen

Transparantie

Een aanbeveling voor parkeergarages als alternatieve vastgoedbeleggingscategorie is het meer transparant maken van de markt. De hoeveelheid informatie met betrekking tot de performance gegevens van parkeergarages is beperkt. Ook de periode van de beschikbare performance gegevens is nog relatief kort. Waarschijnlijk is de oorzaak hiervan dat deze vastgoedbeleggingscategorie nog relatief onbekend is. Hiermee is door het gebrek aan de hoeveelheid informatie de markt voor parkeergarages een stuk minder transparant in vergelijking met traditionele vastgoedbeleggingscategorieën.

Het transparant krijgen van de markt is geen eenvoudige opgave, toenemende transparantie zal namelijk niet door elke partij in de branche met open armen ontvangen worden. De partijen die veel kennis hebben in de markt, hebben hierdoor juist een concurrentievoordeel opgebouwd (kennisbarrière voor concurrerende beleggers). Daarentegen leidt een

transparantere en professionelere markt tot meer realistische waarderingen van parkeergarages. Naarmate de transparantie toeneemt, zullen ook meer partijen geïnteresseerd raken, waardoor de courantheid en exit mogelijkheden vergroot zullen worden. Transparantie is een ontwikkeling waarmee de parkeerbranche zal moeten leren omgaan. Lokale overheden zouden kunnen bijdragen aan een transparantere markt voor parkeergarages. Zij zouden een eerste stap kunnen zetten in het beschikbaar stellen van performance gegevens van parkeergarages. Daarnaast zouden ook beleggers/investeringsfondsen in parkeergarages een rol kunnen spelen om de markt meer transparant te maken, door ook hun performance gegevens beschikbaar te stellen. Hiermee zou de IPD de prestaties van investeringen in parkeergarages kunnen verwerken in hun database en tegelijk parkeergarages behandelen als een aparte vastgoedbeleggingscategorie. Ook door meer te publiceren raakt de beleggingsmarkt bekender met het beleggen in parkeergarages en vergroot dit de transparantie.

Advies belegger

De verschillende ontwikkelingen (parkeertarief, autobezit, automobilititeit, bevolkingsaantal en huishoudens) geven voor de komende jaren een gunstig beeld. Deze ontwikkelingen dragen namelijk bij aan een toenemende parkeerdruk. Voor een belegger in parkeergarages zijn dit positieve ontwikkelingen. Het advies aan de belegger is om rekening te houden met het soort parkeergarage. Zo zijn parkeergarages bij vliegvelden en CBD's volatieler, doordat deze garages meer onderhevig zijn aan macro-economische factoren. En zijn parkeergarages bij kantoren/woningen interessanter wanneer dubbelgebruik van de parkeerplaatsen mogelijk is. Dit betekent dat de parkeerplaatsen in bijvoorbeeld de avonduren en/of weekenden door andere bezoekers kunnen worden gebruikt. Daarnaast is het advies om binnen Europa in parkeergarages te beleggen die zijn gelegen binnen de contouren van de 'blauwe banaan' (van Milaan naar Liverpool met daartussen de agglomeraties van onder ander de Randstad, de Vlaamse Ruit en het Ruhrgebied) en rond de hoofdstedelijke gebieden en andere grote agglomeraties. Dit omdat deze regio's op basis van de zes parkeervariabelen de meest aantrekkelijk regio's in Europa zijn voor het beleggen in parkeergarages. Uiteindelijk voor het selecteren van een beleggingswaardige parkeergarage zal een belegger altijd op lokaal niveau de parkeergarage moeten beoordelen. Hierbij is het verstandig om met lokale partijen samen te werken om zodoende de risico's (objectrisico, marktrisico en bedrijfsrisico) beter inzichtelijk te maken. Tot slot zal een belegger er verstandig aan doen om ten behoeve van risicospreiding en diversificatie verschillende parkeergarages uit verschillende landen/regio's op te nemen in een evenwichtig beleggingsportefeuille.

Literatuurlijst

Literatuur

- ❖ Agterberg, G. (2008). *Vastgoed en parkeergarages: de invloed van omgevingskenmerken op betaald parkeren in openbare parkeergarages*. Afstudeerscriptie Rijksuniversiteit Groningen.
- ❖ Bouwfonds Asset Management Research and Strategy (2005). *European Car Park Market: Investments in the Car Park Sector*. Amersfoort: Bouwfonds Asset Management.
- ❖ COST (2006). *Parking policies and the effects on economy and mobility – Report on COST Action 342*. Brussel: COST.
- ❖ Curfs, M. (2009). *P1 dossier 8: Slim parkeren*. Den Haag: P1.
- ❖ Detailhandel Nederland (2010). *Nationale parkeertest 2010*. Leidschendam: Detailhandel Nederland.
- ❖ Diekerhoff, H. (2007). *Risicobeoordeling en Waardering van een Parkeergarage*. Afstudeerscriptie Rijksuniversiteit Groningen.
- ❖ Donkers, M. (2007). *General view on Parking Garages*. Utrecht: FGH Bank.
- ❖ Ecorys-Kolpron (2004). *Parkeervoorzieningen in Nederland*. Rotterdam: ECORYS.
- ❖ FGH Bank (2008). *Parkeermarkt Nederland*. Utrecht: FGH Bank Afdeling Research.
- ❖ Geltner, D. & N.G. Miller (2005). *Commercial Real Estate Analysis and Investments* (2^e druk). Mason: Thomson South-Western publishing.
- ❖ Gerritsen, M.P. (2009). *Parkeren is Ris(man)keren*. Afstudeerscriptie Amsterdam School of Real Estate.
- ❖ Goudappel Coffeng (2008). *De parkeermonitor 2007-2008*. Deventer: Goudappel Coffeng.
- ❖ Grontmij Capital Consultants (2009). *Jaarplan Parkeren*. Gorinchem: Grontmij Capital Consultants.
- ❖ Hendriks, C.J.G.M. (2003). *Vastgoedbeleggingen*. Deventer: Kluwer.
- ❖ Industry Knowledge Team Rabobank (2009). *Company Analysis Q-Park*. Utrecht: Rabobank.
- ❖ IPD (2008). *IPD Pan-European Property Index; Results for the year to 31st December 2008*. London: IPD.
- ❖ Kragtwijk, G.N.M. (1996). *Kort parkeergarages: Geld parkeren?* Afstudeerscriptie Universiteit van Amsterdam.
- ❖ Kruydenberg, M. & M. Curfs (2009). *P1 dossier 6: Parkeren en vastgoed*. Den Haag: P1.

- ❖ Marquard, A. (2010). *Presentaties van het vak vastgoedbelegging*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- ❖ Marquard, A. (2005/2007). *Van Moderne Portefeuille Theorie naar Capital Asset Pricing*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- ❖ Ministerie van Verkeer en Waterstaat & VROM (2004). *Nota Mobiliteit*. Den Haag: Rijksoverheid.
- ❖ Muller, L. (2010). Aantrekkelijke parkeerplaats? *Klinker, voorjaar 2010*, 4-5.
- ❖ Nozeman, E.F. (2008). *Handboek projectontwikkeling*. Voorburg: Neprom.
- ❖ Planbureau voor de Leefomgeving (2008). *Parkeerproblemen in woongebieden; Oplossingen voor de toekomst*. Rotterdam: NAI Uitgevers.
- ❖ Pronk, F. (2009). Veel beslissingen komen uit de onderbuik. *Parkeermagazine*, 5, 31-34.
- ❖ Q-Park (2008). *Jaaroverzicht 2008*. Maastricht: Q-Park NV.
- ❖ Q-Park (2009). *Jaaroverzicht 2009*. Maastricht: Q-Park NV.
- ❖ Schneider, J. (2009). *Beleggen in parkeergarages*. Afstudeerscriptie Amsterdam School of Real Estate.
- ❖ Slierings, R. (2010). Een goed geparkeerde belegging. *Klinker, voorjaar 2010*, 4-5.
- ❖ Spark (2007). *Anders betalen voor parkeren*. Leidschendam: Spark.
- ❖ TKP (2006). *Jaarverslag 2006*. Groningen: Stichting TKP Pensioen Real Estate Fonds.
- ❖ Van der Schuit, J., van Amsterdam, H., Breedijk, M., Brandes, L., Fick, E. & Spoon, M. (2008). *Ruimte in cijfers 2008*. Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
- ❖ Van Dijken, K. (2002). *Parkeren in Nederland*. Zoetermeer: IIOO bv.
- ❖ Van Gool, P., Brounen, D., Jager, P., & Weisz, R. (2007). *Onroerend goed als belegging*. Groningen: Wolders-Noordhoff.
- ❖ Weant, R.A. & H.S. Levinson (1990). *Parking*. Connecticut: Eno Foundation for Transportation.

Internet

www.achmeavastgoed.nl
www.apcoa-europe.com
www.asre.nl
www.bouwfonds.nl
www.bovaq.nl
www.cbs.nl
www.dpfs.nl
www.ecb.int
www.europeanparking.eu
www.eurostat.nl
www.qbf.nl

www.interparking.nl
www.kpvv.nl
www.mb-research.de
www.ncp.co.uk
www.parkeermagazine.nl
www.propertyNL.com
www.q-park.nl
www.rug.nl
www.ruimtemonitor.nl
www.tkppensioen.nl
www.vastgoedkennis.nl

www.grontmij.nl
www.ipd.com

www.vastgoedmarkt.nl
www.vincipark.be

- ❖ Bontenbal, H. (2010). *Parkeren: Duurzaamheid*. Stedebouw & Architectuur. Website: <http://www.dwa.nl/uploads/File/artikelen/2010/Duurzaamheid%20parkeergarages,%20Stedebouw&%20Architectuur%20mei%202010.pdf> laatst bezocht op 20 mei 2010.
- ❖ CBS (2010). *Fors meer 65-plussers hebben een auto*. Website: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/verkeer-vervoer/publicaties/artikelen/archief/2010/2010-2991-wm.htm> laatst bezocht op 28 mei 2010.
- ❖ Europese Centrale Bank (2010). *Europese 10-jarige staatsobligatie*. Website: http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=143.FM.M.U2.EUR.4F.BB.U2.10Y.YLD laatst bezocht op 23 juni 2010.
- ❖ Europese Commissie (2010). *Statistieken*. Website: http://ec.europa.eu/transport/publications/statistics/statistics_en.htm laatst bezocht op 8 juni 2010.
- ❖ Eurostat (2010). *Statistieken*. Website: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes> laatst bezocht op 02-03-2010 laatst bezocht op 8 juni 2010.
- ❖ Eurostat (2010). *Regional population projections EUROPOP2008: Most EU regions face older population profile in 2030*. Website: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-10-001/EN/KS-SF-10-001-EN.PDF laatst bezocht op 30 juni 2010.
- ❖ Nl.wikipedia.org (2010). *Definitie parkeergarage*. Website: <http://nl.wikipedia.org/wiki/Parkeergarage> laatst bezocht op 14 april 2010.
- ❖ Q-Park (2010). *Klanttevredenheid*. Maastricht: Q-Park NV. Website: <http://www.q-park.nl/DesktopModules/ITOmni.EFolder/Folders/FlashFolder/RenderFolder.aspx?IDS=4684|4733|4|101> laatst bezocht op 10 mei 2010.
- ❖ Rijksoverheid.nl (2010). *Transferium*. Website: <http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/vragen-en-antwoorden/wat-is-een-transferium.html> laatst bezocht op 8 maart 2010.
- ❖ ROZ/IPD vastgoedindex (2007). *Definitielijst*. Website: http://www.roz.nl/uploads/Definitielijst/definitielijst_roz_vastgoedindex_mei_2007.pdf laatst bezocht op 26 februari 2010.
- ❖ Van Dale (2010). *Definitie parkeergarage*. Website: <http://www.vandale.nl/vandale/zoekService.do?selectedDictionary=nn&selectedDictionaryName=Nederlands&searchQuery=parkeergarage> laatst bezocht op 14 april 2010.
- ❖ Vastgoedmarkt (2010). *Tekorten nopen overheden tot vastgoedverkoppen*. Website: <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2010/07/09/-Tekorten-nopen-overheden-tot-vastgoedverkoppen--.html> laatst bezocht op 9 juli 2010.

- ❖ www.woorden.org (2010). *Definitie parkeergarage*. Website: <http://www.woorden.org/index.php?woord=parkeergarage> laatst bezocht op 14 april 2010.

Databronnen

- ❖ CBS Statline, 2010
- ❖ Eurostat, 2010
- ❖ Experian, 2010
- ❖ Goudappel Coffeng, 2008
- ❖ IPD, 2010
- ❖ Locatus parkeerverkenning, 2009
- ❖ MB Research, 2010
- ❖ Bouwfonds REIM Research, 2010

Geïnterviewden

- ❖ Cor Worms – Manager Research – Syntrus Achmea Vastgoed
- ❖ Harm-Zwier Medendorp – Coördinator Real Estate and Infrastructure Investments – TKP
- ❖ Johan Tol – Directeur Business Development – Q-Park
- ❖ Jouke Schneider – Manager Parking Funds – Bouwfonds REIM
- ❖ Leontien de Waal – Industry Analyst – Rabobank
- ❖ Mathijs Smissaert – Commercieel Directeur – Apcoa
- ❖ Matthieu Dekkers – Senior Acquisition Manager CREI Benelux – Bouwfonds REIM
- ❖ Michiel Schram – Senior Portfolio Manager Real Estate & Infrastructure – Doctors Pension Funds Services
- ❖ Paul Sengers – Analyst Parkeren – Grontmij Capital Consultants
- ❖ Peter van Hal – Portefeuille Manager Vastgoed – Grafische BedrijfsFondsen (GBF)
- ❖ René Rijk – Junior Portfoliomanager Real Estate – TKP
- ❖ Rob Steenhorst – Executive Director Corporate Loans & Relationship management – Rabobank
- ❖ Ronald Bonnes – Credit Analyst – Rabobank
- ❖ Victor Hagenbeek – Market Researcher National and International Real Estate – Syntrus Achmea Vastgoed

Bijlagen

1. Autobezit Europa	70
2. Autobezit per 1000 inwoners Europa	71
3. Automobilititeit Europa	72
4. Nieuwe autoregistratie Europa	73
5. Criteria voor de zeven filters voor de analyse van de Europese parkeermarkt	74
6. Filtertechniek	75
7. Top 10 regio's per parkeervariabele	76
8. Vragen interviews	77

Bijlage 1: Autobezit Europa

Autobezit Europa													Verandering 08/07 %	
Duizenden														
Land	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
België	2 060	3 159	3 864	4 678	4 740	4 787	4 821	4 874	4 919	4 976	5 049	5 131	1,6	België
Bulgarije	160	820	1 317	1 993	2 086	2 174	2 309	2 438	2 538	1 768	2 082	2 366	13,7	Bulgarije
Cyprus	60	90	179	268	280	288	303	336	355	373	411	444	7,9	Cyprus
Denemarken	1 077	1 390	1 590	1 854	1 873	1 888	1 895	1 916	1 965	2 020	2 068	2 099	1,5	Denemarken
Duitsland	15 107	25 870	36 772	39 059	39 388	39 721	40 017	40 179	40 660	41 020	41 184	41 321	0,3	Duitsland
Engeland (VK)	11 900	15 619	20 722	25 067	25 816	26 493	26 992	27 806	28 326	28 667	29 101	29 279	0,6	Engeland
Estland	30	127	241	464	407	401	434	471	494	554	524	552	5,4	Estland
Finland	712	1 226	1 939	2 135	2 161	2 195	2 275	2 347	2 430	2 506	2 570	2 700	5,1	Finland
Frankrijk	11 900	19 100	27 072	29 808	30 330	30 591	30 583	30 537	30 497	31 002	31 443	31 109	-1,1	Frankrijk
Griekenland	227	863	1 736	3 195	3 424	3 646	3 840	4 074	4 303	4 543	4 799	5 024	4,7	Griekenland
Hongarije	240	1 010	1 944	2 365	2 483	2 630	2 777	2 828	2 889	2 954	3 012	3 055	1,4	Hongarije
Ierland	393	738	801	1 333	1 401	1 466	1 527	1 604	1 684	1 802	1 910	1 953	2,3	Ierland
Italië	10 181	17 686	27 416	32 584	33 239	33 706	34 310	33 973	34 667	35 297	35 680	36 105	1,2	Italië
Letland	40	166	283	557	586	619	649	686	742	822	905	933	3,1	Letland
Litouwen	44	247	493	1 172	1 133	1 181	1 257	1 316	1 455	1 592	1 588	1 671	5,2	Litouwen
Luxemburg	72	129	183	273	281	287	293	300	307	315	322	329	2,3	Luxemburg
Malta	-	-	120	189	195	202	209	211	213	218	225	229	2,0	Malta
Nederland	2 564	4 550	5 509	6 539	6 711	6 855	6 908	6 992	7 092	7 230	7 392	7 542	2,0	Nederland
Noorwegen	690	1 230	1 613	1 852	1 873	1 900	1 934	1 978	2 029	2 084	2 155	2 197	2,0	Noorwegen
Oostenrijk	1 197	2 247	2 991	4 097	4 182	3 987	4 054	4 109	4 157	4 205	4 246	4 285	0,9	Oostenrijk
Polen	479	2 380	5 261	9 991	10 503	11 029	11 244	11 975	12 339	13 384	14 589	16 080	10,2	Polen
Portugal	421	1 269	1 849	3 443	3 589	3 885	3 966	4 100	4 200	4 290	4 379	4 408	0,7	Portugal
Roemenië	40	240	1 292	2 778	2 881	2 973	3 088	3 225	3 364	3 603	3 541	4 027	13,7	Roemenië
Slovenië	151	416	587	866	881	895	910	934	960	980	1 014	1 045	3,1	Slovenië
Slowakije	164	552	880	1 274	1 293	1 327	1 356	1 197	1 304	1 334	1 434	1 545	7,7	Slowakije
Spanje	2 378	7 557	11 996	17 449	18 151	18 733	18 688	19 542	20 250	20 909	21 760	22 145	1,8	Spanje
Tsjechië	685	1 780	2 410	3 439	3 530	3 647	3 706	3 816	3 959	4 109	4 280	4 423	3,3	Tsjechië
Zweden	2 288	2 883	3 601	3 999	4 019	4 043	4 075	4 113	4 154	4 202	4 258	4 279	0,5	Zweden
Zwitserland	1 383	2 247	2 985	3 545	3 630	3 701	3 754	3 811	3 861	3 900	3 956	3 990	0,9	Zwitserland
EU-15	62 477	104 284	148 041	175 513	179 303	182 283	184 246	186 466	189 611	192 985	196 160	197 711		
EU-27	-	-	163 048	200 868	205 563	209 647	212 487	215 901	220 223	224 676	229 764	234 081	1,9	EU-27

Bron: Europese Commissie (2010). *Statistieken*.Website: http://ec.europa.eu/transport/publications/statistics/statistics_en.htm laatst bezocht op 8 juni 2010.

Bijlage 2: Autobezit per 1000 inwoners Europa

Autobezit per 1000 inwoners Europa													Verandering 08/07 %	
Land	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
België	213	320	387	456	460	462	464	467	468	470	473	477	0,8	België
Bulgarije	19	92	152	245	264	277	296	314	329	230	272	311	14,2	Bulgarije
Cyprus	97	175	304	384	397	402	414	448	463	479	521	557	6,9	Cyprus
Denemarken	218	271	309	347	349	351	351	354	362	371	378	381	0,8	Denemarken
Duitsland	194	330	461	475	478	481	485	487	493	498	501	504	0,6	Duitsland
Engeland (VK)	213	277	361	425	436	446	452	463	469	471	476	475	-0,1	Engeland
Estland	22	86	154	339	299	295	321	350	367	413	391	412	5,4	Estland
Finland	155	256	388	412	416	422	436	448	462	475	485	507	4,6	Finland
Frankrijk	233	354	476	503	508	509	505	501	497	502	506	498	-1,6	Frankrijk
Griekenland	26	89	170	292	312	331	348	368	387	407	428	446	4,3	Griekenland
Hongarije	23	94	187	232	244	259	275	280	287	293	300	305	1,6	Hongarije
Ierland	132	215	228	348	359	370	379	390	400	418	434	439	1,2	Ierland
Italië	189	313	483	572	583	588	593	581	590	597	598	601	0,5	Italië
Letland	17	66	106	236	250	266	280	297	324	360	398	413	3,5	Letland
Litouwen	14	72	133	336	326	341	365	384	428	470	472	499	5,8	Litouwen
Luxemburg	212	352	477	622	632	641	645	650	655	661	665	667	0,3	Luxemburg
Malta	-	-	337	483	495	508	522	525	525	535	548	555	1,2	Malta
Nederland	195	320	367	409	417	423	425	429	434	442	451	458	1,5	Nederland
Noorwegen	177	301	380	411	414	417	422	429	437	445	455	458	0,6	Noorwegen
Oostenrijk	160	297	388	511	519	492	498	501	503	507	510	513	0,6	Oostenrijk
Polen	15	67	138	261	275	289	294	314	323	351	383	422	10,2	Polen
Portugal	49	129	185	336	347	373	379	389	397	405	412	415	0,6	Portugal
Roemenië	2	11	56	124	132	137	142	149	156	167	164	187	13,9	Roemenië
Slovenië	87	218	294	435	442	448	456	468	479	488	501	514	2,7	Slovenië
Slowakije	36	110	166	237	240	247	252	222	242	247	265	285	7,5	Slowakije
Spanje	70	201	309	431	443	450	441	454	463	470	481	483	0,6	Spanje
Tsjechië	70	173	234	335	346	357	363	373	386	399	412	423	2,5	Tsjechië
Zweden	283	347	419	450	451	452	454	456	459	461	464	462	-0,3	Zweden
Zwitserland	223	355	442	492	500	506	510	514	518	519	521	518	-0,6	Zwitserland
EU-15	183	293	406	465	473	478	481	483	489	495	500	501	0,3	EU-15
EU-27	-	-	345	417	426	432	436	441	448	455	463	470	1,5	EU-27

Bron: Europese Commissie (2010). *Statistieken*.Website: http://ec.europa.eu/transport/publications/statistics/statistics_en.htm laatst bezocht op 8 juni 2010.

Bijlage 3: Automobilitéit Europa

Automobilitéit Europa													Verandering	
1000 mio pkm													08/07 %	
Land	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
België	41,11	64,58	90,18	105,53	106,89	108,07	106,97	108,64	108,88	109,80	112,08	110,90	-1,1	België
Bulgarije	-	-	-	26,90	27,90	29,30	30,70	32,80	35,10	37,60	40,40	43,20	6,9	Bulgarije
Cyprus	-	-	-	3,90	4,00	4,10	4,15	4,60	4,80	5,00	5,30	5,75	8,5	Cyprus
Denemarken	33,30	38,49	47,65	51,21	50,26	50,42	50,99	50,56	50,75	51,57	52,91	52,86	-0,1	Denemarken
Duitsland	394,60	513,70	683,10	831,27	852,63	862,99	857,74	868,65	856,88	863,33	868,00	852,27	-1,8	Duitsland
Engeland (VK)	297,00	388,00	588,00	640,00	654,00	677,00	673,00	678,00	674,00	682,00	685,00	679,00	-0,9	Engeland
Estland	-	-	-	6,68	6,81	7,06	7,66	7,81	9,93	9,95	10,00	10,50	5,0	Estland
Finland	23,70	34,80	51,20	55,70	57,00	58,30	59,59	60,94	61,91	62,46	63,79	63,40	-0,6	Finland
Frankrijk	304,70	452,50	585,59	699,64	727,59	733,45	738,58	736,95	727,36	723,79	727,82	720,17	-1,1	Frankrijk
Griekenland	4,50	17,50	35,00	63,00	68,00	72,00	76,00	80,00	85,00	90,00	95,00	100,00	5,3	Griekenland
Hongarije	-	-	47,00	46,18	46,18	46,30	46,36	46,45	46,60	46,85	41,42	42,00	1,4	Hongarije
Ierland	10,00	19,00	28,51	38,38	39,82	40,28	41,29	42,21	43,39	45,14	47,47	49,03	3,3	Ierland
Italië	211,93	324,03	522,59	726,53	717,68	711,73	710,99	716,06	688,99	744,86	768,35	719,56	-6,3	Italië
Letland	-	-	-	11,50	12,00	12,50	13,00	11,51	12,11	14,02	15,96	17,00	6,5	Letland
Litouwen	-	-	-	26,00	26,00	26,00	29,00	31,00	34,79	39,47	39,12	38,00	-2,9	Litouwen
Luxemburg	2,10	2,70	4,00	5,60	5,80	5,90	6,00	6,10	6,30	6,50	6,60	6,70	1,5	Luxemburg
Malta	-	-	-	1,80	1,80	1,85	1,90	1,95	2,00	2,05	2,10	2,15	2,4	Malta
Nederland	67,10	108,10	137,30	141,10	141,60	144,20	146,10	151,60	148,80	148,00	148,80	147,00	-1,2	Nederland
Noorwegen	18,21	31,06	43,50	51,17	52,36	53,49	54,00	54,34	54,03	54,94	56,67	57,74	1,9	Noorwegen
Oostenrijk	32,90	47,80	55,68	66,67	67,10	67,96	68,94	69,61	70,56	70,89	72,02	73,28	1,7	Oostenrijk
Polen	-	-	-	149,70	157,70	167,40	172,40	181,50	197,30	219,24	239,26	273,50	14,3	Polen
Portugal	7,50	22,50	40,00	71,00	73,20	77,70	81,50	83,00	85,00	86,00	86,60	87,00	0,5	Portugal
Roemenië	-	-	-	51,00	52,50	54,00	56,00	58,00	61,00	64,10	67,50	70,50	4,4	Roemenië
Slovenië	-	-	13,32	20,33	20,80	21,29	21,33	22,04	22,51	23,01	24,34	24,88	2,2	Slovenië
Slowakije	-	-	-	23,93	24,06	24,98	25,22	25,33	25,82	26,34	25,99	26,40	1,5	Slowakije
Spanje	64,30	130,90	174,40	302,61	307,96	315,00	321,93	330,19	337,80	340,94	343,29	339,10	-1,2	Spanje
Tsjechië	-	-	-	63,94	63,47	65,29	67,36	67,57	68,64	69,63	71,54	72,38	1,2	Tsjechië
Zweden	56,10	66,70	85,95	91,87	92,78	95,42	96,32	96,98	97,31	96,99	99,32	98,42	-0,9	Zweden
Zwitserland	41,84	61,82	73,27	78,63	78,87	79,59	80,18	80,85	81,42	81,89	82,49	83,57	1,3	Zwitserland
EU-15	1550,84	2231,30	3129,15	3890,10	3962,30	4020,42	4035,93	4079,47	4042,91	4122,26	4177,04	4098,70	-1,9	EU-15
EU-27	-	-	-	4321,95	4405,52	4480,48	4511,02	4570,04	4563,52	4679,52	4759,96	4724,95	-0,7	EU-27

Bron: Europese Commissie (2010). *Statistieken*.Website: http://ec.europa.eu/transport/publications/statistics/statistics_en.htm laatst bezocht op 8 juni 2010.

Bijlage 4: Nieuwe autoregistratie Europa

Nieuwe autoregistratie Europa											Verandering 09/08 %	
Duizenden												
Land	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
België	515,20	488,68	467,57	458,80	484,76	480,09	526,14	524,80	535,95	476,19	-11,1	België
Bulgarije	-	-	13,82	16,64	24,91	32,70	32,48	41,04	43,76	24,97	-42,9	Bulgarije
Cyprus	8,21	10,00	9,12	9,15	19,65	19,21	20,34	25,11	24,21	15,50	-36,0	Cyprus
Denemarken	112,69	96,17	111,59	96,08	121,49	146,89	154,39	159,35	150,15	112,18	-25,3	Denemarken
Duitsland	3.378,34	3.341,72	3.252,90	3.236,94	3.266,83	3.319,26	3.467,96	3.148,16	3.090,04	3.807,18	23,2	Duitsland
Engeland (VK)	2.221,67	2.458,77	2.563,63	2.579,05	2.567,27	2.439,72	2.344,86	2.404,01	2.131,80	1.995,00	-6,4	Engeland
Estland	-	-	-	15,60	16,44	19,64	25,36	30,91	24,58	9,95	-59,5	Estland
Finland	134,65	109,49	116,88	147,22	142,44	147,95	145,69	125,29	139,61	88,34	-36,7	Finland
Frankrijk	2.133,88	2.254,73	2.145,07	2.009,25	2.013,71	2.067,79	2.000,55	2.064,54	2.050,28	2.302,40	12,3	Frankrijk
Griekenland	290,22	280,21	268,49	257,29	289,69	269,73	267,67	279,75	267,30	219,73	-17,8	Griekenland
Hongarije	-	-	-	208,43	207,06	198,98	187,68	171,66	153,28	60,19	-60,7	Hongarije
Ierland	230,80	164,73	156,13	145,22	154,14	171,74	178,48	186,33	151,61	57,46	-62,1	Ierland
Italië	2.423,08	2.413,46	2.279,61	2.247,02	2.264,69	2.237,44	2.326,05	2.493,11	2.161,68	2.158,90	-0,1	Italië
Letland	-	-	-	8,71	11,22	16,60	25,58	32,77	19,83	5,37	-72,9	Letland
Litouwen	-	-	-	7,54	9,49	10,47	14,23	21,61	22,22	7,52	-66,2	Litouwen
Luxemburg	41,90	42,83	43,40	43,62	48,23	48,52	50,84	51,33	52,36	47,27	-9,7	Luxemburg
Malta	-	-	-	7,23	6,22	6,55	6,75	6,24	5,55	6,00	8,1	Malta
Nederland	597,63	530,23	510,70	488,84	483,75	465,15	483,97	505,54	499,92	387,22	-22,5	Nederland
Noorwegen	97,38	91,92	88,72	89,92	115,65	109,91	109,16	129,20	110,62	98,68	-10,8	Noorwegen
Oostenrijk	309,43	293,53	279,49	300,12	311,29	307,92	308,59	298,18	293,70	319,40	8,8	Oostenrijk
Polen	-	-	-	358,43	318,11	235,52	238,99	293,31	320,04	320,21	0,1	Polen
Portugal	257,84	255,21	226,09	189,79	197,65	206,49	194,70	201,82	213,39	161,01	-24,5	Portugal
Roemenië	-	-	88,80	106,76	145,12	172,50	256,36	315,62	271,00	130,20	-52,0	Roemenië
Slovenië	-	-	-	59,55	62,00	59,32	59,58	68,72	71,58	57,97	-19,0	Slovenië
Slowakije	-	-	-	59,74	57,43	57,13	59,08	59,70	70,04	74,72	6,7	Slowakije
Spanje	1.381,26	1.425,57	1.331,88	1.382,11	1.517,29	1.528,88	1.634,61	1.614,84	1.161,18	952,77	-17,9	Spanje
Tsjechië	-	-	-	152,98	143,62	151,70	156,69	174,46	182,55	167,71	-8,1	Tsjechië
Zweden	290,53	246,58	254,59	261,21	264,25	274,30	282,77	306,80	253,98	213,41	-16,0	Zweden
Zwitserland	316,52	316,64	295,07	270,31	269,39	264,94	269,45	284,69	288,56	266,05	-7,8	Zwitserland
EU-15	14.319,11	14.401,92	14.008,01	13.842,55	14.127,45	14.111,85	14.367,27	14.363,82	13.152,93	13.298,46	1,1	EU-15
EU-27	-	-	-	14.853,32	15.148,72	15.092,17	15.450,40	15.604,96	14.361,55	14.178,73	-1,3	EU-27

Bron: Europese Commissie (2010). *Statistieken*.Website: http://ec.europa.eu/transport/publications/statistics/statistics_en.htm laatst bezocht op 8 juni 2010.

Bijlage 5: Criteria voor de zeven filters voor de analyse van de Europese parkeermarkt

Filter	Categorie	Regionale clusters	Absolute bevolking	Bevolkingsgroei per jaar	Concentratie van de detailhandelsomzet	Groei van parkeeruitgaven door consumenten	Centraliteitsindex
1	A1	Geen Agri-Industrial	>500.000		>500	>1%	>100
2	A2	Geen Agri-Industrial	>250.000		>250	>1%	>95
3	A3	Geen Agri-Industrial	>500.000		>100	>1%	>95
4	B	Geen Agri-Industrial		>0%	>50	>2%	>100
5	C	Geen selectie					
6	D1	Geen Agri-Industrial			<100		<85
7	D2	Geen Agri-Industrial Agri-Industrial				<0%	
Noot	De categorieën A1, A2 en A3 krijgen de toevoeging +, indien de groei van de parkeeruitgaven door consumenten minimaal 2% bedraagt						

Bron: Bewerking Bouwfonds REIM Research.

Bijlage 6: Filtertechniek

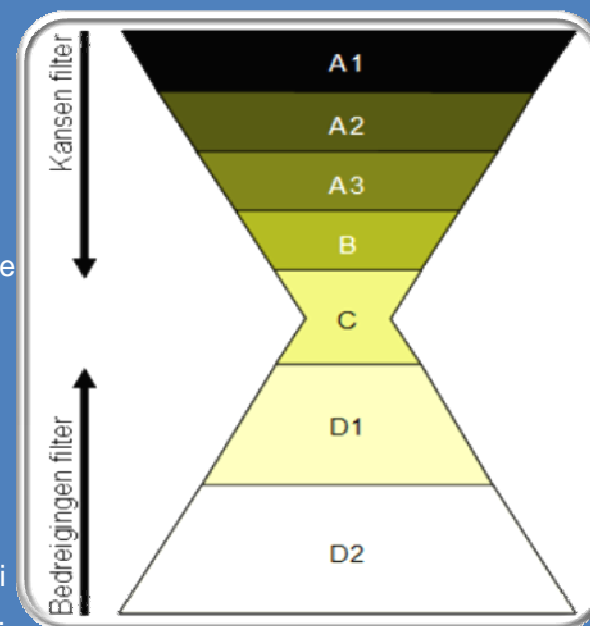
Filtertechniek voor de bepaling van de categorieën

De tweezijdige filtertechniek bestaat aan de ene zijde uit een 'kansfilter' om de aantrekkelijke regio's eruit te filteren en aan de andere zijde uit een 'bedreigingenfilter' om de minder aantrekkelijke regio's eruit te filteren. Uitgangspunt van deze tweezijdige filter is dat duidelijk is aan welke criteria een aantrekkelijke regio moet voldoen (kansfilter) en welke bezwaren een aantrekkelijke regio absoluut niet mag hebben (bedreigingenfilter). De regio's die resulteren uit de laatste filter zijn de minder aantrekkelijke regio's.

De Europese regio's zijn opgesplitst in zeven categorieën. Er zijn vier categorieën aantrekkelijke regio's, één categorie neutrale regio's en twee categorieën minder aantrekkelijke regio's. De categorieën zijn eerst gerangschikt naar omvang en vervolgens naar groei. De omvang reflecteert naar de grootte van de regio op basis van de absolute bevolking, de concentratie van de detailhandelsomzet en de centraliteitsindex. Groei is gebaseerd op de bevolkingsgroei en de groei van de parkeeruitgaven door consumenten.

De vier aantrekkelijke categorieën hebben de aanduiding A1, A2, A3 en B gekregen. De A1-regio's zijn qua omvang het grootst en kennen bovengemiddelde groeicijfers. De categorieën A2 en A3 zijn in grote een stapje kleiner dan de A1-regio's en verschillen onderling op basis van de variabelen absolute bevolking en concentratie van de detailhandelsomzet. De B categorie bevat de regio's die qua omvang een stuk kleiner zijn maar met de hoogst verwachte groei. De gedachte hiërarchie is dat de regio's die hoge groeicijfers en een minimale omvang hebben ook aantrekkelijk zijn. Daarnaast is het zo dat de regio's die onder A1, A2 en A3 vallen en aan de criteria van categorie B voldoen (dus met de hoogste groeicijfers) een additionele indicatie + krijgen. Een regio die het label A1+ draagt is dus een grote regio met de hoogst verwachte groei. Dit zijn de meest aantrekkelijke regio's. De C categorie is een restgroep die overblijft nadat alle filters zijn uitgevoerd. Deze categorie wordt dan ook niet geselecteerd op basis van het kans- en bedreigingenfilter en betreft de neutrale categorie. Tot slot vormen de D1 en D2 categorieën, de minder aantrekkelijke categorieën. Onder de categorie D1 vallen de regio's met lage maar positieve groeicijfers en een lage centraliteitswaarde. Onder de D2 categorie vallen de regio's die een negatieve groei hebben en die op basis van hun regionale clusterindeling worden uitgesloten (Agri-Industrial).

Het figuur hiernaast geeft een schematische weergave van de filtertechniek en de daaruit resulterende categorieën. Iedere categorie wordt samengesteld aan de hand van één filter. De criteria van de filters zijn terug te vinden in bijlage 5 (Bouwfonds REIM Research, 2010).



Figuur: Filtertechniek voor de bepaling van de categorieën
(Bron: Bouwfonds REIM Research)

Bijlage 7: Top 10 regio's per parkeervariabele

Top 10 absolute bevolking Europese regio's			
Rating	Land	Regionaam	Belangrijkste stad
1	Frankrijk	Parijs	Parijs
2	Spanje	Madrid	Madrid
3	Spanje	Barcelona	Barcelona
4	Griekenland	Attiki	Athene
5	Italië	Rome	Rome
6	Italië	Milaan	Milaan
7	Duitsland	Berlijn	Berlijn
8	Italië	Napels	Napels
9	Duitsland	Düsseldorf	Düsseldorf
10	Polen	Centralny slaski	Katowice

Top 10 bevolkingsgroei per jaar Europese regio's			
Rating	Land	Regionaam	Belangrijkste stad
1	Nederland	Flevoland	Almere
2	Ierland	West	Galway City
3	Verenigd Koninkrijk	Milton Keynes	Milton Keynes
4	Ierland	Midland	Mullingar
5	Frankrijk	Hérault	Montpellier
6	Verenigd Koninkrijk	Inner London - East	Lambeth
7	Frankrijk	Haute-Garonne	Toulouse
8	Verenigd Koninkrijk	Inner London - West	Wandsworth
9	Noorwegen	Oslo	Oslo
10	Ierland	Mid-East	Bray

Top 10 groei van parkeeruitgaven door consumenten Europese regio's			
Rating	Land	Regionaam	Belangrijkste stad
1	Slowakije	Presovský kraj	Prešov
2	Slowakije	Zilinský kraj	Žilina
3	Roemenië	Iasi	Iasi
4	Slowakije	Trencianský kraj	Trenčín
5	Roemenië	Suceava	Suceava
6	Roemenië	Neamt	Piatra Neamț
7	Roemenië	Bacău	Bacău
8	Slowakije	Košický kraj	Košice
9	Roemenië	Vaslui	Vaslui
10	Polen	Miasto Krakow	Kraków

Top 10 concentratie van de detailhandelsomzet Europese regio's			
Rating	Land	Regionaam	Belangrijkste stad
1	Verenigd Koninkrijk	Inner London - West	Wandsworth
2	Denemarken	København og Frederiksberg kommuner	Kopenhagen
3	België	Arr. van Brussel-Hoofdstad	Brussel
4	Verenigd Koninkrijk	Inner London - East	Lambeth
5	Roemenië	Bucuresti	București
6	Verenigd Koninkrijk	Portsmouth	Portsmouth
7	Verenigd Koninkrijk	Southampton	Southampton
8	Verenigd Koninkrijk	Outer London - West and North West	Barnet
9	Oostenrijk	Wenen	Wenen
10	Verenigd Koninkrijk	Blackpool	Blackpool

Top 10 centraliteitsindex Europese regio's			
Rating	Land	Regionaam	Belangrijkste stad
1	Slowakije	Bratislavský kraj	Bratislava
2	Verenigd Koninkrijk	Inner London - West	Wandsworth
3	Slovenië	Osrednjeslovenska	Ljubljana
4	België	Arr. Arlon	Aarlen
5	Polen	Miasto Poznan	Poznań
6	Ierland	Dublin	Dublin
7	Verenigd Koninkrijk	Thurrock	Thurrock
8	Hongarije	Budapest	Budapest
9	Tsjechië	Hlavní město Praha	Praag
10	Verenigd Koninkrijk	Milton Keynes	Milton Keynes

Bron: Eigen bewerking, Experian en MBResearch.

Bijlage 8: Vragen interviews

Vragen Interview belegger

Gespreksonderwerp: Wat zijn de verwachtingen en eisen van de experts omtrent beleggingen in parkeergarages en vinden zij dit een interessant beleggingsproduct?

Algemeen

Persoonlijk

1. Wat is uw functie binnen de organisatie en wat houdt deze in?
2. Hoe lang bent u werkzaam bij deze organisatie en hoe lang bent u werkzaam binnen dit vakgebied (specifiek parkeren)?

De organisatie

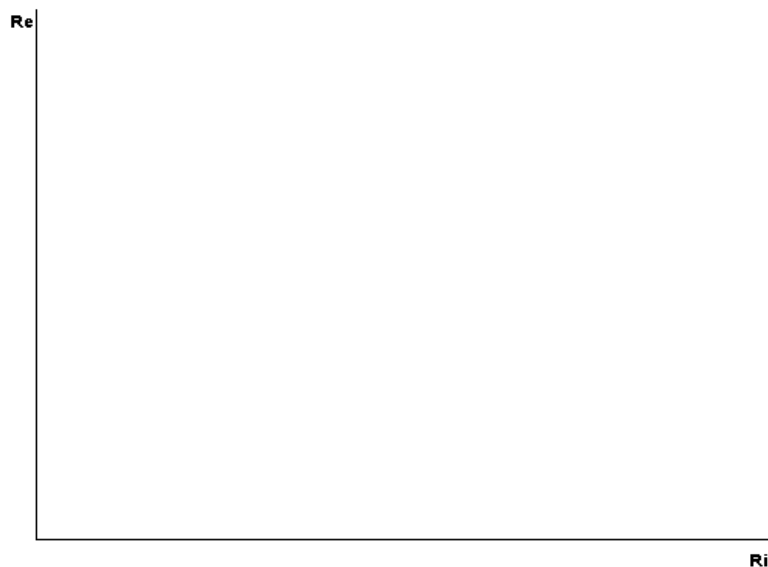
3. In welke typen vastgoed belegt uw organisatie?
4. Hoeveel bedraagt het belegde vermogen in vastgoed cq. parkeergarages?

Beleggen in parkeergarages

5. Wat is uw motief om te beleggen in parkeergarages?
6. Hoe volwassen acht u de beleggingsmarkt voor parkeergarages?
7. Welke marktontwikkelingen verwacht u voor de beleggingsmarkt van parkeergarages?
8. Wanneer acht u een parkeergarage beleggingswaardig?
9. Welke factoren zijn bepalend voor de keuze van landen/ regio's?
10. Welke landen/regio's in Europa zijn ontwikkelingslanden/-regio's op het gebied van commercieel parkeren?

Risico/rendement

11. Doet u zelf onderzoek naar risico's? Zo ja, hoe en zo nee, waarom niet?
12. Wat zijn volgens u de grootste risico's bij het beleggen in parkeergarages?
13. Kunt u op basis van de risico/rendement verhouding de vastgoedcategorieën: parkeergarages, woningen, winkels, kantoren en bedrijfsruimten in de onderstaande afbeelding tekenen. (motivatie voor de positie van parkeergarages)



Slot

14. Als u met een cijfer tussen de 1 en 10 uw deskundigheid zou uitdrukken wat voor cijfer zou dit dan zijn?

Vragen Interview exploitant

Gespreksonderwerp: Wat zijn de verwachtingen en eisen van de experts omtrent beleggingen in parkeergarages en vinden zij dit een interessant beleggingsproduct?

Algemeen

Persoonlijk

1. Wat is uw functie binnen de organisatie en wat houdt deze in?
2. Hoe lang bent u werkzaam bij deze organisatie en hoe lang bent u werkzaam binnen dit vakgebied?

De organisatie

3. Heeft uw organisatie parkeergarages in eigendom? Zo ja, wat is de reden hiervoor?

De parkeermarkt

4. Hoe volwassen acht u de parkeermarkt (exploitatie en beleggingsmarkt)?
5. Welke ontwikkelingen ziet u de komende jaren een grote rol spelen in de parkeermarkt?
6. Hoe bepaalt u het parkeertarief?
7. Wat zijn uw commerciële verwachtingen ten aanzien van P+R locaties?
8. Welke factoren zijn bepalend voor de keuze van landen/regio's?
9. Welke landen/regio's in Europa zijn ontwikkelingslanden/-regio's op het gebied van commercieel parkeren?
10. Welke factoren zijn bepalend voor de keuze van een specifieke parkeergarage?
11. Is er op dit moment genoeg vraag naar parkeergarages om deze op korte termijn te kunnen verkopen? (Courantheid/exit mogelijkheden van parkeergarages)

Risico/rendement

12. Doet u zelf onderzoek naar risico's? Zo ja, hoe en zo nee, waarom niet?
13. Wat zijn volgens u de grootste risico's bij het exploiteren en beleggen van/in parkeergarages?
14. Hoe lang is de functionele levensduur van een parkeergarage en waarvan is dit afhankelijk?

Slot

15. Als u met een cijfer tussen de 1 en 10 uw deskundigheid zou uitdrukken wat voor cijfer zou dit dan zijn?

Nick van Wijk
Gulden Hoeve 8
3451 TG Vleuten
T. 06 30 71 30 48
E. nick_wijk16@hotmail.com

Master Vastgoedkunde, collegejaar 2009/2010
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen