

WAT TE DOEN MET OVERCAPACITEIT IN JE PARKEERGARAGE?

2022  VISIE PRESENTEERT



MENSENMAKENdeSTAD

*Van der Valk Hotel
Amsterdam-Amstel*

Overcapaciteit in de parkeergarage van je hotel, kantoor, wooncomplex of winkelcentrum? Dat is zonde van de ruimte! De oplossing heet ParkBee. Door slim gebruik te maken van data en technologie zorgt deze partij dat meer parkeerders jouw garage weten te vinden. Het resultaat: een betere bezetting en meer omzet.

Als vastgoedeigenaar wil je graag parkeerplek bieden aan gasten, bewoners of bedrijven. Dat vraagt om een parkeergarage. Maar grond is duur en tussen de piek- en dalmomenten van een garage zit vaak een flink verschil. Het gevolg: overcapaciteit. Bij het Van der Valk Hotel Amsterdam-Amstel is die situatie inmiddels verleden tijd, dankzij samenwerking met ParkBee.

De oplossing voor overcapaciteit

Het hotel heeft 206 kamers, 12 meetingsrooms en een restaurant, maar slechts 130 parkeerplekken. ‘Van tevoren hadden we verwacht dat dat er misschien te weinig zouden zijn, maar in de praktijk hebben we vaak ruimte over’, vertelt Lucie Simons-Luiten die samen met haar man Thymen het hotel runt. ‘Zeker als we internationale gasten hebben, omdat zij niet met de auto komen. Daardoor kwam het voor dat het hotel vol zat, terwijl de parkeergarage grotendeels leeg was. Dat is natuurlijk zonde. Daarom gingen we op zoek naar manieren om iets te doen aan de overcapaciteit. Bij een ander hotel zagen we dat daar het probleem was opgelost door samenwerking met ParkBee.’

Parkeercapaciteit strategisch vergroten

Het idee om de parkeercapaciteit strategisch te vergroten via een digitaal platform sprak hen aan. De werkwijze is simpel en effectief. Je stelt als vastgoedeigenaar je ongebruikte parkeerruimte beschikbaar voor ParkBee, waarna ParkBee de koppeling legt met mensen die een parkeerplek zoeken.




U bent
halverwege

‘DOOR SLIM GEBRUIK TE MAKEN VAN DATA EN TECH ZORGT PARKBEE ERVOOR DAT MEER KLANTEN DE GARAGE WETEN TE VINDEN EN DE LEGE PLEKKEN STRATEGISCH WORDEN OPGEVULD’



Gemak en permanent overzicht

De samenwerking bevalt uitstekend, vertelt Lucie. Het grootste voordeel vindt ze het gemak en de eenvoud van het systeem. ‘ParkBee komt het installeren en het wordt gewoon geregeld. Je hebt er als klant geen omkijken naar. Er is een handig dashboard waarop we kunnen zien wat de omzet uit parkeren is, onderverdeeld in de drie groepen: abonnementen, reserveringen en spontane parkeeracties. Zo heb je permanent overzicht. Dat gemak weegt voor ons zwaar.’

Meer parkeerders dus mee omzet

Daarnaast is ook de extra omzet een voordeel. Door slim gebruik te maken van data en tech zorgt ParkBee ervoor dat meer klanten de garage weten te vinden en de lege plekken strategisch worden opgevuld. En meer klanten betekent meer omzet. De grootste omzetsijging komt uit de 5 vaste plekken voor abonneenthouders, licht Lucie toe. ‘De abonnementen zorgen elke maand voor vaste inkomsten, terwijl we daarnaast ook inkomsten hebben door de extra mensen die via het digitale platform naar onze garage worden geleid. Van de totale omzet uit parkeren komt momenteel zo’n 5 à 10% uit de samenwerking met ParkBee. Dat is voor ons een leuk extraatje waar je niks voor hoeft te doen.’

Grote flexibiliteit

Tot slot is ook de flexibiliteit een belangrijk pluspunt. De piek- en dalmomenten in de parkeergarage laten zich moeilijk voorspellen. Maar één ding is duidelijk: hoe meer Nederlandse gasten, hoe voller de garage. Dat was vooral in coronatijd het geval doordat iedereen in eigen land bleef. Inmiddels stijgt de internationale klandizie weer en het is belangrijk om daarin mee kunnen bewegen, stelt Lucie. ‘De dienstverlening van ParkBee is behoorlijk flexibel. Het is mogelijk om de parkeerplekken die je afneemt per maand aan te passen. Als we nu al weten dat het in augustus heel druk wordt met Nederlandse gasten, kunnen we de capaciteit voor ParkBee verkleinen. Zo kunnen we maximaal inspelen op de actuele situatie. Dit bekijken we zelfs per dag aan de hand van de bezetting van het hotel en de meeting rooms. Die flexibiliteit is voor ons enorm fijn.’

Echt een aanrader

Lucie en Thymen zijn zeer te spreken over de samenwerking met ParkBee. Het systeem werkt zo goed dat ze al snel besloten het aantal parkeerplekken voor ParkBee uit te breiden. Naast de oorspronkelijke 5 vaste plekken voor abonneenthouders stelt het hotel nu ook 15 extra plekken beschikbaar. Voor gebruikers die een parkeerplek zoeken via het digitale platform en naar de parkeergarage worden geleid. Binnenrijden via het ParkBee netwerk kan zowel met als zonder reservering, of met een parkeerapp als Parkmobile of Yellowbrick. Al met al is dit digitale platform een prima oplossing voor de overcapaciteit, besluit Lucie. ‘Ik kan vastgoedeigenaren met overcapaciteit in parkeerruimte echt aanraden om in zee te gaan te gaan met ParkBee.’