

## Parkhäuser – Investmentchancen außerhalb des Mainstream

Dr. André Scharmanski, Quantum Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH

Boten Ende der 1960er Jahre bundesweit nur rund 260 Parkhäuser Platz für rund 90 Tsd. Pkw, verwaltet heute allein der professionelle Parkhausbetreiber APCOA mehr als das Doppelte an Stellplätzen. Marktbeobachter schätzen, dass aktuell rund 2,6 Mio. Stellplätze in Deutschland gebührenpflichtig sind. Aktuell erfahren Parkhäuser ein zunehmendes Interesse seitens institutioneller und privater Investoren. Das liegt zum einen an den geringen Renditeerwartungen in den traditionellen Asset-Klassen und dem limitierten Angebot an risikoarmen Core-Produkten. Zum anderen aber auch an den vielfältigen Chancen eines Parkhausinvestments. Wachstumspotenziale für den Parkhausmarkt ergeben sich vor allem aus der weiter wachsenden Motorisierung, der neuen Beliebtheit innerstädtischer Wohn- und Einzelhandelslagen, dem international noch relativ geringen Tarifniveau, den kommunalen Parkraumkonzepten und der zunehmenden Professionalisierung.

### Wachstumspotenziale für den deutschen Parkhausmarkt

1. In Deutschland ist die Motorisierung weit vorangeschritten. Waren 1950 lediglich 540 Tsd. Pkw zugelassen, sind es 2012 über 42,9 Mio. Auch mittelfristig ist ein Ende der Motorisierung nicht in Sicht. Trotz schrumpfender Bevölkerung werden die voranschreitende Motorisierung der Frauen und eine zunehmende Auto-Mobilität älterer Menschen bis 2020 zu einem weiteren, wenn auch abgeschwächten Anstieg des Pkw-Bestandes auf 43,7 Mio. Fahrzeuge führen und damit die Parkplatznachfrage weiter stärken.
2. Vom aktuellen Bevölkerungsplus in Deutschland profitieren v. a. die deutschen Großstädte. Entsprechend ist die Einwohnerzahl in den sieben größten Städten Deutschlands 2011 insgesamt um über 133 Tsd. gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Fast drei Viertel der deutschen Bevölkerung lebt aktuell bereits in Städten oder verdichteten Räumen, in denen gebührenpflichtiges Parken die Regel ist. Gerade in prosperierenden Ballungsräumen wird der Trend der Reurbanisierung – auch aufgrund der Zuwanderung aus dem Ausland – weiter anhalten und damit den dortigen Parkdruck erhöhen. Ebenso bestimmend für die Parkplatznachfrage ist das räumliche Einzelhandelsgefüge. Nachdem der innerstädtische Einzelhandel lange Zeit durch die Abwanderung neuer flächenextensiver Betriebstypen in kostengünstigere Lagen an Bedeutung verloren hat, zeigt sich aktuell – nicht zuletzt aufgrund des restriktiveren Planungsrechts bzgl. der Entwicklung von Einzelstandorten "auf der grünen Wiese" – ein Wiedererstarken zentraler Einzelhandelslagen. Die Attraktivitätssteigerung des städtischen Einzelhandels verstärkt die Nachfrage nach innerstädtischen Stellplätzen.
3. Die Entwicklung der Kurzparkentgelte im professionell betriebenen Marktsegment hat sich seit 2004 deutlich von der Inflationsentwicklung abgekoppelt. Die Gebühren (1 Stunde) der Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes Parken sind im Durchschnitt mit ca.

4,45 % p. a. angestiegen. Bislang sind die Parkhausgebühren in deutschen Innenstädten vom Preisniveau europäischer Metropolen allerdings noch weit entfernt. München liegt mit € 261 je Monat für einen innerstädtischen Parkplatz nur im Mittelfeld der weltweiten Top-50 (Colliers 2012). In den europäischen Metropolen London, Zürich, Rom, Genf, Amsterdam und Wien werden zwischen € 400 und 750 pro Monat erzielt. Das noch relativ niedrige Preisniveau bietet in Deutschland generell Potenziale zur Preiserhöhung.

4. Insgesamt profitiert der private Parkraummarkt davon, dass die öffentliche Hand aufgrund der angespannten kommunalen Haushaltslage und aus verkehrspolitischen Gründen die Anzahl gebührenfreier Parkplätze reduziert, Parkgebühren erhöht und sich gleichzeitig aus dem Betrieb von Tiefgaragen und Parkhäusern zurückzieht. Nach Jahren der Stagnation gab es bei den Parkuhr- und Parkscheingebühren 2011 deutliche Preissteigerungen. Da sich aus Wettbewerbsgründen die Parkgebühren öffentlicher und privater Betreiber lokal nicht sehr unterscheiden, stecken die Kommunen mit ihrer Parktarifpolitik den groben Rahmen für die Tarifentwicklung im privaten Parkraummarkt ab. Eine weitere Anhebung der Parkgebühren und Parkdauerbeschränkungen am Straßenrand werden v. a. in zentralen Lagen die Parker stärker in die privaten Parkhäuser leiten. Zusätzlich wird die vom Bundesverkehrsministerium kürzlich angekündigte Erhöhung des Verwarnungsgeldes für Falschparken die Akzeptanz für gebührenpflichtiges Parken erhöhen. Bislang verzichteten einige Autofahrer bewusst auf das Zahlen der Parkgebühr und nahmen das geringere Verwarnungsgeld in Kauf.
5. Eine weitere Entwicklung, die Chancen für den privaten Parkhausmarkt in sich birgt, ist die zunehmende Professionalisierung der Betreiber. Lediglich die Hälfte der mehrheitlich in innerstädtischen Lagen und Einkaufszentren vorzufindenden kostenpflichtigen Stellplätze wird zurzeit von gewerblichen Betreibern bewirtschaftet. Dabei überwiegen kleinere Unternehmen mit stark regionalem Bezug, die bis zu drei Parkhäuser bewirtschaften. Der hohe Wettbewerb in der Parkraumwirtschaft und der daraus resultierende Druck auf die Gewinnmargen wird das Outsourcing von eigentümergeführten Parkplätzen an professionelle Betreiber weiter antreiben. Schätzungen gehen davon aus, dass sich bis zum Jahr 2020 rund zwei Drittel aller gebührenpflichtigen Stellplätze unter dem Management von gewerblichen Betreibern befinden werden. Parkhausinvestoren können durch einen Betreiberwechsel Wertsteigerungen realisieren, indem Tarife angepasst und/oder Effizienzsteigerungen in den Bewirtschaftungskosten erzielt werden. Generell können professionelle Parkhausbetreiber durch ihre breite Expertise und Skaleneffekte die Betriebskosten deutlicher reduzieren, höhere Erträge generieren (u. a. dynamische Preise) und besseren Service (u. a. 24-Stunden-Service) liefern als Eigenbewirtschafteter. Zu den größten überregional agierenden Parkhausbetreibern zählen APCOA, Q-Park, CONTI-PARK, OPG, B+B Parksysteme und VINCI PARK mit insgesamt über 436.000 Stellplätzen in Deutschland.

Zwischen Investor und Parkhausbetreibern dominieren gewerbliche Vertragsmodelle mit langfristigen Mietverträgen, wobei etwaige Risiken der Bewirtschaftung beim Betreiber liegen. Der Betreiber erhält alle erwirtschafteten Erlöse und zahlt an den Eigentümer eine monatliche Miete. Die Miete kann fixiert sein oder variabel vereinbart werden. Sollte der

Betreiber ausfallen, bleiben die Parkhausnutzer – die Autofahrer – dennoch erhalten. In diesem Fall fließen dem Investor statt der Mieteinnahmen die vollen Parkeinnahmen zu

## **Herausforderungen und Risiken**

Wenngleich die Chancen dominieren, zeigen sich auch Risiken für die weitere Entwicklung des Parkhausmarktes. An erster Stelle sind hier steigende Kraftstoffpreise zu nennen. Das Mobilitätsverhalten der letzten Jahrzehnte wird bei weiterhin steil ansteigenden Verkehrskosten künftig nicht unverändert aufrechterhalten werden können. Eine Einschränkung der Pkw-Fahrten oder gar ein Verzicht auf den eigenen Pkw hätte natürlich Folgen für die Stellplatznachfrage. Parallel dazu werden Alternativen zum motorisierten Individualverkehr wie zum Beispiel Carsharing und Öffentlicher Nahverkehr attraktiver. Auch Innovationen wie Elektroautos stellen mögliche künftige Herausforderungen für Parkhauseigentümer und -betreiber dar. Bis dato sind allerdings lediglich rund 2 Tsd. Elektroautos auf deutschen Straßen unterwegs. Hinzu kommt, dass die heutigen Batterien noch auf lange Ladezeiten ausgerichtet sind, wodurch Ladestationen in Parkhäusern bislang wenig Sinn machen und eher Marketinggründen dienen als echte Nachfrage bedienen.

Weitere Herausforderungen ergeben sich aus der starken Heterogenität und Kleinteiligkeit des Parkhausmarktes, die neben dem Betreibersegment auch für die Eigentümerstruktur zutrifft. Die Mehrheit der Parkhäuser befindet sich im Eigentum der öffentlichen Hand sowie von Familien- und Einzelunternehmen. Informationen und belastbare Angaben z. B. über aktuelle Verkaufskonditionen von Parkhausimmobilien, sind nur eingeschränkt verfügbar. Für bereits aktive und gut vernetzte Parkhausinvestoren kann die mangelnde Transparenz allerdings auch Vorteile bieten, indem z. B. interessante Kaufgelegenheiten ohne größere Konkurrenz ergriffen werden können.

Schließlich stammt die überwiegende Mehrheit der deutschen Parkhäuser aus den 1960er und 1970er Jahren und ist inzwischen sanierungsbedürftig (u. a. Schädigungen an der Stahlbeton-Konstruktion, Chloridschäden, kein zeitgemäßes Parklayout). Sanierungsmaßnahmen bzw. Ersatzneubau werden deutlich an Bedeutung gewinnen.

## **Weiteres Wachstum des Parkhausmarktes bis 2020**

Bis 2020 wird ein Wachstum des kostenpflichtigen und professionell betriebenen Parkhausmarktes um rund 5,5 % p.a. auf rund 2 Mio. Stellplätze erwartet. Davon entfallen rund 1,0 % auf organisches Wachstum (u. a. durch Neubau, Ersatzneubau), rund 3,5 % auf den Bereich Outsourcing (insbesondere Privatisierung) und 1,0 % auf die Umwandlung kostenloser in gebührenpflichtige Parkplätze. Durch ein stärkeres Engagement von institutionellen Investoren und überregionalen Betreibern wird die Professionalisierung des Marktes weiter zunehmen.

23.01.2013

**Dr. André Scharmanski**

Quantum Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH  
Dornbusch 4  
20095 Hamburg  
E-Mail: [as@quantum.ag](mailto:as@quantum.ag)  
[www.quantum.ag](http://www.quantum.ag)



Dr. André Scharmanski ist Head of Research bei der Quantum Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH.

*Wichtiger Hinweis:*

*Externe Autoren vertreten ihre persönliche Meinung. Diese Meinung muss nicht mit der Meinung der **IREBS** übereinstimmen.*