

Schwerpunkt Parkhäuser

Stellplatzmangel als Investitionschance

„Ich drehe schon seit Stunden/hier so meine Runden/Es trommeln die Motoren/ Es dröhnt in meinen Ohren/Ich finde keinen Parkplatz ...“, klagt Herbert Gröne-meyer zu Mambo-Rhythmen und beschreibt dabei alltägliches Erleben vieler Autofahrer. Was des einen Leid ist, könnte des Investors Freude sein, meint der Autor dieses Beitrags. Denn die Knappheit an Parkplätzen verspricht für die Anbieter öffentlicher Garagen eine sichere Nachfrage. Goldesel sind die Stellflächen jedoch nicht per se. Auch hier sind Lage, Verkehrsanbindung, Komfort, Sicherheit, der Betreiber und nicht zuletzt die Preise für Stellflächen am Straßenrand entscheidende Faktoren für Umsatz und Rendite der Objekte.

(Red.)

Ein Blick auf die Statistiken zeigt, auf Europas Straßen sind immer mehr Fahrzeuge unterwegs. Zwischen 1980 und 2010 ist deren Zahl um rund 44 Prozent auf 234 Millionen gestiegen. 2011 gab es allein in Deutschland über 42 Millionen zugelassene Pkw. Fest steht auch: Die meiste Zeit verdient ein Fahrzeug eben diese Bezeichnung nicht. Treffender wäre vielmehr der Begriff des „Stehzeugs“. Denn nur fünf bis 15 Prozent eines „Autolebens“ wird ein Wagen überhaupt bewegt – die restliche Zeit benötigt er entsprechend einen Parkplatz.

Doch immer häufiger gleicht die Parkplatzsuche einer Zerreiβprobe für die Nerven. Vor allem in den Metropolen hat das Problem Parkraumangel in den vergangenen Jahren enorme Ausmaβe angenommen. Wie schwierig es sein kann, einen Parkplatz zu finden, zeigt das Beispiel Amsterdam: Bei fast drei Viertel des Autoverkehrs entlang der Grachten handelt es sich um sogenannten Parksuchverkehr.

Obwohl das Ziel erreicht ist, müssen Autofahrer Runde um Runde drehen, um eine der begehrten Lücken zu finden. In vielen deutschen (Innen-)Städten lassen

sich inzwischen ähnliche Szenarien beobachten.

Für die Not an ausreichend Stellflächen gibt es verschiedene Gründe. So ziehen immer mehr Menschen aus kleineren Städten oder vom Land in die Großstädte. Dies führt auch zu einer steigenden Pkw-Dichte. Gleichzeitig werden im Rahmen der städtebaulichen Planung zunehmend Stellplätze abgebaut. Parkhäuser stellen vor diesem Hintergrund vielerorts eine attraktive Alternative dar – und das nicht nur für Autofahrer.

Standortanalyse unentbehrlich

Die steigende Nachfrage birgt auch Chancen für Eigentümer und Investoren. Zwar handelt es sich bei Parkhäusern um ein Nischensegment, das in Deutschland noch nicht im gebotenen Maße als chancenreiches Immobilieninvestment gewürdigt wird, aufgrund der attraktiven Renditeaussichten und zum Zweck der Portfoliodiversifizierung steigt jedoch die Nachfrage besonders bei institutionellen Investoren.

Sollen Parkhäuser ein ertragreiches Immobilieninvestment darstellen, gilt es einige Punkte zu beachten. Erfolgsscheidend ist wie bei Büro-, Wohn- oder Einzelhandelsimmobilien auch in diesem Segment die Lage des Objekts. Zu betrachten sind dabei zum einen die Einwohnerzahl und die damit verbundene Pkw-Dichte. Zum anderen muss das Umfeld analysiert werden – also welcher Parkraumbedarf beispielsweise aufgrund umliegender Einkaufsmöglichkeiten, Bürokomplexe oder medizinischer Einrichtungen wie Arzt- oder Krankenhäusern besteht.

In einer solchen Standortanalyse müssen zudem die Konkurrenz durch andere Parkangebote sowie die das Parkhaus umgebende Infrastruktur untersucht werden. Hier kommt es zum Beispiel darauf an, dass Autofahrer das Parkhaus problemlos aus dem fließenden Verkehr heraus befahren und es ebenso wieder verlassen können.

Nicht nur die Umgebung, auch das Parkhaus selbst muss einige Grundvoraussetzungen erfüllen, damit es für den Anleger oder Eigentümer eine lohnende Investition darstellt. So sorgen Sauberkeit und Sicherheit – deutlich erhöht beispielsweise durch einen hell gestalteten Parkraum und eine Videoüberwachung – dafür, dass das jeweilige Parkhaus von Autofahrern gern angesteuert wird. Auch die Benutzerfreundlichkeit ist ein wesentliches Kriterium.

Die wenigsten Autofahrer wollen sich mit ihrem Pkw durch enge Gassen und in kleine Stellflächen mühen. Hinzu kommt die Preisgestaltung, die darüber bestimmt, ob ein Parkhaus von den Nutzern angenommen wird. Von den Einnahmen hängt letztendlich ab, ob es sich bei dem betreffenden Objekt um eine attraktive Immobilienanlage handelt.

Umsätze durch Tarife steuern

Bei den Nutzern und entsprechend den Einnahmequellen ist zwischen Kurz- und Dauerparkern zu unterscheiden. Letztere müssen zum Beispiel monatlich einen pauschalen Betrag entrichten, Kurzparkern dagegen wird jeder einzelne Parkvorgang nach Zeitintervallen berechnet. Diese Kunden sind es auch, durch die in Parkhäusern der größte Umsatzanteil generiert wird. Entsprechend wichtig ist die Festlegung angemessener Tarife.

Diese müssen sich an den Parkgebühren auf den umliegenden kommunalen Straßen orientieren und diese idealerweise unterbieten, um Autofahrer zu locken. Gerade in Innenstädten mit Parkplatzmangel auf den Straßen und vergleichs-

Der Autor

Ralf Schlautmann

Geschäftsführer, E&T Funds & Asset Management GmbH, Stuttgart



weise hohen und vielerorts noch dazu steigenden kommunalen Parkgebühren bergen Parkhäuser ein großes Ertragspotenzial. Von der Preisgestaltung hängt schlussendlich die Höhe der Pachteinahmen ab. Und die Pacht wiederum ist für die Investoren ein entscheidendes Kriterium.

Ein Parkhaus wird in der Regel von einem Betreiberunternehmen verwaltet, sofern der Eigentümer diese Aufgabe nicht selbst übernimmt. Wird ein Dienstleister beauftragt, sind drei vertragliche Lösungen möglich: eine Festpacht, eine Umsatzpacht sowie eine Mischung aus beiden Formen. Bei der Vereinbarung zum Beispiel einer Festpacht liegt das unternehmerische Risiko komplett beim Betreiber.

Sicherung nachhaltiger Cash-Flows

Spricht er jedoch keine ausreichende Zahl von Parkenden zu angemessenen Tarifen an, kann er dem Eigentümer folglich auch nicht die vereinbarte Monatspacht zahlen. Daher liegt es im Interesse des Eigentümers beziehungsweise des Investors, kritisch zu hinterfragen, ob die im Pachtvertrag festgelegten Beträge langfristig erwirtschaftet werden können. Oft stellt sich dabei heraus, dass die Einnahmequellen die Pacht nicht langfristig decken.

Um die Aussagen im Vertrag insbesondere zur Einnahmesituation zu prüfen, sollten unter anderem die Autoströme über mehrere Tage und die daraus resultierenden Einnahmen gemessen werden. Außerdem müssen die Betriebskosten betrachtet werden, beispielsweise jene für den Einsatz von Sicherheitspersonal oder technische Wartungen. Im Allgemeinen sind diese Aufwendungen bei Parkhäusern vergleichsweise gering, da kaum komplizierte Technik zum Einsatz kommt. Diese hält im Schnitt acht bis zwölf Jahre – deutlich länger als die technische Ausstattung etwa von modernen Büroimmobilien oder Shoppingcentern.

Durchaus erwähnenswerter Aufwand entsteht für eine umfassende Reinigung. Werden die Parkhausflächen nicht regelmäßig vom Straßensalz des Winters befreit, besteht die Gefahr, dass es sich förmlich in den Bodenbelag „frisst“ und diesen zerstört. Um Folgekosten für die Reparatur solcher Schäden zu

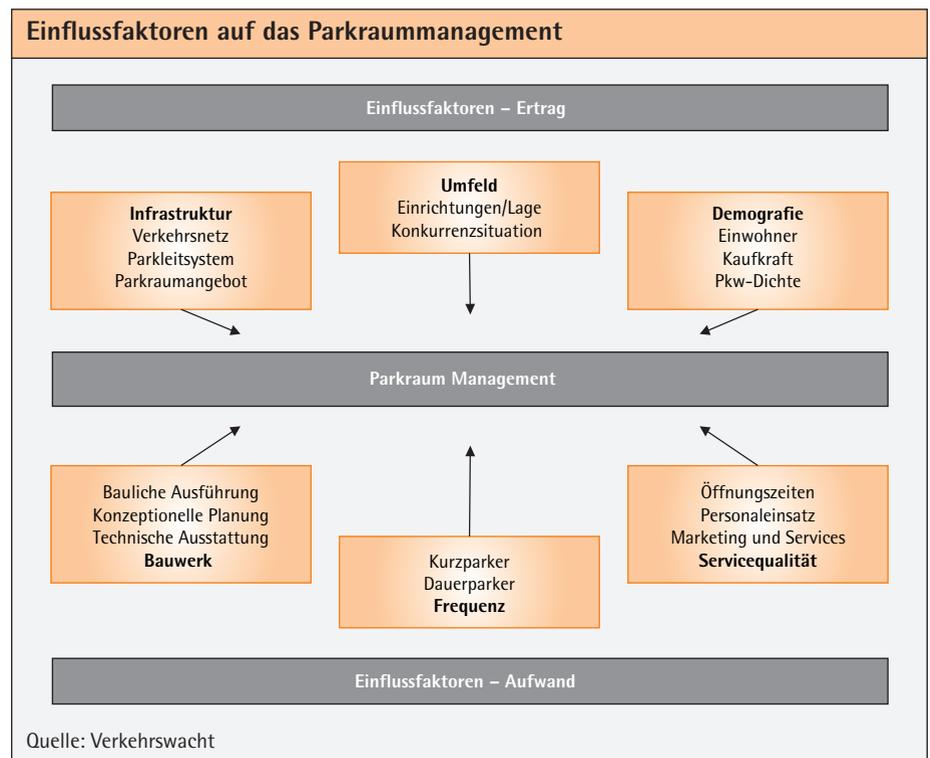
vermeiden, muss der Asphalt nach einer intensiven Reinigung versiegelt werden. Wartungsaufgaben dieser Art muss der Eigentümer im Blick haben, denn viele Betreiber schenken dem nicht die erforderliche Aufmerksamkeit – schlussendlich zum Schaden des Eigentümers beziehungsweise des Investors.

Neben möglichst niedrigen Betriebskosten können zusätzliche Einnahmen unabhängig von den eigentlichen Parkgebühren dazu beitragen, den Ertrag eines Parkhauses zu erhöhen. Eine Möglichkeit bieten bezahlte Werbeflächen, die an den äußeren Fassaden angebracht werden. Dies ist häufig sogar von den Städ-

im Eigentum der Kommunen und wird nur allmählich in private Hand übergeben. Bei der Auswahl geeigneter Objekte kommt erschwerend hinzu, dass nur ein kleiner Anteil der Parkhäuser eine Lage aufweist, die sie für eine Investition attraktiv macht. Dazu gehören wenige Objekte in den Innenstädten oder auch solche in frequenzstarken Lagen wie in Flughafennähe.

Vorteile der Intransparenz des Marktes

Für Investoren bringt die daraus resultierende Intransparenz jedoch nicht nur



ten erwünscht, damit das Gebäude attraktiver wird.

Die besonderen Herausforderungen einer Investition in Parkhäuser sind vor allem auf die vergleichsweise geringe Transparenz in diesem Segment zurückzuführen. Die Ursachen dafür liegen zum einen darin, dass Parkhäuser erst seit kurzer Zeit als eine eigene Assetklasse wahrgenommen werden.

Chancen und Herausforderungen

Zum anderen handelt es sich um einen recht kleinen Markt. So befindet sich die Mehrheit der Parkhäuser in Deutschland

Nachteile mit sich. Wer sich intensiv mit dem Markt beschäftigt, kann sich Vorteile erarbeiten und interessante Kaufgelegenheiten ergreifen, wenn sie sich bieten – bislang ohne eine große Konkurrenz fürchten zu müssen.

Das hat auch den positiven Nebeneffekt, dass Investments in Parkhäuser Renditen von rund sechs Prozent und mehr ermöglichen und damit mehr, als sie beispielsweise mit Büroimmobilien in Core-Lage erzielen können. Grundvoraussetzung dafür ist jedoch auch bei Parkhäusern ein professionelles Management. Dieses muss über die erforderliche Marktkenntnis verfügen. Denn mit der Standort- und Immobilienqualität steht und fällt der Investmenterfolg auch in diesem Nischensegment.