

## Kapitalanlage

# Parkhäuser – an der Schwelle zu einer eigenen Assetklasse

**Parkhäuser sind gesucht – nicht nur von den Autofahrern in den Innenstädten, sondern auch von Investoren. Allerdings ist der Markt klein und gute Objekte sind rar. Zudem mangelt es hinsichtlich Kaufpreisen an Transparenz, weil kaum Transaktionen stattfinden und vier von fünf Parkhäusern im öffentlichen Eigentum sind. Auch Informationen und Vergleichsdaten zu Unterhaltskosten sind Mangelware. Dies macht es für die Banken schwierig, Parkhäuser zu bewerten und folglich zu finanzieren, so ist zum Beispiel die Drittverwendungsmöglichkeit selten gegeben. Allerdings erzielen Parkhäuser aufgrund langer Pachtverträge und geringer Volatilität in der Nutzung relativ verlässliche Einnahmen, betont der Autor.** (Red.)

Wer ein neues Auto kauft, denkt über vieles nach: die Marke, die Motorisierung, die Farbe, den Spritverbrauch, vermutlich auch über die Höhe von Steuern und Versicherung. Aber wer macht sich schon darüber Gedanken, wie viele Stunden am Tag das Auto einfach nur herumsteht und nicht bewegt wird? Tatsächlich parken Autos durchschnittlich bis zu 23 Stunden am Tag. Und zwar nicht nur dort, wo ihre Besitzer wohnen, sondern auch dort, wo sie arbeiten, einkaufen und ihre Freizeit verbringen. Ob

in Amsterdam, in Berlin, in London, in Wien oder in Paris, überall brauchen Autos in dieser Zeit Stellplätze. Die werden aber immer rarer, vor allem in den Innenstädten der Metropolen. Denn die Zahl der Autos nimmt kontinuierlich zu. Schon heute gibt es europaweit mehr als 236 Millionen Fahrzeuge. Tendenz weiter steigend.

Das liegt zum einen am wachsenden Wohlstand unserer Gesellschaft, zum anderen aber auch an der steigenden Anzahl der Haushalte. Es gibt zumal in den wirtschaftsstarken Städten immer mehr Singles, die motorisiert sind, aber auch immer mehr Familien, die sogar bis zu drei Autos unterhalten. Das beste Beispiel sind wir selbst: Die Bevölkerung in Deutschland altert und die Gesamtzahl schrumpft, gleichzeitig wächst nicht nur die Anzahl der Haushalte (hohe Single-Rate), sondern auch die Kraftfahrzeugdichte.

### Immer mehr Autos, immer weniger Parkflächen

Mögen sich auch die Antriebsarten verändern, die Karosserieformen mit der Mode gehen und sich den ökologischen Vorgaben anpassen – die individuelle mobile Fortbewegung mittels Auto ist aus dem Alltag der Menschen nicht mehr wegzudenken. Parkraum innerhalb der europäischen Städte ist daher eine zwingende Notwendigkeit für eine funktionierende Wirtschaft geworden. Gebührenpflichtiges Parken wird außerdem immer mehr vonseiten der Autofahrer akzeptiert, wenn auch nur mangels Alternativen. Denn in den City-Lagen der

Städte gibt es kaum noch andere Parkmöglichkeiten. Häufig ist es komplett verboten, sein Auto abzustellen, oder nur den Anwohnern erlaubt. Zudem werden vor allem die „Knöllchen“ für Falschparken vielfach immer teurer.

Als einziger Ausweg bietet sich da nur das Parkhaus an. Wer das stundenlange Suchen nach den wenigen freien kostenlosen Stellplätzen vermeiden will, fährt daher direkt ins Parkhaus. Das spart jede Menge Zeit, schont die Nerven, und dafür akzeptiert man auch den aufgerufenen Preis, der zuweilen unter dem der öffentlichen Parkplätze liegt. Ein Beispiel: Die durchschnittlichen Parkhausgebühren für drei Stunden lagen 2006 selbst in einer Großstadt wie München nur zwischen sechs und sieben Euro. Auf den öffentlichen Parkflächen Münchens kostete allein eine Stunde Parken drei Euro. Und diese Gebühren werden weiter steigen, denn die Kommunen wollen ihre klammen Kassen auffüllen. Damit steigen auch die Chancen auf Mehreinnahmen in den Parkhäusern.

### Rendite-Risiko-Profil

Allein in den vergangenen acht Jahren sind die Parkgebühren in Deutschland durchschnittlich um fünf Prozent pro Jahr gestiegen – weit über der durchschnittlichen jährlichen Inflation, die im Vergleichszeitraum nur um 1,6 Prozent zulegte. Nicht einmal die Hoch-Zeiten der Finanzkrise haben die Preisentwicklung gebremst.

Parkhäuser bieten somit ein enormes wirtschaftliches Potenzial und können eine ebenso solide Sachwertanlage sein wie Wohn- oder Büroimmobilien. Einer Umfrage in den Niederlanden zufolge scheint dieses Leistungsvermögen von Parkhäusern zunehmend in das Bewusstsein der Anleger zu rücken. Immerhin haben sieben von zehn privat befragten Investoren auf Parkhäuser als mögliches Anlageziel verwiesen. Bemerkenswert ist dabei nicht nur das Ergebnis von 70 Prozent, sondern vor allem die Tatsache, dass bei der Umfrage Parkhäuser als

#### Die Autoren

##### Martin Eberhardt

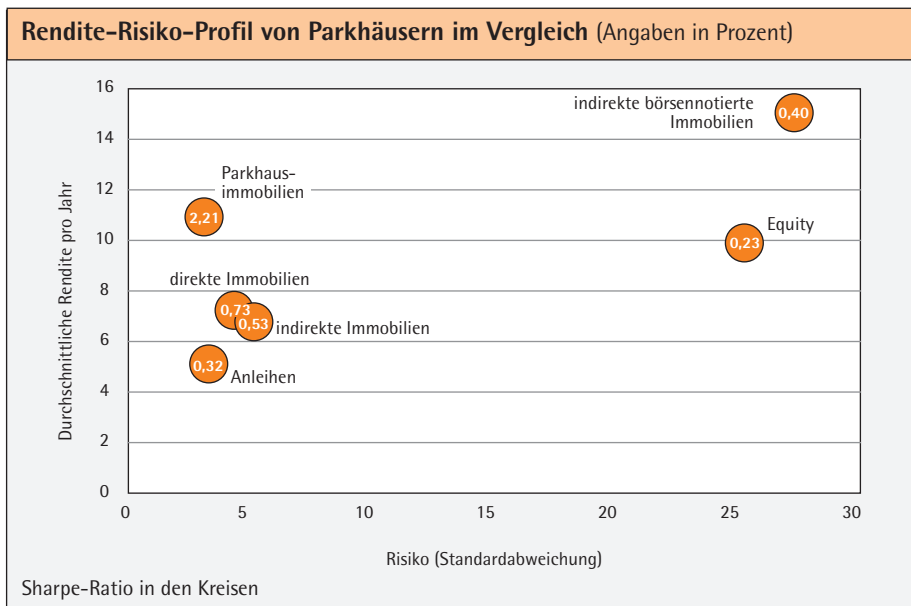


Sprecher der Geschäftsführung, Bouwfonds Real Estate Investment Management Deutschland GmbH, Berlin

##### Bart Pierik



Direktor des Geschäftsbereichs Parkhausimmobilien, Bouwfonds Real Estate Investment Management B.V., Hoevelaken, Niederlande



mögliche anzukreuzende Antwort gar nicht vorgegeben war. Die Frage nach Anlagechancen war vielmehr vollkommen frei formuliert worden. Die Umfrage drückt somit den Wunsch der Investoren aus, an Parkhäusern als vergleichsweise sicherer und dennoch renditestarker Sachanlage teilzuhaben.

Aber wie sicher und renditestark sind Parkhäuser denn eigentlich? Fairerweise muss man erwähnen, dass der Markt für Parkhäuser noch in den Kinderschuhen steckt und verglichen mit Büroimmobilieninvestments noch wenig transparent ist. Das liegt zum großen Teil daran, dass Parkhäuser erst seit kurzem dabei sind, sich als eigene Assetklasse zu etablieren und bis zu 80 Prozent der in Frage kommenden Anlageobjekte noch in öffentlicher Hand sind. Da mangelt es an konkreten Daten über Transaktionsgrößen oder Umsätzen.

Diesem Manko stehen aber auch positive Aspekte gegenüber: Durch die wenigen Akteure am Markt dürften sich auf absehbare Zeit noch attraktive Kaufgelegenheiten bieten. Entsprechend groß sind die Renditechancen. Eine aktuelle Performance-Analyse von Parkhäusern und anderen Anlageklassen in den Niederlanden (siehe Grafik, Datenbasis, Zahlen von 2004 bis 2010) zeigt das messbare Investitionsrisiko von Parkhausimmobilien im Vergleich zu anderen Immobilien-Assetklassen. Das Ergebnis: Die durchschnittliche Jahresrendite auf indirekt gehaltene börsennotierte Immobilienanlagen ist mit 14,9 Prozent zwar die höchste aller Anlageklassen – Investitionen in Parkimmobilien folgen gleich dahinter mit einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von 10,8 Prozent.

Aber die indirekt gehaltenen börsennotierten Immobilienanlagen weisen ein jährliches Risiko (standard deviation) von 27,3 Prozent aus, Parkhäuser hingegen nur von 3,1 Prozent. Das jährliche Risiko zeigt, wie stark sich der Wert einer Investition in einem bestimmten Zeitraum verändern kann.

Das Rendite-Risiko-Verhältnis – also das Ausmaß, in dem eine zusätzliche Rendite für ein Risiko entschädigt – bestätigt diese Aussage. Danach weisen niederländische Parkhäuser auch das beste Rendite-/Risikoprofil aller Anlageklassen auf, das heißt, sie bieten die beste Rendite für ein eingegangenes Risiko.

### Eherne Regeln: Sicherheit, Sauberkeit, Service

Das alles ist natürlich kein Selbstläufer, und nicht jedes Parkhaus ist per se eine Cash-Cow. Wie für alle Immobilienanlagen gilt auch hier: Geografische Lage und Umfeld müssen stimmen. Beides sind Grundvoraussetzungen für stabile Einnahmen. Parkhäuser in Innenstädten gelten als risikoärmer als Gebäude am Flughafen oder an reinen Büroquartieren. Ein Flughafenparkhaus ist zwar in der Regel umsatzstark, aber extrem abhängig von der Entwicklung der Passagier- und Reisezahlen. Ähnliches gilt auch für Gebäude in Bürovierteln. Steigt der Leerstand der Büroräume infolge von wirtschaftlicher Rezession, bleibt auch das Parkhaus leer. Wird aber ein innerstädtisches Umfeld auf verschiedene Weise genutzt – gibt es Wohnungen, Einzelhandel, kulturelle Einrichtungen und Büros als gesunden Mix – wird die

Zahl der Parkplatzsuchenden nicht von einer Gruppe dominiert.

Neben der Lage sind die sogenannten drei „S“-Eigenschaften wichtig für den ökonomischen Erfolg eines Parkhausinvestments: Sicherheit, Sauberkeit und Service. Eigentlich Selbstverständlichkeiten. Aber viele Parkhäuser stammen aus den siebziger Jahren und entsprechen heutzutage nicht mehr dem Stand der Zeit – wenn sie nicht rechtzeitig saniert wurden. Ein modernes Parkhaus, das als Anlageobjekt in Betracht gezogen werden kann, sollte eine helle, möglichst lichtdurchflutete Immobilie mit Sicherheitszonen und Fernüberwachungssystemen sein. Dass nicht überall Abfall herumliegt oder die Wände mit Graffiti übersät sind, versteht sich von selbst.

Der Service-Aspekt betrifft die Benutzerfreundlichkeit der Immobilie. Zuerst sollte das Parkhaus für alle PKW-Größen und Nutzergruppen geeignet sein. Das ist gerade bei älteren Objekten häufig ein Problem, weil sie gebaut wurden, als die Autos noch schmaler und kürzer waren. Zu- und Abfahrten müssen leicht befahrbar und nicht zu eng sein und sich eigentlich von selbst erklären.

Weitere Punkte: gute Anbindung an den fließenden Verkehr – das heißt, man kann sich ohne lange Wartezeiten in den Verkehr eingliedern –, lange Öffnungszeiten, ein unkompliziertes Kassiersystem und eine attraktive Preisgestaltung vor allem für die Kurzzeitparker. Denn die sorgen für hohe Umsätze. Der Anteil am Gesamtumsatz kann bis zu 80 Prozent betragen. Langzeit- oder Dauerparker zahlen Pauschalen, Kurzzeitparker zahlen Gebühren, die sie an dem Zeitraum orientieren, den sie auch tatsächlich geparkt haben. Für diese Kunden sollte es nach Möglichkeit preiswerter sein, ins Parkhaus zu fahren, als im öffentlichen Raum zu parken.

### Lange Mietverträge, geringe Volatilität

Was also spricht für ein Investment in Parkhäuser? Neben der Entwicklung der Fahrzeugzahlen und der Begrenzung des öffentlichen Raums sicher auch eine ökologische Komponente. Denn Parkhäuser an den richtigen Stellen in den Städten reduzieren nicht nur den Verkehr durch die Parkplatzsuchenden, sondern tragen somit auch zur Minderung der CO<sub>2</sub>-Emissionen bei.

Aus Anlegersicht investiert man in eine Immobilie, die gegenüber anderen Gebäuden viele Vorteile besitzt: Sie hat attraktive Einstandspreise sowie viel geringere Unterhaltungs- und Renovierungskosten als etwa Büroimmobilien und verfügt über sehr lange Mietverträge, die meist zwischen 15 und 20, teilweise sogar bei 30 Jahren liegen. Aufwendige Mieterausbauten bei Betreiberwechseln, die etwa bei Büroimmobilien die Renditen schmälern, entfallen ebenfalls – eine enorme Kostenersparnis.

Geparkt werden muss immer, unabhängig von konjunkturellen Entwicklungen. Höhere Parkgebühren sind gut durchzusetzen. Einen 20-prozentigen Anstieg akzeptieren Kunden in einem Parkhaus leichter als beim Einkaufen, wenn Waren sich um dieselbe Spanne erhöhen. Wenn eine Stunde Parken statt 1,00 Euro irgendwann 1,20 Euro kostet, schmerzt das weniger, als wenn ein Produkt nicht mehr zehn Euro, sondern plötzlich zwölf Euro kostet.

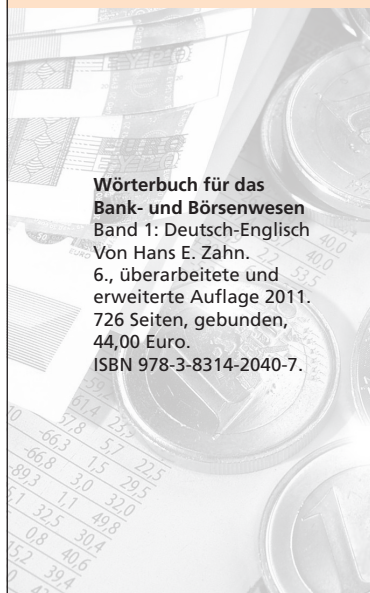
Für Investoren, die sich beispielsweise über ein institutionelles Fondsvehikel an Parkhäusern beteiligen oder direkt investieren, ist aber noch ein entscheidender Punkt wichtig: Es gibt bei Parkhäusern nur ein sehr eingeschränktes Betreiberisiko. Für gewöhnlich betreibt der Eigentümer das Parkhaus nicht selbst, er greift auf einen Dienstleister zurück. Der zahlt eine Pacht, die üblicherweise jährlich mit der Inflationsrate indiziert wird und zudem den Umsätzen angepasst werden kann. Das schafft Planungssicherheit und Ertragssteigerungen für Fonds.

Sollte der Betreiber ausfallen, hat das aber keine Auswirkung auf die Kunden. Das Parkhaus wird schlicht weiter genutzt, es steht nicht leer wie ein Bürogebäude, wenn der Mieter ausfällt. Der Eigentümer muss das Objekt kurze Zeit selbst managen, was aber kein Problem darstellt, denn ein Parkhaus zu führen ist weniger personalintensiv als etwa ein Hotel. Bis er Ersatz gefunden hat, erhält er vorübergehend die Einnahmen aus den Parkgebühren direkt.

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Parkhäuser sind an der Schwelle zur eigenen Assetklasse. Eine ausreichende Expertise bei der Selektion und dem Management vorausgesetzt, können Parkhäuser einen positiven Beitrag in der Asset Allocation von privaten und institutionellen Investoren leisten. Zudem bieten sie ein attraktives Rendite-Risiko-Profil, stabile Cash-Flows und eine geringe Volatilität.

# Der ZAHN – in neuer Auflage

Mehr als nur ein  
Wörterbuch!



**Wörterbuch für das  
Bank- und Börsenwesen  
Band 1: Deutsch-Englisch  
Von Hans E. Zahn.  
6., überarbeitete und  
erweiterte Auflage 2011.  
726 Seiten, gebunden,  
44,00 Euro.  
ISBN 978-3-8314-2040-7.**



Das umfassende Wirtschaftswörterbuch ist mit seiner Grundkonzeption – Fachterminologie und Allgemeinsprache mit Satzbeispielen aus Bank- und Börsenalltag – exakt auf die Bedürfnisse der Finanzdienstleistungsbranche zugeschnitten. Band 1 liegt nun in komplett überarbeiteter Neuauflage vor.

Er enthält zahlreiche neue Begriffe aus der Terminologie der neuen gesetzlichen Regelungen des Banken- und Finanzsektors sowie nach Basel III, der Rechnungslegung nach IFRS und BiMOG, der Ratingprozesse, aus Handels- und Unternehmensrecht, aus Privat- und Firmenkundengeschäft.

*Insgesamt bietet der Band fast  
50 Prozent neuen Wortschatz!*

**Fritz Knapp Verlag | 60046 Frankfurt/M.**

Postfach 11 11 51 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00  
vertrieb@kreditwesen.de | www.kreditwesen.de