

## Schwerpunkt Parkhäuser

# Wesentliche Aspekte der Parkhaus-Finanzierung

**Parkhäuser und Tiefgaragen sind Managementimmobilien. Entsprechend hängt ihr wirtschaftlicher Erfolg neben der planerischen und baulichen Optimierung ganz wesentlich von der Qualität des Betreibers ab. Dabei kann es sinnvoll sein, solche Immobilien über Leasing zu finanzieren und die Objekte von der Bilanz des Betreibers zu trennen, gibt der Autor zu bedenken. So könne auch ein gegebenenfalls notwendiger Betreiberwechsel einfacher vollzogen und damit die Abhängigkeit des Investors vom Parkhausbewirtschafter wesentlich reduziert werden. Darüber hinaus empfehlen Leasinggeber gerne auch ihr Know-how im Baumanagement, weil sich so die Risiken beim Errichten und Revitalisieren von Pkw-Stellflächen besser beherrschen ließen.** (Red.)

„Zu eng, zu dunkel, zu unübersichtlich, zu unbequem und nicht selten zu teuer“. Das ist das Ergebnis des vom ADAC im November 2012 veröffentlichten Tests von 40 Parkhäusern in zehn deutschen Städten. Dieses Ergebnis ist nicht nur für die Nutzer von Parkhäusern enttäuschend, sondern sollte auch bei Finanziers auf Aufmerksamkeit stoßen. Denn: Bei Parkhäusern handelt es sich um Betreiber-Immobilien, deren wirtschaftlicher Erfolg ganz wesentlich von der Leistungsfähigkeit und dem Konzept des jeweiligen Betreibers abhängt. Darüber hinaus sind Betreiber- oder Managementimmobilien dadurch gekennzeichnet, dass sie für einen ganz bestimmten wirtschaftlichen Zweck konzipiert und erstellt werden und somit – anders als beispielsweise Verwaltungsgebäude – nur äußerst schwierig anderen Nutzungsarten zugeführt werden können.

In anderer Hinsicht wiederum unterscheiden sich Parkhäuser in der Beurteilung nicht von der generellen Sichtweise auf Finanzierungsentscheidungen von Gebäuden. Die Lage als Nachfragetreiber und das langfristige Nutzungskonzept müssen stimmen, und zwar weit über die aktuelle gesetzgeberische Grundlage hinaus: Denn

Planung und Betrieb von Parkhäusern werden zentral durch die Garagenverordnung aus dem Jahr 1979 geregelt, die beispielsweise eine Mindestabmessung der Stellplätze von 2,30 Metern Breite und 5,00 Metern Tiefe vorschreibt, was allein den technischen und konstruktiven Entwicklungen im Automobilbau nur unzureichend gerecht wird. So ist zum Beispiel der aktuelle Golf 7 gegenüber seinem im Jahr 1979 produzierten Vorgängermodell Golf 1 in der Länge um 55 Zentimeter und in der Breite um rund 19 Zentimeter voraus. Die Finanzierung von Parkhäusern ruht somit im Wesentlichen auf zwei Säulen: Der Immobilie selbst sowie dem Betreiberkonzept.

### Starke Betreiber bevorzugt

Richtet sich bei der Unternehmensfinanzierung aus Banksicht der Blick auf Produkte/Dienstleistungen und Kunden, so ist bei der Finanzierung von Managementimmobilien die Sicht auf den Betreiber ganz wesentlich, egal ob es sich um ein Krankenhaus, eine Seniorenimmobilie, Hotels oder eben Parkhäuser handelt. Wichtig sind der Track-Record, sprich die Anzahl der erfolgreich bewirtschafteten Parkflächen beziehungsweise Referenzen des Betreibers, sowie eine sich daraus ergebende Unternehmensgröße, um regionale Skaleneffekte erreichen zu können.

Dass die Bonität zum Vorhaben passen muss, versteht sich von selbst wie auch ein vorausschauendes, den Finanzier überzeugendes Unternehmenskonzept, das wichtige Zukunftsfragen einschließt. Denn auch wenn nicht zu erwarten ist, dass sich die Autoabmessungen entsprechend dem genannten Beispiel linear weiterentwickeln, so ist doch aus Sicht

eines Finanzierungspartners der „moderne“ und reibungslose Betrieb eines Parkhauses mindestens über die Finanzierungslaufzeit zwingend erforderlich. Hierzu gehören neben der planerischen und baulichen Gestaltung mit entsprechenden Stellplatzgrößen und Fahrgassen insbesondere auch Fragen der demografischen Entwicklung (ältere Menschen bleiben länger mobil) wie auch der Elektromobilität (beispielsweise mit den entsprechenden Lademöglichkeiten in Parkhäusern).

Denn üblicherweise enthält eine Parkhausfinanzierung auch den Charakter einer Projektfinanzierung, da die Erträge aus dem Objekt selbst der Rückführung der Finanzierung dienen. In aller Regel ist eine solche Finanzierung trotz der durch den Betrieb generierten Zahlungsströme nicht ohne einen bonitätsstarken Sponsor, im Regelfall den Betreiber oder dessen Konzernmutter, möglich.

Der Wert einer Managementimmobilie ergibt sich damit ganz wesentlich aus dem durch den Betrieb erwirtschafteten Ertrag. Das heißt, sie muss im Wettbewerb um vergleichbare Einrichtungen bestehen, wofür letztlich wiederum der Betreiber verantwortlich ist. Wichtig sind in diesem Zusammenhang Kriterien wie Beleuchtung, Sauberkeit, allgemeines Sicherheitsempfinden, beispielsweise über Notrufmöglichkeiten oder vorhandenes Personal, aber auch die Beschilderung.

### Planung und Beratung

Die Immobilie selbst sollte neben den bereits genannten Kriterien möglichst wirtschaftlich geplant werden. Benchmarks für die Kostenseite sind bei Parkhäusern 10 000 Euro pro Stellplatz. Tiefgaragenplätze liegen bei ihren Investitionskosten etwa doppelt so hoch wie Parkhäuser, haben jedoch den Vorteil, in der Regel in Kombination mit überirdischen Bauten errichtet zu werden, so dass sich hier weitere Ertragsmöglichkeiten ergeben. Aus Planungssicht, aber auch aus Sicht eines Finanziers ergeben sich gerade bei Tiefgaragen Optimierungsmöglichkeiten in den Rastermaßen, wenn beispielsweise oberirdisch Büroflächen geplant sind. Hier kann eine ge-

#### Der Autor



**Kai Eberhard**

Geschäftsführer, DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz-Kastel/Wiesbaden

schickte Wahl des Rastermaßes eine durchgehende Statik von Tiefgarage und Gebäude ermöglichen und dadurch erheblich Kosten sparen. Üblich sind heute bei Parkhausneubauten auch halboffene Fassaden, um kostspielige Abluftlösungen einzusparen.

Stichwort Wirtschaftlichkeit: Große Betreiber sind in der Darstellung von zu finanzierenden Vorhaben, sei es Neubau oder die Übernahme eines bestehenden Parkhauses, aufgefordert, entsprechende Wirtschaftlichkeitsgutachten vorzulegen. Wichtige Punkte sind hier Anzahl der Stellplätze, Konstruktion, Topografie, Baukosten, Parktarife/Frequentierung der Parkplätze und Wettbewerbsumfeld. Natürlich können weitere, regional bedeutende Faktoren hier eine Rolle spielen.

Um das „Betreiberisiko“ vom Betrieb des Parkhauses abzukoppeln, kann es sinnvoll sein, die Finanzierung so zu gestalten, dass im Krisenfall der Finanzier eine Handhabe hat, einen unverzüglichen Weiterbetrieb der Immobilie über einen neuen Betreiber zu ermöglichen. Dies wird zum Beispiel über eine Immobilien-Leasingstruktur, bei der die Parkhausimmobilie in einer Objektgesellschaft finanziert und über diese an den Betreiber zur Nutzung überlassen wird, erreicht werden. Ähnlich der klassischen Projektfinanzierung wird hierdurch eine Separierung des Assets erzielt, an dem im Insolvenzfall ein sogenanntes „Aussonderungsrecht“ besteht. Im Rahmen der Gläubigerrechte kann so ein Weiterbetrieb der Immobilie als eigentliche Wertschöpfungsquelle für die Bedienung der Finanzierung ermöglicht werden. Diesem Umstand Rechnung tragend, wird dieser Risikostrukturvorteil nicht selten in einer günstigeren Refinanzierungskondition weitergegeben.



Neben dem möglichen Finanzierungsvorteil können Leasingfinanzierungen für Betreiber allein schon deswegen interessant sein, weil Eigeninvestments in fremdfinanzierte Parkhäuser das Bilanzbild verzerren können. Leasinglösungen bieten hier für alle Rechnungslegungsformen (HGB, BilMoG, IFRS) die Möglichkeit einer bilanzneutralen Finanzierung. Zudem weisen Leasingverträge anders als klassische gewerbliche Mietverträge keine Indexierungsregelungen auf. Die können bei Auseinanderfallen der Bemessungsgrundlage zwischen Kosten (Indexmiete) und Einnahme (Stellplatzmiete) schnell zu einer Wirtschaftlichkeitsfalle für den Betreiber und damit einem zusätzlichen Risiko für den Finanzier werden.

### Risikokontrolle durch Baumanagement

Aus Sicht des Finanziers kann es zusätzlich sinnvoll sein, bei der Begutachtung von Parkhausvorhaben externe Sachverständige und Berater, wie beispielsweise Baumanagementgesellschaften von Lea-

singunternehmen, zu Rate zu ziehen. Dies gilt sowohl für Neubauten als auch für Revitalisierungen bestehender Anlagen. Gerade hier ist Bedarf vorhanden: Die mit dem Konzept der „autogerechten Stadt“ in den sechziger und siebziger Jahren errichteten Parkhäuser erreichen das technische und wirtschaftliche Ende ihrer Lebensdauer. Hier sind entsprechende Revitalisierungskonzepte gefragt, die auf die technischen und planerischen Herausforderungen eingehen, aber auch oftmals vorhandene städtebauliche und somit gestalterische Mängel aufgreifen.

Auch hier können Baumanagementgesellschaften im Rahmen von Leasingfinanzierungen Empfehlungen geben, da sie sowohl die technische wie auch die finanzielle Seite des Projekts im Auge haben. Somit bieten Leasinglösungen gerade im Bereich der Betreiberimmobilien vielfältige Vorteile, da sie aus einer Hand sowohl die Optimierung der Betreiberbilanz als auch der Finanzierungsstruktur ermöglichen und gleichzeitig eine „objektive“ bautechnische Betreuung zulassen, die auf beide Komponenten zugeschnitten ist.

# BVVG Land zum Leben

Sie wollen auf dem Land leben?  
Wir haben Immobilien für außergewöhnliche Ideen, Landwirtschaftsflächen oder Wald.

Infos unter  
[www.bvvg.de](http://www.bvvg.de)

BVVG  
Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH