

Betreiberimmobilien im Vergleich

Tilo Staudenmaier

17. Juli 2026

Datenstand: 07/2026 (Marktdaten 2025)

5 min Lesezeit · 1.122 Wörter

Am deutschen Investmentmarkt wechselten 2025 Hotels für 1,9 Milliarden Euro den Eigentümer ([CBRE](#)), Pflege- und Gesundheitsimmobilien für rund 1,2 Milliarden ([Cushman & Wakefield](#)). Parkimmobilien kamen auf geschätzte 80 bis 100 Millionen Euro — kein Maklerhaus weist die Assetklasse überhaupt separat aus. Nach klassischer Investment-Logik wäre damit alles gesagt: zu klein, zu illiquide, zu wenig Research. Das TREAM-Scoring über 13 Bewertungskriterien kommt zum gegenteiligen Ergebnis. Parking gewinnt den Vergleich der fünf großen Betreiberimmobilien-Klassen mit 34 von 39 Punkten — und die geringe Marktgröße ist ein wesentlicher Teil der Begründung.

34/39PARKING IM 13-KRITERIEN-
SCORING (PLATZ 1)**5**BETREIBERIMMOBILIEN-
KLASSEN IM VERGLEICH**~0,1Mrd. €**TRANSAKTIONSVOLUMEN
PARKING P.A. — KLEINSTER
MARKT

Fünf Klassen, ein gemeinsames Merkmal

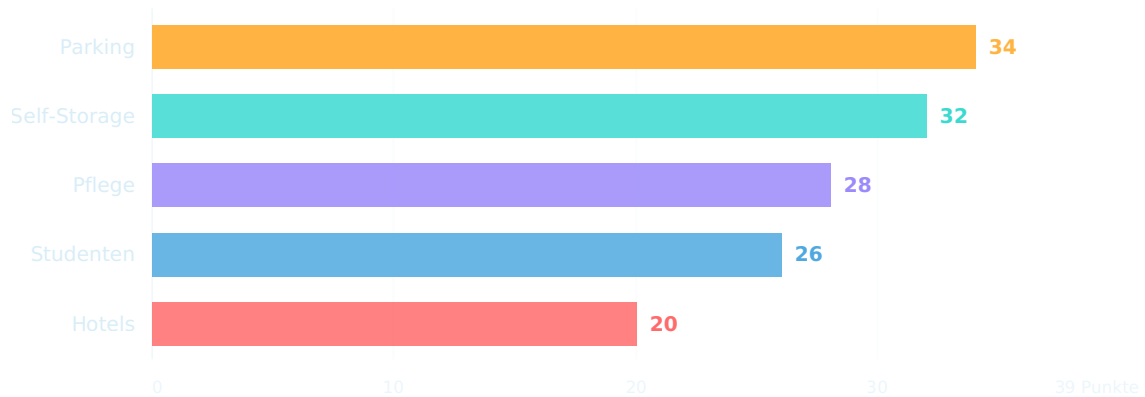
Betreiberimmobilien folgen einer anderen Logik als klassische Mietobjekte: Der Ertrag entsteht im operativen Geschäft, das im Gebäude stattfindet — der Miet- oder Pachtvertrag bildet es nur ab. Wer ein Hotel, ein Pflegeheim oder ein Parkhaus kauft, kauft immer auch ein Geschäftsmodell. Fünf Klassen dominieren dieses Segment in Deutschland:

- ▶ **Hotels:** personalintensiv, konjunktursensibel, krisenaffin — die Pandemie hat es gezeigt. Im Gegenzug bieten Toplagen Yield-Management und Repositionierungspotenzial.
- ▶ **Pflegeimmobilien:** Pachtverträge über 20 bis 30 Jahre, demografiegetriebene Nachfrage, Refinanzierung über die Pflegeversicherung — dafür Heimrecht, politische Pflegesatz-Risiken und volle Abhängigkeit von einem Betreiber samt Insolvenzrisiko.
- ▶ **Studentenwohnen / Mikroapartments:** hohe Flächeneffizienz und planbare, semesterweise Fluktuation — funktioniert aber ausschließlich an Hochschulstandorten und trägt Mietregulierungs-Risiko.

- ▶ **Self-Storage:** Hunderte Mieter je Anlage, weitgehend automatisierter Betrieb, kurzlaufende Verträge als Inflationsschutz — ein standardisiertes Produkt mit wachsendem Wettbewerb internationaler Ketten.
- ▶ **Parkimmobilien:** Schranken- und Kassensysteme statt Personal, Hunderte bis Tausende Nutzer pro Monat, robuste Betonkonstruktion, freie Preisgestaltung ohne Mietpreisbremse.

Das Scoring: 13 Kriterien, fünf Klassen

TREAM bewertet die fünf Klassen über 13 Kriterien — von Rendite und Cashflow-Stabilität über Betreiberabhängigkeit und Regulierungsrisiko bis Fungibilität und Krisenresilienz. Je Kriterium gibt es einen bis drei Punkte; bei Risikokriterien gilt: niedriges Risiko, hohe Punktzahl. Die Bewertung ist eine **TREAM-Einschätzung** auf Basis von über 15 Jahren Parking-Investment-Praxis und mehr als 50 begleiteten Parkprojekten, kein externes Marktrating.



Gesamtscores über 13 Bewertungskriterien (max. 39 Punkte). TREAM-Einschätzung, Stand 07/2026.

Die Gesamtwertung erzählt nur die halbe Geschichte. Aufschlussreicher ist, wo die Punkte herkommen — hier die sieben Kriterien mit der größten Spreizung:

KRITERIUM	PARKING	SELF-STORAGE	PFLEGE	STUDENTEN	HOTELS
Cashflow-Stabilität	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★	★
Betreiberabhängigkeit (niedrig = gut)	★ ★ ★	★ ★ ★	★	★ ★	★
Regulierungsrisiko (niedrig = gut)	★ ★ ★	★ ★ ★	★	★ ★	★ ★
Managementaufwand (niedrig = gut)	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★	★ ★	★
Marktrisiko (niedrig = gut)	★ ★ ★	★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★
Krisenresilienz	★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★	★
Fungibilität / Marktliquidität	★	★ ★	★ ★	★ ★	★ ★ ★
Gesamt (alle 13 Kriterien)	34/39	32/39	28/39	26/39	20/39

★ = 1 Punkt (schwach) · ★★ = 2 Punkte (mittel) · ★★★ = 3 Punkte (stark). Auswahl der 7 differenzierendsten von 13 Kriterien; Gesamtscore über alle 13. TREAM-Einschätzung, Stand 07/2026.

Drei Muster fallen auf. Erstens: Parking und Self-Storage punkten fast identisch — beide streuen ihr Ertragsrisiko über Hunderte Nutzer, laufen weitgehend automatisiert und kennen weder Mietpreisbremse noch Heimrecht. Zweitens: Der Abstand zu Pflege und Hotels entsteht in genau den Kriterien, die im Krisenfall zählen — Betreiberabhängigkeit und Regulierungsrisiko. Ein Pflegeheim mit insolventem Betreiber ist ein Sanierungsfall, ein Parkhaus mit gekündigtem Pachtvertrag ein Ausschreibungsprozess. Drittens: Parkings einzige Ein-Punkt-Wertung ist die Fungibilität. Der Markt ist klein, die Käuferschicht schmal, ein Verkauf dauert länger als bei jeder anderen Klasse im Vergleich. In den übrigen sechs Kriterien — Rendite, Wartungsaufwand, Standortabhängigkeit, Drittverwendung, Digitalisierungspotenzial, ESG-Zukunftsfähigkeit — holt Parking viermal die volle Punktzahl und liegt zweimal im Mittelfeld.

»Parkimmobilien vereinen institutionelle Stabilität mit unternehmerischer Einfachheit — eine seltene Kombination im Betreiberimmobiliensegment.«

Der kleinste Markt im Vergleich

Die Transaktionsvolumina 2025 zeigen die Größenordnungen — und wie weit Parking vom Rest des Segments entfernt liegt:

ASSETKLASSE	VOLUMEN 2025	GGÜ. 2024	QUELLE
Hotels	1,9 Mrd. €	+38 %	CBRE (01/2026)
Pflege & Gesundheit	1,2-1,4 Mrd. €	–7 % bis +18 %	C&W / BNPPRE
Self-Storage	~0,35 Mrd. €	stabil	Selfstorage-Deutschland (10/2025)
Studentenwohnen	0,27 Mrd. €	+145 %	CBRE („Modernes Wohnen")
Parkimmobilien	0,08-0,1 Mrd. €	k. A.	TREAM-Schätzung

Transaktionsvolumina Deutschland. Pflege & Gesundheit: Spannbreite je nach Marktabgrenzung (C&W: 1,22 Mrd. €, –7 %; BNP Paribas Real Estate: 1,4 Mrd. €, +18 %). Studentenwohnen: CBRE-Segment „Modernes Wohnen" inkl. Co-/Micro-Living und Serviced Apartments. Self-Storage: Branchendaten, kein Maklerhaus-Report verfügbar. Parkimmobilien werden in Marktberichten unter „Spezialimmobilien" subsumiert und nicht separat erfasst.

Hotels verzeichneten 2025 mit plus 38 Prozent den größten Zuwachs aller Assetklassen — 13 Transaktionen über der 50-Millionen-Euro-Marke, rund die Hälfte des Volumens von internationalen Käufern (CBRE). Studentisches Wohnen verdoppelte sich von extrem niedriger Basis auf 267 Millionen Euro. Self-Storage wächst strukturell: Die Zahl der Standorte in Deutschland stieg binnen eines Jahres von 1.028 auf 1.239. Und Parking? Taucht in keinem Maklerbericht als eigene Kategorie auf. Die Transaktionen laufen überwiegend lokal und im Segment von einem bis zehn Millionen Euro — ohne institutionelle Berichterstattung, ohne Renditezeitreihe, ohne Index.

Die Umkehrung: Warum klein attraktiv ist

Ein Markt ohne Research-Coverage gilt als unreif. Aus Investorensicht ist er vor allem eines: unbeackert. Vier Eigenschaften machen Parking innerhalb der Betreiberimmobilien zur attraktivsten Nische:

- ▶ **Risikostreuung statt Klumpenrisiko:** Hunderte Nutzer täglich ersetzen den einen Ankermieter. Während Pflege und Hotel am Schicksal eines Betreibers hängen, verteilt sich das Ertragsrisiko im Parkhaus auf die Nutzerbasis — ein Betreiberwechsel ist möglich, ohne dass der Cashflow abreißt.
- ▶ **Operative Einfachheit:** Schrankensysteme und digitales Bezahlen statt Personal. Der geringe Management- und Wartungsaufwand macht Parkimmobilien zur passivsten Anlage im Vergleichsfeld.

- ▶ **Regulatorische Freiheit:** Keine Mietpreisbremse, kein Heimrecht, keine Pflugesatzverhandlung. Preise lassen sich flexibel anpassen — in Inflationsphasen ein struktureller Vorteil.
- ▶ **Zukunftsfähigkeit:** E-Ladeinfrastruktur, Photovoltaik und Logistikmodule erweitern das Ertragsmodell — wie sich damit die Basisrendite steigern lässt, zeigt unsere Analyse [Parkimmobilien 2.0](#).

Dazu kommt der Preiseffekt der Nische: Wo institutionelle Käufer fehlen, bildet sich der Preis ineffizient — und das zugunsten des Käufers. Parkimmobilien vergüten aktuell rund **+315 Basispunkte Risikoprämie über der Bundesanleihe**, mehr als jede etablierte Assetklasse. Die Kehrseite bleibt die Fungibilität: Wer die Prämie vereinnahmen will, braucht einen langen Anlagehorizont — oder einen Partner, der die schmale Käuferschicht kennt.

Fazit

Der Vergleich der fünf Betreiberimmobilien-Klassen endet mit einem Ergebnis, das der Marktgröße widerspricht: Die kleinste Klasse hat das beste Profil. Self-Storage teilt die strukturellen Stärken — Risikostreuung, Automatisierung, Regulierungsfreiheit — und ist mit 32 von 39 Punkten der legitime zweite Platz.

Für Investoren bedeutet das: Parking kombiniert diese Stärken als einzige Klasse mit einem Markt, in dem institutioneller Wettbewerb noch weitgehend fehlt. Diese Lücke schließt sich in dem Moment, in dem die Assetklasse Research-Coverage und Indexreife erreicht — der Bewertungsaufschlag ginge dann an die, die vorher investiert waren. Bis dahin honoriert der Markt Spezialisierung: mit einer Prämie, die sich in Hotels, Pflege oder Studentenwohnen nicht mehr vereinnahmen lässt, und mit Einstiegspreisen, die noch kein Medienhype verzerrt hat.

Über TREAM

Die TREAM GmbH ist der spezialisierte Partner für Parkimmobilien-Investments in Deutschland und Europa — von der Akquisition über Due Diligence und Asset Management bis zum Exit. 250 Mio. € Ankaufsverantwortung, 50+ begleitete Parkprojekte, 17 Jahre Erfahrung.

Tilo Staudenmaier · Gründer & Geschäftsführer

TREAM GmbH · Torstraße 20 · 70173 Stuttgart

ts@tream.gmbh · +49 162 345 5017

www.tream.gmbh

Dieses Dokument ist eine PDF-Fassung eines Beitrags aus den TREAM Parking Insights. Alle Angaben nach bestem Wissen; die genannten Quellen sind im Onlinebeitrag verlinkt. Keine Anlageberatung und keine Aufforderung zum Erwerb oder zur Veräußerung von Finanzinstrumenten oder Immobilien.