



Die klassische Parkimmobilie steht vor ihrer größten Transformation seit 60 Jahren. Sinkende Pkw-Dichten in den Innenstädten und regulatorischer Druck auf fossile Mobilität setzen Single-Use-Parkhäuser unter Margendruck. Die Neupositionierung als Mobility Hub dreht das um: Sieben zusätzliche Ertragsmodule diversifizieren das Einkommen. Wie viel das wert sein kann, zeigt der [Columbus Mobility Hub in Ohio](#): NOYACK Capital steigerte den Wert des Parkhauses durch genau diese Diversifikation binnen vier Jahren um 38%.

7ZUSÄTZLICHE
ERTRAGSMODULE**≈191.000€**ZUSÄTZLICHES
ERTRAGSPOTENZIAL P.A.
(SIEBEN MODULE)**2,5-3,0Mio. €**WERTZUWACHS (EIGENE
MODELLRECHNUNG TREAM)

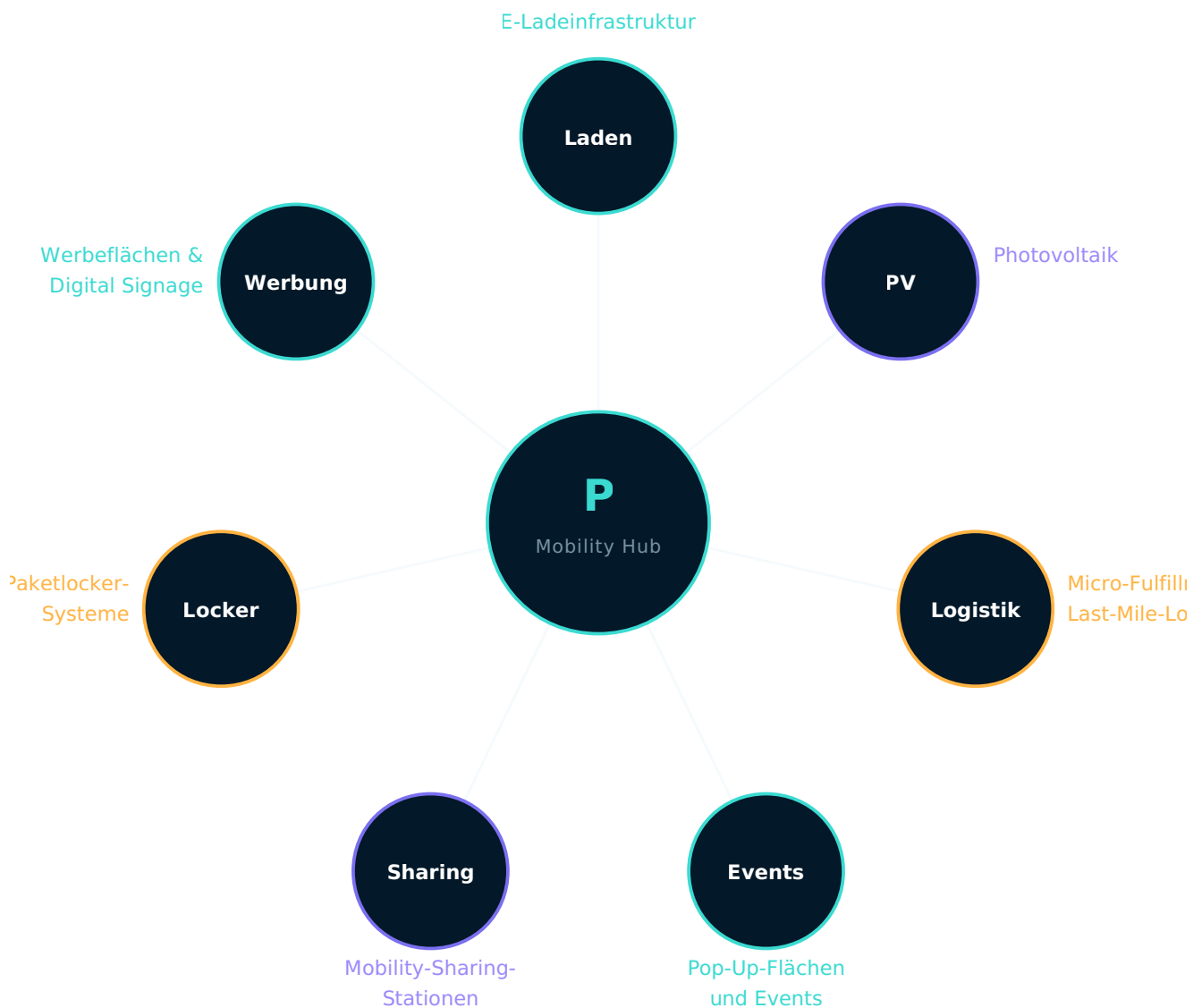
Der DACH-Markt im Umbruch

Berlin bleibt unter den deutschen Bundesländern die Region mit der niedrigsten Pkw-Dichte und verzeichnete 2025 einen weiteren Rückgang auf [334 Fahrzeuge pro 1.000 Einwohner](#) (Statistisches Bundesamt, August 2025). Wien geht weiter: Die Stadt will die Pkw-Dichte von aktuell 363 auf [250 bis 2030](#) senken, gestützt auf ein Modal-Split-Ziel von [74%](#) umweltfreundlichen Verkehrsmitteln. In der Schweiz ist der Motorisierungsgrad [seit 2021 erstmals rückläufig](#).

Parallel zieht die Regulatorik an. Das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) verpflichtet Nichtwohngebäude mit mehr als 20 Stellplätzen seit [Januar 2025](#) zur Errichtung mindestens eines Ladepunkts. Die EU-Gebäuderichtlinie EPBD verschärft das ab 2027 auf [einen Ladepunkt pro zehn Stellplätzen](#) bei Bestandsgebäuden — Deutschland muss die Novelle bis [Mai 2026](#) per GEIG-Novelle in nationales Recht umsetzen. Gleichzeitig senkt München den Stellplatzschlüssel im Wohnungsbau bei vorgelegtem Mobilitätskonzept auf bis zu [0,3 Stellplätze pro Wohneinheit](#) und konzentriert die Nachfrage so auf professionell bewirtschaftete Flächen.

Die Parkgebühren bleiben davon unberührt robust: Stuttgart verlangt im Schnitt bis zu **4,60 €/Stunde** für Kurzzeitparken in der Innenstadt — einer der höchsten Werte deutschlandweit. Trotzdem kämpfen klassische Objekte mit Auslastung: Das Kölner Parkhaus Magnus 31 litt vor seiner Umnutzung unter unzureichender Belegung — der genaue Prozentwert ließ sich unabhängig nicht verifizieren (mehr dazu im [Praxisbeispiel unten](#)). Wer nicht repositioniert, riskiert Margenerosion.

Sieben Ertragsmodule, sortiert nach Ertragspotenzial



Sieben Ertragsmodule rund um den transformierten Mobility Hub. Eigene Darstellung TREAM GmbH.

PHOTOVOLTAIK

Für eine auf einem 2.000-m²-Parkhausdach typische ~300-kWp-Anlage liegt der spezifische Ertrag laut TREAM bei 900-1.100 kWh/kWp und Jahr, also rund 270.000-330.000 kWh Gesamtertrag. Bei reiner Volleinspeisung (Marktprämie aktuell rund **8-9 ct/kWh** je nach Anlagengröße, Bundesnetzagentur, EEG-Fördersätze, gültig 1. Februar-31. Juli 2026) ergibt das einen Jahresertrag von rund 22.500 €. Wird ein Teil des Stroms (25-40%) zur Versorgung der eigenen E-Ladeinfrastruktur genutzt — Verkaufspreis an Ladekunden 35-50 ct/kWh brutto —, steigt der Jahresertrag auf **26.000-60.000 €**. Die zugehörige Ladeinfrastruktur kostet rund 3.000-7.000 € pro Ladepunkt; die PV-Anlage selbst amortisiert sich bei Modulkosten von laut TREAM 1.400-1.800 €/kWp je nach Eigenverbrauchsanteil in der Regel innerhalb von 8-12 Jahren.

MOBILITY-SHARING

Carsharing- und Bikesharing-Anbieter zahlen laut TREAM schätzungsweise 150-400 € pro Stellplatz im Monat, je nach Standort und Verhandlung — eine belastbare bundesweite Quelle hierfür ließ sich nicht finden. Ein Carsharing-Fahrzeug ersetzt im Durchschnitt **10,7 private Pkw**, stationsbasiert in Innenstadtlagen teils bis zu 20 (Bundesverband CarSharing, Jahresbericht 2024/25) — ein Argument in Stellplatzverhandlungen mit Kommunen. Zehn dedizierte Sharing-Stellplätze bringen **18.000-48.000 € im Jahr** (eigene Modellrechnung TREAM).



Solarbetriebene Ladestation für E-Bikes und E-Scooter (Swiftmile). Quelle: Blackxperience

POP-UP-FLÄCHEN UND EVENTS

Die industrielle Ästhetik von Parkhäusern eignet sich für Fashion Shows, Ausstellungen oder temporären Retail. Für Eventflächen in Berlin sind laut TREAM Stundenmieten von rund 60-80 € realistisch — eine belastbare öffentlich zugängliche deutsche Quelle dafür ließ sich nicht finden. Schon bei konservativen 50 Vermietungstagen im Jahr (à 8 Stunden) kommen **28.000-35.000 €**

zusätzlich zusammen (eigene Modellrechnung TREAM). Operativ steht das Modul aber im Spannungsfeld zur digitalen, personalarmen Parkhausverwaltung: Akquise, Auf- und Abbau sowie Vor-Ort-Betreuung sind akquise- und personalintensiv und sollten entsprechend eingepreist werden.



Fotoausstellung auf den Parkdecks — temporäre Kulturennutzung von Parkhausflächen. Quelle: [Fumes and Perfumes](#), Frank Bayh & Steff Ochs



Rooftop-Padel-Tennis-Anlage auf einem Parkhausdach in Berlin-Friedrichshain (TIO TIO Hub). Quelle: [APCOA Deutschland](#)

E-LADEINFRASTRUKTUR

In deutschen Parkhäusern dominieren in der Praxis keine einzelnen DC-Schnelllader, sondern mehrere AC-Normallader mit 11-22 kW Ladeleistung — sie passen zur typischen Standzeit der Nutzer und sind günstiger zu installieren. Die Investition liegt laut TREAM bei rund 3.000-7.000 € pro Ladepunkt. Abgerechnet wird meist zwischen 0,52 und **0,75 €/kWh**. Bei Schnellladern liegt die Auslastung laut Branchenangaben erst bei **2-8%**; für AC-Normallader an Parkhausstandorten gibt es keine vergleichbare Statistik, die Auslastung dürfte aber höher liegen, da sie an die ohnehin vorhandene Standzeit der Parkkunden andockt. Bei einem Bundesziel von einer Million Ladepunkten bis 2030 (aktuell **151.452 Normalladepunkte und 52.499 Schnellladepunkte**, Bundesnetzagentur, Stand 1. Mai 2026) bleibt viel Raum nach oben. Die THG-Quote bringt zusätzlich **3-4,5 ct/kWh**. Ein typisches Bündel von sechs bis zehn AC-Ladepunkten in einem Parkhaus kommt laut TREAM auf **6.000-30.000 € im Jahr**. DC-Schnelllader (Anschaffung plus Netzanschluss laut TREAM zusammen 30.000-130.000 €, je nach Ladeleistung und Netzanschlussituation) lohnen sich eher an reinen Mobility Hubs mit hohem Durchsatz als im klassischen Parkhaus-Bestand (siehe [eliso-Beispiel unten](#)).

WERBEFLÄCHEN UND DIGITAL SIGNAGE

Klassische 18-m²-Großflächen an Parkhausfassaden werden mit 800-2.500 € monatlich beworben, digitale Screens an Ein- und Ausfahrten mit 1.200-3.000 € pro Screen — diese Listenpreise gelten aber nur für Premium-Lagen mit hoher Sichtbarkeit, eine belastbare verbandsseitige Quelle dafür ließ sich nicht finden. Laut TREAM liegt der tatsächliche Werbeumsatz pro Parkhaus in der Praxis

durchgängig **unter 10.000 € im Jahr** — die theoretischen Listenpreise werden kaum erreicht, meist wegen fehlender Vermarktungskapazität oder mangelnder Nachfrage abseits von Hauptverkehrsadern.

PAKETLOCKER

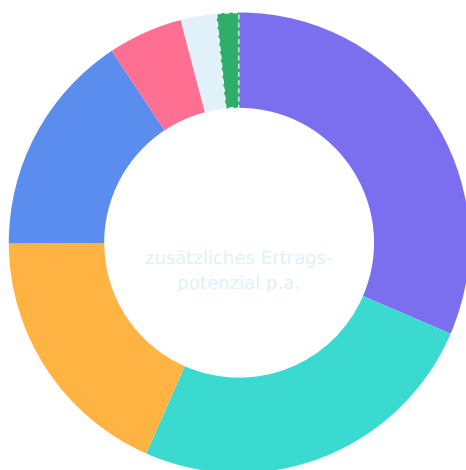
Amazon zahlt Standortpartnern laut TREAM 100-200 € pro Monat und Locker, plus mögliche Werbeerlöse. DHL-Packstationen erreichen mittlerweile **90% der Bevölkerung innerhalb von zehn Minuten** — die Nachfrage nach guten Standorten steigt. In der Praxis passen aber selten mehr als ein bis zwei Locker pro Parkhaus, ohne Stellplätze zu verdrängen: Ein bis zwei Stationen erzielen **1.200-4.800 € im Jahr** (eigene Modellrechnung TREAM).

MICRO-FULFILLMENT UND LAST-MILE-LOGISTIK

Die Nachfrage nach innerstädtischen Logistik- und Umschlagflächen wächst laut Branchenberichten spürbar, und in München erreichen Logistikflächen bereits Spitzenmieten von **10,70 €/m²** — bundesweit der höchste Wert. Diese Marktmieten lassen sich aber nicht 1:1 auf Parkhausflächen übertragen: Ein vollwertiges 500-m²-Mikrodepot würde ebenso viele Stellplätze und damit deren laufenden Parkumsatz verdrängen. In der Praxis mieten Anbieter meist nur 5-10 Stellplätze für wenige Stunden in frequenzarmen Zeiten — vor allem früh morgens vor Geschäftsöffnung — für Be- und Entladevorgänge im Last-Mile-Bereich. Einen Anhaltspunkt liefert die **Fraunhofer-IAO-Studie zum Pilotprojekt logSPACE in Stuttgart** (Datenbasis 2019-2020): KEP-Dienstleister zahlten dort für Mikro-Hub-Flächen rund 6-10 €/m² im Monat bei durchgehender Nutzung; bei rund 23 m² pro Parkhausstellplatz ergäbe das für 5-10 Stellplätze etwa 700-2.300 € im Monat bzw. 8.000-27.000 € im Jahr bei voller Belegung. Da Parkhäuser die Flächen aber nur stundenweise statt durchgehend vermieten, fällt der real erzielbare Betrag laut TREAM deutlich niedriger aus: **einige tausend bis niedrige fünfstelligen € zusätzlich pro Jahr**, ohne den regulären Parkbetrieb tagsüber zu stören. Damit bleibt das Modul ein ergänzender Baustein neben E-Laden und PV, kein eigenständiger Hauptertragstreiber — im Donut-Chart unten erscheint es deshalb nur als gestrichelt markierter Richtwert am unteren Ende dieser Spanne, nicht als belastbare Einzelzahl wie die übrigen sechs Module.



E-Lastenrad für die Last-Mile-Zustellung ab Parkhaus-Hub. Quelle: APCOA Deutschland



Photovoltaik	60.000 €
Mobility-Sharing	48.000 €
Pop-Up & Events	35.000 €
E-Laden	30.000 €
Werbeflächen	10.000 €
Paketlocker	4.800 €
Micro-Fulfillment*	~3.000 €

Sieben Ertragsmodule, jeweils oberer Bandbreitenwert je Bezugseinheit; Summe bei vollständiger Parallelumsetzung (in der Praxis selten alles gleichzeitig realisierbar). Micro-Fulfillment (gestrichelter Rand) als konservativer Richtwert. Photovoltaik- und Werbeflächen-Werte laut TREAM, übrige eigene Modellrechnung TREAM.

Der eigentliche Hebel liegt nicht im Cashflow allein, sondern im Immobilienwert: Das zusätzliche Ertragspotenzial von rund 191.000 € pro Jahr entspricht überschlägig einem Wertzuwachs von **2,5-3,0 Mio. €** (eigene Modellrechnung TREAM). Für Bestandshalter ist die Umwandlung zum Mobility Hub damit primär eine Wertsteigerungsmaßnahme — der laufende Mehrertrag ist der Nebeneffekt.

»Kommunale Stellplatzreduktionen steigern systematisch den Wert professionell bewirtschafteter Parkflächen — während viele Bestandshalter das Transformationspotenzial ihrer eigenen Objekte unterschätzen.«

Mobility Hubs in der Praxis: Sechs Projekte mit Kennzahlen

Die sieben Module sind die Theorie. Gebaut wurden sie längst — als Neubau auf der grünen Wiese, als Umnutzung im Bestand, als reine Neubewertung ohne einen einzigen Baueingriff oder als Pilot, der gerade erst entsteht.

MOBILITY HUB ZUG NORD, SCHWEIZ — DAS FULL-SCALE-MODELL

Mit einem Investitionsvolumen von CHF 28-30 Mio. (rund 29-31 Mio. €) entstanden auf 2.500 m² Gebäudefläche 596 Smart-Parking-Stellplätze, E-Ladestationen, Shared-Mobility-Angebote mit TIER, Retail-Flächen und ein öffentliches Bistro. Das Objekt ist für autonomes Parken vorbereitet

und integriert zwei Buslinien sowie selbstfahrende Shuttles. Als Kernstück des Tech Cluster Zug ermöglicht der Hub eine Verdreifachung der Mitarbeiterkapazität bei gleichbleibender Verkehrsbelastung — ein ESG-Argument mit messbarem Impact (Hosoya Schaefer Architects, fertiggestellt 2022).

MAGNUS 31, KÖLN — VALUE-ADD IM BESTAND

Das 1960er-Jahre-Parkhaus am Friesenplatz mit [450 Stellplätzen](#) litt vor seiner Umnutzung unter unzureichender Belegung — der genaue Prozentwert ließ sich unabhängig nicht verifizieren — und wurde zum Mixed-Use-Objekt: [250 optimierte Stellplätze](#), [31 Eigentumswohnungen \(70-200 m²\)](#), E-Ladeinfrastruktur und ein begrünter Innenhof. Sämtliche Wohnungen waren vor Fertigstellung verkauft — ein starker Indikator für Renditeerwartungen über dem reinen Parking-Modell. Die Auszeichnung beim Kölner Architekturpreis 2017 validiert die Projektqualität (BDA, Bund Deutscher Architektinnen und Architekten).

COLUMBUS MOBILITY HUB, OHIO, USA — DIE NEUBEWERTUNG

NOYACK Capital erwarb das 11-stöckige CBD-Parkhaus für [36 Mio. USD](#) und erzielte binnen vier Jahren eine [Wertsteigerung von 38%](#) durch die Transformation zum „Layer Cake of Logistics“: Amazon/Walmart-Locker, EV-Charging, Cold Storage, Ghost Kitchens und Last-Mile-Mikrodepots. Die Reklassifizierung von „Structured Parking“ zu „Supply Chain Real Estate“ ermöglichte höhere Bewertungsmultiples — ohne einen einzigen Baueingriff am Gebäude selbst (NOYACK Capital).

»Drei völlig unterschiedliche Ausgangslagen — Neubau, Bestandsumnutzung, Hochhaus-Repositionierung — führen zum selben Ergebnis: Diversifizierte Ertragsmodule schlagen das klassische Single-Use-Parkhaus.«

NECKARPARK, STUTTGART — ENERGIEZENTRALE IM QUARTIER

Das Quartiersparkhaus im Stuttgarter Neckarpark verbindet [344 Pkw-Stellplätze](#) (zzgl. Kleinwagen- und Motorradplätzen, in Summe rund 353) auf einem Untergeschoss und fünf oberirdischen Ebenen mit einer Energiezentrale, die das gesamte angrenzende Quartier versorgt — rund [850 Wohneinheiten](#), Gewerbeflächen und ein Schwimmbad. Die Photovoltaikanlage auf dem Parkhausdach erzeugt laut [BauNetz Wissen bis zu 142.350 kWh pro Jahr](#), die Abwärme der Blockheizkraftwerke spart [1.650 Tonnen CO₂ jährlich](#) (Stadt Stuttgart, BauNetz Wissen).



Quartiersparkhaus mit Energiezentrale, Neckarpark Stuttgart. Quelle: [Stadt Stuttgart](#)

KLIMAGARAGE, BREMEN — PILOT IM KORNQUARTIER

In Bremen zieht die Klimagarage im autofreien Kornquartier nach: Goldbeck hat den Bau begonnen — nach pandemie- und baukostenbedingter Verzögerung gegenüber dem ursprünglich für 2024 geplanten Baustart. Die Garage kombiniert Wärmepumpe, Speicher und Ladeinfrastruktur für das 17-Block-Quartier mit **rund 350 Wohnungen** (Weser-Kurier).



Visualisierung der Klimagarage, Kornquartier Bremen. Quelle: GOLDBECK

ELISO-LADEPARK — HOCHDURCHSATZ FÜR DC-SCHNELLLADER

eliso, seit 2022 Tochter von VINCI Concessions, baut im Rahmen des staatlichen Deutschlandnetz-Programms laut eigenen Angaben bis zu 800 Ultraschnellladepunkte an über 100 Standorten — mit bis zu 400 kW Ladeleistung und einem Investitionsvolumen von 200 Mio. €, davon 130 Mio. € als Green Financing (eliso, electrive.net, Mai 2025). Solche Ladeparks lassen sich strukturell direkt in bestehende Parkhausflächen integrieren — genau das Modul, das oben als umsatzstärkstes Ertragsmodul identifiziert wurde, hier aber auf reinen Hochdurchsatz statt auf den klassischen Parkhaus-Bestand zugeschnitten.

Keines der sechs Projekte ist eine Blaupause für jedes Parkhaus — Zug Nord ist ein Neubau mit Quartiersanbindung, Magnus 31 eine Bestandsumnutzung mit Wohnungsbau-Exit, Columbus eine reine Repositionierung ohne bauliche Eingriffe, Neckarpark und Bremen sind Infrastruktur-Piloten, eliso ein spezialisiertes Ladenetz. Gemeinsam zeigen sie: Die Transformation funktioniert über sehr unterschiedliche Ausgangslagen hinweg, solange die Diversifikation der Ertragsquellen konsequent durchgezogen wird.

Investment-Rationale: Diversifikation verbessert das Risiko-Rendite-Profil

Klassische Parkhäuser erzielen nach TREAM-Erfahrungswerten aus aktuellen Parkhausportfolios je nach Lage und Betreiberstruktur Renditen von rund 5-7,5% — eine genauere Aufschlüsselung lässt die Vertraulichkeit der zugrunde liegenden Mandate nicht zu. Dass Diversifikation diese

Bandbreite nach oben verschiebt, zeigt der externe Vergleichsfall: Der [Columbus Mobility Hub](#) erzielte durch die Streuung auf mehrere Ertragsquellen eine Wertsteigerung von 38% in vier Jahren — ein externer Beleg dafür, dass sich Diversifikation in höheren Bewertungsmultiples niederschlägt, auch wenn sich die US-Zahl nicht direkt in eine TREAM-Renditeprognose für deutsche Parkhausportfolios übersetzen lässt.

Der ESG-Effekt kommt dazu: PV, E-Laden und Shared Mobility senken den CO₂-Fußabdruck messbar und verbessern die EU-Taxonomie-Konformität — zunehmend ein Kriterium für institutionelles Kapital.

Fazit: Vom Mono-Asset zur Mixed-Use-Immobilie

Parkimmobilien durchlaufen einen strukturellen Wandel: vom Mono-Nutzungs-Asset, das ausschließlich von der Stellplatzgebühr lebt, zur Mixed-Use-Immobilie mit mehreren parallelen Ertragsquellen. Das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung bestätigt diese Entwicklung für großflächige Parkflächen in seiner 2025 veröffentlichten Studie zur Mehrfachnutzung: Allein in der Modellstadt Dortmund identifizierten die Forschenden [1.318 großflächige Parkplätze auf 361 Hektar](#) mit Transformationspotenzial. Die Empfehlung des BBSR lautet Mehrfachnutzung statt Rückbau — exakt die These dieses Beitrags, nur auf das Parkhaus im Bestand übertragen.

Die sieben Module aus diesem Beitrag sind dabei keine additiven Nebeneinnahmen. Sie verändern die Risikostruktur des Objekts. Ein klassisches Single-Use-Parkhaus hängt an einer einzigen Variable: der Auslastung durch zahlende Parker. Photovoltaik, Ladeinfrastruktur, Mobility-Sharing, Werbeflächen, Pop-Up-Flächen, Paketlocker und Micro-Fulfillment verteilen das Ertragsrisiko auf unabhängige Nutzergruppen — Autofahrer, Stromkunden, Carsharing-Anbieter, Werbetreibende, Eventveranstalter, Logistikdienstleister. Bricht eine Einnahmequelle weg, trägt das Objekt weiter Cashflow aus den übrigen. Diese Streuung ist laut TREAM der eigentliche Werttreiber der Transformation — nicht die einzelne Zusatzeinnahme für sich, sondern die Unabhängigkeit der Einnahmequellen voneinander.

Die stärkste Verbindung entsteht, wo Mobilität technisch mit Energieerzeugung, Wärmeerzeugung und Speicherung zusammenwächst — Sektorenkopplung. Strom vom Parkhausdach lädt Fahrzeuge, Abwärme aus Ladeinfrastruktur oder Blockheizkraftwerken fließt ins Quartiersnetz, Batteriespeicher glätten Lastspitzen und verkaufen Flexibilität ins Netz weiter. Im Betrieb zeigt das [Parkhaus mit Energiezentrale im Stuttgarter Neckarpark](#), wie das aussieht: Eine Anlage versorgt Fahrzeuge, rund 850 Wohneinheiten und ein Schwimmbad gleichzeitig mit Strom und Wärme. Das Parkhaus ist hier nicht mehr Endpunkt der Mobilität, sondern Knotenpunkt der Energieversorgung im Quartier.

Der Markt bewegt sich bereits in diese Richtung. APCOA, Europas größter Parkhausbetreiber mit rund 12.000 Standorten, hat [2025 bundesweit 307 neue Ladepunkte](#) in Betrieb genommen und plant bis 2035 den Ausbau auf 100.000 Ladepunkte europaweit. Allein die im Bundesverband Parken e.V. organisierten Betreiber verwalten [über 6.000 Parkhäuser mit 1,42 Mio. Stellplätzen](#) in

Deutschland — die Fläche für die Transformation ist da. Sie wird heute überwiegend noch monogenutzt betrieben.

Für Investoren heißt das: Parkhäuser werden noch immer überwiegend nach Stellplatzzahl und Parkgebühr bewertet. Wer Dachfläche, Netzanschluss und Stellplatzbelegung zusätzlich als eigenständige, diversifizierende Ertragsquellen mitdenkt, kauft zum Single-Use-Preis und realisiert die Mixed-Use-Bewertung selbst — bevor der Markt sie einpreist.

Wie das in der Praxis aussieht — von der Schweizer Vollausbau-Lösung bis zur Kölner Umnutzung im Bestand — zeigen die [sechs Projekte oben](#).

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.