

Parkstandorte und -typen

Tilo Staudenmaier

17. Juli 2026

4 min Lesezeit · 884 Wörter

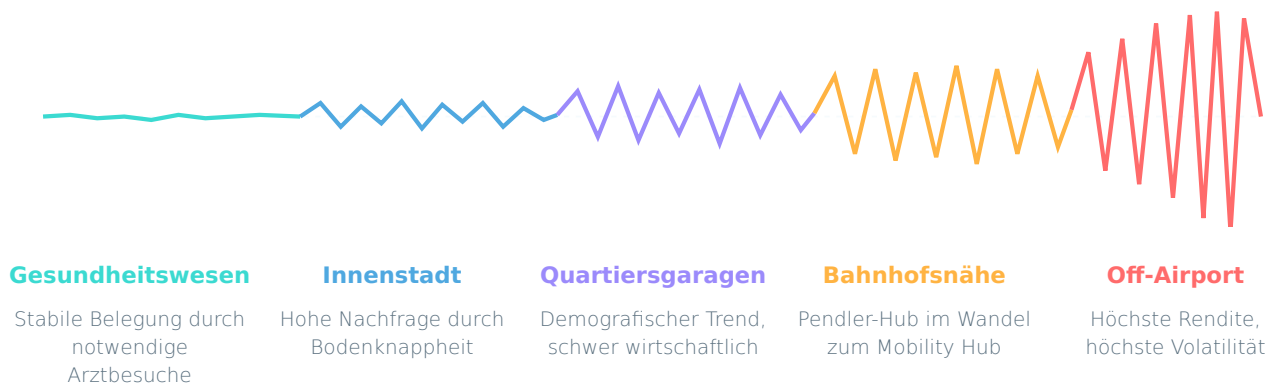
Ein Parkhaus ist nicht gleich ein Parkhaus. Zwischen einer Klinikgarage und einem Off-Airport-Stellplatz liegen 3,5 Prozentpunkte Renditespanne, ein komplett unterschiedliches Konjunkturrisiko und zwei entgegengesetzte Nutzergruppen. Der deutsche Parkimmobilienmarkt ist hochgradig fragmentiert – die Performance eines Objekts hängt primär vom Standorttyp und der damit verbundenen Nutzerstruktur ab, nicht von der Assetklasse als solcher.

5STANDORTTYPEN IM
VERGLEICH**3,5%-Pkt**RENDITESPANNE: KLINIK ZU
OFF-AIRPORT**–26%**COVID-UMSATZEINBRUCH
INNENSTADT 2020

Fünf Standorttypen, ein fragmentierter Markt

Parkimmobilien gelten in der Fachpraxis als Spezial- oder Betreiberimmobilien. Die Wertermittlung erfolgt methodisch über das Ertragswertverfahren gemäß ImmoWertV – in der Fachpraxis für Parkhäuser meist als [Pachtwertverfahren](#) bezeichnet, weil der marktüblich erzielbare Pachtertrag statt der Miete die Bemessungsgrundlage bildet. Der Pachtertrag bestimmt den Wert, nicht der Bodenwert allein. Die Lagequalität hat dabei den stärksten Einfluss auf das Leerstandsrisiko.

Fünf Standorttypen prägen den deutschen Markt: Innenstadt, Gesundheitswesen, Verkehrsknotenpunkte, Quartiersgaragen und Off-Airport-Parken. Jeder Typ hat eine eigene Nutzerstruktur, ein eigenes Renditeprofil und eine eigene Konjunkturabhängigkeit – für Investoren ist genau diese Differenzierung entscheidend, nicht die Assetklasse „Parkhaus“ im Allgemeinen.



TREAM-Konzeptgrafik: Nachfragevolatilität nach Standorttyp – illustrativ, keine lineare Ableitung aus der Renditespanne.

Innenstadt: Bodenknappheit schlägt Yield Compression

Innenstadtlagen profitieren von der größten Bodenknappheit im Markt. Viele deutsche Städte bauen Parkraum im Straßenraum zugunsten von Radwegen und Außengastronomie ab – das erhöht den Nachfragedruck auf private Parkhäuser messbar. In Stuttgart erreichen [Bodenrichtwerte für Parkhausgrundstücke](#) bis zu 5.500 Euro pro Quadratmeter.

Die Kehrseite hoher Bodenwerte ist Yield Compression: Die Anfangsrendite liegt bei 5,0 bis 6,5 Prozent – niedriger als bei Quartiersgaragen oder Off-Airport-Parken, dafür mit der höchsten Wertstabilität der fünf Segmente. Konjunkturresistenz zeigte sich in der Pandemie: Betreiber APCOA meldete für Innenstadtstandorte einen Umsatzrückgang von 26 Prozent im Jahr 2020, mit vollständiger Erholung bis Sommer 2021 – ein moderater Einbruch im Vergleich zu Off-Airport-Standorten.

Gesundheitswesen: die konjunkturunabhängigste Nachfrage im Portfolio

Klinikgaragen sind das am wenigsten diskretionäre Marktsegment im Vergleich. Krankenhausbesuche sind keine Konsumententscheidung – 97 Prozent aller Behandlungen in Deutschland erfolgen ambulant, was zu einer konstanten, über 24 Stunden gleichmäßigeren Frequenz führt als bei reinen Shopper-Garagen. Die Tarifierung bleibt moderat: An [Universitätskliniken wie in Frankfurt](#) berechnet APCOA rund 2,30 bis 3,00 Euro pro Stunde.

Renditen liegen bei 4,8 bis 5,5 Prozent – niedriger als Innenstadt, aber mit dem stabilsten Auslastungsprofil aller fünf Segmente und geringer Wettbewerbsintensität. Ein zweites Parkhaus direkt neben einer Uniklinik baut niemand.

»Wer im Parkimmobilienmarkt eine einheitliche Risikoprämie ansetzt, ignoriert eine Renditespanne von 3,5 Prozentpunkten zwischen den fünf Standorttypen.«

Verkehrsknotenpunkte: Pendlerabhängigkeit mit Fragezeichen

Bahnhofsnähe Parkhäuser funktionieren als Park-&-Ride-Schnittstelle für Pendler und Fernreisende. Renditen bewegen sich zwischen 4,5 und 5,5 Prozent trotz hoher Bodenwerte in Bahnhofsnähe – das Risiko liegt höher als bei Klinikstandorten, weil strukturelle Trends wie [Homeoffice die Pendlerzahlen](#) dauerhaft verändern können. Die technische Beanspruchung ist wegen hoher Fluktuation überdurchschnittlich, Wartungsintervalle verkürzen sich entsprechend. Häufig sind diese Objekte an öffentliche Hand oder Bahn-Kooperationen gebunden – das sichert Cashflows ab, schränkt aber Repricing-Spielräume ein.

Quartiersgaragen: das schwierigste Wirtschaftlichkeitsprofil

Quartiersgaragen bündeln ruhenden Verkehr in Wohngebieten. Ihr strukturelles Problem: Sie konkurrieren mit [Bewohnerparkausweisen](#), die in vielen Städten nur 30,70 Euro pro Jahr kosten. Ohne städtische Förderung oder eine verpflichtende Stellplatzablösung sind sie für private Investoren selten rentabel zu betreiben.

Die Nutzerstruktur ist die konzentrierteste im Vergleich: über 95 Prozent Dauermieter. Das reduziert Vermarktungsaufwand, macht das Objekt aber von einer einzigen, wenig diversifizierten Nachfragegruppe abhängig. Kooperationen mit Carsharing-Anbietern liefern einen der wenigen zusätzlichen Ertragshebel. Erzielbare Renditen liegen bei 5,5 bis 7,0 Prozent – höher als Innenstadt oder Klinik, aber nur bei funktionierendem Förderrahmen.

Off-Airport: höchstes Risiko, höchste Rendite

Off-Airport-Parken steht in direktem Wettbewerb zu den offiziellen Flughafenparkplätzen und hängt fast vollständig von Urlaubs- und Geschäftsreisetätigkeit ab. Der Preis für das global wachsende Marktsegment ist Volatilität: In der Covid-Krise brachen die Umsätze in

diesem Segment teils um über 70 Prozent ein – fast dreimal so stark wie im Innenstadtsegment. Die Renditeerwartung der Investoren liegt entsprechend am höchsten im Vergleich: 6,5 bis 8,0 Prozent und mehr, um dieses Schwankungsrisiko zu kompensieren.

Die fünf Standorttypen im direkten Vergleich

Die folgende Einordnung fasst Bodenwert, Bruttoanfangsrendite, Betriebskosten, Konjunkturrestistenz, Wettbewerbsintensität und Nachfragestruktur der fünf Segmente zusammen. Die qualitativen Einstufungen (niedrig/mittel/hoch) sind eine TREAM-Einschätzung auf Basis der oben genannten Marktdaten – keine extern testierte Ratingskala.

PARAMETER	GESUNDHEIT	INNENSTADT	BAHNHOF	QUARTIER	OFF-AIRPORT
Bodenwert	mittel	hoch	hoch	mittel	niedrig
Bruttoanfangsrendite	4,8-5,5 %	5,0-6,5 %	4,5-5,5 %	5,5-7,0 %	6,5-8,0 %+
Umsatzpotenzial	mittel	hoch	mittel	niedrig	mittel
Betriebskosten	mittel	mittel	mittel	niedrig	hoch (Shuttle)
Konjunkturrestistenz	sehr hoch	hoch	hoch	sehr hoch	sehr niedrig
Wettbewerb	niedrig	hoch	mittel	niedrig	mittel
Risikoprofil	niedrig	niedrig	mittel	mittel	hoch
Nachfragediversität	mittel	sehr hoch	mittel	niedrig	niedrig
Nachfragegruppen	Besucher, Mitarbeiter	Shopper, Gastro, Kultur, Anwohner	Pendler	Anwohner, Besucher	Urlauber, Geschäftsreisende

Bruttoanfangsrendite als marktübliche Renditespanne je Segment, nicht als Prämie über einen Referenzzins. Quellen: siehe Verlinkungen im Fließtext.

Fazit

Für Investoren lässt sich die Standortwahl auf eine Risikokategorisierung verdichten:

- ▶ **Core** (niedrigstes Risiko): Innenstadt, Gesundheitseinrichtungen
- ▶ **Value-Add** (moderates Risiko-Rendite-Verhältnis): Bahnhof/Verkehrsknotenpunkte, Quartiersgaragen
- ▶ **Opportunistic** (höchstes Risiko): Off-Airport-Parken

Die Konsequenz für die Objektauswahl: Wer auf Kapitalerhalt mit stabilem Cashflow setzt, findet in Klinik- und Innenstadtlagen das robustere Profil. Wer höhere Renditen sucht und Volatilität tragen kann, findet sie im Off-Airport-Segment – zum Preis von Renditeeinbrüchen über 70 Prozent in Krisenjahren.

Für Investoren bedeutet das: Jede Akquisition beginnt mit dieser Standort-Einordnung, bevor Objektspezifika wie Bausubstanz, Pächterbonität oder Vertragslaufzeit in die Bewertung einfließen. Der Standorttyp ist der erste Filter – nicht der letzte. TREAM begleitet Investoren bei genau dieser Einordnung – mit Ankaufserfahrung seit 2009 und einer Ankaufsverantwortung von 250 Mio. Euro in Parkimmobilien der Eurozone.

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.