

Investitionen in Urban Mobility Hubs

Tilo Staudenmaier

14. Juli 2023

8 min Lesezeit ·

1.600 Wörter

Stand: 07/2026 — inhaltlich geprüft

Urban Mobility Hubs sind die Konvergenz zweier Megatrends: der Dekarbonisierung des Verkehrs und der Transformation innerstädtischer Flächen. Was früher ein simples Parkhaus war, wird zum vernetzten Knotenpunkt für Mobilität, Energie und urbane Logistik. Für institutionelle und private Investoren entsteht damit eine der attraktivsten Neupositionierungen im gewerblichen Immobiliensegment.

5%LAUFENDE AUSSCHÜTTUNG
P. A.**7-8%**

IRR (GESAMTRENDITE)

30_{yr}TYPISCHE
MIETVERTRAGSLAUFZEIT

Investment-Hypothese

Parkimmobilien galten lange als ertragsstark, aber strukturell rückläufig — die verbreitete These war: Elektromobilität und autonomes Fahren würden den Bedarf an innerstädtischen Parkhäusern langfristig eliminieren. Diese Annahme greift zu kurz.

Richtig ist: Das klassische Parkhaus der 1990er Jahre verliert an Relevanz. Was entsteht, ist jedoch keine Leerstelle, sondern eine Transformation. Parkhäuser in zentralen Lagen mit guter Flächenqualität werden zu **Urban Mobility Hubs** — multifunktionalen Mobilitätsknoten, die weit mehr leisten als Stellplatzvermietung.

»Das Parkhaus stirbt nicht aus — es mutiert. Wer jetzt in die richtigen Objekte investiert, kauft Infrastruktur für die nächste Generation urbaner Mobilität.«

RENDITE UND STRUKTUR

Gut positionierte Parkobjekte erzielen laufende Ausschüttungen von rund **5 % p. a.** auf das eingesetzte Eigenkapital. Kombiniert mit moderaten Wertsteigerungspotenzialen durch Nutzungsdiversifikation und Ladeinfrastruktur ergeben sich **IRR-Werte von 7-8 %** auf den Zeithorizont eines Fonds.

Die Mietverträge laufen typischerweise **15 bis 30 Jahre** mit automatischen Inflationsanpassungsklauseln (oft an den Verbraucherpreisindex oder HICP indexiert). Das schützt Investoren vor Kaufkraftverlust und macht die Cashflows planbar — eine Eigenschaft, die in inflationären Phasen besonders wertvoll ist.

Die 8 Megatrends des Strukturwandels

Die Investment-Hypothese basiert auf acht strukturellen Trends, die das Umfeld für Urban Mobility Hubs langfristig prägen:

01 Elektromobilität & Ladeinfrastruktur EV-Durchdringung steigt exponentiell. Parkimmobilien als natürliche Ladestandorte — DC-Schnelllader, Übernacht-AC-Laden, Flottenladen.	02 Mikromobilität & Multimodalität E-Scooter, Lastenräder, Carsharing-Stationen — Parkhäuser werden zum Umsteigepunkt zwischen Verkehrsmitteln.
03 Urbane Logistik & Last-Mile Innenstädte benötigen Konsolidierungspunkte für KEP-Dienste. Parkhäuser mit Erdgeschoss- Logistik-Einheiten decken wachsende Nachfrage ab.	04 Stationäre Speicher & Energiemanagement Battery-Storage-Systeme und V2G-fähige Ladeinfrastruktur ermöglichen Teilnahme am Regelenergiemarkt und Arbitrage.
05 Grünere Stadtgestaltung Fassadenbegrünung, Solarfassaden und Dachterrassen verbessern Stadtklima, ESG- Rating und Aufenthaltsqualität.	06 Emissionsreduktion & CO₂-Bilanz PV auf Dach und Fassade plus Speicher machen Parkhäuser zu Netto-Null-Immobilien — regulatorisch und ESG-seitig zunehmend gefordert.
07	08

Architektur & Flächenflexibilität

Modularer Gebäudebestand erlaubt
Nachnutzung als Gewerbefläche, Wohnen oder
Mixed Use — Optionalitätswert ist im Kaufpreis
selten eingepreist.

Energie & Versorgungssicherheit

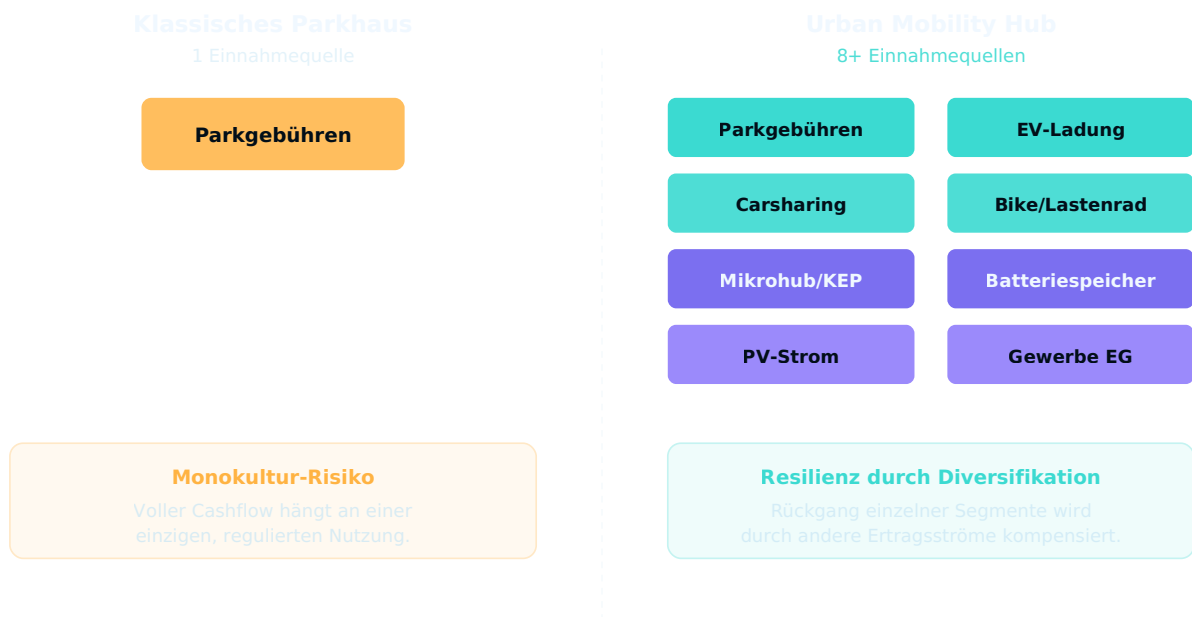
Dezentrale Erzeugungs- und
Speicherkapazitäten erhöhen Resilienz des
urbanen Energiesystems — regulatorisch
gefördert durch RED III und EU Grid Action
Plan.

Was ist ein Urban Mobility Hub?

Ein Urban Mobility Hub ist mehr als ein Parkhaus mit Ladeinfrastruktur. Er integriert verschiedene Nutzungen, die sich gegenseitig stärken und unterschiedliche Einnahmequellen generieren:

- ▶ **EV-Ladeinfrastruktur** — AC- und DC-Lader für Besucher, Pendler und Flottenkunden
- ▶ **Carsharing-Stationen** — Fahrzeugbereitstellung und -rückgabe für Sharing-Anbieter
- ▶ **E-Bike- und Lastenrad-Verleih** — First/Last Mile für Pendler und Einkaufende
- ▶ **Paketstation und Mikrohub** — KEP-Konsolidierung im Erdgeschoss für emissionsarme Feinverteilung
- ▶ **Stationäre Batteriespeicher** — Netzdienstleistungen, Peak-Shaving, Arbitrage
- ▶ **PV-Erzeugung** — Dach und Fassade, Eigenversorgung plus Netzeinspeisung
- ▶ **Gewerbeflächen im Erdgeschoss** — Café, Werkstatt, Convenience, Coworking
- ▶ **Wartebereiche und Lounges** — Aufenthaltsqualität als Differenzierungsmerkmal
- ▶ **Automatisiertes Parken** — Flächeneffizienz durch Roboter- oder Hochregalsysteme
- ▶ **Dachterasse und Urban Farming** — Zusatznutzung und ESG-Beitrag

»Ein Urban Mobility Hub generiert nicht eine, sondern sechs bis acht Einnahmequellen — und schafft damit eine Resilienz gegenüber dem Rückgang einzelner Nutzungsformen, die ein klassisches Parkhaus nicht hat.«



Vom Mono-Asset zum Multi-Revenue-Hub: Ertragsdiversifikation senkt Leerstandsrisiko und stabilisiert den Cashflow.

7 Investitionsvorteile gegenüber anderen Assetklassen

01 Attraktives Risiko-Rendite-Profil

Laufende Ausschüttungen von 5 % p. a. bei moderatem Capex-Bedarf und stabilen Cashflows — vergleichbar mit Core-Plus-Büro, aber mit strukturellen Aufwärtspotentialen.

02 Lange Mietverträge mit Indexierung

15 bis 30 Jahre Laufzeit, inflationsindexiert. Visibilität der Cashflows über einen vollständigen Wirtschaftszyklus — selten in anderen gewerblichen Assetklassen.

03 Überdurchschnittliche Anfangsrenditen

Marktrenditen von 5–7 % Bruttoanfangsrendite in B-Lagen, bei Premium-Objekten in A-Lagen mit Hub-Potenzial 4,5–5,5 % — attraktiv gegenüber Büro und Handel.

04 Starke Mieterstruktur

Städte, kommunale Betriebe, Flughäfen, Einkaufszentren und Krankenhäuser als Hauptmieter. Bonitätsstärke und strategische Mieterinteressen reduzieren Leerstandsrisiko.

05 Strukturell niedriger Leerstand

Parken in Citylagen bleibt strukturell nachgefragt — auch in einer Welt mit mehr EVs. Die Transformation erhöht die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Standorten.

06 Niedriger laufender Verwaltungsaufwand

Geringe operative Komplexität im Vergleich zu Wohnen oder Einzelhandel. Voll-gemanagte Triple-Net-Strukturen bei institutionellen Mietern.

07 Grundstückswert und Entwicklungsoption

Innerstädtische Parkhausgrundstücke tragen impliziten Bodenwert, der bei Konversionsprojekten freigesetzt werden kann. Diese Optionalität ist im Transaktionspreis häufig nicht eingepreist.

Marktdynamik und Transaktionsumfeld

Der europäische Parkimmobilienmarkt befindet sich in einer Phase der Neuorientierung. Auf der einen Seite steigen institutionelle Investoren aus, die klassische Parkhäuser als strukturell rückläufig einordnen. Auf der anderen Seite erkennen opportunistische und value-add-orientierte Investoren das Transformationspotenzial.

Diese Marktdynamik schafft ein **attraktives Ankaufsfenster**: Objekte, die für Transformation geeignet sind, werden noch mit Abschlag gehandelt — weil die meisten Käufer das Repositionierungspotenzial nicht vollständig einpreisen können oder wollen.

Für TREAM sind genau diese Situationen der Kernfokus: Parkhäuser in Citylagen mit Lage-Qualität, die für einen Urban Mobility Hub geeignet sind, aktuell aber noch mit dem Preis eines klassischen Stellplatzobjekts bewertet werden. Mehr zum regulatorischen Rahmen im Artikel [Verkehrssektor & Sektorenkopplung](#) sowie zu technologischen Entwicklungen bei [Elektromobilität](#).

Fazit

Urban Mobility Hubs sind keine Nische — sie sind die logische Antwort auf die gleichzeitige Dekarbonisierung des Verkehrs, die Digitalisierung der Stadt und den Wandel urbaner Mobilität. Für Investoren bedeutet das: Wer heute in die richtigen Objekte investiert, kauft günstig Infrastruktur, die in 10–15 Jahren deutlich höher bewertet wird.

Die Kombination aus laufenden Ausschüttungen, Inflationsschutz, strukturell niedrigem Leerstand und erheblichem Aufwärtspotenzial durch Repositionierung macht Urban Mobility Hubs zu einem der attraktivsten Segmente im gewerblichen Immobiliensegment — und zu einem Kernfokus der TREAM-Investitionsstrategie.

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.