

Investment, Bau und Betrieb – Wie zukunftsfähig sind Parkhäuser?
Online-Pressekonferenz: 7. September 2016 – 11.00 Uhr

Mittwoch, den 7. September, 11.00 Uhr

Referenten und Themen:

Parken aus Investimentsicht – Renditen, Fonds, Investitionskriterien

Martin Eberhardt FRICS, Geschäftsführer von Bouwfonds IM Deutschland

Parken aus der Sicht einer finanzierenden Bank

Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands der Berlin Hyp AG

Parken aus der Sicht eines Projektentwicklers – Trends beim Bau von Parkhäusern

Sascha Stabenow, Senior Projektentwickler bei der ARCADIA Investment Group

Parken aus der Sicht eines professionellen Betreibers – Herausforderungen der Zukunft

Frank Meyer, Geschäftsführer der Q-Park Operations Germany GmbH & Co. KG

Online-PK: Investment, Bau und Betrieb – Wie zukunftsfähig sind Parkhäuser?

Mittwoch, den 7. September, 11.00 Uhr



Martin Eberhardt, Bouwfonds IM



Gero Bergmann, Berlin Hyp



Sascha Stabenow, ARCADIA Investment



Frank Meyer, Q-Park Operations

Über Bouwfonds IM

- Bouwfonds Investments Management (Bouwfonds IM) ist DER Real-Asset-Investmentmanager der Rabo Real Estate Group
- 6,2 Mrd. Euro Assets under Management
- 2,7 Mrd. Euro verwaltetes institutionelles Eigenkapital
- Bouwfonds IM ist in den Asset-Klassen Gewerbeimmobilien, Wohnimmobilien, Parkhausimmobilien, Kommunikationsinfrastruktur und Farmland tätig

Parkhausexpertise:

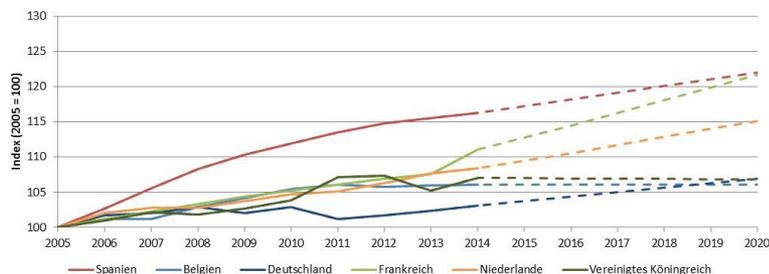
- Bouwfonds managt insgesamt 45 Parkhäuser mit einem Volumen von rund 800 Mio. Euro in sieben europäischen Ländern.
- Drei institutionelle Parkhausfonds
- Zwei geschlossene Parkhausfonds für Privatanleger (Vertrieb abgeschlossen)

I. Warum sind Parkhäuser interessante Investitionsobjekte?

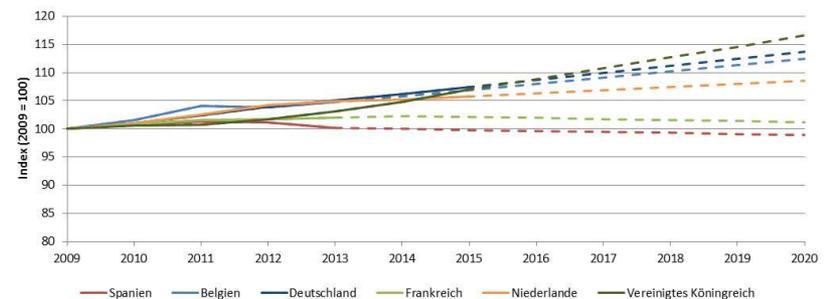
Die makroökonomischen Rahmenbedingungen sind günstig:

- Anzahl der Haushalte nimmt zu, damit steigt auch die Anzahl der PKWs
- Gleichzeitig: Trend zur Urbanisierung
- Beides führt zu einer steigenden Nachfrage nach Parkraum, insbesondere in den Metropolen
- Dies führt wiederum zu steigenden Parkgebühren

Wachstum Haushalte 2005 - 2020



Wachstum des Pkw-Bestands 2009 - 2020



II. Warum sind Parkhäuser interessante Investitionsobjekte?

- Kommunalpolitik führt tendenziell zu immer mehr räumlichen Einschränkungen in den Städten
- Anstieg der Parkraumbewirtschaftung
- gleichzeitig Reduktion des On-Street-Parkens (bspw. Parkplätze müssen Radwegen weichen)
- Sanktionen bei Falschparken in vielen Ländern hoch (bspw. Niederlande). Dies führt zu Akzeptanz von relativ hohen Parkgebühren
- Die Lagen von Parkhäusern sind oft nicht duplizierbar (v.a. bei guten Innenstadtlagen)

Niedriges Risiko bei attraktiven Renditen – Parkhausinvestments haben eine günstige Rendite-Risiko-Relation

- Parkhäuser leisten einen positiven Beitrag zur Diversifikation des Gesamtportfolios
- Parkhausimmobilien korrelieren nicht mit anderen Asset-Klassen
- Parkhäuser werden sehr langfristig an professionelle Betreiber verpachtet
- Der Fonds erhält feste Mieteinnahmen, das Betreiberrisiko trägt der Pächter
- „atomisiertes Geschäftsmodell“ → wird der Betreiber insolvent, sind die parkenden Endkunden weiterhin vorhanden
- Bouwfonds IM erreicht bei seinen Fonds eine durchschnittliche Ausschüttungsrendite von 4,5 bis 5,5 Prozent p.a.
- Für den Investor ergibt sich für das Investment eine IRR von 6,0 bis 7,0 Prozent

Parkhausinvestments: Herausforderungen der Zukunft:

- Carsharing: im Jahr 2030 wird eines von zehn verkauften Autos als „shared“ Fahrzeug genutzt werden
- Aber: Der zunehmende Transportmittelmix erfordert mehr verfügbare Fahrzeuge → mehr Nachfrage nach Parken
- Digitalisierung führt zu größerem Wettbewerbsdruck, da mehr Transparenz in Bezug auf freie Parkplätze herrscht (über Apps etc.)
 - Auslastung der Parkhäuser steigt, gleichzeitig weniger Parksuchverkehr für die Nutzer

Fazit: Unterm Strich sieht Bouwfonds in den Veränderungen eher Chancen denn Risiken

Asset-Klasse Parkhaus wird zur etablierten Nische

- Bis vor zwei / drei Jahren gehörte ‚Parken‘ aus Sicht der Berlin Hyp zu den ausgeschlossenen Asset-Klassen
- Wettbewerb bei der Finanzierung der Standard-Asset-Klassen Büro, Einzelhandel und Wohnen ist sehr hoch → daher müssen auch Banken nach Nischen mit ausgewogener Rendite-Risiko-Relation suchen
- Bei Erfüllung bestimmter Kriterien – v.a. Lage, Managementqualität und Cashflow – erfüllen Parkhäuser die Anforderungen aus Sicht der Berlin Hyp
- Aber: Parken bleibt deutlich hinter Logistik und Hotel die kleinste der drei Nischen-Asset-Klassen
- Berlin Hyp finanziert etwa zehn Parkhausimmobilien im Jahr

Betreiber spielt eine zentrale Rolle bei der Risikoprüfung

- Parkhäuser sind in unserer Wahrnehmung management-intensive Immobilien
- Daher prüfen wir den Betreiber so detailliert wie möglich auf
 - Bonität
 - Track Record
 - Performance bestehender Häuser
 - Historie
 - Mit wem arbeitet er sonst zusammen?

Umsatzpachtverträge aus Bankensicht zu riskant

Es gibt drei Arten von Pachtverträgen:

1. Festpachtvertrag
2. Umsatzpachtvertrag
3. Mischvertrag mit einem festen und einem variablen Pachtanteil.

→ Die Berlin Hyp finanziert nur Objekte mit Festpacht- und Mischpachtverträgen, reine Umsatzpachtverträge zu riskant

Darüber hinaus:

- Wir bilden uns eine Meinung, wieviel p.a. in die Instandhaltung investiert werden soll, um die Objektqualität zu erhalten.
- Wir kontrollieren den Betreiber quartalsweise

Kreditvertrag: Geringere LTVs und Change-of-Control-Klauseln

- Laufzeit: Maximal zehn Jahre, in jedem Fall kürzer als die Restlaufzeit des Pachtvertrags
- LTV: niedriger als bei Standard-Asset-Klassen: i.d.R. bis zu 65 Prozent
- Vertrag enthält eine Change-of-Control-Klausel, d.h. die Bank muss einem Betreiberwechsel zustimmen, ansonsten Kündigung möglich
- Bankmarge: zwischen 70 und 100 Basispunkten höher als bei Standard-Asset-Klassen
- Bei ‚Drittverwendungsfähigkeit‘ (d.h. hier, Betrieb kann ohne Probleme von einem anderen Parkhausbetreiber übernommen werden) sind die Kredite deckungsstockfähig (ansonsten Refinanzierung über Senior-Anleihen)

Zukunft: Wir unterstellen aus Risikoaspekten einen zunehmenden Wettbewerb

- Die Parkhausfinanzierung hat gewisse Wachstumspotenziale, aber die Nische wird nicht vergleichbare Bedeutung wie Logistik oder Hotel erlangen
- Generell unterstellen wir aus Risikoaspekten einen stärker werdenden Wettbewerb im Park-Markt (und eine fallende Nachfrage) – u.a. weil Carsharing und eine veränderte Bedeutung des Autos die Nachfrage reduzieren könnten
 - Daher konzentrieren wir uns ausschließlich auf City-Parkhäuser
 - Wir finanzieren nur solche Objekte, von denen wir annehmen, dass sie auch bei deutlich stärkerem Wettbewerb funktionieren

Parken aus der Sicht eines Projektentwicklers – Trends beim Bau von Parkhäusern



Über die ARCADIA Investment Group

- Die ARCADIA Investment Group hat sich auf die Entwicklung von einzelhandelsgenutzten Immobilien, Wohnobjekten sowie Parkhäusern und Tiefgaragen im gesamten Bundesgebiet spezialisiert
- Schwerpunkt ist u.a. der Neubau von Parkhäusern und Tiefgaragen an Frequenzpunkten wie öffentlichen Einrichtungen, Freizeitstandorten, Einzel-/Handelsschwerpunkten oder Kliniken
- ARCADIA Investment realisiert derzeit fünf Parkhausobjekte mit insgesamt ca. 3.000 Stellplätzen. Seit dem Jahr 2002 analysieren wir im Spezialsegment „Parken“ bestehende Parkieranlagen und Potenzialgrundstücke auf Optimierungs- und Realisierungsmöglichkeiten hin
- Parken ist heute ein anerkanntes Investmentprodukt, welches stark von institutionellen Investoren nachgefragt wird – wir begleiten diese Transaktionen umfassend

Parken aus der Sicht eines Projektentwicklers – Trends beim Bau von Parkhäusern



(Betreiber-)Vorgaben werden immer detaillierter

Es gibt staatliche Vorgaben zum Parkhausbau wie die Garagenverordnung (auf Länderebene) sowie ergänzende, nicht offizielle Richtlinien (bspw. ADAC „Kundenfreundliche Parkhäuser“)

Darüber hinaus gibt es individuelle Vorgaben der späteren Betreiber

- Vorgaben werden immer detaillierter, die Projektentwickler beziehen Betreiber frühestmöglich in die Planung ein
- Kundenorientierung der Betreiber hat extrem zugenommen - Stichwort „Komfort Parken“
 - bspw. Anforderungen an Beleuchtung
 - Stellplatzbreiten mindestens 2,50 Meter „Bei 2,30 Meter findet man heutzutage keinen Betreiber mehr.“ – zusätzlich steigender Anteil an XXL-Stellplätzen (2,70m)
 - Außendarstellung über betreiberindividuelle „Corporate Architecture“
 - Immer mehr Betreiber bieten weitere Convenience-Leistungen an: Leihfahrräder, Lounges, Pflege-/Reparaturservice ect. Dies muss alles bauliche Berücksichtigung finden

Parken aus der Sicht eines Projektentwicklers – Trends beim Bau von Parkhäusern



Reine Baukosten stabil – Kosten für die Parkhausausstattung gestiegen

- Die Kosten für die Grundstruktur aus Stahlbeton sind in den vergangenen Jahren nur moderat gestiegen. (aber Schwankung der Stahlpreise – relevant für Stahlkonstruktionen)
- Systemanbieter (Stahlkonstruktionen + Fertigteilelemente) nach wie vor wesentlich kostengünstiger als konventionelle Anbieter
- Alternative Bauweisen, bspw. aus Holz, möglich jedoch ohne nennenswerte Kostenersparnis
- Stark gestiegen sind dagegen die Kosten für die Ausstattung:
 - Parkhaustechnik bspw. Einzelstellplatzanzeige
 - Beleuchtung (LEDs)
 - Aufladestationen für Elektroautos

Der Trend zu einer teureren Parkhausausstattung wird sich mit der Verbreitung des Elektroautos sowie dem Trend hin zu mehr Convenience-Leistungen noch verstärken

Parken aus der Sicht eines Projektentwicklers – Trends beim Bau von Parkhäusern



Parkhaus vs. Tiefgarage – Tiefgaragen sind viel teurer, dennoch geht der Trend zur Tiefgarage

Baulich macht es einen ganz erheblichen Unterschied, ob ein oberirdisches Parkhaus oder eine unterirdische Tiefgarage gebaut wird

Tiefgarage ist wesentlich komplexer und teurer aufgrund:

- Erdarbeiten
- Grundwasserproblematik / wasserundurchlässiger Beton (WU-Beton)
- Technische Entlüftungs- und Entrauchungsanlagen sowie aufwendigere Beleuchtung

Die Kosten eines Parkhausstellplatzes liegen in der Regel zwischen 5.000 und 10.000 Euro, bei einem Tiefgaragenstellplatz in der Regel zwischen 20.000 und 30.000 Euro (Abhängig von vielen Faktoren)

Zukunft: Der Trend geht dennoch zur Tiefgarage, da dies in immer mehr Kommunen politisch gewünscht ist. Oberirdische Parkhäuser werden zunehmend nicht mehr genehmigt. Zudem sind insbesondere in innerstädtischen Lagen die Ertragswerte anderer Nutzungen wesentlich höher (Büro, Wohnen, Handel etc.)

Herausforderung – wirtschaftlich tragfähiges Umsatzpotenzial für die Realisierung von Tiefgaragen

Parken aus der Sicht eines Projektentwicklers – Trends beim Bau von Parkhäusern



In Zukunft: Erhebliche Veränderungen durch das Elektroauto

Folgen für Projektentwickler

Parkhäuser müssen beim Bau mit Starkstromleitungen ausgestattet werden

Im Moment ist der Anteil der Elektroparkplätze noch sehr gering. Solange eine Starkstromleitung vorhanden ist, kann nachgerüstet werden

Generell verändern sich durch die Elektroautos die Anforderungen an Parkhäuser, da Elektroautos ganz anders rangieren können (auf der Stelle wenden, 90-Grad-Kurven etc.)

→ Parkhäuser brauchen keine Schleppkurven mehr

→ Autos werden wieder kleiner, da Motorblock und Übertragungstechnik wegfallen

In ferner Zukunft: Kabelloses Aufladen der E-Autos über Induktionsschleifen am Boden oder an der Decke

Vollautomatisierte Parkhäuser werden eher Nische bleiben

Es gibt bereits in Deutschland erste automatisierte Parkhäuser. Das Auto wird in eine Box eingefahren und wird dann vollautomatisiert zu seinem End-Stellplatz gebracht.

- automatisierte Parkhäuser sind sehr teuer – wirtschaftlich realisierbar nur in Städten/Lagen mit hohe Parktarifen
- Insbesondere geeignet für Baulückenschließungen in Metropolenstädten
- Problematisch, wenn in der Rushhour viele Fahrzeuge innerhalb kurzer Zeit ein- bzw. ausfahren wollen

Automatische Parkhäuser werden Nische bleiben

Parken aus der Sicht eines Projektentwicklers – Trends beim Bau von Parkhäusern



Herausforderung für Projektentwickler in den nächsten Jahren: Revitalisierung von alten Parkhäusern

Ist-Situation: Vor allem in Westdeutschland haben tausende von Parkhäusern aus den 1960er und 1970er Jahren das Ende Ihres Lebenszyklus erreicht.

- oft Abriss und Neubau die beste Lösung
- Allerdings genehmigen Kommunen oft den Neubau nicht
- Daher wird in den kommenden Jahren die Revitalisierung bestehender Parkhäuser im Mittelpunkt stehen

Über Q-Park: Einer der führenden Parkhausbetreiber in Europa

- Europaweit managt Q-Park 800.000 Parkplätze
- Q-Park ist neben Deutschland auch in den Niederlanden, Belgien, Großbritannien, Frankreich, Irland, Dänemark, Schweden, Norwegen und Finnland präsent
- In Deutschland bewirtschaftet Q-Park insgesamt 109 Parkobjekte in 37 Städten mit insgesamt rund 88.000 Stellplätzen

Digitalisierung ist die größte Herausforderung für Parkhausbetreiber in den kommenden zehn Jahren

Ziel: Digitalisierung des gesamten Parkvorgangs

- Beispiele für die Digitalisierung sind:
 - Online-Shop für Dauerparker und Kurzparker
 - Parkplätze können somit bargeldlos für einige Stunden bis zu mehreren Monaten online im Voraus reserviert und gebucht werden
 - Ausbau von Terminals zum kontaktlosen Bezahlen via NFC-fähigen Bezahlmedien
 - Identifikation durch Kreditkarte oder Tankkarte an Ein- und Ausfahrt und bargeldlose Abwicklung des Bezahlvorgangs
 - Park-Apps
 - Die eigene Park-App von Q-Park wird laufend weiterentwickelt und optimiert
 - Q-Park ist zudem präsent bei allen wichtigen Park-Apps wie z.B. Evopark

Trends zu immer größeren Autos und selbstfahrenden Autos werden bei Q-Park schnell und früh aufgegriffen

Trend zu immer größeren Autos

- Bei Neuentwicklungen, bei Umbauten und im Altbestand, wo baulich möglich, wird von Q-Park eine Stellplatzbreite von 2,50m bis zu 2,70m empfohlen und umgesetzt

Entwicklung des selbstfahrenden Autos

- Die Einführung des selbstfahrenden Autos in den Alltag und somit die Auswirkungen auf die Parkbranche wird noch einige Jahre dauern
- Q-Park arbeitet jedoch schon jetzt an einem Pilotprojekt im Parkobjekt Alexanderplatz in Berlin mit einem Indoor-Mapping Unternehmen, um die Nutzung durch selbstfahrende Autos langfristig vorzubereiten

Elektroautos auf dem Vormarsch – an großen Standorten bereits Pilotprojekte

- Q-Park bietet bereits in verschiedenen Städten und Parkobjekten Ladestationen für Elektroautos an
- Kooperationspartner zum jetzigen Zeitpunkt sind Tesla, New Motion und verschiedene Stadtwerke
- Zum jetzigen Zeitpunkt sind Elektroautos in Deutschland jedoch noch nicht so stark verbreitet wie in anderen europäischen Ländern
- Für die Zukunft wird über einen weiteren Roll-out von Elektroladestationen in Q-Park Objekten nachgedacht

Tarifentwicklung: Analyse der Nutzerdaten eines Parkhauses und Optimierung der Tarife steht im Vordergrund

- Urbaner Parkraum wird in den nächsten Jahren immer knapper werden
- Gebührenpflichtiges Parken kann somit zur Verbesserung der Lebensqualität und Mobilität in urbanen Räumen beitragen
- Eine wichtige Aufgabe für Q-Park als Betreiber ist im Bereich Business Intelligence die Auswertung der Nutzungsdaten eines Parkobjekts
- Auf Basis der Analyse dieser Daten können Tarife optimaler und kundenspezifischer gestaltet werden

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Kontakt:

RUECKERCONSULT GmbH – Wallstraße 16 – 10179 Berlin

Daniel Sohler, sohler@rueckerconsult.de – T.: +49 (0) 30 284498-49 – www.rueckerconsult.de