



Mark Friesen

Herausforderungen und Chancen beim Betrieb von Parkhäusern und Tiefgaragen

Das Auto ist bekanntlich des Deutschen liebstes Kind. Parkhäuser und Tiefgaragen, um Pkw unterzustellen, sind es mitnichten. Viele Kommunen schieben notwendige Zukunftsinvestitionen in ihre Parkobjekte vor sich her. Oft fehlt es an Know-how und Budget. Dabei stehen Parkhäuser und Tiefgaragen vor einer tiefgreifenden Transformation: Sie sollten mit E-Ladeinfrastruktur, schrankenlosen Ein- und Ausfahrten sowie einem Online-Vorausbuchungs- und bargeldlosen Bezahlssystem ausgestattet werden. Was Kommunen und private Betreiber darüber hinaus beachten sollten.

Etwa die Hälfte der öffentlichen Parkhäuser und Tiefgaragen in Deutschland befindet sich in der Hand von Kommunen und Gemeinden. Weil ein Großteil der Gebäude aus den 1970er und 1980er Jahren stammt, stehen viele vor einer Sanierung. Frankfurt am Main zählt beispielsweise im Stadtgebiet 33 Parkhäuser, die im Schnitt 30 Jahre alt sind. Oft werden Städte oder Kommunen erst aktiv, wenn diese Arbeiten nicht länger hinauszuzögern sind: Wenn es statische Risiken gibt und immer mehr Nutzer die Parkobjekte meiden, etwa, weil sie zu eng und schlecht ausgeleuchtet sind oder das Ein- und Ausfahren sowie der Bezahlprozess unzeitgemäß sind. Die Stadt Worms beispielsweise schloss vor einigen Jahren die Tiefgarage Ludwigplatz, weil sie baufällig ist. Das sollte keine allgemeingültige Lösung sein.

Der Umgang mit Parkhäusern und Tiefgaragen erinnert ein Stück weit an andere Infrastrukturprojekte in Deutschland, wie Schienen oder Brücken, deren Sanierung oft erst angegangen wird, wenn sie nur noch eingeschränkt befahrbar sind. Während Großstädte in ihren Ämtern über Spezialisten verfügen, die sich mit diesen Aufgaben auskennen und sie beaufsichtigen können, fehlt es Mittelstädten und kleineren Kommunen oftmals an Expertise und Personal.

Investitionen in Parkobjekte stehen im Gegensatz zu ihrer Bedeutung

Investitionen in die Zukunftsfähigkeit kommunaler und städtischer Parkhäuser und Tiefgaragen werden dringender gebraucht denn je. Die Zahl privater Pkw erreichte Anfang 2024 mit 49,1 Millionen einen neuen Höchststand (Quelle: Statistisches Bundesamt). Gleichzeitig werden sie immer größer, benötigen also mehr Parkfläche. Im Jahr 2024 machten SUV bereits 30,1 % der Neuzulassungen aus. Die wenigsten Parkhäuser und Tiefgaragen sind darauf ausgerichtet. Vor allem in Neubauten werden bereits überlange und breitere Stellplätze angeboten, die SUV-Fahrern ein komfortables Ein- und Ausfahren sowie ein stressfreies Parken sowie Ein- und Aussteigen ermöglichen.

Hinzu kommt, dass eine Vielzahl an Großstädten Parkstände im öffentlichen Raum reduziert, etwa, weil sie Gehwege verbreitern, zusätzliche Fahrrad- beziehungsweise Busspuren, Fahrradstellplätze oder Ladezonen einrichten. Gleichzeitig werden Zonen für das Anwohnerparken erweitert. Oft stehen diese Bemühungen im Zusammenhang mit einer politischen Mobilitätswende, bei der öffentlichen Verkehrsmitteln, Radfahrern und Fußgängern mehr Raum auf Kosten des motorisierten Individualverkehrs eingeräumt werden soll. Das führt häufig zu Unmut unter den Autofahrern. Viele Kommunalpolitiker wollen sich diesen Debatten nicht aussetzen. Wie unterschiedlich deutsche Städte mit diesem Thema umgehen, zeigt beispielsweise ein Blick auf die Kosten für Bewohnerparkausweise. So kostet dieser in Berlin 10,40 Euro pro Jahr, in Frankfurt am Main 120,00 Euro, in Freiburg im Breisgau 200,00 Euro, und in Münster müssen Bewohner 260,00 Euro pro Jahr bezahlen (Quelle: ADAC).

Kommunale Betreiber verfügen oft über wenige Daten zu ihren Parkobjekten

Ein häufig anzutreffendes Grundproblem ist, dass Städte und Kommunen bei der Parkraumbewirtschaftung – im Gegensatz zu vielen privaten Betreibern – noch zu wenig Daten erheben und auswerten. Das gilt gleichermaßen für betriebswirtschaftliche Erkenntnisse wie für Analysen zum Park- und Nutzungsverhalten. Zumeist haben Betreiber einen besseren Überblick über ihre Kostenstruktur als über Erlösquellen und -potenziale ihrer Parkhäuser und Tiefgaragen. Nicht selten liegt beispielsweise die letzte Tarifanpassung zehn Jahre oder noch länger zurück, obwohl das Preis- und Wettbewerbspreisniveau im vergleichbaren Zeitraum signifikant gestiegen ist. Diese Informationen sollten unbedingt regelmäßig erhoben und ausgewertet werden. Dabei können sich Städte und Kommunen ein Beispiel an privaten Betreibern oder an ausgegliederten, stadtnahen Betreibergesellschaften nehmen, an die Kommunen häufig

den Betrieb ihrer Parkhäuser und Tiefgaragen ausgliedern. Die Geschäftsführer dieser Unternehmen arbeiten gewinnorientierter und sind deshalb stärker an der Wirtschaftlichkeit ihrer Parkobjekte interessiert.

Auch ist es wichtig, die Anzahl zugelassener Pkw, die Pkw-Dichte sowie die Anzahl an verfügbaren Stellplätzen im Umfeld eines Parkhauses oder einer Tiefgarage zu kennen, um beispielsweise den Bedarf an Dauermietern besser einschätzen zu können und Leerstände von vornherein zu vermeiden. Darüber hinaus sollte ermittelt werden, wie hoch die Tarife im Umfeld im Vergleich zu den eigenen Parkgebühren sind.

Wichtige Erkenntnisse liefert zudem das Park- und Nutzungsverhalten der Kunden, das über die Analyse der Transaktionsdaten aus dem Parkmanagementsystem ermittelt werden kann. In einer onlinebasierten Befragung sollte darüber hinaus abgefragt werden, warum Kunden in das Parkhaus oder die Tiefgarage fahren, ob sie einen Arzt- oder Geschäftstermin haben, einkaufen oder ins Fitnessstudio gehen. Auch lässt sich dadurch ermitteln, welche Parkgebühr die Fahrer zu zahlen bereit sind. Solche Befragungen kosten in Deutschland pro Person weniger als 3 Euro. Sie liefern wichtige Informationen, aus denen sich zum Beispiel auch der Bedarf an E-Ladeinfrastruktur oder Möglichkeiten für Tarifanpassungen ableiten lassen. Parktarife sollten ausreichend flexibel sein und sich am Standort, dem Wettbewerb und der Nachfrage eines Parkobjekts orientieren: Der Stundentarif in einem City-Parkhaus darf samstags durchaus höher sein als an einem Vormittag in der Woche.

Viele kommunale Betreiber von Parkhäusern und Tiefgaragen schrecken jedoch davor zurück, ihre Parkgebühren zu erhöhen, um sie an das gestiegene Preis- und Kostenniveau der letzten Jahre anzupassen. Oft haben Kommunalpolitiker Angst vor der öffentlichen Reaktion, etwa weil Einzelhändler einen Rückgang ihrer Kundschaft befürchten oder sich Bürger vehement gegen Erhöhungen aussprechen. Dabei zeigt sich, dass die in der Regel höheren Parkgebühren privater Betreiber, die oft gewinnorientierter wirtschaften, von den meisten Kunden akzeptiert werden. Das mag nicht zuletzt daran liegen, dass ihre Häuser häufig moderner und besser ausgestattet sind. Für ein besseres Parkerlebnis sind Autobesitzer in Deutschland durchaus bereit, etwas tiefer in die Tasche zu greifen.

Mit Sanierung nicht getan: Weitere Investitionen sind nötig

Mit der Sanierung ist es nicht getan. Wichtig ist die Einführung eines komfortablen, kundenorientierten Vorausbuchungs-, Park- und Bezahlsystems. Hierbei spielen Kameras, die beim Ein- und Ausfahren das Kfz-Kennzeichen erfassen, eine große Rolle (sog. „Free Flow-System“). Über die Eingabe des Kennzeichens am Kassenautomaten, eine App, in der verschiedene Bezahlungsfunktionen hinterlegt sind, oder über eine später digital zugestellte Rechnung, können Pkw-Halter ihre Parkgebühr begleichen. Das Bezahlen des Parktickets am Kassenautomaten entfällt.

Ferner sollte im Zuge von Sanierungsmaßnahmen an den Einbau von E-Ladeinfrastruktur gedacht werden. Weil aktuell der Verkauf von E-Autos in Deutschland stockt, sind die bereits



Abb. 1: Parkhaus Hauptwache in Frankfurt am Main (Foto: Mainova AG)



vorhandenen E-Ladestationen in Parkhäusern und Tiefgaragen zwar nicht voll ausgelastet. Aber dies wird vermutlich nur vorübergehend so sein. Im Zweifel sollten zumindest Vorinstallationen vorgenommen werden, die es erlauben, zu einem späteren Zeitpunkt die E-Ladepunkte mit wenig Aufwand in Betrieb zu nehmen. Teure Schnellladestationen werden in Parkhäusern und Tiefgaragen kaum benötigt.

Erfüllt ein Standort die nötigen Voraussetzungen, kann es sinnvoll sein, in Parkhäusern und Tiefgaragen zusätzliche Mobilitäts- oder Logistikdienstleistungen anzusiedeln. Unter dem Stichwort „Mobilitäts-Hub“ oder „Mobility-as-a-Service“ werden hierbei zusätzliche Services, wie Car-sharing, (E-)Bikesharing oder Mikrodepots für Logistiker, verstanden. Nicht immer funktionieren diese Konzepte wie erhofft. Eine umfassende Kunden- und Standortanalyse sollte als Pflicht vorausgehen.

Kommunen können Parkhäuser auch verkaufen oder verpachten

Wenn Kommunen Sanierungsausgaben nicht stemmen können oder wollen, besteht auch die Möglichkeit, Parkhäuser oder Tiefgaragen an private Investoren oder Betreiber zu verkaufen beziehungsweise zu verpachten. Wie bei anderen Immobilienarten ist auch hierbei die Lage entscheidend. Für zentral gelegene und gut erhaltene Parkobjekte am Rande von Fußgängerzonen in A- und B-Städten finden sich fast immer Käufer beziehungsweise Pächter. Haben Parkhäuser oder Tiefgaragen jedoch einen hohen Sanierungsbedarf, wird der Pachtvertrag in der Regel so gestaltet, dass sich die Stadt oder Kommune als Eigentümerin um „Dach und Fach“ kümmern muss, während sich der Betreiber der Innenausbauten annimmt. Sind viele Maßnahmen im Innenbereich nötig, kann die Pacht zum Beispiel auch mehrere Monate ausgesetzt werden. Oder der Pachtvertrag wird über eine vergleichsweise lange Zeit, etwa über 15 oder 20 Jahre, abgeschlossen, sodass sich die Ausgaben für den Betreiber im Verhältnis zur Pachthöhe in diesem Zeitraum amortisieren.



Abb. 2: Lademöglichkeit im Parkhaus Hauptwache in Frankfurt am Main (Foto: Mainova AG)

Quartiersparkhäuser: gern diskutiert, nicht immer sinnvoll

Ein aktuell viel diskutierter Trend sind Quartiersparkhäuser: Im Zuge stark gestiegener Baukosten überlegen Entwickler, bei größeren, gemischt genutzten Bauvorhaben anstatt teurer Tiefgaragenstellplätze ein (günstigeres) Parkhaus am Rande eines Quartiers zu bauen. Dies steht sowohl Anwohnern und Besuchern als auch Büroangestellten und Gästen zur Verfügung, die nur kurze Zeit parken wollen. Durch separate Ein- und Ausfahrten oder kamerabasierte Free-Flow-Systeme lassen sich die verschiedenen Nutzergruppen unterscheiden.

Solche Parkgaragen, die Anwohnern nur erlauben, für das Ein- und Ausladen kurz vor ihrem Haus oder ihrer Wohnung zu parken, um den Pkw anschließend in das zentral gelegene Quartiersparkhaus zu fahren, sind nur bei großem Parkdruck sinnvoll, wenn es im Umfeld kaum Parkstände an der Straße gibt, die Anbindung an den ÖPNV schlecht ist und im Quartier gleichzeitig viele Pkw zugelassen sind. Auch der Planung von Quartiersgaragen sollten detaillierte Analysen vorangehen. Wie gut ist das Quartier mit alternativen Verkehrsmitteln erreichbar? Wie viele Bewohner und Büromieter werden wie viele Stellplätze benötigen und wie flexibel ist die Stadt oder Kommune beim geforderten Stellplatznachweis? Ein Vorteil dieser Quartierslösungen kann es sein, dass mit einer smarten Stellplatzreservierung und -zuweisung Stellplätze effizienter vergeben und genutzt werden können: Büronutzer benötigen tagsüber und wochentags einen Stellplatz für ihren Pkw, während die benachbarten Wohnungsnutzer eher über Nacht und am Wochenende parken wollen.

Beim Neubau von Parkhäusern und Tiefgaragen spielt das Thema Nachhaltigkeit eine immer stärkere Rolle. Bereits bei der Planung sollte deshalb daran gedacht werden, inwiefern Parkobjekte künftig zum Beispiel zu Lagerflächen oder Wohnungen konvertiert werden können. Beim Bau wiederum kann auf die Nutzung umweltschonender Materialien und eine hohe Recyclingquote geachtet werden. In Bad Berleburg in Nordrhein-Westfalen beispielsweise entsteht ein Parkhaus in Holzbauweise, eine spätere Umnutzung zu Wohnraum wurde von den Planern bereits mitgedacht. Auch wenn die Herausforderungen beim Betrieb von Parkhäusern und Tiefgaragen in Zukunft nicht kleiner werden, sind die Chancen durch Digitalisierung, Kommerzialisierung und zusätzliche Mobilitätsdienstleistungen für kommunale und städtische Betreiber erheblich. Man muss nur bereit sein, die notwendigen Zukunftsinvestitionen anzugehen.



Dr. Mark Friesen

Beratung kommunaler und privater Parkhausbetreiber; Gründer und Managing Partner von QUINTA Consulting, Frankfurt am Main

Foto: Quinta Consulting