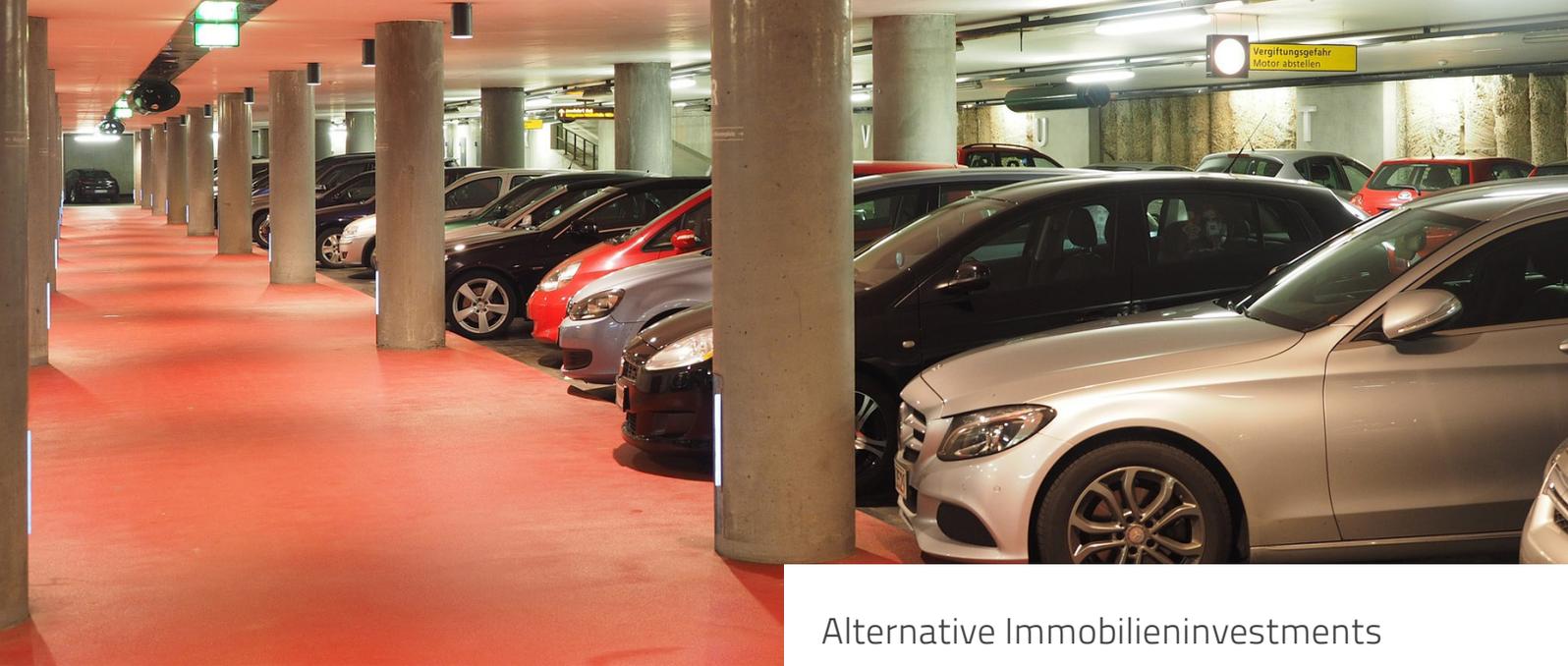




Factsheet
Alternative
Immobilieninvestments

Parkhäuser



Alternative Immobilieninvestments Parkhäuser

Vorwort

Die Suche nach attraktiven Renditen treibt Immobilieninvestoren stärker in Nischen. Der Druck auf die Spitzenrenditen im europäischen Gewerbeimmobilienmarkt nimmt immer weiter zu. Die größte Herausforderung ist der Zugang zu preisgünstigen und gleichzeitig renditestarken Objekten.

Hotels, aber auch Pflege- und Studentenwohnheime, Logistikimmobilien oder Parkhäuser zählen derzeit zu den beliebten Nischensegmenten auf dem Immobilienmarkt. Viele Investoren bauen mit solchen Spezialimmobilien ihre Portfolios aus. Denn während es im Büro- und Einzelhandel nur noch Renditen von maximal 3 bis 4 Prozent gibt, ist bei Hotels, Parkhäusern, Pflege- oder Studentenwohnheimen mit rund 5 bis 7 Prozent deutlich mehr zu verdienen.

Mit unserer Schriftenreihe "Alternative Immobilieninvestments" möchten wir die verschiedenen Anlagemöglichkeiten unter die Lupe nehmen und Trends und Treiber an den Märkten identifizieren.

Dieses Factsheet stellt Erkenntnisse und Analyseergebnisse aus Studien, Fachbeiträgen und Marktuntersuchungen zusammen und gibt einen Einblick in den Parkhausmarkt und dessen Entwicklung. Als alternatives Immobilieninvestment bieten Parkhäuser derzeit gute Chancen, bergen aber auch Risiken. Ob diese Anlageform eine sinnvolle Alternative ist, sollte gut abgewogen werden. Wer in den Markt einsteigen will, sollte sich auf jeden Fall von Marktkennern beraten lassen.

Wir möchten Ihnen mit dieser Faktensammlung einen ersten Überblick über diesen spannenden, aber auch speziellen Markt verschaffen und hoffen, Ihnen einige praktische und hilfreiche Hinweise zu liefern.

Viel Spaß bei der Lektüre wünscht Ihnen
Ihre QUADRUM Consult GmbH

Marktentwicklung

Parkraumentwicklung

Parken ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Mobilität. So beginnt und endet jede PKW-Fahrt mit einem Parkvorgang. Im Durchschnitt wird jeder PKW 23 Stunden pro Tag abgestellt. Überschlagsrechnungen kommen zu dem Ergebnis, dass der PKW-Stellflächenanteil in einzelnen Großstädten bis zu 40% der gesamten Verkehrsflächen für Straßen, Wege und Plätze in Anspruch nimmt.

Angesichts des knapper werdenden Raumes gewinnt das privat betriebene Parkplatzangebot vor allem in den Innenstädten eine immer wichtigere Rolle. Bots Ende der 1960er Jahre bundesweit 260 Parkhäuser Platz für 90.000 PKW (Hupfer 2011), verwaltet heute allein der Betreiber APCOA mehr als das Doppelte an Stellplätzen.

Rund 3,7 Mio. umfasst das Angebot an nicht-öffentlichen Stellplätzen in Deutschland. Davon sind rund 70% gebührenpflichtig, ca. 35% werden fremd betrieben.

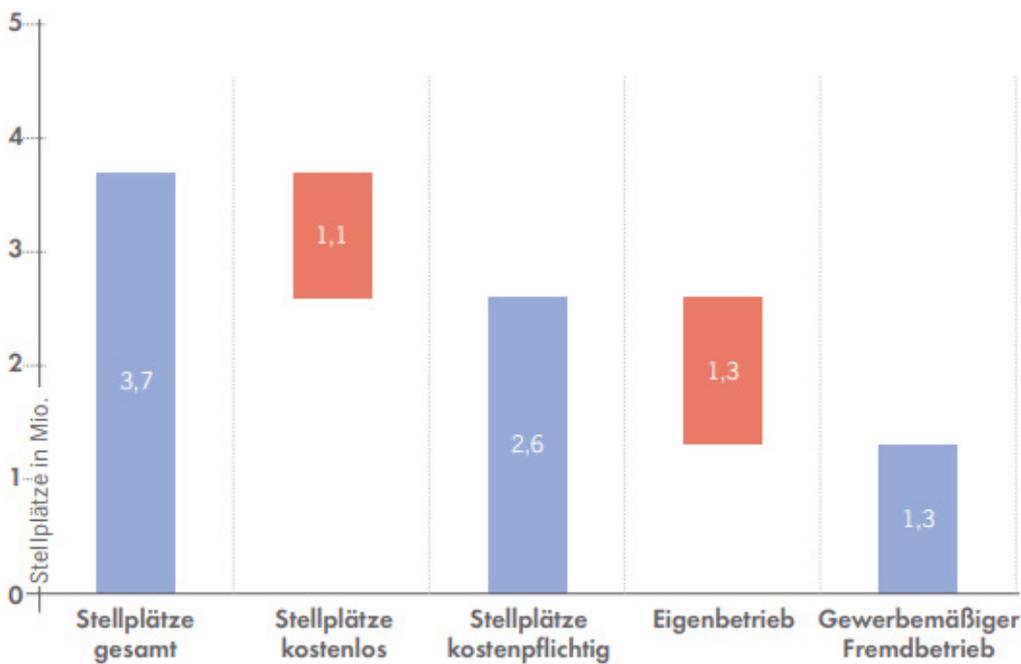


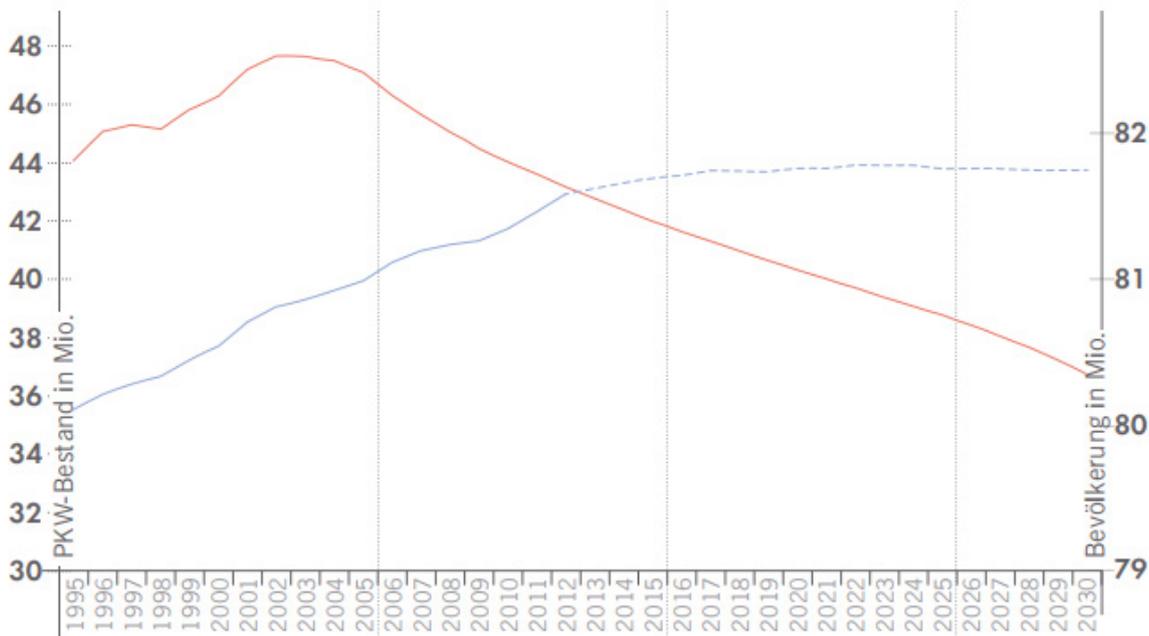
Abbildung: Bewirtschaftete Stellplätze Deutschland in Mio. (Offstreet) 2010

© Quantum Research



Die Nachfrage nach gebührenpflichtigen Parkplätzen ist unmittelbar von der Anzahl der Kraftfahrzeuge abhängig.

In Deutschland ist die Motorisierung weit vorangeschritten. Trotz Bevölkerungsschrumpfung wird der PKW-Bestand bis 2020 leicht ansteigen und danach stagnieren.



*Bis 2007 beinhaltet der Fahrzeugbestand auch die Anzahl der vorübergehenden Stilllegungen (etwa 12 %). Um einen Vergleich zum 1.1.2008 mit den Vorjahreswerten zu ermöglichen, wurden die Vergleichswerte angepasst.

Abbildung: Entwicklung des PKW-Bestandes in Deutschland (1995 – 2010)

© Quantum Research, basierend auf Shell 2009

Parktarifentwicklung

Seit 2004 zeichnet sich im professionellen Parkhaussegment in deutschen Städten ein kontinuierlicher Preisanstieg oberhalb der Inflationsrate ab.

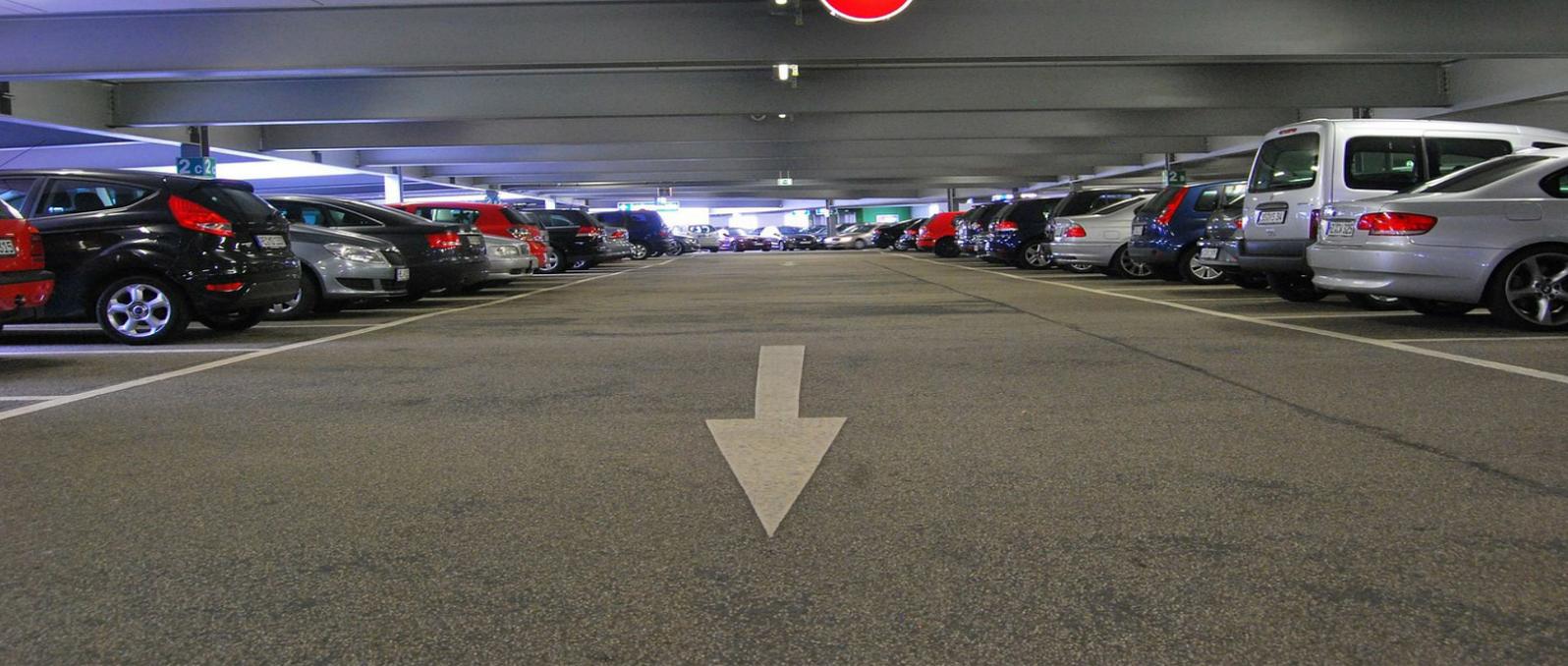
In Deutschland betrug der Durchschnittspreis für professionell betriebene Stellplätze exklusive der verhältnismäßig hohen Gebühren an Flughäfen im Jahr 2010 pro Stunde 1,47 € (Bundesverband Parken 2012).

	Kurzparkentgelte in €			Dauerparkentgelte/Monat in €
	1 Std.	2 Std.	3 Std.	Mo. - Fr.
2004	1,16 €	2,19 €	3,64 €	58,00 €
2006	1,31 €	2,44 €	3,64 €	57,24 €
2008	1,41 €	2,62 €	3,88 €	63,03 €
2010	1,47 €	2,75 €	4,01 €	64,09 €
Ø Preisentwicklung 2006 bis 2010 p.a.	4,45 %	4,26 %	1,69 %	1,75 %

Abbildung: Vergleich der Parkgebühren 2004 bis 2010

© Quantum Research

Über die allgemeine Zunahme hinaus stiegen die Parktarife (für eine Stunde) zwischen 2004 und 2010 mit rund 5% p.a. überdurchschnittlich hoch in Großstädten ab 250.000 Einwohner.



Seit 2008 zeigen gerade Mittelstädte zwischen 100.000 und 250.000 Einwohner deutliche Preisanstiege.

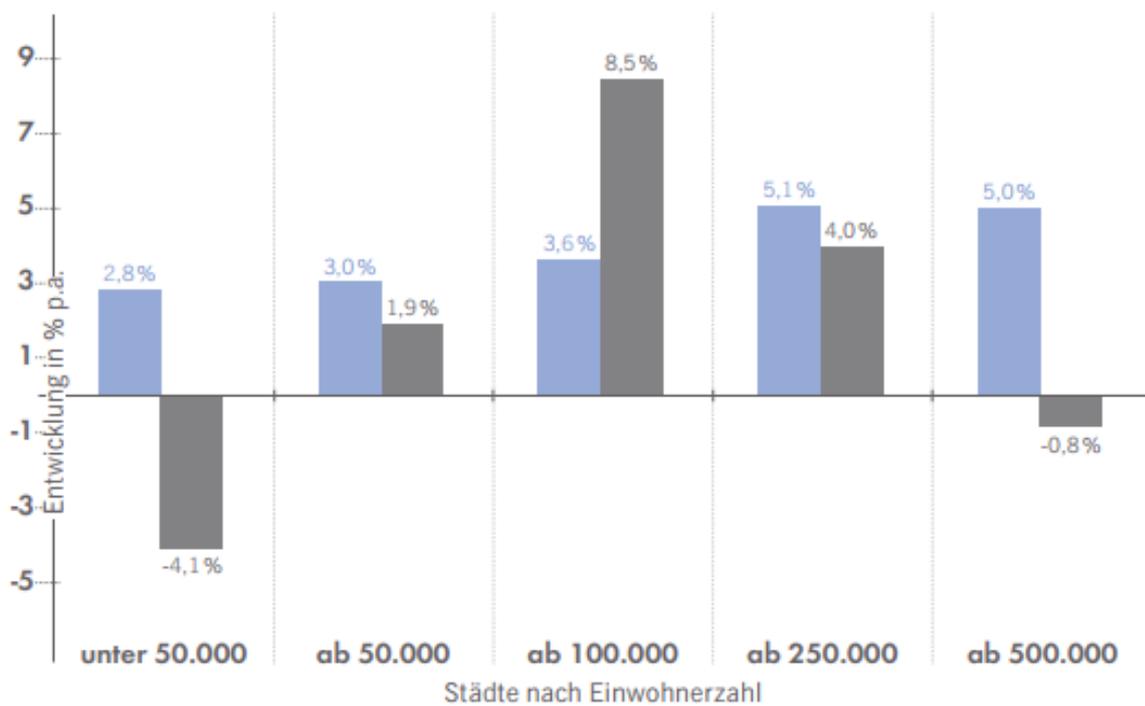


Abbildung: Parktarifentwicklung in Deutschland

© Quantum Research



Fazit

Basierend auf den Markteinschätzungen erwartet Quantum Research bis 2020 für den professionell betriebenen Off-Street-Parkraummarkt in Deutschland ein durchschnittliches Wachstum von 5,5% p.a. (auf rund 2 Mio. Stellplätze in 2020), wobei davon 1,0% auf organisches Wachstum (u.a. Neubau, Ersatzneubau), rund 3,5% auf den Bereich Outsourcing (insbesondere Privatisierung) und 1,0% auf Umwandlung kostenloser in gebührenpflichtige Parkplätze entfallen.

Die Notwendigkeit von Neuentwicklungen ist z.Z. auf Grund der Angebotssituation begrenzt und führt in vielen Fällen lediglich zu Verdrängungs- und Verlagerungseffekten. Allerdings stammt die überwiegende Mehrheit der deutschen Parkhäuser aus den 1960er und 1970er Jahren und ist inzwischen sanierungsbedürftig. Mit der stärkeren Professionalisierung werden Sanierungsmaßnahmen bzw. der Ersatzneubau an Bedeutung gewinnen.

Unterstützung findet die Parkraumwirtschaft schließlich in wissenschaftlichen und politischen Debatten, die eine stärkere Internalisierung der Parkkosten fordern. Das Parken sei aktuell für den einzelnen Autofahrer zu kostengünstig und die Nachfrage danach zu groß. Ein Grund dafür ist, dass die Allgemeinheit kostenlose Parkplätze mit Steuergeldern subventioniere. Vielleicht werden innerstädtische kostenlose Parkplätze ja doch bald so selten sein wie auf dem Monopoly-Spielfeld.

Basierend auf den erstellten Szenarien geht Quantum Research bis 2020 von einem Markt- und Umsatzwachstum des professionellen Parkraummarktes aus. Der Trend geht klar in Richtung Rückzug der öffentlichen Hand und Outsourcing zu professionellen Bewirtschaftungsunternehmen, wodurch sich erhebliche Wachstumspotentiale für die Branche ergeben.

Quelle: Parken 2010. Szenarien für die Entwicklung des Parkraummarktes in Deutschland. Quantum Fokus, 2. Quartal 2012, Quantum Immobilien AG



Wertermittlung von Parkhausimmobilien

Parkhausimmobilien - Eine neue Assetklasse

Parkhausimmobilien galten lange als Spezialimmobilien, die für einen professionellen Investor nicht in Frage kamen. Dementsprechend war das Transaktionsvolumen gering. Marktberichte oder wissenschaftliche Studien existierten kaum. Dies hat sich in den letzten zehn Jahren grundlegend gewandelt. Parkhäuser etablieren sich zunehmend als eigene Anlageklasse für institutionelle und in kleinerem Umfang auch für private Investoren.

Parkhausimmobilien können verschiedene Erscheinungsformen haben

Parkhäuser existieren in sehr unterschiedlichen Größen und Formen – vom Flughafenparkhaus über das Krankenhausparkhaus bis zu innerstädtischen Parkhäusern und Tiefgaragen. Hinzu kommt, dass sowohl die Betreiber als auch die Betreibermodelle unterschiedlich sind. Es gibt private und kommunale Betreiber, die im Rahmen eines Fest- beziehungsweise Umsatzpachtvertrags oder im Rahmen eines Managementvertrages Parkhäuser und Tiefgaragen bewirtschaften.

Gesellschaftliche Veränderungen geben weiteren Rückenwind für Parkhäuser

Das Parken am Straßenrand oder auf öffentlichen Plätzen, das sog. „On-Street-Parking“, wird in vielen Städten immer weiter eingeschränkt. Auch das Falschparken wird in vielen Ländern und Städten verstärkt sanktioniert. Die Strafen dafür steigen.

Darüber hinaus ändert sich die Nutzung der urbanen und insbesondere der innerstädtischen Quartiere. Noch vor wenigen Jahren waren die Innenstädte in den Abendstunden und am Wochenende fast ausgestorben. Heute pulsiert beispielsweise aufgrund der Liberalisierung



der Ladenöffnungszeiten, dem zunehmend beliebten Wohnen in der City, Hotel-, Gastronomie- und Unterhaltungsimmobilien das Leben und steigert die Auslastung der Parkhäuser, die nun „rund um die Uhr“ nachgefragt werden. All diese Entwicklungen tragen zu einer ansteigenden Nachfrage nach Parkraum bei und führen gleichzeitig zu einer größeren Akzeptanz von Parkgebühren.

Besonderheiten bei der Wertermittlung für Parkhäuser: Deshalb sollten Sie einen spezialisierten Sachverständigen beauftragen

Parkhäuser etablieren sich zunehmend als eigene Anlageklasse für institutionelle, und in kleinerem Umfang auch für private Investoren. Das Rendite-Risiko-Verhältnis macht diese Spezialimmobilie für Investoren besonders attraktiv. Erfahrung und Expertise ist für diese Assetklasse bei Marktteilnehmern häufig noch begrenzt.

Darauf müssen Sie bei der Wertermittlung von Parkhäusern besonders achten:

- » Nähe zu Frequenzbringern
- » Kommunale „on-street“-Parkraumbewirtschaftung
- » Nutzerfreundlichkeit
- » Objektgröße
- » Parkplatzgrößen
- » Parkabfertigungsanlagen
- » Bausubstanz
- » Vertragsgestaltung Eigentümer und Pächter
- » Erlösstrukturen

Quelle: Klaus Wagner / Chartered Surveyors, Büro für Immobilienbewertung
<http://wagner-immosv.de/de/immobilien-wertermittlung/parkhaus/>



Fünf Regeln beim Kauf von Parkhäusern

1. Darum lohnt sich ein Investment in Parkhäuser

Die makroökonomischen Rahmenbedingungen und Megatrends für Parkhäuser sind positiv: Wir gehen von einer Zunahme der Pkw-Zahlen in den wichtigen europäischen Märkten aus. Außerdem sind die Parktarife in den vergangenen Jahren meist schneller als die Inflation gestiegen. Ein weiterer Faktor ist, dass Parkhäuser in guten Lagen ein knappes Gut und nicht beliebig reproduzierbar sind. Die Kommunen sind restriktiv bei der Ausweisung neuer Flächen und sie schränken das kostenfreie Onstreet-Parken immer mehr ein – bei gleichzeitiger Ausweitung des gebührenpflichtigen Parkens. Und: Moderne Parkhäuser wandeln sich immer mehr zu Service-Stationen für Autofahrer und Car-Sharing-Anbieter.

2. Das sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren

Bei Parkhäusern gibt es keine optimale Betriebsgröße wie teilweise bei anderen Immobilienarten. Die Größe ist für den wirtschaftlichen Erfolg eines Parkhauses nicht entscheidend. Entscheidend sind hauptsächlich die Lage und damit die Nähe zu den Frequenzbringern. Auch ein sehr gutes Parkhaus auf dem neuesten technischen Stand kann eine schlechte Lage nicht ausgleichen. Ein Frequenzbringer kann die City, ein Flughafen, ein Krankenhaus oder Bahnhof sein. Wobei wir City-Parkhäuser aus Risikosicht als am günstigsten einstufen, da es hier viele verschiedene Frequenzbringer gibt – Einzelhandel, Restaurants, Kultur- und Gesundheitseinrichtungen.

Aus Investorensicht spielt natürlich der Pächter eine entscheidende Rolle. Der sollte einen guten Track-Record haben und – sofern es sich um ein im Betrieb befindliches Parkhaus handelt – auch Ist-Zahlen zur Auslastung vorlegen. Grundsätzlich ist für Investoren ein Festpachtvertrag – im Gegensatz zu einem Vertrag mit Umsatzpacht oder einem Mischvertrag) attraktiver. Auch die



Relation zwischen dem Umsatz, den der Betreiber macht, und seinen Aufwendungen für die Pacht sollte ausgewogen sein. Der Pächter sollte das Parkhaus nachhaltig wirtschaftlich betreiben können.

3. Wer Parkhäuser kaufen sollte – und wer nicht

Wie alle Nischenimmobilien erfordern auch Parkhäuser besonderes Know-how. Daher sollte nicht jeder plötzlich Parkhäuser kaufen. Wenn indirekt über Fonds investiert wird, kommen alle Investoren in Frage, die an langfristigen und stabilen Cashflows interessiert sind – institutionelle wie private. Grundsätzlich eignen sich Parkhäuser hervorragend als Beimischung zu anderen Immobilien-Nutzungsarten.

4. So entwickeln sich Nachfrage und Rendite

Insgesamt steigt die Nachfrage der Nutzer – aufgrund der oben beschriebenen Makrotrends. Daneben gibt es auch Entwicklungen, die dem entgegenwirken – wie beispielsweise Carsharing oder das selbstfahrende Auto. Allerdings gehen wir davon aus, dass sich dies nicht signifikant auf die Nachfrage auswirken wird. Auch Autos, die von mehreren Haltern genutzt werden oder selbst fahren, müssen geparkt werden. Von Investorensseite besteht mittlerweile ein erheblicher Nachfrageüberhang. Dies zeigt sich auch darin, dass vermehrt neue Parkhausfonds an den Markt kommen. Bei den Bruttoanfangsrenditen bewegen wir uns – je nach Alter, Lage und Zustand – zwischen 5,5 und 7,5 Prozent. Die Tendenz zeigt ganz klar nach unten. Mittlerweile werden auch schon Rendite deutlich unterhalb von fünf Prozent akzeptiert.

5. Diese Knackpunkte sollten Investoren nicht unterschätzen

Investoren müssen vor Ankauf den Zustand des Objekts – etwa von Böden, Beschichtung, Zustand der Rampen, Parkhaustechnik wie zum Beispiel Schranken und Bezahlautomaten – gründlich prüfen. Übersieht man hier etwas, kann dies später teuer werden. Hinsichtlich der Parkhaustechnik gilt grundsätzlich: Je neuer, desto besser. So können sich beispielsweise die Kosten für die Ausstattung eines Objektes mit neuer Parkhaustechnik sehr schnell auf eine Viertel Million Euro belaufen. Um den guten Zustand eines Objekts zu erhalten sind auch Kontrolle und Überwachung des Betreibers entscheidend. Kommt der Betreiber seinen Instandhaltungs- und Wartungspflichten nicht nach, kann eine spätere Reparatur teuer werden. Wichtig ist des Weiteren, dass der Betreiber sicherstellt, dass das Parkhaus auf den wichtigen Park-Apps präsent ist, aber auch, dass es an das örtliche städtische Parkleitsystem angeschlossen ist. Zudem ist der Einfluss der Digitalisierung auf die Nutzungsart zu überwachen.

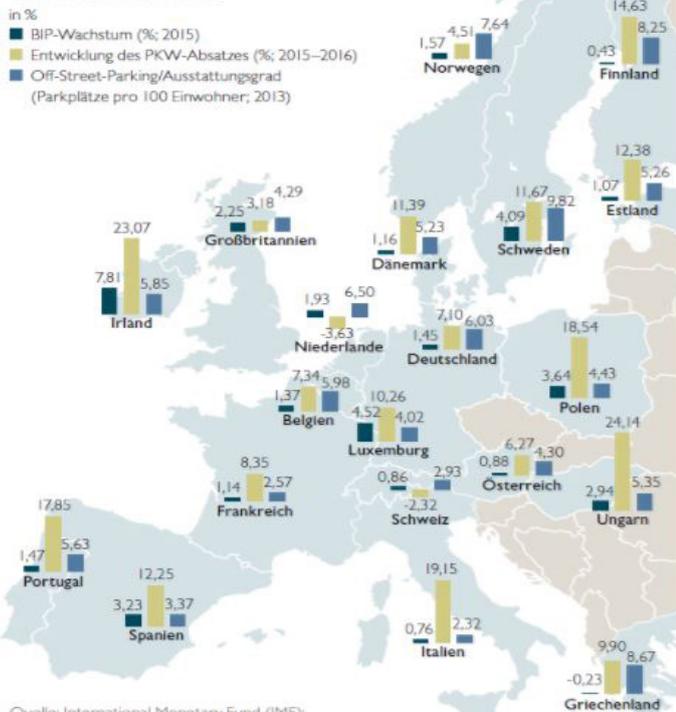
Quelle: Alternative Investments: fünf Regeln beim Kauf von Parkhäusern (Autor: Martin Eberhardt FRICS, Geschäftsführer von Bouwfonds IM Deutschland) / <https://www.immobilienmanager.de/betreiberimmobilien-als-alternative-investments/150/49860/>



Parken in Europa – ein Markt mit Raum für Investoren

Parkhäuser waren bisher kaum auf dem Radar von Investoren. Die anhaltende Renditekompression traditioneller Immobilieninvestments ändert dies. Aktuell gibt es in Europa rund 300 Millionen öffentliche Parkplätze und 48.000 Parkhäuser – die Anbieterstruktur ist allerdings stark atomistisch geprägt und kaum standardisiert.

ABB. I: BIP-WACHSTUM, PKW-ABSATZ UND OFF-STREET-PARKING



Quelle: International Monetary Fund (IMF);
Oxford Economics; European Parking Association (EPA);
European Automobile Manufacturers Association
Konstruktion: Catella Research 2016



Die Grundgesamtheit des Parkhausmarkts in Europa definiert Catella mit rund 48.000 Objekten. Davon sind ca. 40 % in der Hand von Kommunen und Handelsunternehmen (z.B. Shopping Centern), 30 % sind dem Eventbereich (z.B. Theater/Kino) zuzuordnen und rund 10 % lassen sich an den jeweiligen Flughäfen lokalisieren. Etwa 20 % sind einer diffusen Nutzerstruktur zuzuordnen.

In Bezug auf den Ertrag der Parkhäuser (europäischer Gesamtumsatz im Jahr 2015 von 8,58 Mrd. Euro) hat Deutschland mit rund 25 % am Gesamtumsatz den größten Marktanteil – gefolgt von Frankreich (17 %), Großbritannien (16 %), Italien (15 %) und Spanien (8 %).

Setzt man die Off-Street-Parkplätze in das Verhältnis zur Einwohnerzahl, fällt auf, dass insbesondere die nordischen Länder einen hohen Ausstattungsgrad aufweisen. Schweden und Finnland liegen mit 9,82 % und 8,25 % deutlich über dem europäischen Durchschnitt von 5,4 %. In Deutschland liegt der Wert bei 6 % und in Italien nur bei 2,3 %.

„Die Trends zu Car-Sharing, Elektrofahrzeugen und hochautomatisiertem Fahren sind kein Nachteil für die Investition in Parkhäuser. Im Gegenteil: Sie verstärken eher die Nachfrage nach bezahltem Parkraum“, sagt Dr. Thomas Beyerle, Head of Group Research bei Catella. Der in der Regel hohe Nachfrageüberhang stärkt die Marktmacht der Betreiber und macht tendenziell höhere Preise durchsetzbar.

Quelle: <https://www.konii.de/news/catella-parken-in-europa-parkhaus-investments-im-fokus-von-investoren-201609024439>



Die Deutschen parken zu billig

Ein Blick in die Tabelle zeigt, dass das Parken in deutschen Städten im Vergleich zu anderen Metropolen günstig ist.

Da in Deutschland Parkgebühren nicht einheitlich festgelegt sind und Parkplätze der Stadt gehören, bestimmen Angebot und Nachfrage die Kosten. Um dem Abschleppdienst und den damit verbundenen Kosten zu entgehen, zahlen Städter für das Parken zum Teil über acht Euro pro Stunde – so die Theorie. In der Realität sieht das jedoch anders aus: viele Autofahrer gehen das Risiko ein, ein Knöllchen zu kassieren. Schließlich kostet das, wenn man nicht bei jedem Falschparken erwischt wird, oft weniger als die anfallenden Parkgebühren.



London	10,40 Euro	<div style="width: 100%;"></div>
Stockholm	7,80 Euro	<div style="width: 75%;"></div>
München	4,20 Euro	<div style="width: 40%;"></div>
Wien	3,40 Euro	<div style="width: 33%;"></div>
Hamburg	2,70 Euro	<div style="width: 26%;"></div>
Madrid	2,50 Euro	<div style="width: 24%;"></div>
Köln	2,30 Euro	<div style="width: 22%;"></div>
Berlin	2,00 Euro	<div style="width: 19%;"></div>
Warschau	1,00 Euro	<div style="width: 10%;"></div>
Bukarest	0,60 Euro	<div style="width: 6%;"></div>

Quelle: Ubeeqo

Was zahlen die Deutschen?

In Berlin-Mitte zahlt man durchschnittlich pro Stunde zwei Euro für das legale Parken auf einem der über 100.000 Parkplätze, die auf 40 Parkzonen innerhalb der Stadt aufgeteilt sind. Außerhalb dieser Zonen ist das Parken meist kostenlos – dort einen freien Stellplatz zu finden dafür umso schwerer.

Deutschland liegt im weltweiten Vergleich im Mittelfeld. Mit 10,40 Euro führt London die Statistik an. In Grosvenor Hill in Mayfair, nahe des berühmten Clubhouse London, müssen für eine Stunde acht Pfund (9,58 Euro) in den Automaten geworfen werden.

Am günstigsten können Einheimische und Touristen vor allem in großen osteuropäischen Hauptstädten parken. Für weniger als einen Euro kann in Sofia und Bukarest das Auto für eine Stunde abgestellt werden – wenn überhaupt Gebühren anfallen.

Quelle: <http://parken-aktuell.de/news/die-deutschen-parken-zu-billig/>

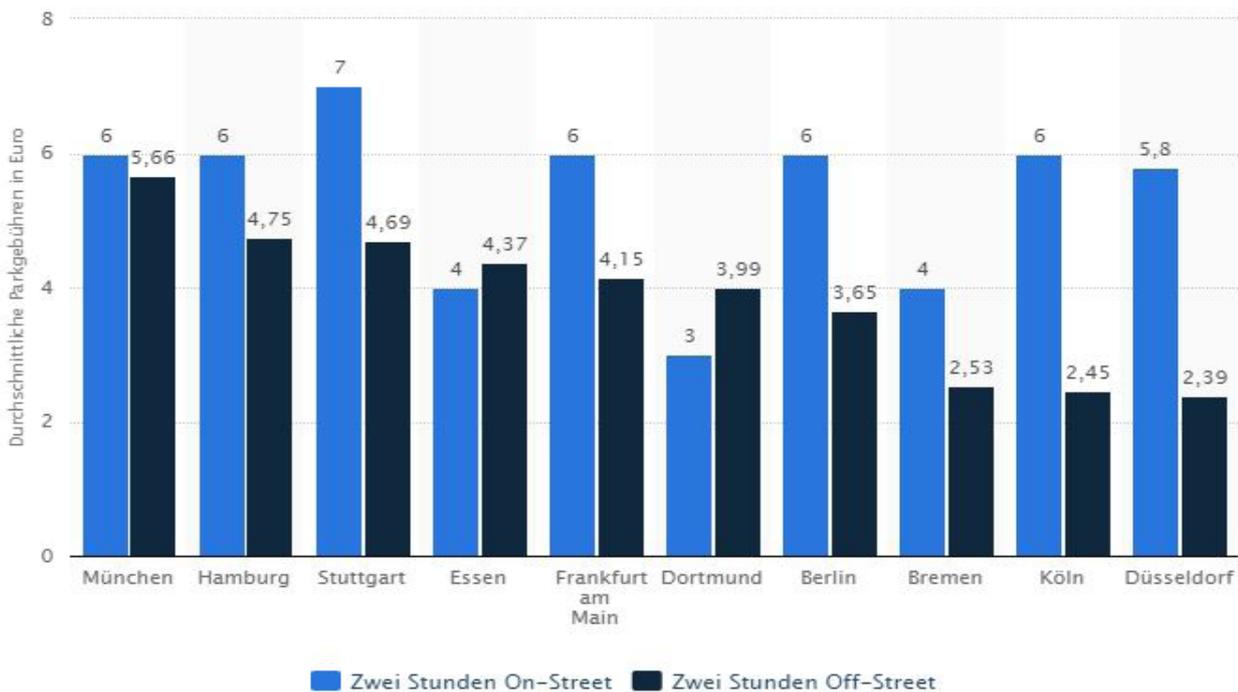


Abbildung: Durchschnittliche Parkgebühren in deutschen Großstädten nach Art des Parkens (Stand: 2017; in Euro)

© Statista 2017



Das sagen Branchenkenner

Wer in das Geschäft mit Parkimmobilien einsteigen will, sollte sich zunächst über die Besonderheiten der Branche informieren. Ein großer Unterschied zu den klassischen Immobilien sind die saisonalen Unterschiede: Im Sommer sind die Langzeitparkplätze am Flughafen viel stärker ausgelastet als im Winter, weil die meisten Urlauber zwischen Juni und September in die Ferien fliegen. Innenstadtparkplätze werden dagegen vor allem im Winter benötigt, auch weil man bei Schmuddelwetter lieber mit dem Auto in die Stadt fährt – und sich auf die lange Suche nach einem der wenigen freien Parkplätze begibt.

Josef Solnier, Apcoa Autoparking

Parkplätze als Anlageklasse werden noch oft unterschätzt, obwohl Parkhäuser über eine im Durchschnitt höhere Anfangsrendite als Büro- oder Einzelhandelsimmobilien verfügen.

Henrick Fillibeck, Catella Real Estate AG

Wer solche Kapitalanlageofferten machen will, muss sich allerdings zunächst in das Parkhausgeschäft einarbeiten, was nicht von heute auf morgen geht. Parkhäuser werden nur wenige zum Kauf angeboten.

Roman Menzel, Bouwfonds Investment Management



Wie bei anderen Immobilien auch, ist bei Parkhäusern eine Entwicklung zu sinkenden Renditen festzustellen. Die Preise der Objekte steigen derzeit schneller als die Erträge. Dennoch sind Ausschüttungsrenditen von 4,5 Prozent und mehr nicht unrealistisch. Für ein vergleichsweise sicheres Investment mit überschaubarem Risiko ist das ein guter Wert. (...) Es ist durchaus denkbar, dass in absehbarer Zeit auch Parkhaus-Fonds für Privatanleger an den Markt kommen. Als Alternative wäre auch die Möglichkeit gegeben, in ein Objekt zu investieren, welches ein Parkhaus mit beinhaltet. Dies könnten z. B. gemischte Objekte sein, welche Einzelhandelsflächen, Wohnungen, Büros und das dazugehörige Parkhaus beinhalten. Hierbei sollten Sie auf drei Dinge achten: Lage, Lage und nochmals Lage. Es empfiehlt sich, die Entwicklung im Auge zu behalten.

Karl-Heinz Stroscher, Alpha Finanz OHG

Parkhäuser haben sich in den letzten Jahren zu einer etablierten Investitionsalternative entwickelt. In ganz Europa gibt es in 28 EU-Mitgliedsstaaten rund 48.000 Parkhäuser. Und der Markt wird voraussichtlich in den kommenden Jahren weiter wachsen, denn Car-Sharing, Elektroautos und hochautomatisiertes Fahren wird die Nachfrage nach bezahlten Parkplätzen erhöhen. Vor allem in den Stadtzentren, an den Flughäfen und in den Krankenhäusern kommt Parkraum zunehmend zu einem Prämienwert. Gleichzeitig steigen die Parkgebühren deutlich schneller als die Inflation. Darüber hinaus ermöglichen Langzeitmieten, dass Parkhäuser eine niedrige Volatilität und einen stabilen Cash-Flow haben.

Dr. Thomas Beyerle, Catella Real Estate AG

Ge parkt wird immer. Und unsere Parkhausfonds sind sehr begehrt.

Martin Eberhardt, Bouwfonds Investment Management

Factsheet Alternative Immobilieninvestments: Parkhäuser

Ausgabe 09/2017

Dieses Dokument, dessen Texte, Grafiken und sonstigen Inhalte genießen Schutz nach dem Urheberrechtsgesetz (UrhG). Die QUADRUM Consult GmbH ist Inhaberin der ausschließlichen Nutzungsrechte gemäß § 31 Abs. 3 Satz 1 UrhG. Deshalb sind ohne vorherige Einwilligung der QUADRUM Consult GmbH Kopieren und Nachdruck verboten.

Die Texte und Abbildungen stammen aus den jeweils unter dem Artikel angegebenen Quellen. Die Urheberrechte liegen ausschließlich bei den Autoren der genannten Quellen.

Alle Markennamen, Warenzeichen und eingetragenen Warenzeichen von Drittfirmen, die in diesem Dokument genannt werden, sind Eigentum Ihrer rechtmäßigen Eigentümer. Sie dienen hier nur der Beschreibung bzw. der Identifikation der jeweiligen Firmen, Produkte und Dienstleistungen.

Für die Richtigkeit der Angaben aus Quellen von Drittfirmen übernimmt die QUADRUM Consult GmbH keine Gewähr.

Fotografien: © Pixabay

QUADRUM Consult GmbH

Düsseldorfer Str. 12

D-45481 Mülheim an der Ruhr

Telefon 0208 30 99 72 32

Mobil 1579 23 51 966

Mail info@quadrum-consult.de

www.quadrum-consult.de