

Studie

Bewertung von Gastronomie- immobilien (Systemgastronomie)

Fachgruppe Beherbergungs- und
Gastronomieimmobilien der HypZert GmbH

Stand: August 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der HypZert GmbH unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen und Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Abspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Autoren haben die Studie mit großer Sorgfalt erstellt, übernehmen aber keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit und Vollständigkeit der Studie. Soweit die Studie Aussagen zu rechtlichen Fragestellungen trifft, ersetzt sie auch nicht die konkrete Rechtsberatung im Einzelfall. Schadensersatzansprüche gegen die Autoren oder HypZert GmbH sind ausgeschlossen, sofern seitens der Autoren oder HypZert GmbH kein vorsätzliches oder grobfahrlässiges Verschulden oder eine zurechenbare Körper- und Gesundheitsschädigung vorliegt.

Grußwort

Gastronomiebetriebe sind nicht der Rettungsanker für Restflächen

Gastronomische Betriebe beleben Fußgängerzonen und Einkaufszentren, sie bringen Menschen zusammen und fördern die Kommunikation. Kurzum: Restaurants, Cafés, Bistros und Kneipen sind der Herzmuskel urbaner Quartiere. Und: Sie sind ein bedeutender Wirtschaftsfaktor und Arbeitgeber. Im Jahr 2015 setzte allein das deutsche Gaststättengewerbe netto 40,3 Milliarden Euro um. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit beschäftigten die gastgewerblichen Betriebe 2015 weit über eine Million Menschen und erreichten damit ein historisches Allzeithoch.

Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Konjunktur und Konsumklima sind gut, zudem ist Deutschland-Urlaub angesagt. Doch wo Licht ist, fällt auch Schatten. Gestiegene Umsätze sind kein Garant für bessere Betriebsergebnisse. Hohe Lohnkosten, wachsender administrativer Aufwand und eine zunehmende Preissensibilität bei den Gästen machen der Gastronomie zu schaffen.

Umso erfreulicher ist es, dass die Immobilienbranche ein wachsendes Interesse an gastronomischen Mietern hat und den Anteil der an sie vermieteten Fläche in Einkaufszentren inzwischen von früher rund drei auf heute bis zu 15 % verfünffacht hat. Vergessen wird von Investoren dabei aber häufig, dass Gastronomiebetriebe grundsätzlich und je nach Konzept sehr spezifische Anforderungen an die Immobilie haben und gerade nicht der „Rettungsanker“ sind, wenn es um die Vermietung von Flächen geht, die sich für Laden, Büro oder Wohnen nicht eignen.

So sind die Makro- und Mikro-Lage, der Zuschnitt und die technische Ausstattung einer Mietfläche für die Gastronomienutzung von entscheidender Bedeutung. Werden hier zu viele Kompromisse gemacht, sind hohe wirtschaftliche Risiken für Mieter und Vermieter vorprogrammiert.

Gleichzeitig sind Gastronomiebetriebe oft längst nicht so renditestark wie der angesagte Sneakers-Laden oder die Parfümerie, was gerne einmal vergessen wird. Gastronomie-Renditen liegen – in Abhängigkeit von zahlreichen Faktoren, darunter Standort und Konzept – zwischen Null und etwa 10 % der Nettoerlöse. Zunehmend belasten auch hohe eigene Ausbaurkosten oder Franchise- und Marketinggebühren die Wirtschaftlichkeit von Gastronomen ebenso wie hohe Nebenkostenumlagen, wie sie in großen Mixed-Use-Immobilien an der Tagesordnung sind.

Bedauerlicherweise haben selbst hervorragend aufgestellte gastronomische Einzelunternehmer mit schlüssigem Konzept und überzeugenden Kennzahlen im Rennen

um eine Fläche zunehmend weniger Chancen gegenüber der Systemgastronomie. Die Immobilienwirtschaft gibt den leichter einzuordnenden bekannten Marken den Vorzug, läuft damit aber Gefahr zur Uniformität.

Die Kreditwirtschaft benötigt zur Bewertung und Risikoeinschätzung eines Objekts die dazugehörigen Mietverträge. Doch Vorsicht: Nicht derjenige Gastronom, der die höchste Miete bezahlt, muss der Beste für die Fläche sein. Professionelle Wirte sind nur dann bereit, eine hohe Miete zu zahlen, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Nur wenn sich Mieter und Vermieter als Partner verstehen und auf eine ausgewogene Lastenverteilung im Miet-/Pachtvertrag achten, entsteht eine Win-Win Situation für beide Seiten mit langfristigen Renditevorteilen und realistischen Mietverträgen von 10 bis 15 Jahren.

Immobilieigentümer, die verhindern möchten, dass ihre Mieter ein ähnliches Schicksal erleiden wie jährlich rund 30 % der Gastronomiebetriebe in einer florierenden Stadt wie Frankfurt am Main – nämlich Schließung, Inhaber- oder Konzeptwechsel – sollten sich vor der Vermietung an ein Gastronomieunternehmen die acht goldenen Regeln vor Augen halten:

1. Wettbewerbslose Einzellagen sind ungeeignet
2. Außen-Gastronomieflächen in Südwest-Lage sind ein Muss!
3. Günstiger Raumzuschnitt für gute Sichtbeziehungen und gute operative Prozessketten
4. Gastro- und Küchenfläche auf einer Ebene
5. Geschosshöhe von mindestens 3,50 m
6. Ausreichend Parkplätze in unmittelbarer Umgebung
7. Gute Sichtbarkeit im Straßenbild.
8. Grundverständnis für die Gastronomie auf Vermietersseite

Für die Bewertung ist entscheidend, dass das Gastronomiekonzept das Richtige für die Liegenschaft ist, denn nur wenn alles passt, trägt der Gastronomiebetrieb zu Werterhalt und ggf. Wertsteigerung einer Immobilie bei. Die Gastronomie ist deshalb denkbar ungeeignet als Resterampe der Immobilienwirtschaft.

Das vorliegende Werk der Experten von HypZert ist von Fachleuten für Fachleute verfasst und will insbesondere über die unterschiedlichen gastronomischen Betriebstypen und deren Besonderheiten informieren, die im Bewertungsprozess eine entscheidende Rolle spielen.

Es würde mich freuen, wenn die Lektüre der Studie dazu beitragen kann, die Zusammenarbeit zwischen der Gastronomiebranche und der Immobilien- und Finanzwirtschaft zu verbessern und das Verständnis füreinander zu stärken.

Martina Carduck

Geschäftsführerin von HOGARAT und öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Hotel- und Gastronomiebetriebe