

# IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



Tische raus, Bänke raus, fertig ist der Biergarten. Manchmal ist Gastronomie ganz einfach. Bild: Pixabay

## Was nichts wird, ist auch nichts für einen Wirt

In Deutschland gibt es rund 164.000 Gaststätten und Lokale, Gastronomen zählen damit zu den wichtigsten Partnern der Immobilienbranche. Dennoch sehen Entwickler und Investoren in der Gastronomie manchmal nur einen Rettungsanker, der greifen soll, wenn sich eine Restfläche nicht mehr mit Läden, Büros oder Wohnungen füllen lässt. Ein Fehler. „Wer nicht vorausschauend denkt und plant, wird mit seinen Gastronomieflächen keine hohen Renditen erzielen“, warnt die auf Gastronomie und Hotellerie spezialisierte Beraterin Martina Carduck in ihrem Gastbeitrag.

Ein guten Deal feiert man mit seinen Geschäftspartnern in einem außergewöhnlich guten Restaurant. Mit den Kollegen geht es mittags zum Italiener oder Asiaten um die Ecke. Freunde trifft man abends in einem der angesagten Szeneläden oder am Wochenende bei einem gemeinsamen Familienausflug mit anschließender Einkehr im Landgasthof. An den beispielhaften Aufzählungen wird deutlich: Essen und Trinken ist für jeden von uns nicht nur existenziell, sondern vor allem längst ein Ausdruck der persönlichen Lebensart. Restaurants, Cafés, Bistros und

kostenintensive Rückbauarbeiten sowie gebäudespezifische Umbauten nach sich zieht. Je häufiger ein Betreiber an einem Standort scheitert, desto schwieriger wird die Vermarktung der Flächen und desto mehr wird die Werthaltigkeit der Immobilie negativ belastet. Dabei lassen sich bereits in der Planungsphase eines Immobilienprojekts die Weichen für eine nachhaltig funktionierende gastronomische Nutzung stellen. Wer die drei Faustregeln beherzigt, hat im Wettbewerb um die besten Mieter die Nase vorn: 1. Gute Gastronomie braucht eine gute Planung. 2. Wunschmieter im Vorfeld definieren. 3. Der

„Back-of-House“-Flächen: Warenlieferung und Entsorgung müssen rückwärtig außerhalb des Sichtbereichs von Gästen (und den übrigen Mietern) angeordnet sein. In gemischt genutzten Immobilien sollten die Entsorgung für Büros und Wohnungen getrennt von der Gastronomie konzipiert sein. Eine Zusammenlegung führt oft zu Beschwerden aufgrund von Geruchsbelastung, Unordnung, Ungeziefer und Verschmutzungen. Muss nachträglich umgebaut werden, zerhagelt es dem Investor bzw. dem Eigentümer die Rendite und der Gastronom muss unter Umständen mehr Personal einsetzen. Und jeder finanzielle Mehraufwand, den er aufbringen muss, kann die gesamte Wirtschaftlichkeit des Projekts gefährden.

Immobilienentwickler bzw. Projektentwickler können es sich mit der Planung der gastronomischen Flächen leichter machen, wenn sie sich im Vorfeld über die potenziellen Wunschmieter Gedanken machen. Je früher der geeignete Mieter feststeht, desto eher kann er in die Planung der technischen Gebäudeausrüstung einbezogen werden. Das verschafft ihm die Möglichkeit, seine eigenen operativen Prozesse zu optimieren, und erspart dem Vermieter, nachträgliche teure Anpassungen vornehmen zu müssen. Dem Vermieter eröffnen sich bei diesem Vorgehen langfristig stabile Mieteneinnahmen, denn Mietverträge über eine Laufzeit von zehn bis 15 Jahren sind in solchen Fällen durchaus üblich. Sollte der künftige Gastronomie-Nutzer während der Planungsphase noch nicht feststehen, empfiehlt es sich, erfahrene Fachplaner hinzuzuziehen.

Diese sollten nicht nur die besonderen Anforderungen der Gastronomie kennen, sondern auch über die Interdependenzen zwischen Gastronomie sowie Büro- und Wohnnutzung Bescheid wissen. Immer wieder ist zu beobachten, dass Planer zu Werke gehen, die zwar technische Richtlinien lehrbuchhaft anwenden, aber diese nicht mit dem Anforderungsprofil eines Gastronomen in Einklang bringen können, weil es ihnen an Erfahrung fehlt. Die Folge derartiger Fehlplanungen sind teure Anpassungsmaßnahmen. Erschwerend kommt hinzu, dass ein professioneller Gastronom mit hoher Bonität und nachgewiesener Erfolgsstory gar nicht mehr akquirierbar ist, weil er um solche Flächen einen großen Bogen macht.

Banken brauchen zur Bewertung und Risikoeinschätzung eines Objekts dazugehörige Mietverträge. Je höher die Miete, desto besser fällt die Einschätzung aus. Das macht sich auch gegenüber Investoren gut. Doch gerade bei der Gastronomie gilt: Wer die höchste Miete zahlt, muss für den Standort und das Immobilienprojekt nicht gleichzeitig auch langfristig der Beste sein. Professionelle Gastronomen sind nur bereit, eine hohe Miete zu bezahlen, wenn die Rahmenbedingungen entsprechend sind. Nicht selten ist es jedoch so, dass Gastronomen zwar mit Leib und Seele bei der Sache sind, sich mit der realistischen Einschätzung der wirtschaftlichen Folgen ihrer Standortentscheidung allerdings schwer tun. Die Folge: Sie lassen sich darauf ein, einen hohen Mietzins zu zahlen, der jedoch mit der Ertragskraft des Gastronomiebetriebs nicht kongruent ist. Vermieter sind daher gut beraten, in erster Linie auf die Bonität eines Gastronomen und dessen Fähigkeit zu achten, gerade in der Anfangsphase auch mal eine Durststrecke überwinden zu können. Zahlreiche Fälle in der Praxis zeigen, dass völlig unrealistische Vorstellungen über die Teilhabemöglichkeiten in der Gastronomie kursieren. Realistisch betrachtet, bewegt sich das Betriebsergebnis, das ein Gastronom vor Steuern erzielt (je nach Konzept), zwischen null und etwa 10% der Nettoerlöse. Die Miete ist zudem nur eine Position von vielen. Aufwendungen für Wareneinsatz und Personal fallen naturgemäß am stärksten ins Gewicht. Hinzu kommen aber auch noch Franchise- und Marketinggebühren sowie hohe Nebenkostenumlagen, wie sie in Mixed-Use-Immobilien an der Tagesordnung sind (siehe Tabelle „8% vom Umsatz für die Miete“ auf dieser Seite).

Gastronomie ist eine Spezialnutzung, die einen hohen technischen Ausbaustandard erfordert, d.h. mit erheblichen Investitionen verbunden ist. Wer, was, wie zu leisten hat und wofür verantwortlich ist, wird in der Leistungsbeschreibung bzw. Schnittstellen-

liste geregelt. Damit es nicht schon vor Eröffnung zu Auseinandersetzungen kommt, sollten in dieser Vereinbarung auch die Zuständigkeit und Kostenübernahme im Schadensfall geregelt sein. Wer nicht vorausschauend denkt und plant, Schnittstellen und Zuständigkeiten nicht eindeutig formuliert, wird mit seinen gastronomischen Flächen keine hohen Renditen erzielen und die langfristige Werthaltigkeit seiner Immobilie aufs Spiel setzen. Dabei kann der passende Gastronom auf einer gut durchdachten Fläche am richtigen Ort ein profitabler Standortmacher sein und das nicht nur, indem er eine Strahlkraft über seinen Kiez hinaus entfaltet. **cvS**

**Die Autorin:** Martina Carduck ist Geschäftsführerin von Hogarat, einem auf Hotellerie, Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung spezialisierten Beratungsbüro mit Sitz in Wiesbaden, und hat eine öffentliche Bestellung der Industrie- und Handelskammer als Sachverständige für Hotel- und Gastronomiebetriebe.

### 8% vom Umsatz für die Miete So rechnet ein Gastronom\*

	Mittelwert in %
Gesamtumsatz netto p.a.	100,0
Wareneinsatz	28,0
Personalkosten, mind.	30,0
Energiekosten	3,5
betr. Steuern/Versicherungen/Beiträge	1,0
Betriebs- und Verwaltungskosten	7,0
Franchise- und Marketing fees, mind.	6,0
Betriebsbedingte Kosten	75,5
Betriebsergebnis I	24,5
Mieten, max.	8,0
Leasing	1,0
Instandhaltung/Reparaturen	2,0
Abschreibung (je nach Eigeninvestment)	2,0
GWG/Ersatzbeschaffungen	1,0
Zinsen (je nach Eigeninvestment)	2,0
anlagebedingte Kosten	16,0
Betriebsergebnis II (vor Steuern)	8,5

\*Beispiel einer Wirtschaftlichkeitsrechnung in der Gastronomie. Hier: Konzeptgastronomie mit Speisenanteil >60%. Es handelt sich um eine beispielhafte Rechnung, die die wesentlichen Kostenbestandteile anteilig aufführt. In der Praxis gibt es – je nach Betreiber und Konzept – eine große Bandbreite.  
© Immobilien Zeitung; Quelle: Hogarat

Kneipen sind der Herzmuskel urbaner Stadtquartiere, ein Leben ohne erscheint kaum vorstellbar. Und dennoch kommen gastronomische Flächen in der immobilienwirtschaftlichen Vermietungspraxis regelmäßig nicht über die Bedeutung einer ungeliebten Restrampe hinaus. Würden Vermieter und Gastronom dieselbe Sprache sprechen, ließe sich für beide Seiten deutlich mehr Wertschöpfung generieren.

Rund 40 Mrd. Euro hat das Gaststättengewerbe mit seinen über 164.000 Betrieben und mehr als 1 Mio. Beschäftigten 2013 an Umsatz erwirtschaftet – mehr als in den Jahren zuvor. Und wenn sich die Prognosen bewahrheiten, dann geht der Umsatz 2015 noch einmal nach oben. Gleichwohl ist das betriebswirtschaftliche Leben eines Gastronomen kein leichtes: hohe Lohnkosten, wachsender administrativer Aufwand und steigende Lebensmittelpreise bei gleichzeitig zunehmender Preisensibilität der Kunden. Hinzu kommt ein verschärfter Wettbewerb durch die wachsende Anzahl standardisierter Markenkonzepte. Alles das hinterlässt in der Branche Spuren. Es ist daher wenig überraschend, dass selbst an einem prosperierenden Standort wie Frankfurt am Main jedes Jahr 30% der Betriebe schließen bzw. ihren Betreiber wechseln. Und das kostet Geld. Denn mit jedem Mieterwechsel ist regelmäßig ein neuer konzeptioneller Ansatz verknüpft, der

Meistbietende ist nicht immer gleichzeitig auch der Wertvollste.

Wer ein Immobilienprojekt plant und dabei bei einem Teil der Flächen die gastronomische Nutzung im Hinterkopf hat, ist gut beraten, diese Nutzung von Anfang an in die Konzeption der Immobilie einzubeziehen. Falsch wäre es, in der Gastronomie einen Rettungsanker zu sehen, der immer dann greifen soll, wenn sich eine übriggebliebene Restfläche nicht mehr für ein Ladengeschäft, Büro oder Wohnungen verwerten lässt. Damit eine Fläche für die Gastronomie überhaupt geeignet ist, müssen abgesehen von der Makro- und Mikrolage vor allem der Zuschnitt und die technische Ausstattung den Anforderungen genügen. Die Stichworte, die für die Leistungsfähigkeit einer Gastronomiefläche von grundlegender Bedeutung sind, lauten: sinnvolle Funktionsbeziehungen, Küchenabluftanlagen, Fettschneider, Personal- und Gästetoiletten, Lager- und Kühlräume, Anschlusswerte für Strom und Gas. Die Erfahrungen bestätigen immer wieder, dass Restflächen einer Immobilie diese Anforderungen nur schwer bis gar nicht erfüllen können. Mithin sind kostenintensive Nachrüstungen erforderlich, um eine wenigstens noch einigermaßen funktionierende Infrastruktur für die Gastronomie in das vorhandene Raumlayout zu integrieren. Völlig außer Acht gelassen wird zudem der Bedarf an

### Acht goldene Regeln der Gastronomie

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

© Immobilien Zeitung; Quelle: Hogarat