



## VERBAND DEUTSCHER PFANDBRIEFBANKEN

Interessenvertretung  
der Pfandbriefemittenten

Aareal Bank ... apoBank ... BayernLB ... Berlin Hyp ... Bremer Landesbank ... Commerzbank ... COREALCREDIT BANK ... DekaBank Deutsche Bank ... Deutsche Hypo ... Deutsche Kreditbank ... Deutsche Pfandbriefbank ... Deutsche Postbank ... Deutsche Schiffsbank Dexia Kommunalbank ... DG HYP ... Düsseldorfer Hypothekenbank ... DVB Bank ... Eurohypo ... Hamburger Sparkasse Helaba Landesbank Hessen-Thüringen ... HSH Nordbank ... IKB Deutsche Industriebank ... ING-DiBa ... Kreissparkasse Köln Landesbank Berlin LBB ... LBBW ... Münchener Hyp ... Natixis ... NORD/LB ... SaarLB ... Santander Consumer Bank ... SEB Sparkasse KölnBonn ... UniCreditBank ... VALOVIS BANK ... WarburgHyp ... Westimmo ... WestLB ... WL BANK ... Wüstenrot Bank

# MCImmobilie: Bewertung von Systemgastronomie-Immobilien

Die Systemgastronomie wächst. Das gilt selbst in Jahren, in denen die Gesamtumsätze in der Gastronomie zurückgehen. Dadurch wird diese Branche auch für Immobilienfinanzierer immer interessanter. Eine Studie der HypZert wirft ein Schlaglicht auf die Bewertung von Immobilien für Systemgastronomie.

**G**astronomie lässt sich in Deutschland bis in die Zeit der Römer zurückverfolgen. Dagegen ist Systemgastronomie ein sehr junges Phänomen. Erst seit etwa 1970 sind alle namhaften internationalen Ketten hierzulande vertreten. Diese Verpflegungsstätten und Restaurants zeichnen sich durch einen einheitlichen Markenauftritt und an industriellen Produktionsprozessen angelehnte Zubereitungs- und Ausgabeformen aus. Ihr Erfolg war durchschlagend: Bei der Entwicklung eines innerstädtischen Geschäftshauses wird die Präsenz eines Systemgastronomen als unverzichtbar angesehen. Es ist inzwischen keine Seltenheit mehr, dass er der Ankermieter ist. Innerstädtische Einkaufsstrassen ohne eine Vielzahl von Coffeeshops und Fastfood-Restaurants gelten als nicht mehr attraktiv. Auch bei der Bewertung eines Bürogebäudes fällt ein Restaurant vom Typ

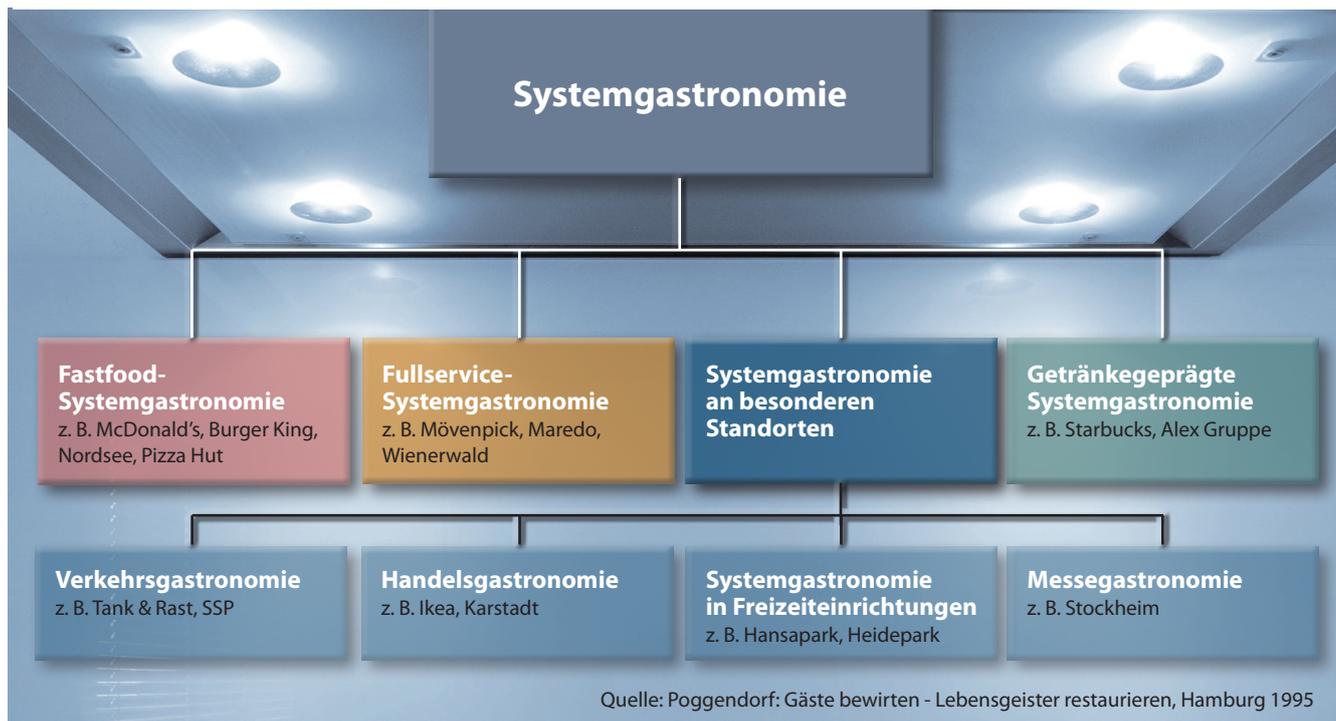
Vapiano oder MoschMosch im Erdgeschoss in der Regel positiv ins Gewicht.

### *Eindrucksvolles Wachstum*

Die Umsätze der Gastronomie-Ketten in Deutschland stiegen in den letzten Jahren kontinuierlich. Selbst eine zeitweilige Rezession konnte ihnen nichts anhaben. Die 100 größten Systemgastronomiebetriebe machen nur neun Prozent aller Gastronomiebetriebe dieses Landes aus, erwirtschaften aber einen Umsatzanteil von über 30 Prozent. Der durchschnittliche Jahresumsatz eines Systemgastronomiebetriebes ist etwa fünfmal höher als der eines Einzelbetriebes. Die Zahl der Gäste von Einzelbetrieben ging 2011 im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 Prozent zurück, während die Systemgastronomie ein Wachstum um 4,8 Prozent verzeichnen konnte.

Selbst dieses eindrucksvolle Wachstum relativiert sich im internationalen Vergleich. Gastronomieketten hatten 2009 in Deutschland einen Anteil von rund 25 Prozent an der Außer-Haus-Verpflegung. In manchen europäischen und außereuropäischen Ländern liegt dieser Wert bei 80 Prozent. Die Grenzen des Wachstums dieser Branche scheinen also noch nicht erreicht.

Systemgastronomische Betriebe sind auch für die Immobilienwirtschaft eine relevante Kundengruppe mit weiter wachsender Bedeutung; Einzelobjekte haben sich als eigene Assetklasse etabliert. Die Studie „Bewertung von Gastronomieimmobilien (Systemgastronomie)“ der HypZert-Fachgruppe Beherrschung und Gastronomie bietet vor diesem Hintergrund einen breiten Überblick über die wichtigsten Faktoren für die Bewertung solcher Objekte. Sie fasst



Expertenwissen und Markterfahrung zusammen, um Immobilienwertgutachten möglich zu machen, die den hohen Marktanforderungen gerecht werden. Zusätzlich beschreibt sie die unterschiedlichsten Betriebsformen der Systemgastronomie und erläutert Fachbegriffe aus der Branche.

### Standortwahl entscheidend

Dass es vor allem auf die Lage ankommt gilt auch für Systemgastronomie-Immobilien. Die Studie nennt die Kriterien für eine gute Standortqualität. Konkretere, systemspezifischere Anforderungen stellen jedoch in der Regel die Systemanbieter selbst, etwa in Franchise-Beschreibungen. Unabhängig vom systemgastronomischen Konzept ist insbesondere eine hohe Fußgänger- bzw. Verkehrsfrequenz wichtig. Ideale Standorte sind daher IALagen, Innenstadtbereiche, Einkaufszentren, Gebiete mit hoher Bürodichte, Bahnhöfe, Flughäfen und Ausfallstraßen. Auch die Sichtbarkeit spielt eine große Rolle. Positiv zu bewerten sind insbesondere Ecklagen, lange und große Fensterfronten sowie die Möglichkeit der Außenbestuhlung. Andere Anforderungen an Grundstück und Gebäude hängen stark vom verwendeten System ab. Die meisten Anbieter geben Kriterien für mögliche Immobilien vor, allerdings handelt es sich dabei meist um Mindestanforderungen.

### Franchising-Systeme

Wahrscheinlich wäre der Erfolg der Systemgastronomie ohne Franchising nicht möglich gewesen. Diese Vertriebsform ist in Deutschland nicht gesetzlich geregelt. Deshalb kommt es für die konkrete Ausgestaltung des Franchise-Verhältnisses maßgeblich auf den Franchisevertrag an. Für die Bewertung und Einschätzung der wirtschaftlichen Verhältnisse einzelner Betriebe vor Ort ist dabei insbesondere auf die Vereinbarungen zu Franchisegebühren und die Festlegung von Pacht- bzw. Miethöhe zu achten. Häufig finden sich in den Verträgen umsatzabhängige Regelungen, welche die Wirtschaftlichkeit entscheidend beeinflussen. Die Pacht- bzw. Mietverträge werden in der Regel über lange Zeiträume (oft 20 Jahre mit Verlängerungs-Optionen) abgeschlossen.

Einzelne Franchisesysteme lassen ihre Franchisenehmer die Standorte selbst wählen. Aufgrund mangelnder Erfahrung und fehlender Unterstützung durch den Franchisegeber können sie dabei eine ungünstige Wahl treffen, was die Wirtschaftlichkeit des gesamten Unternehmens massiv beeinflusst.

### Benchmarks, Übersichten, Kennzahlen

Die Studie bietet Benchmarks, welche die Einschätzung und Bewertung von systemgastronomischen Nutzungen und Immobilien unterstützen. Sie soll dabei helfen, Chancen und Risiken der Immobilie im Rahmen des Finanzierungsprozesses und der Kreditentscheidung besser zu erkennen und Anwendungsempfehlungen anbieten. So gibt es anschauliche Übersichten zum Beispiel für Kriterien und Anforderungen an die Immobilie, Baukosten, Bewirtschaftungskosten, Pachten etc. Von besonderem Nutzwert dürfte die sehr übersichtliche Kennzahlensammlung sein. Auch die Merkmale der unterschiedlichen Vertragsgestaltungen, Betreibermodelle und Gastronomiekonzepte werden durchleuchtet und für den Laien verständlich dargestellt.

Die Studie kann im Onlineshop der HypZert unter [www.hypzert.de](http://www.hypzert.de) bestellt werden.



**VERBAND DEUTSCHER  
PFANDBRIEFBANKEN**