

Projekt Drei Könige, Sevelen

Standortanalyse | Businessplan

Wir erleichtern Ihren Alltag.

Dank Nähe und Kompetenz erleichtern wir Ihren Alltag. Mit unserer langjährigen Erfahrung in Treuhand, Steuern, Prüfung und Beratung unterstützen wir Ihren Erfolg. **Das macht uns seit 1921 zur Nummer 1** in der Schweiz für Restauration und Hotellerie.



Inhaltsverzeichnis

1. Ausgangslage	4
2. Marktanalyse	7
3. Standort Beschreibung	9
4. Standort Beurteilung	17
5. Objekt- Liegenschaftsbeschrieb	20
6. Objekt- Liegenschaftsanalyse und Beurteilung	23
7. Ertragswertberechnung	26
8. Zukunftsszenarien aus gastronomischer Sicht	34
9. Schlussbemerkungen Fazit	35
10. Beilagen Anhang	37

Bemerkungen

Die Vorliegende Analyse ist so aufgebaut, dass sie ein branchenfremder und neutraler Leser verstehen sollte.

Die zwei Ebenen (Standort und Objekt) sind jeweils zuerst neutral und ohne Bewertung beschrieben. Im darauf folgenden Kapitel werden diese dann erst mit der Beurteilung ergänzt. Das kann für den Leser eventuell dazu führen, dass er bei der Beschreibung schon konkrete Aussagen erwartet und dementsprechend vermisst.

Version

3.0 vom 3. Juni 2020

Management Summary

Auftrag | Stichtag

Am 8. April 2020 erhielten wir von Herrn Roland Ledergerber den Auftrag eine Standortanalyse Sevelen zu erstellen. Als Stichtag für die Analyse gilt der 22. April 2020, der Tag der Besichtigung.

Auf den Punkt gebracht

Gemäss unserer detaillierten Standortanalyse kommen wir zum Schluss, dass es in Sevelen keinen Treffpunkt für die Dorfbevölkerung gibt. Eine Dorfbeiz im modernen Sinn könnte diesen kulturellen Austauschpunkt bieten. Es gibt keinen direkten Mitbewerber für ein solches Konzept.

Aufgrund der detaillierten Berechnungen kommen wir nun zum Schluss, dass eine einfache ehrliche und aber auch qualitativ hochstehende Gastronomie mit einem guten Preis Leistungsverhältnis an diesem Standort durchaus rentabel betrieben werden kann. Allerdings ist dies stark abhängig vom jeweiligen Wirt.

Ein ambitionierter Gastronom wird versuchen das externe Geschäft mit dem für ihn attraktiven Saal stetig zu steigern um selbst einen Erfolg zu erzielen. Für solche externen Anlässe im Haus wäre für beide Seiten eine umsatzabhängige Miete, zusätzlich zum Basismietzins, interessant.

Aus unserer Sicht würde eine Wiederbelebung der Gästezimmer zudem die Überlebenschance erhöhen.

Kommentar | Begründung wertrelevanter Tatsachen

Die langfristig wirtschaftliche Tragbarkeit einer Dorfbeiz ist stark abhängig vom jeweiligen Wirt, mehr noch als das Angebot, die Qualität und der Standort.

Das Mittagsangebot muss sich qualitativ von den Billiganbietern der Umgebung abheben und dennoch eine gute Preis-Leistung garantieren. Die bestehenden Parkplätze sind ein grosser Pluspunkt.

Um wirtschaftlich erfolgreich zu sein ist es angebracht zusätzliche Standbeine aufzubauen. Die gastronomische Bewirtschaftung des Gemeindesaals muss exklusiv beim Dorfbeiz Wirt liegen, mit Ausnahme der Vereine, welche selbst in den Räumlichkeiten des Saals kochen können, aber nicht müssen. Ein weiteres zusätzliches Angebot könnten externe Caterings sein.

Eine wieder Inbetriebnahme der Hotelzimmer ist mit einer Grossrenovation verbunden. Allfällige Erträge und Aufwände haben wir in unseren Berechnungen nicht mit berücksichtigt.

Fazit

Ein innovativer offener Mieter hat durchaus Berechtigung und erfolgspotenzial. Allerdings nur mit einem für ihn langfristig wirtschaftlich tragbaren Mietzins. Die Höhe dieses Mietzinses wird voraussichtlich die Kosten der Eigentümerin nicht decken. Eine Dorfbeiz kann mit einer Dorfbadi verglichen werden und ist somit Bestandteil eines kulturellen Angebots und nicht ein Renditeobjekt.

Als Alternative zur Dorfbeiz sehen wir lediglich den Abriss der Liegenschaft und allenfalls die technische Aufrüstung der Gastronomieeinrichtungen des Gemeindesaals um dort vor Ort für externe Catering Firmen eine gute Infrastruktur zu bieten. Ein höher stehendes Angebot mit Hauben, Punkten und Sterne sehen wir für alle Beteiligten als nicht rentabel.

1 Ausgangslage

- 1.1 Auftrag | Auftragsanalyse Am 8. April 2020 erhielten wir von Herrn Roland Ledergerber und Frau Susanna M. Solenthaler den Auftrag eine Standortanalyse Sevelen zu erstellen.
Die Standortanalyse dient als Grundlage zur Erstellung einer Planerfolgsrechnung eines Businessplans. Darin soll eine langfristig wirtschaftlich tragbare Miete abgebildet sein, sowie die Tragbarkeit für den Eigentümer.
Den Auftrag für diese Berechnungen hat ebenfalls die Gastroconsult AG erhalten und im selben Dokument bearbeitet.
- 1.2 Art der Analyse Aufgrund des Auftrags wird eine Parteianalyse erstellt.
- 1.3 Besichtigung Für die Besichtigung vom 22. April 2020 stand uns lediglich das verriegelte Gebäude von aussen und der Gemeindesaal von aussen zur Verfügung. Die Besichtigung wurde nicht begleitet. Vorab fand eine Besprechung mit Herrn Ruedi Kühne und Herr Eduard Neuhaus im Gemeindehaus statt.
- 1.4 Auftraggeber Politische Gemeinde Sevelen
Herr Ruedi Kühne
Hauptstrasse 54
9475 Sevelen
- 1.5 Eigentümer Politische Gemeinde Sevelen
Herr Ruedi Kühne
Hauptstrasse 54
9475 Sevelen
- 1.6 Zweck | Ziel Die Standortanalyse soll helfen, um abschätzen zu können, ob es in Sevelen überhaupt ein Bedürfnis für ein zusätzliches Restaurant gibt und mit welchem Konzept ein solches betrieben werden könnte.

1 12.02. Bürgerversammlung
12.02.01. Allgemeines
Rückblick Bürgerversammlung (Budget 2019) vom 17. Dezember 2019

Sachverhalt

Am Dienstag, 17. Dezember, 20.00 Uhr, fand die Bürgerversammlung für das Budget 2020 in der Sporthalle Gadretsch statt. Es nahmen 413 Stimmbürgerinnen und Stimmbürger daran teil. Der Antrag Baukredit „Neugestaltung Dorfplatz“ wurde deutlich verworfen. Lediglich 52 Stimmbürger/Innen haben dem Vorschlag des Gemeinderates zugestimmt. Der Antrag von Peter Meister wurde mit überragendem Mehr angenommen.

Erwägungen

Wie gehen wir mit dem Antrag Meister um, der wie folgt lautet:

Der Antrag für einen Baukredit zur Überarbeitung des Areals Drei Könige und zur Errichtung eines Dorfplatzes (Traktandum 1) ist abzulehnen. Der Gemeinderat wird gleichzeitig beauftragt, mindestens die Variante Sanierung der Liegenschaft Drei Könige (ohne Abbruch Restaurant) zu erarbeiten. Zusätzlich wird der Gemeinderat beauftragt, weitere zukunftsgerichtete Varianten zu prüfen. Diese müssen ebenfalls zwingend einen öffentlichen Restaurationsbetrieb beinhalten. Die Variante Sanierung und allenfalls die weiteren Varianten sind der Bürgerschaft zeitnah zur Abstimmung vorzulegen. Über den Projektfortschritt ist im Rahmen der Gemeinderatsinformationen und an Bürgerversammlungen regelmässig Bericht zu erstatten.

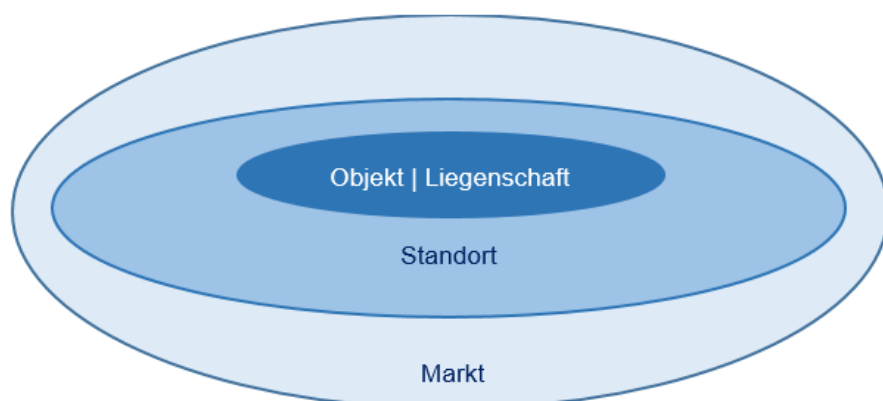
Beschlüsse

1. Der Gemeinderat nimmt den Antrag Meister zur Kenntnis.
2. Der Gemeinderat beschliesst, für das Areal Drei Könige eine Planungskommission einzusetzen.
3. Eduard Neuhaus wird als Präsident der neuen Planungskommission «Drei Könige» bestimmt. Er erhält den Auftrag, dem Gemeinderat an der Sitzung vom 10. Februar 2020 einen Auftrag sowie einen Vorschlag über die personelle Zusammensetzung der Kommission zu erarbeiten.

Quelle: Auszug aus dem Protokoll des Gemeinderates | 13. Januar 2020

1.7 Definitionen

Die Standortanalyse ist Teil eines Businessplans und beschreibt die Standortqualitäten. Die Marktanalyse liefert Angaben zu Marktstrukturen, Preisen, Kosten, Renditen und Angebots- und Nachfragekennzahlen. Um nun das Untersuchungsobjekt – das Immobilienprodukt – genau einordnen zu können, muss man sich mit ihm auseinandersetzen. Das Immobilienprodukt besteht zum einen aus der Liegenschaft, also dem Grundstück mit seinen baulichen Anlagen, und zum anderen aus dem Standort. Standort und Liegenschaft bilden das Immobilienprodukt.



1.8 Stichtag | Gültigkeit

Als Stichtag für die Analyse gilt der 22. April 2020, der Tag der Besichtigung.

Die Gültigkeit dieses Dossiers ist beschränkt und nur soweit gültig, bis sich die tatsächlichen, wirtschaftlichen oder rechtlichen Verhältnisse, oder andere wertbeeinflussende Faktoren, ändern. Wir erstatten diesen Bericht nach bestem Wissen. Diese Berechnungen beziehen sich ausdrücklich auf den vorliegenden Fall und können, auch in abgeänderter Weise, nicht für ein anderes Objekt verwendet werden. Die von uns gemachten Ausführungen basieren auf dem uns bekannten aktuellen Stand und stützen sich auf die von den involvierten Personen erhaltenen Auskünfte und unserer Branchenerfahrung. Gegenüber Dritten wird jegliche Haftung des Auftraggebers bzw. des Gutachters für den Inhalt dieser Analyse ausdrücklich ausgeschlossen.

1.9 Grundlagen

Unterlagen | Dokumente

Ergänzend zu den Erhebungen vor Ort standen uns folgende Dokumente zur Verfügung:

- Gebäudepläne
- GIS Auszug
- GIS mit Perimeter ganzes Areal
- GR Rückblick Bürgerversammlung vom 17. Dezember 2019
- Möblierung Gemeindesaal
- Gebäudenutzung
- Branchenkenzahlen | GastroAnalyse© der Gastroconsult AG
- Branchenspiegel GastroSuisse
- Internet | desk research

Beigezogene Drittpersonen

Es wurden keine weiteren Personen beigezogen.

1.10 Sorgfaltspflicht | Haftungsbeschränkungen

Die Sorgfalt wurde so ausgeführt, wie sie ein gewissenhafter Vertragspartner in der gleichen Lage bei der Erstellung einer Analyse anwenden würde.

Aus Gründen der Haftung weist der Gutachter darauf hin, dass sich die vorliegende Analyse ausschliesslich an den Auftraggeber richtet und nur für den in Auftrag gegebenen Zweck erstellt ist. Bei einer Weitergabe an Dritte behält sich der Gutachter das Recht vor, eine Haftung auszuschliessen oder unter gegebenen Umständen einzuschränken.

Der Gutachter beantwortet in der Regel nur Sachfragen. Rechtsfragen werden durch Juristen bearbeitet.

2 Marktanalyse

Ein kurzer Exkurs zur allgemeinen Situation im Gastgewerbe:

In den meisten Gastronomiebetrieben beobachten wir seit einigen Jahren einen stetigen Umsatzrückgang. Der Hauptgrund findet sich im veränderten Konsumverhalten. Früher wurden die Hauptumsätze am Abend und mit einem hohen Anteil an Getränkeumsatz erreicht. Heute finden mehr als die Hälfte der Konsumakte (55.6%) über Mittag statt. Halb so oft wie mittags wird abends auswärts gegessen (24.9%). Um diese Uhrzeit sind die Gäste allerdings bereit, mehr Geld auszugeben. Vom geldmässigen Gesamtanteil werden über Mittag 50.5% und abends 40.6% erwirtschaftet. Hier sehen wir, dass das Mittagsgeschäft immer wichtiger wird, aber umsatzmässig weniger abwirft. Erschwerend kam im Jahr 2005 die Einführung der 0.5 Promille-Grenze hinzu. Dies führte zu einer klaren Abnahme der Getränkeumsätze in fast allen Restaurants. Die Einführung des Rauchverbotes in der Gastronomie 2010 führte in vielen Betrieben noch einmal zu einem Umsatzverlust. Die Situation wurde 2012 durch die Einführung eines vollen 13. Monatslohnes für sämtliche Mitarbeitende vom ersten Tag an weiter verschärft und führte zu einem merkbaren Anstieg der Personalkosten.

Zudem haben sich der Detailhandel (Take-Away) und die Grossgastronomie stark etabliert. Der Trend geht klar in Richtung günstiger und schneller Verpflegung. Dieser starke Wandel im Gastronomiemarkt Schweiz wird von uns seit Jahren beobachtet. Seit Ende der Neunzigerjahre hat sich der Gesamtumsatz für auswärts essen nicht mehr steigern können, aber die Gesamtzahl der Betriebe hat sich bis 2012 stetig erhöht (seither Stagnation). Somit bleibt für jeden einzelnen Betrieb weniger vom Gesamtumsatz übrig. Der Branchenverband GastroSuisse geht aktuell davon aus, dass von den gesamthaft rund 27'000 Betrieben rund 7'000 zu viel existieren.

Trotz dieser Tatsache weisen heute immer noch rund 80% der Betriebe einen kleinen Gewinn aus. Dies allerdings nur, wenn weder ein angemessener Unternehmerlohn noch eine Eigenkapitalverzinsung berücksichtigt werden. Unter Berücksichtigung eines statistischen Unternehmerlohnes (notabene immer noch ohne Berücksichtigung von nichtbezogenen Ferien und den geleisteten Überstunden) und einer minimalen Verzinsung des Eigenkapitals weisen nur noch knapp über 36% der Betriebe einen Gewinn und über 63% einen Verlust aus. Diese Gastronomen leben von der Substanz ihres Betriebes. Dieser Tatsache sind sich leider viele Gastronomen nicht bewusst und erleben beim Verkauf bzw. bei einer Betriebsaufgabe eine böse Überraschung. Heute können nur noch Konzepte langfristig überleben, welche sich klar abgrenzen und ein klares Marktsegment bewirtschaften.

Dieser Exkurs soll aufzeigen, dass sich in der heutigen Zeit niemand mehr in der Gastronomie eine goldene Nase verdienen kann. Die Gastronomie lebt von Gastgebern, welche mit viel Herzblut arbeiten und Mehrarbeit nicht scheuen. Es werden nur noch Betriebe überleben können, bei welchen die Besitzer der Liegenschaften und die Betreiber der Gastronomie eng zusammenarbeiten und ein gemeinsames Ziel verfolgen. Kein Liegenschaftsbesitzer kann mit einem Gastronomiebetrieb viel Geld verdienen. Sehr oft sehen wir, dass ein Besitzer sich einen Gastronomiebetrieb aus rein emotionalen Gründen leisten will, denn wirtschaftliche Gründe gibt es praktisch keine mehr. Die meisten Liegenschaftsbesitzer mit integrierter Gastronomie sind heute bereits froh, wenn sie die laufenden Kosten mit einer Vermietung erwirtschaften können. Genau aus diesem Grund werden sehr viele Gasthöfe

heute zu Wohnraum umgenutzt oder einer alternativen geschäftlichen Nutzung zugeführt. Die Strukturbereinigung ist im Bereich Gastronomie in vollem Gange. Sehr viele Gastronomen sind sich der schlechten Situation noch gar nicht bewusst bzw. verdrängen diese absichtlich. Daher ist in der großen Bevölkerung immer noch die Meinung vorhanden, dass man in der Gastronomie schnell gutes Geld verdienen kann. Und man liest immer wieder Geschichten von extrem erfolgreichen Quereinsteigern. Dass auf jede dieser Geschichten eine Vielzahl von gescheiterten Versuchen kommt, davon redet niemand. Diese Geschichten laufen täglich über unsere Schreibtische und nur den Wenigsten können wir langfristig helfen. In den meisten Fällen versuchen wir zu retten, was es zu retten gibt. Daher verlassen wir uns auf unsere Statistikzahlen. Sehr viele Projekte werden mit viel Geld und Optimismus geplant und umgesetzt. Danach werden die Planungen oft von der Realität eingeholt und die Mietzinse müssen massiv nach unten korrigiert und die Investitionen abgeschrieben werden.

3 Standort | Beschreibung

3.1 Makrolage

Sevelen ist eine politische Gemeinde in der Kulturlandschaft St. Galler Rheintal, im Wahlkreis Werdenberg, im Kanton St. Gallen, Schweiz.

Bevölkerungsentwicklung	
Jahr	Einwohner
1831	1593
1850	1585
1900	1821
1930	2052
1950	2254
1980	2839
1990	3623
2000	4253
2010	4568
2012	4676

Quelle: https://de.wikipedia.org/wiki/Sevelen_SG

Als Einwohner von Sevelen erlebt man täglich die vielen positiven Seiten dieser Gemeinde. Das Dorf ist überschaubar und bietet eine neuzeitliche Infrastruktur mit modernen Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, einer zeitgemässen Gesundheitsversorgung, einer guten Anbindung an den öffentlichen Verkehr und verschiedensten Freizeitmöglichkeiten.

Sevelen ist also ein Ort, der gerade für Familien ideal ist. Zudem zeichnet sich Sevelen durch ein offenes und geselliges Gemeinschaftsleben aus, das die Menschen im Dorf immer wieder neu zusammenführt und verbindet.

Mutter Natur hat es mit Sevelen gut gemeint. So wird unser Dorf von einem grossen und abwechslungsreichen Naherholungsgebiet umschlossen. Auf der Westseite erhebt sich der Sevelerberg, der mit seinen Schluchten und Gletschermühlen, den unzähligen romantischen Wegen, den geheimnisvollen Waldabschnitten und offenen Wiesen viele Wanderer, Biker, Pilzsammler - naturverbundene Menschen also - anlockt. Im Osten und Süden des Dorfes breitet sich die Rheinebene mit den Auenwäldern, Bächen und Kanälen aus - ein Paradies für Spaziergänger, Inlineskater, Velofahrer, Ornithologen, Angler etc. Im Norden, mit den Weilern Rans und Oberräfis, liegen ausgedehnte Landwirtschaftsflächen, die ebenfalls mit unzähligen Wegen erschlossen sind. Mitten durch Oberräfis führt die Grenze zu Buchs, dem Zentrum der Region Werdenberg.

Neben all den Angeboten, welche die Natur bereithält, bieten verschiedenste Vereine und Gruppierungen interessante und vielfältige Freizeitaktivitäten an. Sei es im Sport (Fussball, Tennis, Turnvereine etc.), in Kultur (verschie-

dene Chöre, Jodlergruppen, Musikgesellschaft etc.) oder in gesellschaftlichen Bereichen wie Erziehung und Schule, Politik, Wirtschaft und Religion. Neumitglieder sind überall und immer herzlich willkommen.

Quelle: <https://www.sevelen.ch/Leben-in-Sevelen/Leben-in-Sevelen>

Bewohner | Beschäftigte in der Umgebung

Sevelen ist gemäss BFS eine «periurbane Industriegemeinde mittlerer Dichte» und Teil der kleinen Agglomeration Buchs (SG). Diese zählt 28'304 Einwohner (2018) und 11'932 Haushalte (2018). Die Gemeinde Sevelen selber hat 5'104 Einwohner (2018), verteilt auf 2'184 Haushalte (2018); die durchschnittliche Haushaltsgrösse beträgt 2.3 Personen. Gemäss Fahrländer Partner (FPRE) & sotomo zählen 20.3% der Haushalte im Jahr 2017 zu den oberen Schichten (Schweiz: 31.8%), 38.7% der Haushalte zu den mittleren Schichten (Schweiz: 32.9%) und 41.1% der Haushalte zu den unteren Schichten (Schweiz: 35.3%). Zwischen 2010 und 2018 ist die durchschnittliche Steuerbelastung für Familien stabil geblieben und für Ledige schwach gesunken. 307 Betriebe mit 2'376 Beschäftigten weist die Gemeinde Sevelen im Jahr 2017 gemäss Betriebszählung des BFS (STATENT) auf. Dies entspricht einer Zunahme von 18 Arbeitsstätten und einer Zunahme von 209 Beschäftigten seit 2011. Von den 2'039 vollzeitäquivalenten Stellen sind 92.7 (5%) im 1. Sektor, 1'383 (68%) im Industrie- und 563.3 (28%) im Dienstleistungssektor.

Die EFH-Quote ist mit 37.5% im landesweiten Vergleich (22%) stark überdurchschnittlich. Gemäss Prospektivmodell Wohnen von FPRE ist im mittleren Szenario zwischen 2018 und 2035 in der Gemeinde Sevelen von einer Zusatznachfrage von 672 Wohnungen (pro Jahr: 40) auszugehen.

Quelle: © Fahrländer Partner AG, Zürich

Kennzahlen Bevölkerung

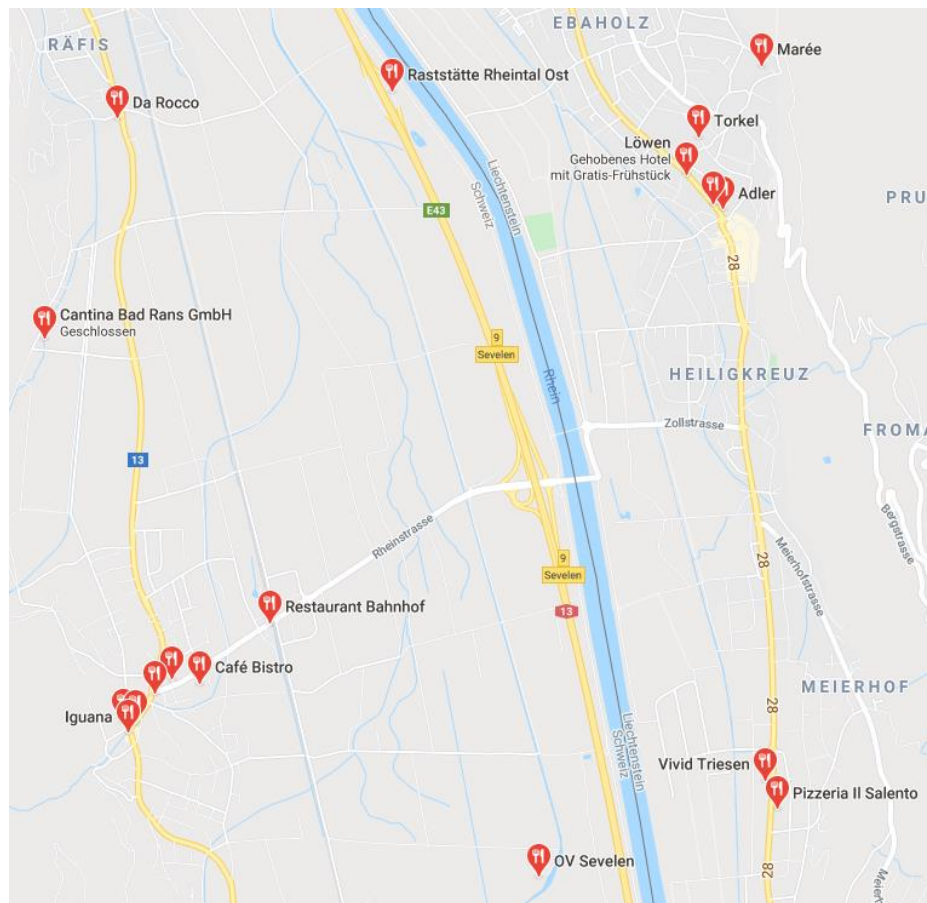
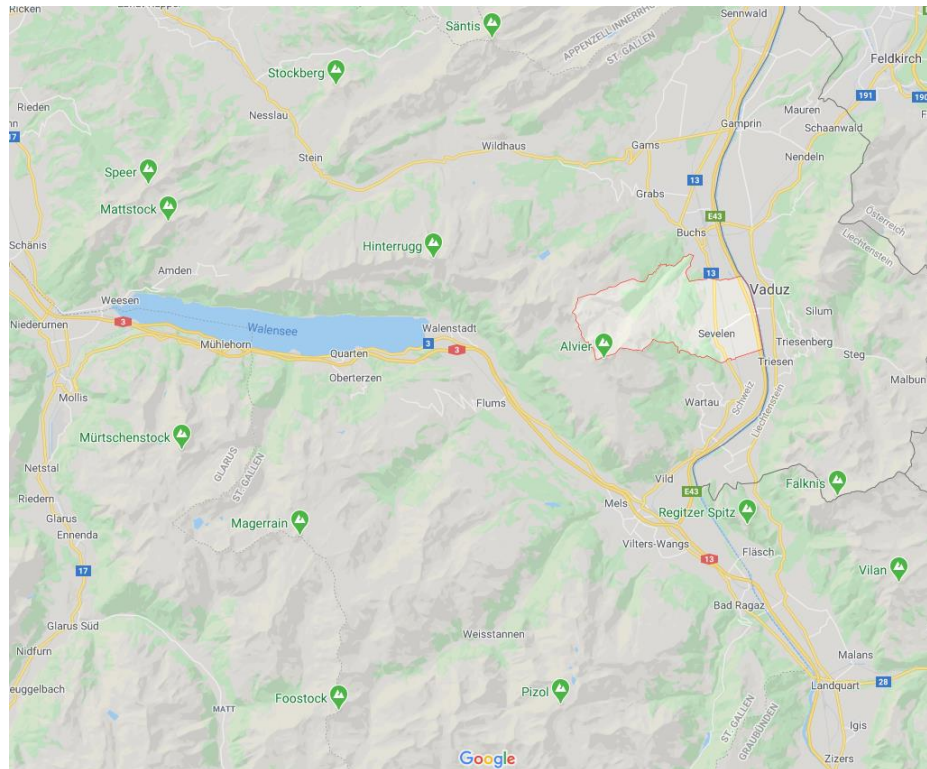
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bevölkerung (ständig)	4'561	4'568	4'661	4'676	4'679	4'813	4'828	4'999	5'049	5'104
Anzahl Haushalte	-	1'832	1'889	1'879	1'911	2'020	2'023	2'119	2'131	2'184
Ø Haushaltsgrösse	-	2.49	2.47	2.49	2.45	2.38	2.39	2.36	2.37	2.34
Bevölkerungswachstum (%)	3.03	0.15	2.04	0.32	0.06	2.86	0.31	3.54	1.00	1.09
Ausländeranteil (%)	32.36	33.43	34.56	34.71	35.09	36.59	37.32	39.23	39.51	40.07

Quelle: BFS, Modellierungen Fahrländer Partner.

Anteile der Haushalte nach sozialer Schicht (Kaufkraftpotenzial, 2017)

	Unterschicht*	Mittelschicht**	Oberschicht***
Gemeinde Sevelen	41.1%	38.7%	20.3%
MS-Region Werdenberg	38.9%	39.1%	22.0%
FPRE-Region Ostschweiz	38.2%	37.0%	24.8%
Schweiz	35.3%	32.9%	31.8%

* Nachfragersegmente 1-3, ** Nachfragersegmente 4-6, *** Nachfragersegmente 7-9.
Quelle: Fahrländer Partner & sotomo.





Quelle: <https://www.google.ch>

Sevelen in Zahlen

Mobilität



Nahe Zentren

Modellierte, mittlere Fahrzeit in Minuten (2019)

		
Buchs (SG)	15	24
Altstätten	35	54
Chur	36	65
St. Gallen	51	89
Zürich	78	106
Kreuzlingen	87	129

Umliegende Gemeinden

Modellierte, mittlere Fahrzeit in Minuten (2019)

		
Wartau	15	28
Sennwald	20	45
Sargans	21	34
Grabs	21	44
Vilters-Wangs	21	52
Bad Ragaz	21	48

Bevölkerung

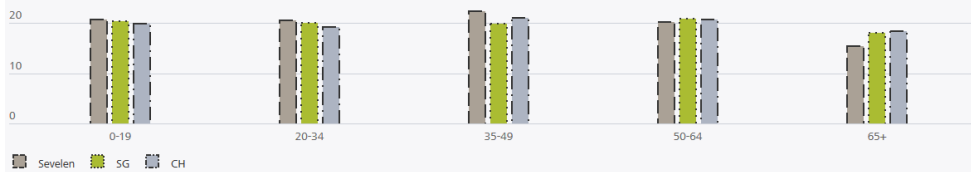
Einwohner

Wohnbevölkerung (2018), Bevölkerungswachstum in % (2015-2018) und durchschnittliches steuerbares Einkommen in CHF (2016)

	Sevelen	SG	CH
Wohnbevölkerung	5'104	507'697	8'544'527
Entwicklung	↗	→	↗
Einkommen	49'000	54'000	60'000

Altersstruktur

Verteilung in % (2018)



Steuern

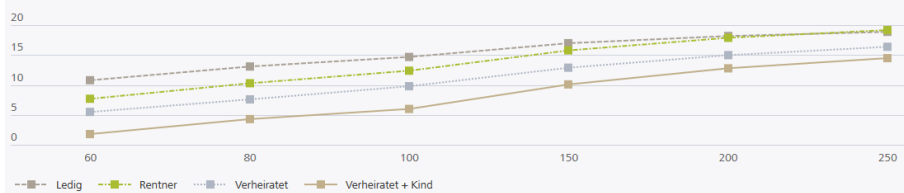
Steuerfuss

Sevelen im kantonalen Vergleich mit 77 Gemeinden (2019)

	Steuerfuss	Kantonaler Durchschnitt	Rang im Kanton
Gemeinde	125	125.6	40
Katholisch	20	24.8	6
Reformiert	0	4.8	1

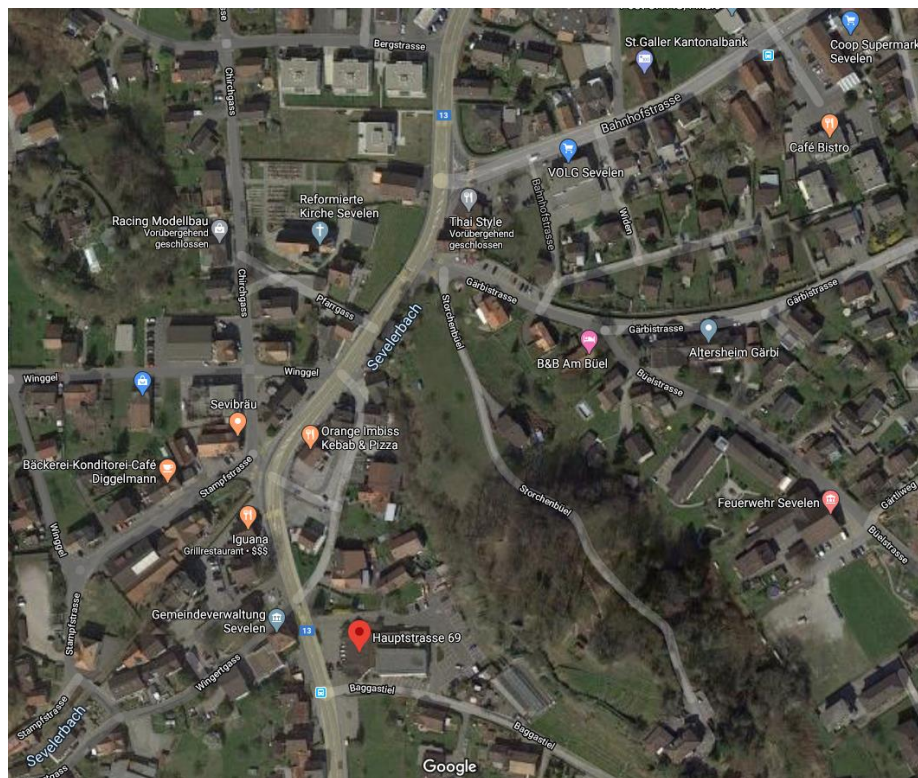
Steuerbelastung

Mittlere Einkommenssteuer in % vom Bruttoeinkommen in 1'000 CHF (2018)



Quelle: <https://www.raiffeisen.ch>

3.2 Mikrolage



Quelle: <https://www.google.ch>

Bei der Adresse Hauptstrasse 69 in der Gemeinde Sevelen handelt es sich gemäss Mikro-Lagerating von FPRE um eine gute Lage für Wohnnutzungen (4.0 von 5.0), eine Lage mit Defiziten für Büro-Immobilien (2.0 von 5.0) und eine Lage mit Defiziten für Verkaufsliegenschaften (2.0 von 5.0)

Der Standort liegt in der Zentrumszone. Das Image für Wohnnutzungen ist hervorragend, es handelt sich um eine sehr zentrale Lage. Das Image für Büronutzungen ist unterdurchschnittlich, es handelt sich um ein Einzelobjekt in diesem Gebiet. Das Image für Verkaufsnutzungen ist eher schlecht, es handelt sich um eine ungünstige Verkaufslage. Die unmittelbare Umgebung ist von Altbauten geprägt, die Mehrheit der Gebäude in der Nachbarschaft wurde vor 1920 errichtet. In unmittelbarer Nähe (Umkreis von 150 Meter) sind Personen mittleren Alters mit 31% am stärksten vertreten. Es folgen Kinder mit 26%, ältere Personen mit 22% und junge Personen mit 21%. Gemäss den Nachfragersegmenten im Wohnungsmarkt (FPRE & sotomo) ist die Unterschicht mit 3834% (42% in der Gemeinde) die dominierende soziale Schicht in der näheren Umgebung. Mit 1234% folgt die Oberschicht und mit -4968% die Mittelschicht. Die dominante Lebensphase gemäss FPRE & sotomo bilden Einpersonenhaushalte mittleren Alters.

Im Umkreis von 300 Metern ist kein Detailhändler angesiedelt. Der nächste Detailhändler ist ein Volg und liegt rund 315 Meter entfernt. Das nächste Einkaufszentrum befindet sich 9.6 Kilometer entfernt. In Gehdistanz ist kein

Dienstleister (Bank, Post, usw.) sowie 2 Restaurants zu finden. Freizeiteinrichtungen befinden sich in Fussdistanz. Naherholungsgebiete liegen in der Nähe.

Die Lage bietet schlechte Anbindung im öffentlichen Verkehrsnetz und gute Anbindung im Strassenverkehrsnetz. Die nächste ÖV-Haltestelle liegt in 35 Meter Distanz. Lokal beträgt die ÖV-Gütekategorie D (geringe Erschliessung). Der nächste Autobahnanschluss liegt 1.9 Kilometer entfernt.

Der Standort ist leicht lärmbelastet. Der Strassenlärm ist am Tag mit 57 und bei Nacht mit 47 Dezibel zu beziffern. Fluglärmbelastung liegt keine vor.

Quelle: FPPE & sotomo

Gastronomie Sevelen

Gemäss tel.search.ch gibt es 9 Einträge für Restaurants in Sevelen, wovon aber lediglich 5 als Mitbewerber einzustufen. Darunter ist allerdings eine Bar und ein Take Away.

Café Bistro
Cantina Bad Rans -Tex Mex
Tornado Pizzeria und Take Away
Iguana Bar
Restaurant Ochsen

Zusätzlich zu den fünf in Sevelen müssten noch der Volg, der Coop, der Orange Imbiss, das Thai Style und die Bäckerei Diggelmann, speziell für die Mittagsverpflegung, sowie die Pizzeria Da Rocco in Räfis mit hinzu gezählt werden.

In der weiteren Umgebung gelten die folgenden Betriebe als ernst zu nehmende Gastronomien, vor allem für den abendlichen Besuch.

Restaurant Taucher, Buchs
Restuarnt Öpfelbom, Buchs
Restaurant Galerie am See, Buchs
Ristorante Sensi, Buchs
Restaurant Mühli, Oberschan
Landgasthof Au, Vaduz

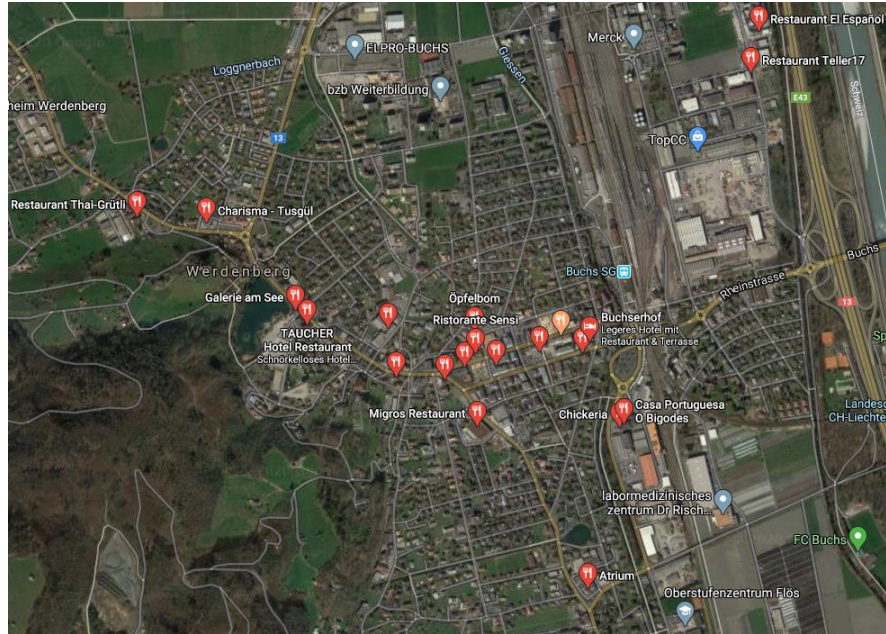
Hotellerie

Gemäss tel.search.ch gibt es 2 Einträge für Hotels in Sevelen.

Wohntel
b_smart motel

Das B&B am Büel bietet ebenfalls Zimmer an.

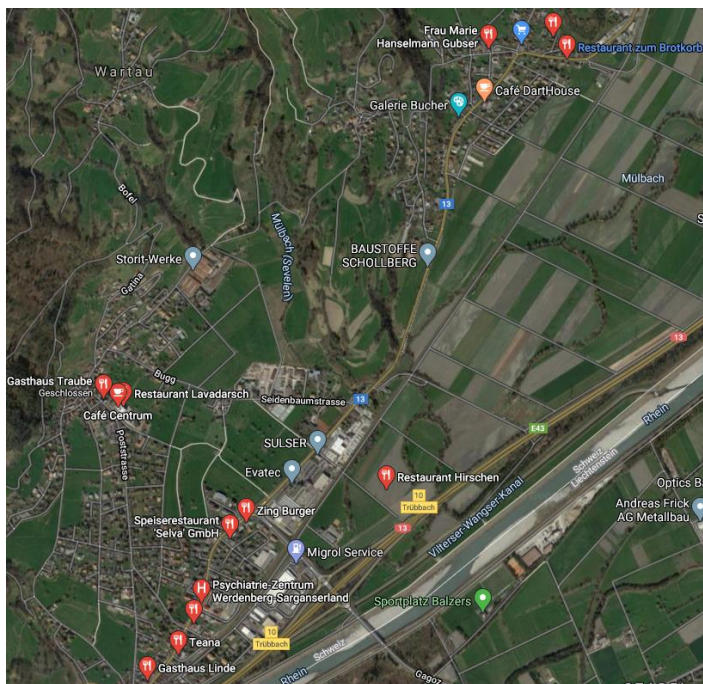
Gastronomie Umgebung



Buchs



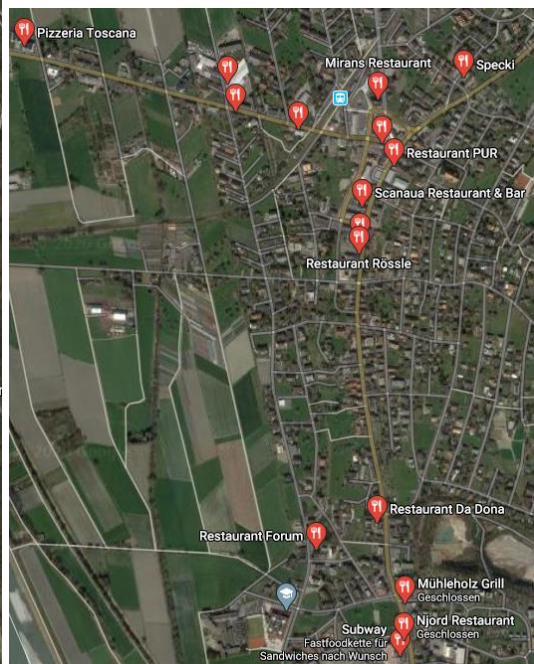
Grabs



Trübach



Vaduz



Schaan

4 Standort | Beurteilung

4.1 Makrolage

Beurteilung	
AAA sehr gut	<input type="checkbox"/>
A gut	<input type="checkbox"/>
B mittel	<input checked="" type="checkbox"/>
C schlecht	<input type="checkbox"/>



Quelle: <https://www.raiffeisen.ch>

	gut	mittel	schlecht
Erschliessung			
Grossstädte		●	
Flughafen			●
Überregionale Infrastruktur			
Spital		●	
Ärzte, Apotheken, Sozialdienste		●	
Schulen / Berufsschulen		●	
Fachhochschulen / Universitäten			●
Kinos / Theater		●	
Einkaufen		●	
Einzugsgebiet			
Arbeitsplätze / Firmen		●	
Haushalte		●	
Bekanntheit			
Regional		●	
Überregional			●
Steuerliche Situation			
Steuerfuss		●	

4.2 Mikrolage

Beurteilung

- AAA | sehr gut
- A | gut
- B | mittel
- C | schlecht







Erschliessung	gut	mittel	schlecht
Bahnhof		●	
Autobahnauffahrt	●		
Lokale Infrastruktur			
Parkplätze	●		
Einkaufsmöglichkeiten		●	
Verpflegungsmöglichkeiten		●	
Grössere Firmen ohne Kantine		●	
Gastronomie			●
Image			
Mikrolage		●	
Gebäude			●
Gastronomie	n/a		

n/a = nicht anwendbar, da nicht mehr in Betrieb

Immissionen

Verkehrslärm		
Bahnlärm		
Fluglärm		
Gerüche		
Beleuchtung		

Eigenschaften des Grundstücks

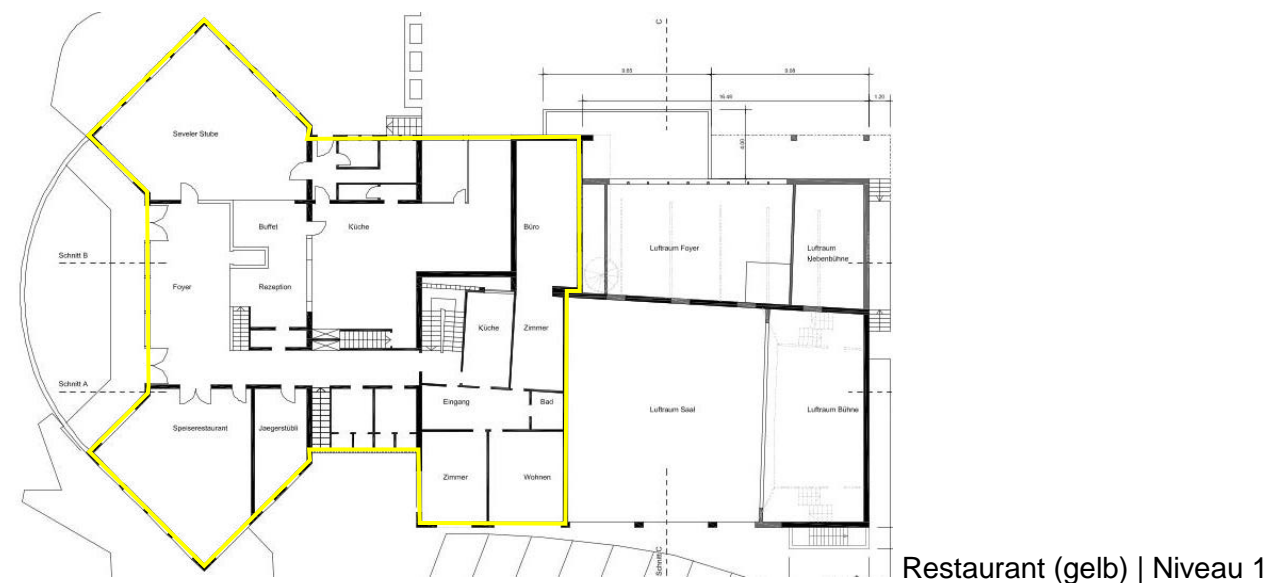
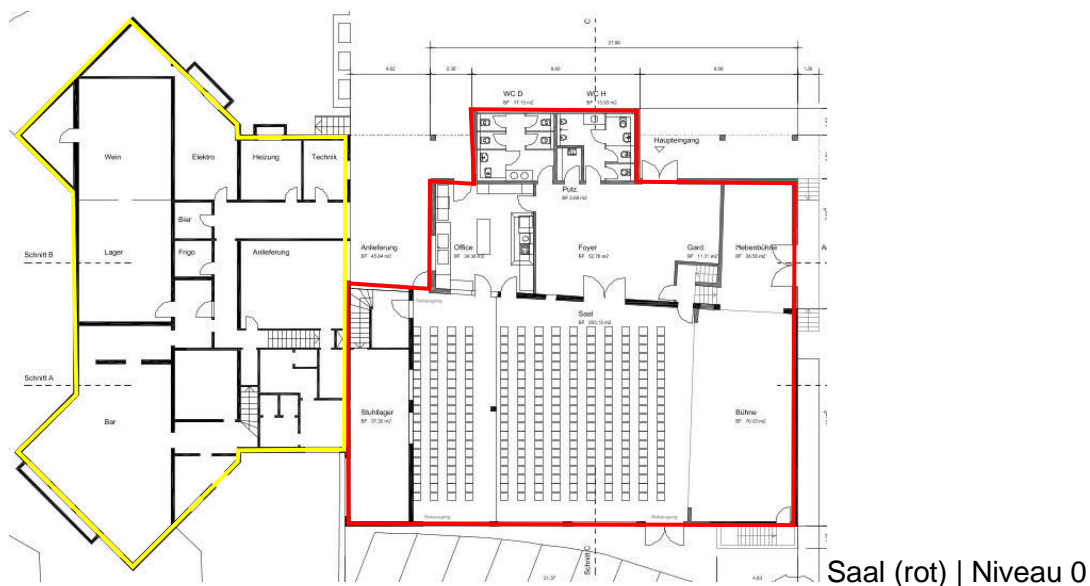
Ausblick Gastronomieterrasse		
Besonnung Terrasse		
Visibilität		
Unmittelbare Nachbarschaft		

Für wohl keine andere Branche ist der Standort so wichtig wie für die Gastronomie. Bei einer Standortanalyse sind daher obenstehende Standortfaktoren von grosser Bedeutung.

5 Objekt- | Liegenschaftsbeschreibung

Die Liegenschaft umfasst zwei Teile. Zum einen ist es der Gemeindesaal, mit bis zu 300 Sitzplätzen (Konzertbestuhlung) mit kleiner Bankettküche und eigener Infrastruktur für die Gäste wie Toiletten, Garderobe und Eingang. In den oberen Räumlichkeiten des Saals befinden sich 10 ehemalige Hotelzimmer, welche aber heute nicht mehr benutzt werden.

Der zweite Teil, welcher direkt angebaut ist, beinhaltet das frühere Restaurant Bar Drei Könige. Der Betrieb steht seit sieben Jahren still. Der letzte Mieter ging Konkurs.



- 5.1 **Einzugsgebiet | Parkmöglichkeiten | Erreichbarkeit** | Je grösser eine Gemeinde oder eine Stadt, desto grösser ist das Einzugsgebiet. Für eine Bäckerei ist kein großes Einzugsgebiet notwendig, bei einem großen Elektrofachmarkt spielt die Größe des Einzugsgebietes dagegen eine wesentliche Rolle. Das Einzugsgebiet ist ein wichtiger Standortfaktor bei der Standortanalyse, da es einen Hinweis auf die mögliche Kundenanzahl gibt. Eine gute Erreichbarkeit des Standortes durch öffentliche Verkehrsmittel wie auch die Verfügbarkeit von Parkplätzen sind wesentliche Standortfaktoren in der Gastronomie.
- 5.2 **Kundenpotenzial | Laufkundschaft | Marktvolumen** | Viele Gastronomien leben von der Laufkundschaft, also den spontan kaufenden Kunden, die in der Regel nicht zur Stammkundschaft gehören. Allfällige Hotelzimmer müssten im einfachen, sauberen Stil, ohne Schnickschnack eingerichtet und angeboten werden. Die Preise für die Übernachtung würden im unteren Preissegment liegen, stark an die beiden offiziellen Hotels im Dorf angelehnt. Als Alternative könnten die Zimmer auch Wochen- oder Monatsweise an Handwerker vermietet werden.
- 5.3 **Tageszeiten** | Die verschiedenen Tageszeiten sind unterschiedlich frequentiert und rentabel. Ein ganztagesbetrieb ist oft wünschenswert aber sehr personalintensiv. Ob ein Betrieb zum Znüni bereits geöffnet haben sollte hängt von der Philosophie und den Handwerkern ab. Die Intensivität ist punktuell sehr hoch mit einem geringen Ertrag. Das Mittagsgeschäft dient in den meisten Betrieben zur Deckung der Fixkosten, reicht aber wegen der tiefen Menüpreise oft nicht um rentabel zu sein. Zudem muss es schnell gehen, was einen hohen Mitarbeiteraufwand impliziert. Beim Abendgeschäft haben die Gäste mehr Zeit und sind viel weniger Preissensibel. Der Restaurantbesuch ist ein Luxusgut und dient nicht nur der reinen Zweckverpflegung wie mittags. Ein klassisches, öffentlich zugängliches, Dorffrestaurant sollte zumindest an fünf Tagen der Woche mittags und abends geöffnet sein. Auf Zeit am Morgen und am Nachmittag kann oft verzichtet werden.
- 5.4 **Konkurrenz | Mitbewerber** | Ist die Anzahl der Konkurrenten in direkter Nähe mittel bis hoch, so ist ein besonderes Alleinstellungsmerkmal notwendig, um sich abzuheben. Zu viel Wettbewerb endet oft in einem harten Preiskampf und sinkenden Umsätzen.

- 5.5 **Gewichtung der Konkurrenz | Mitbewerber** Durch sich ergänzende Gastronomiebetriebe kann ein Standort für die Kunden an Attraktivität gewinnen. Bei der Standortauswahl sollte daher darauf geachtet werden, dass auch andere Gastronomen sich in Ihrer Nähe befinden. Selbst eine gewisse Konkurrenz kann die Anziehungskraft des Standortes erhöhen und umsatzfördernd sein.
- 5.6 **Zielgruppenanalyse** Die Kaufkraft drückt das durchschnittlich verfügbare Einkommen der Einwohner an einem Standort aus. So ist die Kaufkraft in Zürich beispielsweise deutlich höher als in Chur oder St. Gallen. Möchte man also beispielsweise ein Edelrestaurant mit einer Hochpreisstrategie eröffnen, dann würde bei Betrachtung der Kaufkraft Zürich die bessere Standortwahl sein. Die dabei entstehende Restaurantdichte ist dabei nicht zu vernachlässigen. In Zürich kommen gemäss dem statistischen Amt des Kantons etwa 340 Personen auf ein Restaurant – damit ist die Restaurantdichte gut doppelt so hoch wie in Berlin. Hohe Restaurantdichte, hohe Personalkosten. Viele Restaurants kommen auch in Zürich nicht auf einen grünen Zweig.
- 5.7 **Mietpreise** Die Mietpreise eines Gastronomiebetriebes hängen massgeblich von der Attraktivität des Standortes ab. Lässt ein Standort viele Kunden und hohe Umsätze erwarten, kann der Mietpreis deutlich höher liegen als bei Standorten mit niedrigem Umsatzpotenzial. Ob eine hochwertige A-Lage oder nur eine B-Lage in Frage kommt, hängt auch von der finanziellen Situation und dem Finanzplan des Gastronomen ab.

6 Objekt- | Liegenschaftsanalyse und Beurteilung

Um die Konkurrenz zu analysieren hat der Gutachter nachstehend bereits diverse Annahmen getroffen, wie ein mögliches Restaurant aussehen, respektive was für ein Angebot es bieten, könnte.

6.1 Mögliche Gastronutzung

Tageszeit	Mögliche Gastronutzung
06.00 - 9.00	geschlossen
09.00 - 9.30	Znüni Kaffee, Gipfeli, Sandwich
11.30 - 13.30	Lunch und Take Away Mittagmenü, Businesslunch
14.00 - 17.30	geschlossen evtl. Leidmahle
17.30 - 22.00	Dinner, pick-up/Take Away, Lieferservice à-la-carte Service
Saal	Catering für Anlässe

Falls die Hotelzimmer wieder in Betrieb genommen würden, müsste die Restauration wohl täglich früher öffnen um den Gästen ein Frühstück anbieten zu können, ausser bei Langzeitmieten an Handwerker, welche kein Frühstück benötigen.

6.2 Gemeindesaal

Der Gemeindesaal für bis zu 210 Bankett-Sitzplätze (Bestuhlungsplan im Anhang) ist vom Restaurantteil abtrennbar. Er ist auch in sich unterteilbar.

Im 2019 wurde der Saal für 58 Anlässe (Essen und/oder Trinken) gebucht und von einem externen Caterer beliefert. Im Vorjahr waren es 52 Anlässe.

Ein Restaurantbetreiber müsste das Exklusivrecht für den Saal haben. Einzige Ausnahme wären Vereine die selbst kochen dürften.

6.3 Restaurant

Das Restaurant mit ca. 80 Sitzplätzen (geschätzt) sollte mit einer zeitgemässen Küche ausgestattet sein um langfristig Personalkosten sparen zu können.

Eine Dorfbeiz mit einem modernen warmen Charakter fehlt in Sevelen und hätte Potenzial langfristig genügend Gäste anzusprechen.

Der Betrieb ist aus gastronomischer Sicht suboptimal gelegen, da keine konstante Laufkundschaft zu erwarten ist.

6.4 Produkt | Dienstleistung

Das Produkt ist wichtig und muss sich qualitativ klar von den direkten Mitbewerbern abheben, nicht aber zu exklusiv sein. Eine Unterscheidung zwischen dem in-house-Angebot und möglichen Caterings für Privatpersonen muss hier wohl vorgenommen werden. Bei den Caterings dürfte es durchaus auch exklusiv sein.

Die Dienstleistung muss überdurchschnittlich hoch sein um sich auch hier von den Konkurrenten abzusetzen.

Für den Mittagsgast müssen das Produkt sowie die Dienstleistung rasch verfügbar sein, da die Verweildauer sehr kurz ist.

Die erfolgreiche Führung ist nur mit einem höchst engagierten, kostenbewussten und dienstleistungsorientierten Geschäftsführer möglich. Die Basisqualität (alles was die Gäste voraussetzen) sowie die Erwartungsqualität (geprägt durch Preis und Image) könnte durch eine Überraschungsqualität (was Kunden nicht erwarten) getoppt mit der Wirkung der Mitarbeitenden (Es wird Resonanz erzeugt) nachhaltig verbessert werden, was wiederum einen direkten Einfluss auf Ertrag und Gewinn hat.

6.5 Grundkonzept

Gastronomisches Grundkonzept ist ein klassischer Gastronomiebetrieb. Am Mittag gibt es einen Tagesteller mit und ohne Fleisch/Fisch zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis, allenfalls ergänzt mit einem Wochenhit, was eine selbstgemachte Pasta sein könnte, sowie einem Businesslunch Angebot welches die beliebten à-la-carte Gerichte als Basis hat.

Am Abend wird ein klassischer à-la-carte Service angeboten, mit attraktiven Empfehlungen zusätzlich zur übersichtlichen Karte.

Das Bankettangebot für den Saal wird individuell auf die jeweiligen Gästebedürfnisse abgestimmt und reicht vom Fleischkäse mit Kartoffelsalat bis zum exklusiven Hochzeitsmenü.

6.6 Einzugsgebiet | Parkmöglichkeiten | Erreichbarkeit

Das Einzugsgebiet ist gross. Mit der nahe gelegenen Autobahneinfahrt legt man in kurzer Zeit weite Strecken zurück. Die Erreichbarkeit ist dementsprechend gut. Parkmöglichkeiten sind genügend vorhanden.

6.7 Gewichtung der Konkurrenz | Mitbewerber

Restaurant	Konkurrenz	
Café Bistro	Ja	mittags, Preis
Cantina Tex Mex	Ja	mittags, abends, casual, für Junge
Iguana Bar	Ja	abends, einfache Gerichte
Ochsen	Nein	Lokalität
Gemsli	Nein	am Berg
Ramser Treff	Nein	kein Restaurant
Da Rocco	Ja	mittags, casual, Italienisch
Bäckerei Diggelmann, Orange Imbiss, Volg, Coop	Ja	mittags, Schnellverpflegung
Öpfelbom	Ja	abends, Angebot

Taucher	Ja	abends, Angebot
Galerie am See	Ja	abends, Angebot
Übrige Restaurants der Umgebung	Teilweise ja	

6.8 Konkurrenz | Mitbewerber in unmittelbarer Nähe Hauptkonkurrenz in unmittelbarer Nähe sind, im to-go-Geschäft, die Bäckerei Diggelmann, der Orange Imbiss sowie auch der Volg und Coop. Ob das günstige Essen auch gut ist kann in unserer Analyse nicht beurteilt werden.

Im Mittagsgeschäft bietet das Café Bistro, die Cantina TexMex und das Da Rocco Menüs in einer angenehmen Atmosphäre an.

Um am Abend schön Essen zu gehen ist der Seveler Bürger gezwungen in eine Nachbargemeinde zu fahren. Das Iguana und die Cantina TexMex sowie das Da Rocco bieten einfache à-la-carte Gerichte an um sich in einer lockeren einfachen Atmosphäre zu verpflegen. Das Essen ist dort bestimmt gut, steht aber nicht im Mittelpunkt.

In Sevelen gibt es keine ernst zu nehmende Konkurrenz für ein klassisches Dorfstaurant auf mittlerem bis hohem Niveau.

Für eine gute Qualität und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis sind die Gäste auch über Mittag bereit ins Auto zu steigen und 5 bis 10 Minuten zu fahren, wenn es genügend Parkplätze gibt. Somit erhöht sich der Kreis der Mitbewerber am Mittag und Abend auf die umliegenden Gemeinden.

6.9 Preise Der Preiskampf in der günstigen Mittagsverpflegung, ist an diesem Standort gross. Ob diese Anbieter mit solchen Preisen langfristig wirtschaftlich rentabel arbeiten ist fragwürdig.

Auch abends liegt das Preisniveau in Sevelen für Verpflegung nicht hoch. Gäste die schön und gut essen möchten fahren in die umliegenden Gemeinden wo die Preise höher sind als in Sevelen.

6.10 Zielgruppenanalyse Die Kaufkraft der Einwohner von Sevelen kann als mittel bis hoch eingestuft werden. Es kann davon ausgegangen werden, dass ein Grossteil der Bürger bereit sind für ein hochwertiges Produkt mehr zu bezahlen.

Die Kaufkraft der Menschen die täglich zur Arbeit nach Sevelen kommen sowie die Einwohner der umliegenden Gemeinden können als gut eingestuft werden. Es ist durchaus auch denkbar, dass Arbeiter abends bevor sie in ihre Schlafgemeinden fahren bereit wären ein qualitativ hochstehendes Gericht vorzubestellen, mitzunehmen und zu Hause geniessen.

Das Kundenpotenzial für dieses Objekt wird sich stark auf die die Einwohner in und um Sevelen richten.

7 Ertragswertberechnung

Der Ertragswert entspricht der Kapitalsumme, die aus den Erträgen eines Grundstücks, nach Abzug der damit verbundenen Bewirtschaftungskosten, dauernd verzinst werden kann. Für die Ermittlung des Ertragswertes der Liegenschaft berechnen wir zuerst den dafür angemessenen Mietwert, unter besonderer Würdigung folgender Faktoren:

- Lagebedingte Mietpreise sowie möglich erzielbare Mietwerte
- Grösse, Standard und Ausbau der Gastronomie
- Bauart, Alter, Zustand, Ausbau und Ausstattung des Gebäudes

Anschliessend wird der Mietwert mit dem objektspezifischen Bruttozinssatz dividiert, woraus der Ertragswert resultiert.

7.1 Potenzielles Kundenvolumen Anhand der angenommenen Nutzer und Zielgruppen, der relevanten Verkehrs- und Passanten Ströme den Arbeitsplätzen im Dorf und unter Einbezug des Gemeindesaals kann das potentielle Kundenvolumen wie folgt eingeschätzt werden.

Wochentag	Tageszeit	Bewohner Sevelen	Bewohner Umgebung	Arbeiter	Vereine	Bankette	Wanderer Velofahrer
Montag Bis Freitag	Vormittag						
	Mittag						
	Nachmittag						
	Abend			take-out			
Samstag und Sonntag	Vormittag						
	Mittag						
	Nachmittag						
	Abend						

Das potenzielle Kundenvolumen kann durch die nachstehenden Zweige erweitert werden.

- Catering für Firmen | Bürogebäude wie z.B. das Gemeindehaus
- Catering für Anlässe wie z.B. für Privatpersonen
- Kochkurse

7.2 Kunden- | Umsatzprognose Um eine Umsatzprognose treffen zu können, müssen als erstes die Öffnungstage definiert werden. Im hier vorliegenden Fall gehen wir nicht wie Branchenüblich von zwei, sondern lediglich von einem Ruhetag aus. Gerundet ergibt diese Berechnung total 280 Betriebstage.

In der Berechnung der Umsätze nehmen wir zunächst die allgemeinen Branchenzahlen von GastroSuisse als Benchmark^x. Davon abgeleitet, und jeweils im Ermessen des Schätzers, werden die Erträge pro Tag und verfügbaren Stuhl berechnet. Für uns die wichtigste Kennzahl. Darin inkludiert sind die verschiedenen Servicezeiten sowie die Auslastung.

IST Zahlen hatten wir leider keine zur Verfügung, da der Betrieb seit längerer Zeit geschlossen ist.

Berechnung Öffnungstage	Wochen	Tage	Kommentar
Geschäftsjahr	52	365	
Betriebsferien	5	35	
Ruhetage pro Woche		1	
Rundung		-3	
Total Betriebstage	47	280	

Ertragsberechnung	IST	Benchmark ^x	SOLL	Kommentar
Anzahl Sitzplätze	-	40	40	Annahme Schätzer
Umsatz Tag Sitzplatz	-	34	44	höher als GastroAnalyse
Betriebsdauer	-	150	190	Betriebstage abzgl. Terrasse
Restaurant	-	204'000	334'400	
Anzahl Sitzplätze	-	50	50	Annahme Schätzer
Umsatz Tag Sitzplatz	-	29	39	5.- weniger als Innen
Betriebsdauer	-	90	90	Ø pro Jahr
Restaurant Terrasse	-	130'500	175'500	
Anzahl Sitzplätze		40	40	Annahme Schätzer
Umsatz Tag Sitzplatz		34	30	> Rest. wegen Auslastung
Betriebsdauer		150	190	
Säli	-	204'000	228'000	
Anzahl Sitzplätze		100	100	Annahme Schätzer
Umsatz Tag Sitzplatz		34	60	Ø Wert der Anlässe
Betriebsdauer		24	24	Jede 2. Woche 1 grosser Anlass
Gemeindesaal	-	79'900	141'000	
Total Restauration	-	618'400	878'900	
Rundung		1'600	1'100	
Total Ertrag netto in CHF	-	620'000	880'000	

Kennzahlen

Dauernd besetzte Sitzplätze zu 100%	80
Nicht dauernd besetzte Sitzplätze zu 10%	15
Total massgebende Sitzplätze	95
Total Betriebstage	280
Ertrag pro Betriebstag	3'143
Ertrag pro Betriebstag Sitzplatz	33

7.3 Mietpreise

Die Mietpreise dieses Gastronomieobjekts befinden sich am unteren Ende der Skala da die Lage als suboptimal eingestuft werden kann. Eine optimale Lage würde, unter anderem einen guten stabilen Passanten Strom beinhalten oder beispielsweise eine einzigartige Aussicht.

In der folgenden Aufstellung ist die Berechnung eines, für dieses Objekt, angenommen, langfristig wirtschaftlich tragbaren Mietzins und mit der klassischen Gastronomie vergleichend dargelegt.

7.4 Wirtschaftlich tragbarer Mietzins

	Herleitung				Gastroconsult AG	
	IST		Benchmark ^x		SOLL	
F&B	1	100%	620'000	100%	880'000	98% ²
Übriger	-	0%	-	0%	20'000	2% ²
Total Ertrag	1	100%	620'000	100%	900'000	100%
F&B	-		167'400	27%	237'600	27% ¹
Übriger	-		-	10%	5'400	27% ²
Total direkter Material- und Warenaufwand	-	0%	167'400	27.0%	243'000	27.0%
Gehälter			241'000		368'000	¹
Unternehmerlohn			75'000		90'000	²
Personalaufwand inkl. Sozialleistungen	-	0.0%	316'000	51.0%	458'000	50.9%
Verwaltungsaufwand	-		18'600	3.0%	27'000	3.0% ¹
Marketingaufwand	-		6'200	1.0%	9'000	1.0% ²
Unterhalts- Ersatzaufwand	-		18'600	3.0%	27'000	3.0% ¹
Energie Ents. Reinigung	-		15'500	2.5%	22'500	2.5% ²
Übriger Betriebsaufwand	-		3'100	0.5%	4'500	0.5% ²
Total direkter Betriebsaufwand	-	0%	62'000	10.0%	90'000	10.0%
Liegenschaftsaufwand		0%	4'000	0.6%	5'000	0.6% ²
Miete Saal		0%	-	0.0%	11'750	1.3% ²
Finanzaufwand		0%	2'000	0.3%	1'830	0.2% ²
Abschreibungen		0%	12'400	2.0%	16'000	1.8% ²
Gewinn		0%	6'200	1.0%	9'000	1.0% ²
Mietwert pro Jahr * gerundet	-	0%	50'000	8.1%	65'420	7.3%
Mietwert pro Monat *	-		4'167		5'452	

* inkl. Ausbau, Wirtschaftsräume, Mietinventar, Gästeparkplätze & exkl. Kaufinventar, Nebenkosten, Wirtewohnung

^x Branchenspiegel | GastroSuisse

¹ © GastroAnalyse | Gastroconsult AG

² Annahme des Schätzers

³ Angaben des Auftraggebers

⁴ Ø der letzten Jahre

Herleitung

F&B Aufwand	Bemerkung
IST	0.0% k. A.
Benchmark	27.0% gemäss Branchenspiegel GastroSuisse
SOLL	27.0% gemäss GastroAnalyse betriebsspezifisch

Personal Aufwand	Bemerkung
IST	0.0% k. A.
Benchmark	51.0% gemäss Branchenspiegel GastroSuisse
SOLL	50.9% gemäss GastroAnalyse betriebsspezifisch machbar

Direkter Betriebs Aufwand	Bemerkung
SOLL Verwaltungsaufwand	3.0% liegt im Benchmark
SOLL Marketingaufwand	1.0% liegt im Benchmark
SOLL Unterhalts- Ersatzau	3.0% liegt im Benchmark
SOLL Energie Ents. Rein.	2.5% liegt im Benchmark
SOLL Übriger Betriebsaufw.	0.5% liegt im Benchmark

Ø Zins auf Betriebskapital			
Kaufpreis Kleininventar	80'000		
Kaufpreis Grossinventar	-		
Ausbau	-		
Warenlager	80'000		
Mietzinskaution	18'000		
Barbestand	5'000	Verzinsung EK	1.00%
Total Betriebskapital zu	183'000		CHF 1'830

Abschreibung	Betriebswert	Abschr. Jahre	Abschreibung / Jahr
Kleininventar	80'000	5	16'000
Grossinventar	-	20	-
Ausbau von Rohbau 2	-	20	-
Abschreibung	80'000		CHF 16'000

Plausibilisierung

Mietwert	Ertrag		Miete	Mietwert
Restauration	737'900	8%	59'032	
Beherbergung	-	25%	-	
Saal	141'000	8%	11'280	
	Anzahl		Miete	
Wirtwohnung		à 12x		0
Personalzimmer		à 12x		0
Total Mietwert			CHF 70'312	65'420

Mitarbeiter	Pax	Ø Monatsl.	Ø Bruttolohn inkl. NL * 13	Lohnsumme
Küche inkl. Leitung	3.0	4'600	206'310	
Service, inkl. Leitung	3.0	4'600	206'310	
Service und Küche TZ			0	
Büro, Betrieb, HK	0.5	5'000	37'375	
Total	6.5		449'995	458'000
MA Produktivität inkl. Leitung			pro Jahr	69'230
			pro Tag	247

Nähere Erläuterungen siehe Anhang.

Gemäss unseren Berechnungen liegt der maximal wirtschaftlich tragbare Mietwert für das Objekt bei maximal CHF 65'420, 7.3% vom netto Jahresertrag, pro Jahr. Der Betrieb ist aus gastronomischer Sicht suboptimal gelegen. Nebst den Bewohnern der näheren Umgebung sind saisonal, und wetterabhängig, wenige Durchgangsfrequenzen vorhanden. Die erfolgreiche Führung ist nur mit einem höchst engagierten, kostenbewussten und dienstleistungsorientierten Betreiber möglich.

Die Mietwertberechnung zeigt, dass bei einem branchenüblichen Umsatz mit einem Unternehmerlohn von rund CHF 90'000 pro Jahr gerechnet werden kann. Dieser entspricht einem brutto Monatslohn von CHF 6'000.-, für einen klassischen Wirt, und inkludiert sämtliche Überstunden. Der branchenübliche Bruttolohn für einen Geschäftsführer, für ein vergleichbares Objekt, beträgt ca. CHF 6'500 bis 7'000 pro Monat.

Der Mietwert beinhaltet das Wirtschaftsgebäude inkl. Parkplätze, Terrasse und das Mietinventar, nicht aber die Nebenkosten und Wirtewohnung. Es versteht sich von selbst, dass das Mietobjekt in einem einwandfreien und zeitgemässen Zustand, gut unterhalten und gepflegt sein muss.

7.5 Kapitalisierungssatz

Zu den zentralen Komponenten für eine Marktwertermittlung nach einem Ertragswertverfahren gehören sowohl die Annahmen zu den Ertrags- und Kostenflüssen als auch die Bestimmung des Zinssatzes.

Der Nettozinssatz basiert auf einem Basiszinssatz zuzüglich Berücksichtigung von Aspekten des Markts, sowie des Objekts.

Weil das Risiko einer Anlage in Immobilien im Vergleich zu einer risikoarmen Anlage als höher gilt, wird der Zinssatz für die zu bewertende Liegenschaft mittels markt- und objekttypischer Zuschläge zum Zinssatz einer risikoarmen Anlage berechnet.

Synthetisches Zinssatzmodell | nach dem Opportunitätskostenprinzip

	Wahlbereich	Wahl
<u>Aspekte des Immobilienmarktes</u>		
Risikoarmer Immobilien-Basiszinsatz	Vorgabe FPRE	2.09
Lokaler Nachfrageüberhang	0.0 - 1.0	0.10
<u>Aspekte des Objekts</u>		
Makrolagen-Zuschläge	0.0 - 1.0	0.40
Mikrolagen-Zuschläge	0.0 - 0.3	0.05
Objektspezifische Chancen und Risiken	0.0 - 2.0	1.00
Immobilitätszuschlag	0.0 - 1.0	0.20
Nettozinssatz	Total	3.84

	Wahlbereich	Anteil in Fr.	Anteile in %	Wahl
Nettozinssatz	3.0 - 5.5	33'317	50.93	3.84
Betriebskosten	0.3 - 0.6	2'603	3.98	0.30
Verwaltungskosten	0.2 - 0.5	4'338	6.63	0.50
Unterhalt/Instandstellung	0.4 - 1.0	3'471	5.31	0.40
Rückstellung Fondseinlage	0.4 - 2.0	17'353	26.53	2.00
Risikozuschläge	0.0 - 1.0	4'338	6.63	0.50
Mietwert:	65'420	100.00	Total	7.54

7.6 Ertragswert

Der Ertragswert ist der kapitalisierte (jährliche) Mietwert und dient als Berechnungsbasis für die Tragbarkeit des Eigentümers.

Hinweis

Ertragswert, wie wenn der dringende Erneuerungsbedarf beseitigt wäre.

Grunddaten

Mietwert CHF **65'420**

Betrachtungshorizont Gebäudenutzung Jahre **100**

Kapitalisierungssatz % **7.54**

Ertragswert

Mietwert x 100
----- = CHF **867'639**
Kapitalisierungssatz

Total Ertragswert | gerundet **868'000**

7.7 Planerfolgsrechnung Betreiber XY

Das von uns angenommene Berechnungsbeispiel basiert auf einer mittleren Basis. Der langfristige Erfolg hängt stark vom jeweiligen Betreiber des Restaurants ab, viel mehr noch als Konzept und Lage.

Nachstehend haben wir noch zwei zusätzliche Szenarien aufgeführt.

	gut		mittel		schlecht	
Total Umsatz	1'184'700	107.7%	969'300	107.7%	753'900	107.7%
Total Ertrag	1'100'000	100.0%	900'000	100.0%	700'000	100.0%
Personalkosten	548'900	49.9%	458'100	50.9%	363'300	51.9%
Warenkosten	286'000	26.0%	243'000	27.0%	196'000	28.0%
Betriebskosten	110'000	10.0%	95'000	10.0%	95'000	10.0%
GOP	155'100	14.1%	103'900	11.5%	45'700	6.5%
Miete	77'000	7.0%	63'000	7.0%	49'000	7.0%
Miete Saal	12'000	1.1%	12'000	1.3%	12'000	1.7%
EBITDA	78'100	7.1%	40'900	4.5%	-3'300	-0.5%
Abschreibungen	16'000	1.5%	16'000	1.8%	16'000	2.3%
Finanzaufwand	2'000	0.2%	2'000	0.2%	2'000	0.3%
Steuern	12'020	1.1%	4'580	0.5%	-	0.0%
Betriebserfolg	48'080	4.4%	18'320	2.0%	-21'300	-3.0%

7.8 Alternative Finanzierung | Ertragswert
Alternativ zur vorstehenden Finanzierung kann käuferspezifisch ein anderer Nettozinssatz angewendet werden. Die Stadt Zürich, beispielsweise, verzinsen ihre internen Kredite derzeit mit 1.75%. Der Kapitalisierungssatz wäre dementsprechend 5.45%

	Wahlbereich	Anteil in Fr.	Anteile in %	Wahl
Nettozinssatz	3.0 - 5.5	21'006	32.11	1.75
Betriebskosten	0.3 - 0.6	3'601	5.50	0.30
Verwaltungskosten	0.2 - 0.5	6'002	9.17	0.50
Unterhalt/Instandstellung	0.4 - 1.0	4'801	7.34	0.40
Rückstellung Fondseinlage	0.4 - 2.0	24'007	36.70	2.00
Risikozuschläge	0.0 - 1.0	6'002	9.17	0.50
Mietwert:		65'420	100.00	Total
				5.45

und der daraus resultierende Ertragswert bei CHF 1'200'000.

Grunddaten

Mietwert CHF **65'420**

Betrachtungshorizont Gebäudenutzung Jahre **100**

Kapitalisierungssatz % **5.45**

Ertragswert

Mietwert x 100
----- = CHF **1'200'367**
Kapitalisierungssatz

Total Ertragswert | gerundet **1'200'000**

7.9 2. Alternative Finanzierung | Ertragswert

Alternativ zur vorstehenden Finanzierung kann fallspezifisch ein anderer Nettozinssatz angewendet werden (hier beispielsweise 0.6%).

	Wahlbereich	Anteil in Fr.	Anteile in %	Wahl
Nettozinssatz	3.0 - 5.5	9'128	13.95	0.60
Betriebskosten	0.3 - 0.6	4'564	6.98	0.30
Verw altungskosten	0.2 - 0.5	7'607	11.63	0.50
Unterhalt/Instandstellung	0.4 - 1.0	6'086	9.30	0.40
Rückstellung Fondseinlage	0.4 - 2.0	30'428	46.51	2.00
Risikozuschläge	0.0 - 1.0	7'607	11.63	0.50
Mietwert:		65'420	100.00	Total 4.30

und der daraus resultierende Ertragswert bei CHF 1'521'000.

Grunddaten

Mietwert CHF **65'420**

Betrachtungshorizont Gebäudenutzung Jahre **100**

Kapitalisierungssatz % **4.30**

Ertragswert

Mietwert x 100
----- = CHF **1'521'395**
Kapitalisierungssatz

Total Ertragswert | gerundet 1'521'000

8 Zukunftsszenarien aus gastronomischer Sicht

Szenario 1 –

Gastronomie	Mit einem klassischen Wirtepaar geführte moderne Dorfbeiz . Angeboten werden wo möglich regionale Produkte. Eine quartalsweise wechselnde Saisonkarte ergänzt die übersichtliche à-la-carte Karte auf welcher Klassiker wie beispielsweise Cordon Bleu, Röstli und selbst gemachte Teigwaren stehen.
Vorteil	<ul style="list-style-type: none"> • Gästeorientiert Ergänzung zum Gastro-Angebot in Sevelen • Auch für Vereine nahbares Konzept • Selbstbestimmung des Angebots • Kann mit einer geringeren Kostenstruktur kalkulieren
Nachteil	<ul style="list-style-type: none"> • Konkurrenz in näherer Umgebung • Personenabhängig • Erstellungskosten werden durch den Ertragswert nicht gedeckt
Fazit	Wohl die grösste Überlebenschance und auch grösste Akzeptanz im Dorf.

Szenario 2 –

Gastronomie	Mit einem klassischen Wirtepaar geführtes Speiserestaurant auf Gilde Niveau .
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Für externe Auftraggeber (Caterings) sicherlich interessanter als Szenario 1 • Für Bankette im Saal höhere Qualität des Essens möglich
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> • Höherer Ausbaustandard • Zusätzliche Mitarbeitenden erforderlich
Fazit	Da für einen Gilde Betrieb die operativen Kosten höher sind als für eine Beiz, wäre der Miet- und somit auch der Ertragswert geringer als bei Szenario 1.

Szenario 3 –

Gastronomie	Ein Gourmet Restaurant mit Punkten und Sterne.
Vorteil	<ul style="list-style-type: none"> • Wenig Konkurrenz in unmittelbarer Nähe
Nachteil	<ul style="list-style-type: none"> • Stark Personen, respektive Koch, abhängig • Hohes Qualitäts- und Konstanz Risiko • Hohes Insolvenzrisiko
Fazit	Einen entsprechenden Mieter zu finden wird äusserst schwierig, allenfalls jedoch mit einer Defizitgarantie.

Bemerkung:

Um die Rentabilität des Restaurants zu erhöhen, wäre es durchaus erwägenswert die existierenden Hotelzimmer über dem Gemeindesaal zu renovieren und somit wiederzubeleben. In unseren Berechnungen sind weder Ertrag noch Aufwand dieser Variante berücksichtigt.

9 Schlussbemerkungen | Fazit

Alle relevanten Fakten werden mit folgenden Fragestellungen zusammengefasst.

- 9.1 **Gibt es für das Angebot bzw. die Dienstleistung an diesem Standort einen Bedarf?** Der Bedarf einer modernen offenen Dorfbeiz in Sevelen ist gegeben. Es gibt keinen direkten Mitbewerber für ein solches Konzept. Das Mittagsangebot muss sich qualitativ von den Billiganbietern der Umgebung abheben und dennoch eine gute Preis-Leistung garantieren. Die bestehenden Parkplätze sind ein grosser Pluspunkt. Um wirtschaftlich erfolgreich zu sein ist es angebracht zusätzliche Standbeine aufzubauen. Die gastronomische Bewirtschaftung des Gemeindesaals muss exklusiv beim Dorfbeiz Wirt liegen, mit Ausnahme der Vereine, welche selbst in den Räumlichkeiten des Gemeindesaals kochen können, aber nicht müssen. Ein weiteres zusätzliches Angebot könnten externe Caterings sein.
- 9.2 **Wie ist die Kaufkraft der potentiellen Kundschaft einzuschätzen?** Die Kaufkraft der potentiellen Kundschaft ist mittel bis hoch einzuschätzen. Mögliche externe Gäste für den Saal sind mit einer mittelmässigen Kaufkraft einzuschätzen.
- 9.3 **Welche und wie viele Mitbewerber gibt es?** Mitbewerber gibt es viele, jedoch nur sehr wenige als direkte Konkurrenz, wenn das Angebot wie oben beschrieben umgesetzt wird.
- 9.4 **Wie ist die vorhandene Infrastruktur? Gibt es genügend Parkplätze bzw. eine Nahverkehrsanbindung?** Die vorhandene Infrastruktur ist gut. Mit den öffentlichen Verkehrsmitteln ist man gut erschlossen. Die Autobahnauffahrt ist nahe gelegen. Die Infrastruktur innerhalb der Gastronomie muss entweder komplett neu gebaut oder das Bestehende renoviert werden und dann einem Betreiber ermöglichen sein Zielpublikum auszubauen. Soll heissen, dass er auch für Caterings mit Auslieferung an andere Standorte genügend Kühlmöglichkeiten und die geeigneten Maschinen und Apparate bereit gestellt bekommen muss.
- 9.5 **Welche Ausstattung hat der Gewerberaum? Sind** Die Ausstattung wird im Neubau entsprechend vorab auf die Bedürfnisse des Gastronomen definiert. Dabei gilt es zu beachten, dass eine möglichst flexible Ausstattung und Ausbau gewählt werden sollte, falls zu einem späteren Zeitpunkt Anpassungen beim Konzept oder Angebot getroffen werden.

behördliche Genehmigungen erforderlich? Im Kanton St. Gallen ist ein Wirtepatent zum Betreiben einer öffentlichen Gastronomie obligatorisch.

Am 8. April 2020 erhielten wir von Herrn Roland Ledergerber und Frau Susanna M. Solenthaler den Auftrag eine Standortanalyse zu erstellen.

Gemäss unserer detaillierten Analyse kommen wir zum Schluss, dass es in Sevelen keinen Treffpunkt für die Dorfbevölkerung gibt. Eine Dorfbeiz im modernen Sinn könnte diesen kulturellen Austauschpunkt bieten.

Aufgrund der detaillierten Berechnungen kommen wir nun zum Schluss, dass eine einfache ehrliche und aber auch qualitativ hochstehende Gastronomie mit einem guten Preis Leistungsverhältnis an diesem Standort durchaus rentabel betrieben werden kann. Allerdings ist dies stark abhängig vom jeweiligen Wirt.

Ein ambitionierter Gastronom wird versuchen das externe Geschäft mit dem für ihn attraktiven Saal stetig zu steigern um selbst einen Erfolg zu erzielen. Für solche externen Anlässe im Haus wäre für beide Seiten eine umsatzabhängige Miete, zusätzlich zum Basismietzins, interessant.

Aus unserer Sicht würde eine Wiederbelebung der Gästezimmer zudem die Überlebenschance erhöhen.

Ein für den Eigentümer erforderlicher Mietzins, um seine Investition zu decken, würde es einem Mieter langfristig nicht erlauben wirtschaftlich tragbar zu sein. Der Basismietzins, inkl. Nebenkosten, ist daher im Gesamtkonzept des kulturellen Angebots der Gemeinde mit einzukalkulieren und am unteren Ende der Bandbreite anzusetzen.

Als Alternative zur Dorfbeiz sehen wir lediglich den Abriss der Liegenschaft und allenfalls die technische Aufrüstung der Gastronomieeinrichtungen des Saals um dort vor Ort für externe Catering Firmen eine gute Infrastruktur zu bieten. Ein höher stehendes Angebot mit Hauben, Punkten und Sterne sehen wir als für alle Beteiligten nicht rentabel.

Bei Fragen und Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Gastroconsult AG



Martin Huwiler
Direktor | Sitzleiter Zürich
dipl. Wirtschaftsprüfer
lic. oeg. HSG Universität St. Gallen



Reto M. Grohmann
Vizedirektor | Unternehmensberater
dipl. Hotelmanager NDS HF | VDH
CAS Immobilienbewerter FHS

10 Beilagen | Anhang

Angebot Iguana Bar

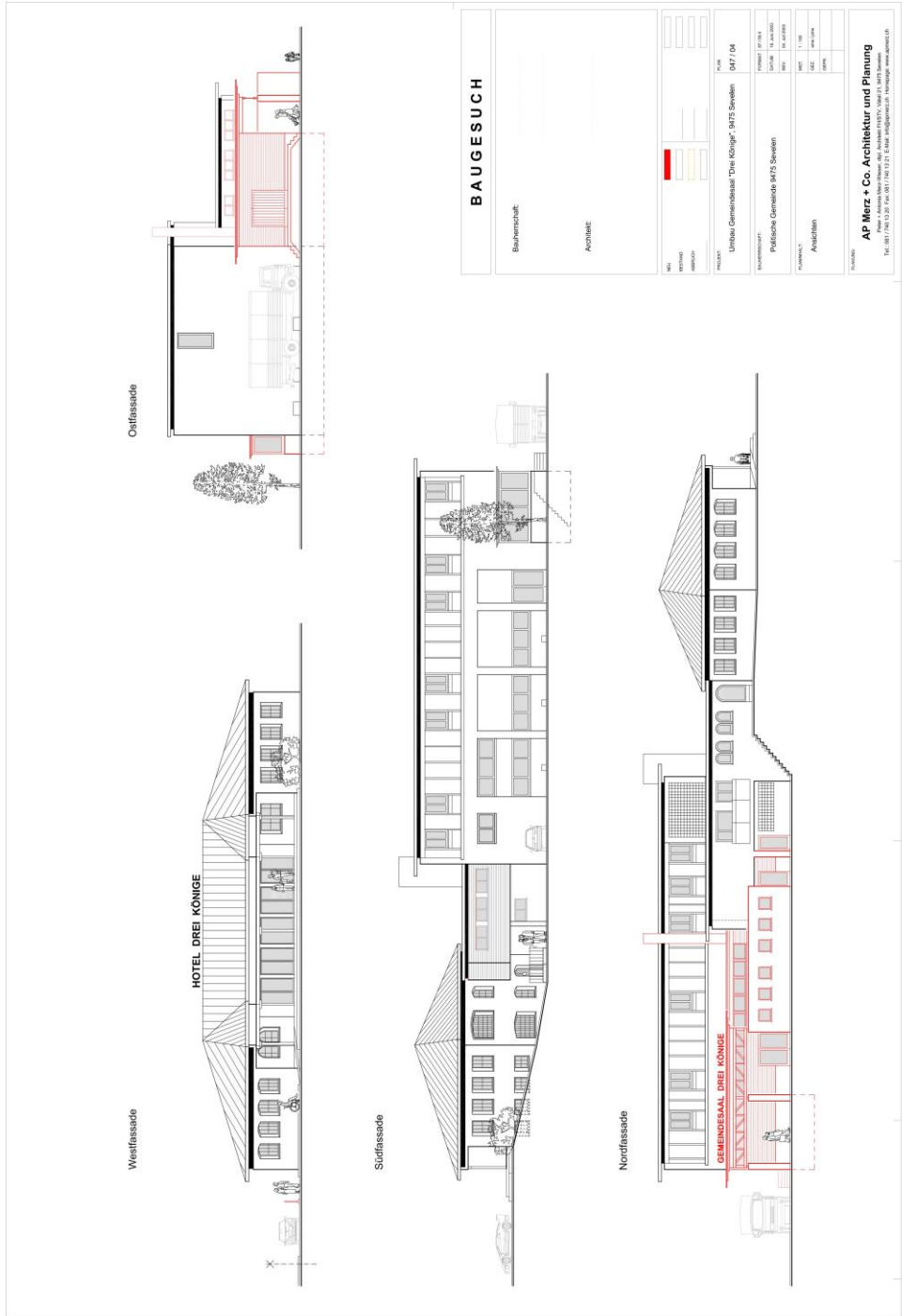
• BLATTSALAT MIT SPECK, BROTCROÛTONS UND PARMESAN	14, ⁵⁰
• BRUSCHETTA MIT FRISCHEM BASILIKUM	14, ⁵⁰
• SPARGELCRÉMESUPPE MIT EINLAGE	14,
• SPAGHETTI IGUANA: GETR. TOMATEN, OLIVEN, PINIEN- KERNE UND GEBR. RINDFILETSTREIFEN	36, ⁵⁰
• SAFFRANRISOTTO MIT GRÜNEN SPARGELN UND GEBR. RIESENGRETTEN	36, ⁵⁰
• RINDFILETSTREIFEN AN POMMESSENZAUCHE	43, ⁵⁰
• KALBSWIENERSCHNITZEL MIT POMMES FRITES UND TAGESGEMÜSE	42, ⁵⁰
• RINDFILET MIT KRÄUTERBUTTER ÜBERBACKEN	43, ⁵⁰
• BEEF STEAK TATAR MIT TOAST UND BUTTER	36, ⁵⁰
• PORT. POMMES FRITES / PORT. TAGESGEMÜSE / PORT. REIS	9, ⁵⁰
• HAUSGEMACHTES SCHOKKIMOUSSE MIT RAHM	14, ⁵⁰
• HAUSGEMACHTE PANNA GOTTA MIT WALDBEERSAUCE	13, ⁵⁰
• 2 KUGELN VANILLEGLACE MIT ESPRESSO UND RAHM	13, ⁵⁰

Quelle: <https://www.iguana-bar.ch/speisekarte/> 29.04.2020 10:00

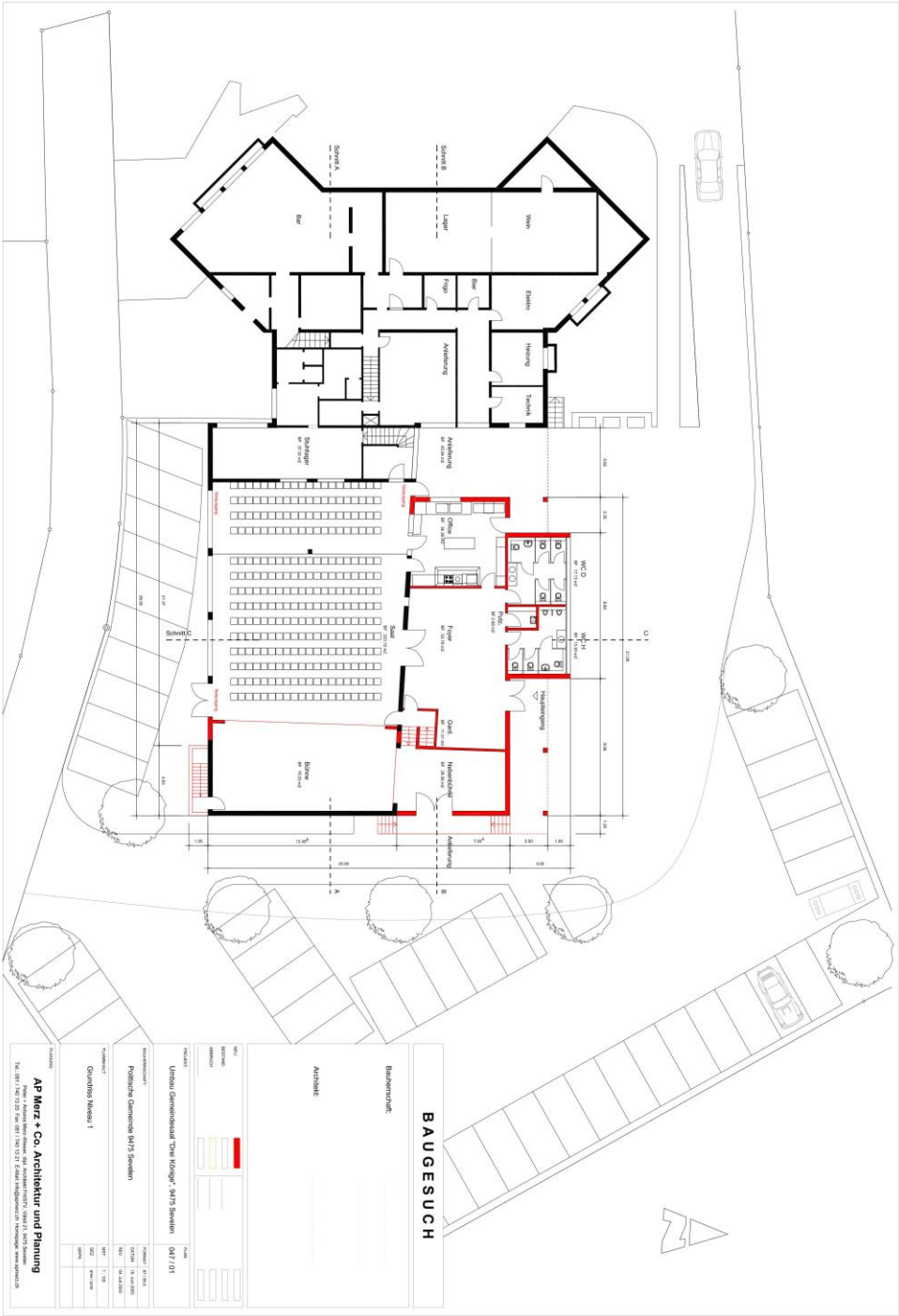
Angebot Cantina Tex Mex

Tex-Spezialitäten / Texas	
Baked Potatoes (Vegi)	19.50
Kartoffelscheiben bedeckt mit buntem Gemüse an Rahmsauce, mit Mozzarella und Cheddar Cheese goldbraun überbacken	
Chicken Potatoes	23.50
Kartoffelscheiben bedeckt mit Pouletfleisch und Broccoli an Rahmsauce, mit Mozzarella und Cheddar Cheese goldbraun überbacken	
Texas Spare Ribs BBQ	26.50
Im Ofen gebratene Schweine Spare Ribs mit hausgemachter BBQ Sauce, serviert mit Country Fries, Maiskolben und Saucen zum Dippen	
Buffalo Wings	24.50
würzige Pouletflügel und Pommes Frites im Körbli serviert mit Cocktail und Sweet Chili Sauce	
Mixed Ribs and Wings	27.50
Spare Ribs und Chicken Wings mit Country Fries und Onion Rings, dazu Saucen zum Dippen	
Cantina Spiess (250gr)	34.50
Saftiger gemischter Fleischspieß mit Country Fries und Knoblauchbrot, dazu Saucen zum Dippen	
Rancher Steak (200gr)	35.50
Rindsentrecôte, gratiniert mit Kräuterbutter und Parmesan, dazu Pommes Frites, Maiskolben und Saucen zum Dippen	
Surf and Turf	43.50

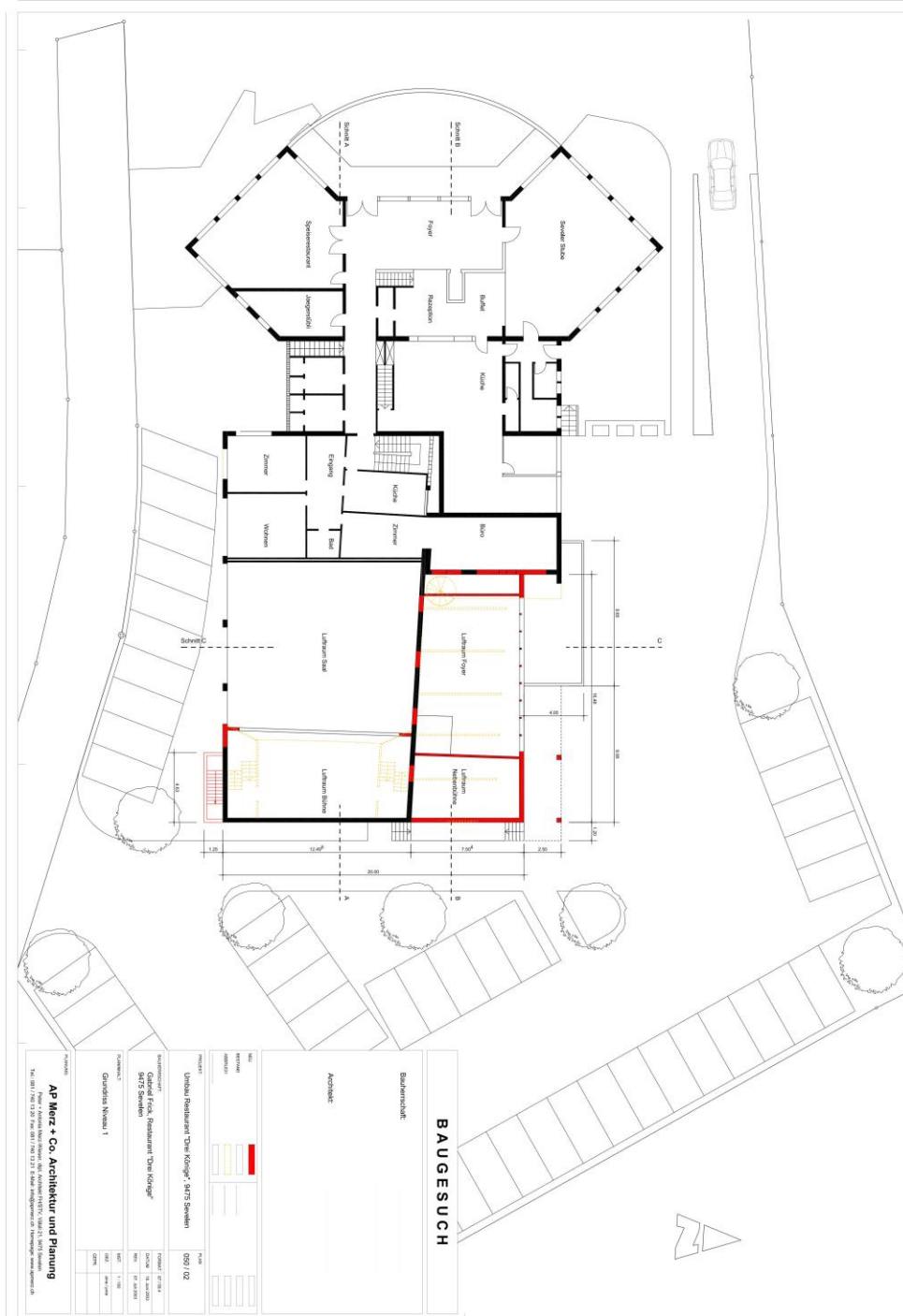
Grundrisspläne



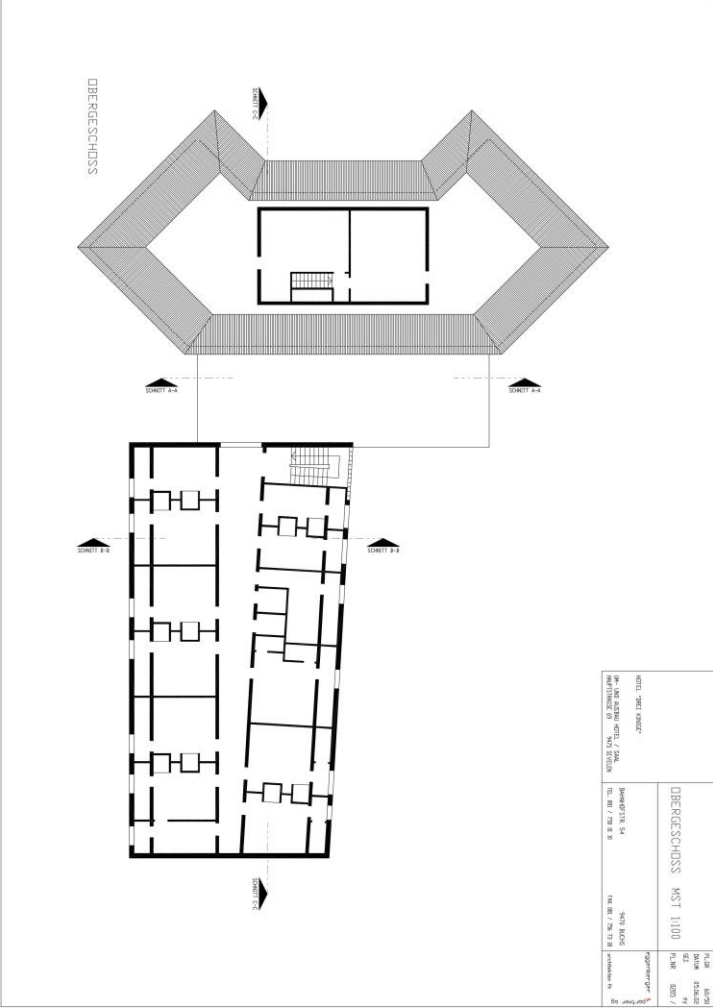
Ansichten



Niveau 0



Niveau 1



Niveau +1

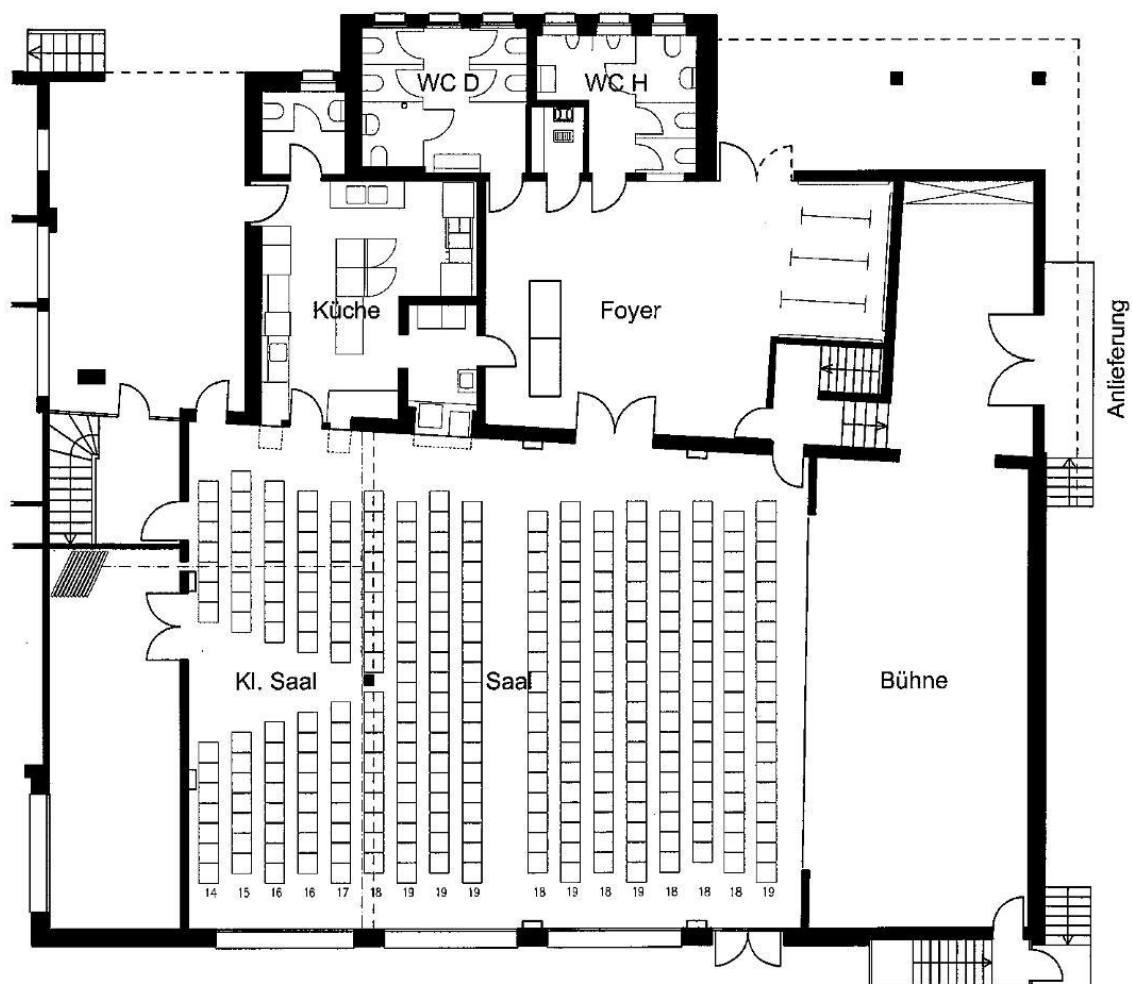
Gemeindesaal Drei Könige

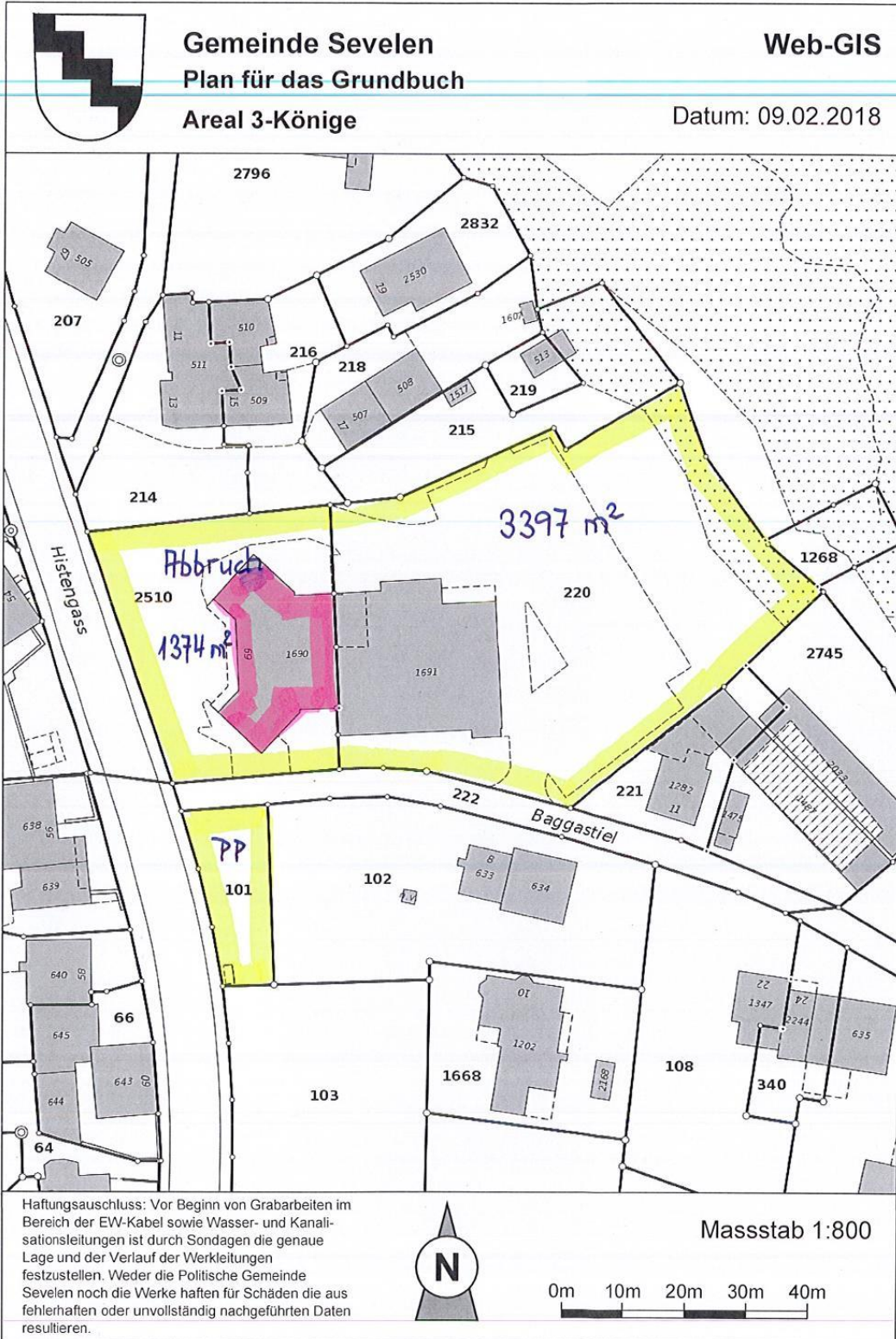
Möblierung Bankett (inkl. Bühne) 210 Sitzplätze



Gemeindesaal Drei Könige

Möblierung Konzert 300 Sitzplätze

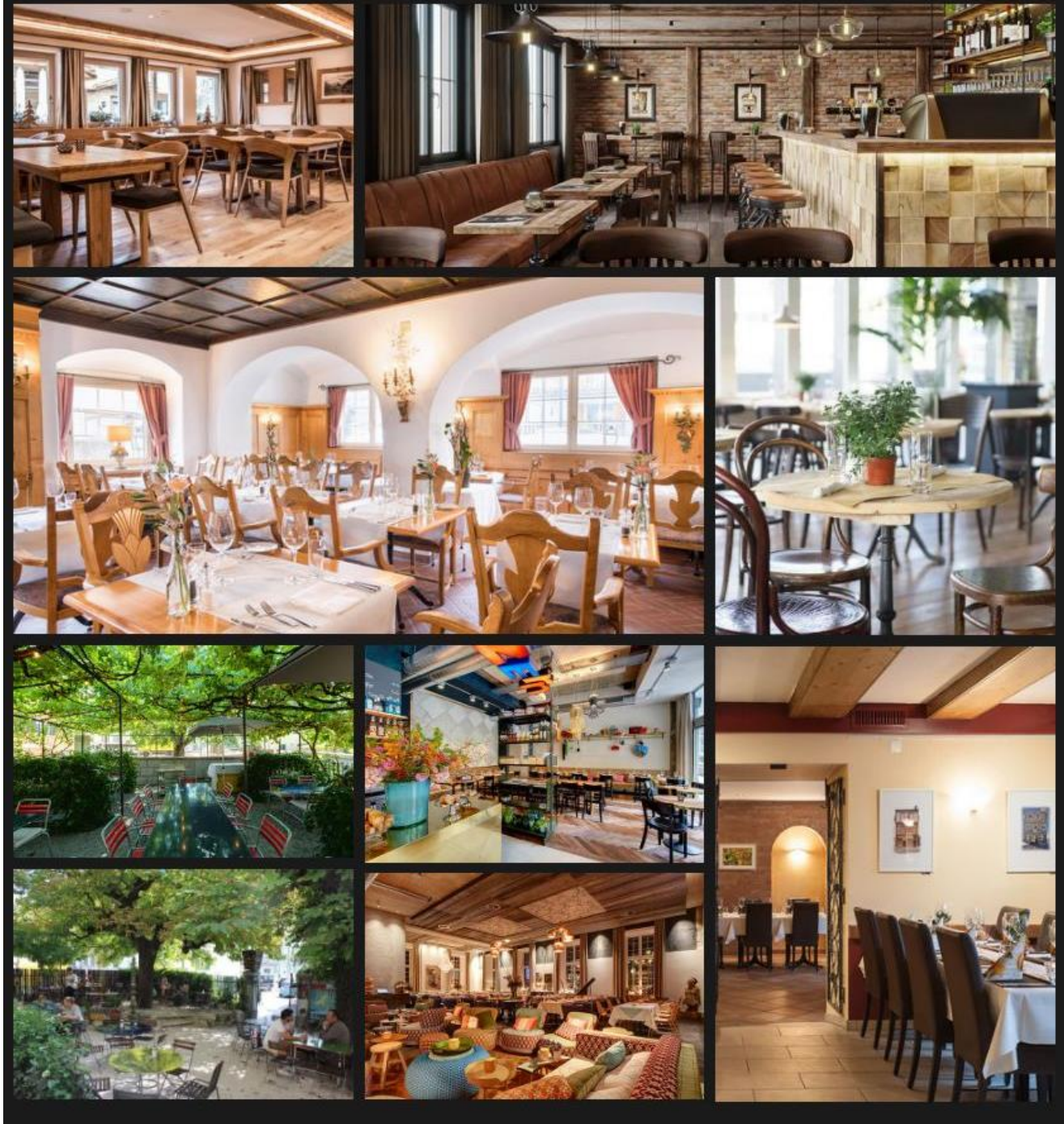




Moodboard

Sevelen

Dorfbeiz Drei Könige



Erläuterungen und Definitionen

Berechnungsgrundlagen Mietwert

Für die Ermittlung des angemessenen Mietzinses können nicht nur die aus der Buchhaltung ersichtlichen Daten herangezogen werden, da diese Vergangenheitscharakter aufweisen und von vielen anderen wesentlichen Faktoren beeinflusst werden können, sondern es ist das bei guter Geschäftsführung mutmasslich zu erwartende Betriebsergebnis zu ermitteln, unter Würdigung der gegebenen betriebstechnischen Möglichkeiten und unter Berücksichtigung einer angemessenen Entschädigung für die Tätigkeit des Unternehmers. Für unsere Berechnungen stützen wir uns auf den Normmietvertrag von GastroSuisse, in dem u. a. vorgesehen wird, dass ein Mieter alle zu einem Restaurationsbetrieb notwendigen Räumlichkeiten, inkl. oder exkl. Wirtwohnräume und Personalzimmer sowie das Mietinventar mietet und das Kaufinventar käuflich zu Betriebswerten übernimmt.

Jeder Gastgewerbebetrieb stellt ein individuelles Objekt dar. Zur Mietwertermittlung kann deshalb nur bedingt auf Vergleichszahlen von ähnlichen Objekten zurückgegriffen werden, weil es identische Objekte kaum gibt. Es sind selten ortsübliche m²-Mietzinse vorhanden. Deshalb bildet im schweizerischen Gastgewerbe der Betriebsertrag Ausgangspunkt zur Ermittlung des Mietertrages bzw. des Mietwertes einer gastgewerblichen Liegenschaft. Dieser Mietwertberechnungsart wird in den folgenden Ausführungen Rechnung getragen. Der erzielbare Mietertrag hängt direkt vom Betriebskonzept ab. Die Berechnungen erfolgen ohne Mehrwertsteuer.

Warenaufwand

Der Warenaufwand wird berechnet unter Berücksichtigung der Kundschaft, des Betriebskonzeptes, der Konkurrenz, der entsprechenden Kalkulation sowie eines gut organisierten Einkaufs, sorgfältiger Behandlung der Ware und einer optimalen Betriebsüberwachung.

Personalaufwand

Unter diese Position fallen die Barlöhne und die Aufwendungen für die Verpflegung des Personals, die Ferien- und sonstigen Zulagen. Weiterhin sind im Personalaufwand die Beiträge des Arbeitgebers an die Sozialeinrichtungen, die Aufwendungen für Personalversicherung, Personalbeschaffung etc. enthalten. Wir gehen bei unseren Berechnungen davon aus, dass die Eigentümer/Mieter aktiv im Betrieb mitarbeiten.

Übriger Betriebsaufwand

Der übrige Betriebsaufwand umfasst die Aufwendungen für Strom, Gas, Heizung, Wasser, Reinigung, Wäsche, Werbung, Gebühren, Verwaltung, etc.

Unternehmerlohn

Für die Arbeitsleistung und Risikobereitschaft haben die Eigentümer/Mieter Anspruch auf eine angemessene Entschädigung. Aus dieser sind die eigenen Sozialleistungen, die Altersvorsorge und die Verpflegung abzugelten.

Kleiner Unterhalt Liegenschaft

Ferner ist der kleine Unterhalt der Liegenschaft zu berücksichtigen. Darin sind Aufwendungen wie z.B. Ersatz von Fensterscheiben, Reparaturen von Wasserhähnen, sanitären und maschinellen Einrichtungen usw. enthalten.

Unterhalt und Ersatz Inventar

Damit die Betriebsbereitschaft jederzeit gewährleistet ist, müssen die Einrichtungen und das bewegliche Inventar ständig gepflegt werden. Zudem sind kleinere Gegenstände wie Glas, Porzellan, Wäsche usw. infolge der Abnutzung fortlaufend zu ersetzen, ohne dass eine Wertvermehrung der Betriebseinrichtung eintritt.

Zins auf Betriebskapital

Um einen Gastgewerbebetrieb betreiben zu können, muss der Wirt nicht nur über die Immobilien und die Mobilien verfügen, sondern er benötigt auch Betriebskapital. Beispielsweise um das Warenlager zu finanzieren, die Schliessungszeit des Betriebes während der Betriebsferien zu überbrücken, um bei einer Neueröffnung die Werbung, die Erstellung der Speisekarte, die Kosten für die Personalsuche usw. zu bezahlen und um die flüssigen Mittel zu stellen. Dieses ist heute mit 2.25 % zu verzinsen.

Rohbau 2

Der Edelrohbau umfasst Wände, Böden ohne Ausbau, Markisen, Lüftung, Elektro und Sanitär bis zum Fallstrang.

Kleininventar | Kaufinventar

Das sogenannte Kleininventar ist grundsätzlich identisch mit dem Kaufinventar. In der Regel wird es nämlich bei Bestandesaufnahmen erstellt, ganz unabhängig davon, ob die erfassten Gegenstände später verkauft oder gar vermietet werden. Es umfasst Maschinen und Apparate, welche nicht fest montiert oder leicht zu demontieren sind sowie Tabletop, Kochgeschirr, Serviceartikel, Wäsche und Vorhänge. Eine detaillierte Liste kann bei der Firma HotRest Inventar AG bestellt werden.

Grossinventar | Mietinventar

Ein Grossinventar deckt sich prinzipiell ebenso mit einem Mietinventar. Ein Verzeichnis des Mietinventars wird immer nur zusammen mit dem Abschluss eines Mietvertrages erstellt. In diesem werden dann sowohl Vermieter, als auch Mieter aufgeführt. Beim Erstellen eines Grossinventars besteht jedoch nach wie vor die Möglichkeit, gewisse Kleininventargegenstände, wie Maschinen und Apparate, darin zu integrieren. Es umfasst Maschinen und Apparate, welche fest montiert oder nicht leicht zu demontieren sind sowie Tische, Stühle, Betten, Matratzen, Duvets, Leuchten etc. Eine detaillierte Liste kann bei der Firma HotRest Inventar AG bestellt werden.

Abschreibungen

Das für die Führung des Betriebes notwendige Kaufinventar ist einer durch die Benützung und die Alterung bedingten Wertverminderung unterworfen. Dieser ist durch Abschreibungen Rechnung zu tragen. Der Abschreibungssatz ist bei unseren Berechnungen auf linear 5 Jahre festgesetzt.

¹ © GastroAnalyse | Gastroconsult AG

GastroAnalyse ist ein Benchmarktool der Gastroconsult AG und fasst die anonymen Zahlen der Gastroconsultkunden zusammen. Gastroconsult ist der grösste Gastronomietreuhänder der Schweiz.

² Annahme des Schätzers

Die Angaben basieren auf die Branchen- und Fachkenntnisse des Schätzers, Branchenspiegel GastroSuisse, Internet und Desk Research.

3 Angaben der Auftraggeberin

Die Angaben basieren auf mündlichen oder schriftlichen Aussagen der Versicherungsnehmerin, wurden vom Schätzer kurz auf Plausibilität geprüft und eingesetzt.

⁴ Ø der letzten Jahre

Die Angaben basieren auf den vorliegenden Jahresabschlüssen, bereinigt durch die Privatanteile. Allfällige bevorstehende massgebende Ertrags- und Kostenentwicklungen wurden nicht speziell berücksichtigt. Es wurde lediglich der Durchschnitt der vorliegenden Jahre gerechnet.

Bemerkung zu den Berechnungen

Die Berechnungen (Excel) werden ohne Rundungen durchgeführt. Um in den Berechnungen nicht Rundungsfehler zu kumulieren, erfolgt die Rundung erst am Schluss. Aus diesem Grund entstehen diese vielen Kommastellen bei den Prozentrechnungen und die auf deinen Franken genauen Frankenbeträge in den Zwischenrechnungen. Es soll hier keine Scheingenauigkeit vorgetäuscht werden. Die Berechnungen beruhen auf Annahmen des Schätzers.

Ertragswert

Der Ertragswert entspricht der Kapitalsumme, die aus den Erträgen eines Grundstückes nach Abzug der damit verbundenen Bewirtschaftungskosten dauernd verzinst werden kann. Für die Ermittlung des Ertragswertes der Liegenschaft berechnen wir zuerst den dafür angemessenen Mietwert, unter besonderer Würdigung folgender Faktoren:

- lagebedingter Geschäftsgang und Wirtschaftlichkeit
- Grösse und Zweckmässigkeit der Räume und Betriebsabläufe
- betriebliche Einrichtung, deren Zweckmässigkeit und Abnutzung
- Bauart, Alter, Zustand, Ausbau und Ausstattung des Gebäudes
- Zukunftsmöglichkeiten
- Betriebskonzept