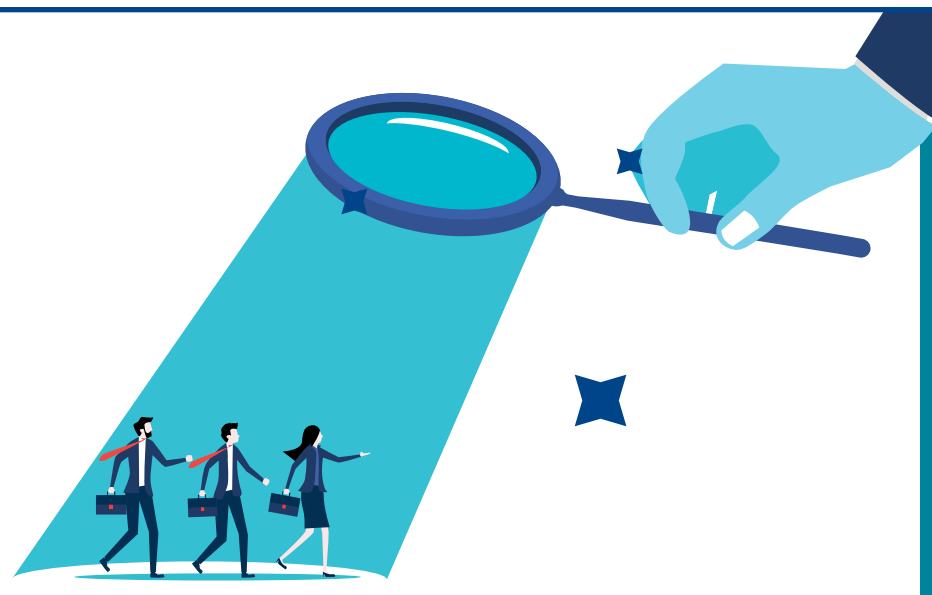

Stadt Zürich als erfahrene Vermieterin von 57 Restaurants

zvg

zvg

Das Traditionslokal Le Dézaley gehört zu den bekanntesten städtischen Gastroimmobilien.

Das Restaurant Le Dézaley bewirtet seit 1902 Gäste an der Zürcher Römergasse. «Die Zusammenarbeit mit der Stadt läuft eng und unkompliziert, Probleme gibt es kaum», sagt Marcello Capecchi, Gastgeber des traditionsreichen Hauses. Die Stadt stellt die Infrastruktur, die Betreiber führen den Betrieb, Herausforderungen werden direkt gelöst. Dieses Beispiel illustriert ein Modell, das Zürich konsequent verfolgt: Mit 75 Restaurants, Take-aways und Kiosken zählt die Stadt zu den grössten Gastrovermieterinnen der Schweiz, 50 Mietparteien stehen dahinter.

Miete statt Pacht

Anders als viele Gemeinden setzt Zürich ausschliesslich auf Mietverträge. Damit bleiben Unterhalt und bauliche Verantwortung bei der Eigentümerin, während die Betreiber für den wirtschaftlichen Erfolg zuständig sind. Spätestens nach 15 Jahren wird neu ausgeschrieben. «Ausnahmen sind möglich, etwa wenn Sanierungen anstehen oder die persönliche Situation eines Mieters eine Verlängerung oder Verkürzung rechtfertigt», sagt Martin Scheidegger, Leiter Gastronomie, Liegenschaften Stadt Zürich.

Wer eine städtische Fläche übernehmen will, muss sein Konzept überzeugend pitchen. Die Bewertung folgt seit einem Jahrzehnt demselben Raster: Konzept und Innovationsgrad zählen am meisten, gefolgt von Nachhaltigkeit, Regionalität, Saisonalität, Arbeitgeberprofil und Gästeorientierung. Auch Bonität, realistische Umsatzplanung und Erfahrung in ähnlichen Betrieben fliessen ein. Für Bewerber ist der Einstieg attraktiv: Die Stadt übergibt die Lokale meist voll ausgebaut, von der Küche bis zu den Möbeln. Investiert werden muss nur ins Kleininventar wie Kasse oder Kaffeemaschine. Operative Beratung oder Marketingunterstützung gibt es dagegen nicht. «Wir stellen die Infrastruktur, den Rest müssen die Betreiber tragen», betont Scheidegger.

Markt bestimmt die Miete

Der Mietzins richtet sich nach dem Markt. Bewerbende bieten eine Kombination aus Mindest- und Umsatzmiete; überzogene Offerten ohne nachvollziehbare Basis werden abgelehnt. Seit Corona sind die Mietzinsangebote leicht zurückgegangen. Hoch bleibt jedoch die Nachfrage: Für Toplagen wie den Bürkliplatz-Kiosk gab es 67 Bewerbungen, klassische Restaurants an guten Standorten verzeichnen meist zwischen 10 und 20 Dossiers. Angaben zum genauen Rückgang oder zu den gesamten Mieteinnahmen macht die Stadt allerdings nicht. Langfristig verfolgt Zürich keine Expansionsstrategie. «Neue Betriebe entstehen höchstens durch Zukäufe von Liegenschaften, in denen bereits ein Restaurant besteht», so der Gastroverantwortliche. Ebenso können Standorte nach Vertragsende wegfallen, sofern an diesen kein wirtschaftlicher Betrieb mehr möglich ist.

Steckbrief

Besitzerin: Stadt Zürich
Objekte: 57 Restaurants
Laufzeit der Mietverträge: 5 Jahre plus 5 Jahre (echte Option, der Mieter hat also das Verlängerungsrecht), meist maximal 15 Jahre
Investitionen 2020–2024: 38,1 Mio. Franken, davon 15,2 Mio. Franken wertvermehrend

stadt-zuerich.ch

Wenn der Mietzins stimmt, stimmt die Zukunft

Ein Hotel zu übernehmen, ist ein Kraftakt – besonders für Mieter. Ohne Immobilie als Sicherheit und mit fixen Mietkosten drohen schnell Überraschungen. Eine **solide Finanzierung und ein fairer Mietwert** sind entscheidend. Das Beispiel des fiktiven Hotel Sonnenblick zeigt, wie beide Seiten von einer Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) profitieren.

Reto Grohmann

Finanzierung ohne Grundpfand – wie geht das? Beim Hotel Sonnenblick ist klar: Der neue Betreiber will mieten, nicht kaufen. Damit entfällt die klassische Absicherung über einen Grundpfandtitel. Die gesetzlichen Grundlagen des SGH-Gesetzes lassen solche Finanzierungen zu. Die SGH setzt in solchen Fällen auf Bürgschaften oder andere Sicherheiten der Initianten. Diese Alternativen geben Kreditgebern das notwendige Vertrauen, dass die Mittel auch bei fehlendem Grundpfand gesichert sind. Für viele Mieter ist dies oft die einzige Chance, eine Betriebsübernahme zu realisieren.

Die Kreditprüfung ist dieselbe wie bei einer Immobilienfinanzierung: Businessplan, Marktanalyse, Erfolgsrechnung, Qualifikationen und die Liegenschaft werden eingehend analysiert. Besonders wichtig ist die Planerfolgsrechnung. Sie muss zeigen, ob der Betrieb auch unter konservativen Annahmen tragbar bleibt. Anders als Eigentümerbetriebe tragen Mieter die Miete als fixen Kostenblock. Monat für Monat beeinflusst diese Position die Liquidität und reduziert den Unternehmenswert. Auf der anderen Seite sinkt der Finanzierungsbedarf, da kein Kaufpreis für die Liegenschaft aufgebracht werden muss.

Eigene Regeln bei der Rückzahlung

Eigentümer amortisieren in der Regel über mindestens 15 Jahre. Mieter dagegen nur so lange, wie ihr Vertrag läuft. Ist dieser auf zehn Jahre begrenzt, muss auch das Darlehen in dieser Zeit zurückgeführt werden. Das erfordert eine engere Planung und eine klare Abstimmung von Laufzeiten und Investitionen. Hinzu kommt, dass Investitionen ins Inventar – Möbel, Küchengeräte, Technik – schneller abgeschrieben werden und daher in kürzerer Zeit zurückgezahlt werden müssen. Für viele bedeutet das: Präzises Liquiditätsmanagement und das Anlegen von Rücklagen für Ersatzanschaffungen sind unverzichtbar.

Tragbarkeit als Voraussetzung

Unverhandelbar bleibt die Tragbarkeit: Der Betrieb muss alle Kosten inklusive Zins und Amortisation aus dem laufenden Geschäft tragen. Nur wenn diese Voraussetzung erfüllt ist, spricht die SGH eine Finanzierung zu. Mieterinnen und Mieter tun gut daran, ihren Businessplan realistisch aufzubauen. Wer zu optimistisch plant, gefährdet nicht nur die Finanzierung, sondern auch die Zukunft des Betriebs.

Mietwert – die Basis jeder Verhandlung

Ebenso wichtig wie die Finanzierung ist der kalkulatorische Mietwert. Auch hier gilt: Wert ist nicht gleich Preis. Der Mietzins, welcher den effektiv vertraglich festgehaltenen Betrag widerspiegelt, entscheidet mitunter, ob ein Betrieb langfristig bestehen kann oder nach wenigen Jahren scheitert. Die Miete sollte nicht höher sein als der Mietwert. Während Eigentümer mit ihren Banken über Zinssätze und Amortisation sprechen, hängt beim Mieter die Zukunft an einer Zahl: der monatlichen Miete.

Im Hotel Sonnenblick berechnet die SGH einen neutralen, tragbaren Mietwert. Dieser zeigt, welche Miete der Betrieb unter realistischen Marktbedingungen erwirtschaften kann. Zugleich wird die Sicht des Eigentümers berücksichtigt: Welche Kosten trägt er für die Liegenschaft, und ab wann lohnt sich die Vermietung für ihn noch? So entsteht eine transparente Basis, die beide Seiten absichert.

Vertragsinhalt als entscheidender Faktor

Oft wird unterschätzt, wie stark der Vertragsinhalt den Mietwert beeinflusst. Wer trägt die Kosten für Renovationen? Wer für den Unterhalt? Wer stellt das Inventar? Bereits kleine Unterschiede verändern den Mietwert spürbar. Genau deshalb empfiehlt die SGH, dass der Vertragsentwurf von einem spezialisierten Anwalt geprüft wird.

Darüber hinaus kann die SGH als neutrale Vermittlerin auftreten. Sie bringt die Interessen von Mietern und Eigentümern zusammen und sorgt dafür, dass die Gespräche sachlich geführt werden. Ein fair verhandelter Mietvertrag verhindert nicht nur Konflikte, sondern schafft die Grundlage für Stabilität. Denn jede Übergabe kostet Geld und Nerven, und zwar auf beiden Seiten.

Reto Grohmann ist Leiter Beratung bei der SGH.

Tipps für eine erfolgreiche Übergabe

- Mietwert immer neutral berechnen lassen.
- Vertragsdetails (Unterhalt, Ausbau, Ausstattung) klar regeln.
- Finanzierungslaufzeit der Vertragsdauer anpassen.
- Investitionen ins Inventar realistisch planen.
- Neutrale Beratung und Vermittlung in Anspruch nehmen.

3 Fragen an die SGH

Warum ist der Mietwert so entscheidend?
Weil er die wirtschaftliche Basis bildet. Ist die Miete zu hoch, kann der Betrieb langfristig nicht überleben.

Welche Herausforderungen gibt es bei der Finanzierung von Mietbetrieben?
Die fehlende Absicherung über Grundpfandtitel und die Abhängigkeit von Bürgschaften oder anderen Sicherheiten sowie die an die Vertragsdauer gebundene Laufzeit machen die Finanzierung anspruchsvoll.

Wie unterstützt die SGH Mieter und Eigentümer?
Wir berechnen neutrale Werte, vermitteln zwischen den Parteien und empfehlen spezialisierte Anwälte für die rechtliche Absicherung.