

IMMOBILIENBEWERTUNG

Was ist mein Autohaus wert?

Die neutrale Bewertung einer Spezialimmobilie bedarf eingängiger Erfahrung, damit ein für alle fairer und auch nachvollziehbarer Wert des Autohauses ermittelt wird.

Die Branche befindet sich im Umbruch: Digitalisierung, neue Händlerverträge, die Zukunft der einen oder anderen Automarke, neue Mitbewerber aus anderen Branchen oder aus Fernost machen es nötig, sich ganz individuell mit seinem Geschäftsmodell auseinanderzusetzen. Auch der anstehende Generationswechsel bringt den einen oder anderen zum Nachdenken darüber, wie die Zukunft in seinem Autohaus aussehen kann und ob sich Investitionen für den Standort lohnen. Aus dieser Situation entstehen dann auch alternative Szenarien zur Investition, nämlich der Verkauf.

Hier muss dann der Wert des Autohausgeschäfts beurteilt werden. Eine nicht ganz unwesentliche Rolle in der wirtschaftlichen Begutachtung spielt relativ schnell die Immobilie – und das sowohl für einen Verkäufer als auch für einen Käufer. Die neutrale Bewertung solcher Spezialimmobilien – und das ist natürlich das Autohaus – ist ein Experten-Job, denn sie bedarf eingängiger Erfahrung, damit ein für alle fairer und auch nachvollziehbarer Wert der Immobilie ermittelt wird. Nur so besteht die Chance auf eine beiderseitige Einigung zwischen Verkäufer und Käufer und damit eine erfolgreiche Transaktion.

Die Umnutzung oder Vermietung

Als Generalplaner beraten wir bei Papadopoulos Associates seit vielen Jahren Autohändler rund um die Themen Bauen und Immobilie. Zunächst einmal stellen wir die Kriterien für die Bewertung des Projektes mithilfe der verkaufenden Partei zusammen. Denn Verkauf ist nicht gleich Verkauf. Wichtig ist es zu verstehen, ob das Projekt weiterhin als Autohaus betrieben werden soll oder eventuell eine

Umnutzung stattfindet. Die Umnutzung macht eine andere Vorgehensweise bei der Bewertung nötig, denn hier geht es vor allem auch um die zukünftigen baurechtlichen Möglichkeiten des Autohauses. Dies könnte zum Beispiel eine Vermietung sein. Das bedeutet, dass der Verkäufer das Autohaus behält, aber für eine nicht Autohaus-Nutzung vermieten möchte. Neben der Klärung der baurechtlichen Rahmenbedingungen sind hierbei auch die Umbaumaßnahmen zu bewerten, die oft erforderlich sind, so dass ein geeigneter solventer Mieter gefunden werden kann. Dabei erstellen wir dann auch in Abstimmung mit dem Inhaber ein Vermietungsdossier, so dass dieser in die Vermietung des Objektes einsteigen kann.

Projektentwicklung

Immer häufiger haben wir auch die Situation, dass Autohäuser in ganz hervorragenden Lagen zum Verkauf stehen. Da ist es für den Inhaber oft sinnvoll, einen Teil der Projektentwicklung selbst in die Hand zu nehmen, um die Wertschöpfung deutlich zu steigern. Oft wird der Fehler gemacht, „nur das Autohaus mit Grundstück“ zu verkaufen, anstatt selbst den Markt mit einem Spezialisten auszuloten und zum Beispiel eine Baugenehmigung für ein Wohn- und Geschäftsgebäude zu planen und erst dann in den Verkauf zu gehen. Denn diese erste Projektentwicklung steigert bei überschaubarem finanziellen Aufwand ganz erheblich den Immobilienwert. In der heutigen Zeit, in der Immobilien als „Beton-Gold“ gelten, kann man bis zu 35 Prozent mehr für das gleiche Objekt erhalten! Es lohnt sich somit auf jeden Fall.

Das beschriebene Szenario haben wir auch bei Handelsgruppen, die ihr eigenes



Dipl.-Ing. (TU) Jürgen Papadopoulos ist Geschäftsführer der Papadopoulos Associates GmbH. Die Spezialisten unterstützen seit 1990 Hersteller, Importeure und Händler bei der Autohausplanung von der ersten Idee bis zur Umsetzung.

Netz bereinigen, also zum Beispiel – wie in einem aktuellen Projekt – zu dem Schluss kommen, einige Standorte nicht weiter zu betreiben. Diese wurden dann gemeinsam mit uns professionell zum Verkauf vorbereitet und für eine andere Nutzung entwickelt, in diesem Fall als Wohnbebauung, und erfolgreich verkauft.

Autohaus zu verkaufen

Aber der häufigste Fall ist, dass im Zuge eines Verkaufs der Standort als Autohaus weiterbetrieben werden soll. Dabei wird dann nicht nur der aktuelle Wert des Autohauses erfasst, sondern zum Beispiel, wenn wir die Immobilienbewertung für den Käufer machen, auch das, was in das „alte“ Autohaus investiert werden muss, damit es die künftigen Anforderungen des digitalen Zeitalters und der Marken erfüllen kann. Dies ist natürlich auch interessant für die Kaufpreis-Findung. Manchmal ergibt sich aus solch einer Analyse, dass ein Neubau auf einem neuen Grundstück die bessere Variante für das neue Autohaus ist.

Das Immobiliengutachten im Detail

Wie finde ich den richtigen Wert für das Autohaus? Das ist die alles entscheidende Frage. Dabei wird natürlich klar, dass die Bewertung über die rein steuerlichen Aspekte wie etwa den Buchwert nicht wirklich zielführend ist. Vielmehr ist die Bewertung in drei Schritten zu sehen.

Aktueller Status der Immobilie

Bei der Bewertung der Autohausimmobilie stellen wir als Erstes den aktuellen Status des Autohauses fest. Das bedeutet, dass wir alle erforderlichen Unterlagen der Immobilie zusammenstellen. Dies sind z. B. die bestehende Genehmigung und die damit verbundenen Planunterlagen. Das ist in etwa vergleichbar mit der Betriebserlaubnis für ein Auto. Die Genehmigung muss auf dem aktuellen Stand sein und vollständig vorliegen, dazu gehören z. B. auch das Brandschutzgutachten und die Entwässerungsgenehmigung. Leider machen wir oft die Erfahrung, dass Unterlagen nicht vollständig oder gar nicht vorhanden sind. Eigentlich ein K.-O.-Kriterium für den Verkauf. Aber mit aufwendiger Recherche oder einer Nach-Genehmigung ist dies möglich – natürlich mit zusätzlichem Zeitaufwand. Dann prüfen wir, ob die Genehmigung dem aktuellen Baustand entspricht. Hier gibt es leider oft Abweichungen, aber auch hier gilt die Analogie zum Auto: der Anbau des Spoilers muss in den Papieren eingetragen sein, sonst muss man dies nachholen.

Wenn alles vorliegt, untersuchen wir den aktuellen Zustand der Immobilie im Hinblick auf ihren Instandhaltungsaufwand und bewerten diesen auch finanziell. Zudem werden, da das Autohaus einen Sonderfall darstellt, die Prozesse und die Abläufe im Betrieb bei einem Vor-Ort-Termin bewertet. Somit stellen wir sicher, dass wir auch diesen Aspekt für die zukünftige Investition erfasst haben.

Nur so lässt sich der Status quo sichern. Eigentlich ganz selbstverständlich, denn wenn Sie einen Gebrauchtwagen verkaufen, sollte der ja auch so genau wie möglich erfasst und beschrieben sein.

Immobiliengutachten

Die Bewertung richtig und nachvollziehbar durchzuführen, ist eine äußerst anspruchsvolle Aufgabe, da dies mit den herkömmlichen Methoden in der Immobilienbewertung meist kaum möglich ist.

So ist die Bewertung des Bodenrichtwerts, wenn er denn vorliegt, natürlich meist kaum aussagekräftig, ebenso wie die Bewertung von Referenzimmobilien. Denn meist gibt es vor Ort kaum oder gar keine Vergleichsobjekte. Da ist natürlich die Bewertung einer Zweizimmerwohnung wesentlich einfacher. Folglich ist eine systematisierte Bewertung in drei Schritten erforderlich. Erstens bewerten wir den aktu-

ellen Bodenwert. Auch verschiedene Quellen können dort als Indikatorinformationen herangezogen werden.

Zweitens ist die Ertragsermittlung und Bewertung nach Miete und Ertrag aufschlussreich – aber wir alle wissen auch: Hier stößt man schnell an die Grenzen, wenn die Betriebsgesellschaft an die Grundstücksgesellschaft Miete bezahlt.

Somit ist dann auch – drittens – die Sachwert-Ermittlung erforderlich. Hier fließen neben dem Erstellungswert auch die Instandhaltungsaufwendungen sowie Autohaus-Investitionen für die weitere Nutzung ein. Auch werden Risiken wie beispielsweise Kontaminationen bewertet.

Das Verfahren ist komplex, aber dafür aussagekräftig. Die Praxis zeigt, dass die Bewertung nach allen drei Richtwerten schlussendlich für eine realistische Verkehrswertberechnung erforderlich ist. Am Ende steht ein transparenter und vor allem kommunizierbarer Immobilienwert des

Autohauses, auf den sich die Verkäuferpartei und die Käuferpartei bei den Verhandlungen beziehen können, um einen fairen Preis für alle Beteiligten zu verhandeln und einen Kaufabschluss zu finden.

Mediation bei Verkauf

Aber was ist, wenn die Kaufverhandlungen ins Stocken geraten oder sich eine der beiden Seiten nicht wohlfühlt und der Kauf deshalb zu platzen droht? Dann ist es ratsam, mit der durch uns geführten Mediation zwischen den Parteien zu vermitteln. Meistens gibt es für den Verkäufer nur eine Gelegenheit, aber auch umgekehrt ist für den Käufer – schon aus Zeitgründen, den Markt zu besetzen – eine Einigung die sinnvollste Variante. Deshalb unterstützen wir mit unserer Mediation festgefahrene Verhandlungen, um sie erfolgreich zu Ende zu bringen. Manchmal ist sie sogar schon im Vorfeld sinnvoll, um die Gespräche zu managen.

Jürgen Papadopoulos ■

