



Verkauf der eigenen Apotheke in Einheit mit der Geschäftsimmobilie

Mit der richtigen Strategie holen Sie das Maximum für sich heraus!

Obwohl in Zeiten hoher Inflation der Besitz einer vermietbaren Immobilie charmant erscheint, entscheiden sich etwa 70 Prozent unserer Apothekenverkäufer:innen, deren Apotheke sich in eigenen Räumlichkeiten befindet, mit dem Verkauf der Apotheke auch die dazugehörige Geschäftsimmobilie zu veräußern.

Die Gründe hierfür sind vielfältig. In einigen Fällen wird der Verkaufserlös zwingend für die Tilgung bestehender Restverbindlichkeiten benötigt. Auch die Aufstockung der Altersvorsorge sowie die Planung einer ruhestandsgerechten Renovierung der privaten Wohnimmobilie sind häufig Anlass für den Verkaufswunsch. In vielen Fällen spielen jedoch nicht nur finanzielle Aspekte eine Rolle. Oftmals fehlt es den Eigentümern an Energie für anstrengende Mietanpassungsgespräche, Diskussionen über tropfende Wasserhähne oder Unstimmigkeiten über die

jährliche Nebenkostenabrechnung. Viele wünschen sich schlichtweg mit dem Eintritt in den Ruhestand einen sauberen Schlussstrich ziehen zu können.

Begrenzter Käuferkreis: Maximieren Sie die Chancen für Ihr Verkaufsvorhaben!

Aus wirtschaftlicher Sicht kann es durchaus sinnvoll sein, eine Apotheke inklusive Geschäftsimmobilie zu erwerben. Und tatsächlich gibt es einige wenige Apothekenkaufinteressent:innen, die ganz gezielt nach solchen Objekten suchen. Primär jedoch suchen potentielle Apothekenkäufer:innen nach der für sie passenden Apotheke und nicht nach einer Immobilie. Insbesondere Existenzgründer:innen scheuen die zusätzliche Investition für den Erwerb der Immobilie häufig – sind doch die Schulden für den Apothekenerwerb an sich bereits unbehaglich hoch.

Angesichts der Tatsache, dass im Jahr 2025 in vielen Regionen Apothekenkaufinteressenten ohnehin nicht unbedingt Schlange stehen, empfiehlt es sich bei der Suche nach Übernehmer:innen neben dem Kauf der Apotheke inklusive der Immobilie zusätzlich auch eine alternative Mietoption anzubieten – und zwar auch dann, wenn die Vermietung nur die zweitbeste Lösung darstellt.

Denn wer zunächst sowohl den Verkauf als auch die Vermietung der Immobilie anbietet, spricht uneingeschränkt alle potentiellen Apothekenübernehmer:innen an und erlangt damit ein Gefühl für die Marktresonanz und den für die Apotheke erzielbaren Kaufpreis.



Findet sich niemand, der zeitgleich am Erwerb der Geschäftsimmobilie und der Apotheke interessiert ist, bietet es sich unter Umständen an, die Apothekenräume zunächst einmal zu vermieten, um anschließend in aller Ruhe nach einem Käufer für die Immobilie zu suchen.

Ein nicht zu Ende gedachter Immobilienverkauf mit Folgen.

Ein Beispiel aus der Praxis:

Wie es nicht funktioniert!

Wie man es hingegen auf keinen Fall angehen sollte, zeigt nachfolgendes Beispiel aus der Praxis:

Die Inhaberin einer sehr gutgehenden Apotheke wurde von einem ortsansässigen Immobilienmakler auf einen möglichen Verkauf ihrer Immobilie angesprochen. Er hätte demnach einen solventen Kunden, der ihr schnell und unkompliziert einen sehr guten Preis zahlen würde.

Die Apothekerin entschied sich, ihre Immobilie, in der sich die Apotheke befand, vor dem Verkauf der Apotheke an diesen Kapitalanleger zu veräußern. Und tatsächlich verlief alles zu ihrer vollsten Zufriedenheit.

Unglücklicherweise jedoch versäumte es die Verkäuferin, mit dem Käufer der Immobilie einen langfristigen Apothekenmietvertrag zu schließen, welcher später auf Übernehmer:innen der Apotheke übertragbar gewesen wäre.

Der frisch gebackene Immobilienbesitzer forderte – im Hinblick auf die Rendite seines Investments – von den später vorgestellten Apothekenkaufinteressent:innen eine derart hohe Miete, dass die Wirtschaftlichkeit der Apotheke nicht mehr gegeben war. Die Apotheke mit einem Marktwert von etwa 950.000 Euro wurde trotz vieler Kaufinteressenten aufgrund der hohen Mietforderung nach zwei anstrengenden Jahren der Gespräche für nur 520.000 Euro übergeben.



Das Zünglein an der Waage:

Der Apothekenmietvertrag.

Wie man es richtig angeht!

Wenngleich regelmäßig die Ansicht vertreten wird, dass der Mietvertrag kein Problem ist (man kennt den Vermieter schon ewig, die letzten 25 Jahre war er ja auch kein Problem, etc.) zeigt die Praxis etwas völlig anderes. Immer wieder scheitern sichergeglaubte Apothekenverkäufe daran, dass zwischen dem potentiellen Apothekenkäufer und dem Vermieter der Immobilie keine Einigung erzielt wird. Ist der Vermieter nicht bereit, Punkte in den Mietvertrag aufzunehmen, die für Käufer:innen von Apotheken in der heutigen Zeit schlichtweg erforderlich sind, wird auch die finanzierenden Bank ihr Veto einlegen.

Die häufigsten Streitpunkte im Überblick:

- Mietvertragslaufzeit (mit entsprechenden Verlängerungsklauseln)
- Untervermietungsmöglichkeiten (für den Fall, dass der Apothekenstandort gegebenenfalls unwirtschaftlich wird)
- Regelungen für den Todes- und/oder Berufsunfähigkeitsfall
- Unverhältnismäßig hohe Grundmiete oder überzogene Mietzinsstaffeln

Es empfiehlt sich daher unbedingt, bereits vor der Immobilienveräußerung einen Mietvertrag zu gestalten, der den späteren Apothekenverkauf nicht behindert.

Sparen Sie nicht am falschen Ende. Eine professionelle Bewertung zahlt sich aus.

Sowohl für Verkäufer als auch für mögliche Käufer geht es um viel Geld. Es versteht sich daher fast von selbst, dass es neben einer durchdachten Verkaufsstrategie einer professionellen Bewertung der Apotheke sowie der Immobilie bedarf. Zu Beginn der Suche nach geeigneten Übernehmer:innen sollten für beide Verkaufsvorhaben vollständige Verkaufsexposés mit aktuellen Daten, fundierten Kaufpreisen sowie einem alternativen Mietpreis für die Immobilie vorliegen.

INFO

Kontakt:
s.s.p Die Apothekenvermittler
Kohlenmarkt 2
90762 Fürth
Telefon 0911 80128-50
apothekenvermittlung@ssp-online.de
www.ssp-apothekenvermittler.de

Nebenbei bemerkt: Kurzeinschätzungen über Online-Immobilienwertrechner mögen günstig sein, sind jedoch ebenso nutzlos, da diese weder von möglichen Käufer:innen noch von den finanzierenden Banken akzeptiert werden. Und Hand auf's Herz: Meist sprechen wir von Kaufpreisen im siebenstelligen Bereich, hier lohnt es sich nicht am falschen Ende zu sparen. Es zahlt sich aus, entsprechende Apotheken- und Immobilienwertgutachten inklusive Verkaufsexposé von namhaften und am Markt akzeptierten Unternehmen erstellen zu lassen.

Neben der marktgerechten Ermittlung der Verkaufspreise bieten professionelle Exposés unter anderem den Vorteil, dass sich Fragen potentieller Käufer:innen zum Verkaufsobjekt weitestgehend aus

den Dossiers selbst beantworten. Das spart Verkäufer:innen später während des Verkaufsprozesses viel Zeit, Einzelgespräche und Nerven.

Fazit:

Um beim Verkauf einer Apotheke in Einheit mit einer Immobilie das bestmögliche wirtschaftliche Ergebnis zu erzielen, ist sorgfältige Planung, fachkundige Unterstützung und eine vertrieblisch geschickte Herangehensweise zu empfehlen.

Falls Sie ein diskretes Sondierungsgespräch zu Ihrem Verkaufsvorhaben wünschen, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Stefan Burr
Gesellschafter-Geschäftsführer
s.s.p Die Apothekenvermittler

Stefan Burr



Anzeige

Sie möchten wissen, wie viele **Kaufinteressenten** aktuell nach einer Apotheke in Ihrer Region suchen?

Wir sagen es Ihnen!



s.s.p.



Die Apothekenvermittler.



CLAUDIA GRIMMER
Erstansprechpartnerin
Apothekenverkauf

s.s.p. Die Apothekenvermittler. | Kohlenmarkt 2 | 90762 Fürth | www.ssp-apothekenvermittler.de