

Thema: Jäger Bau GmbH

Autor: Patrick Baldia

Urlaub und Rendite

Immer mehr Ferienwohnungsprojekte werben um Anleger. Auf diese wartet im Idealfall eine solide Rendite und die Möglichkeit, die Wohnung einige Wochen im Jahr selbst zu nutzen.

VON PATRICK BALDIA

Die Wintersaison kann kommen. Pünktlich zum Saisonstart Anfang Dezember wird in Maria Alm, in der beliebten Urlaubsregion Hochkönig nahe Zell am See, ein neues Premium Ressort Eröffnung feiern. Über die vergangenen zwei Jahre hat hier der Vorarlberger Entwickler Jäger Bau auf einem Areal von 14.500 Quadratmetern, aufgeteilt auf neun Häuser, 103 hochwertige Apartments samt dazugehöriger Infrastruktur realisiert. Unter anderem mit Rezeption, Lounge, Restaurants, Hallenbad, Fitnesscenter und Parkanlage. Der Verkauf der Wohnungen läuft bis dato hervorragend. „Zwei Drittel der Wohnungen sind verkauft“, so Ruth Stadelmann, zuständig für den Ferienimmobilienverkauf bei Jäger Bau. Eine 62 Quadratmeter große Wohnung kostet rund 360.000 Euro.

Größtes Projekt in Maria Alm

Das Besondere an den Alpin Lodges Maria Alm: Es handelt sich dabei um das bis dato größte Buy-to-let-Projekt Österreichs. Darunter versteht man ein Modell, das hierzulande seit einigen Jahren immer öfter zur Anwendung kommt. Ein Anleger erwirbt dabei eine zumeist voll ausgestattete und servierte Wohnung in einem Hotel oder einer Ferienwohnungsanlage mit der Absicht, diese an Urlauber mit Gewinn weiterzuvermieten. Dazu kommt noch eine „emotionale“ Rendite: Der Wohnungseigentümer selbst darf in seinem Apartment ebenfalls Urlaub machen. Allerdings ist die Eigennutzung in der

Regel nur auf wenige Wochen pro Jahr beschränkt, in Maria Alm z. B. auf vier Wochen. Schließlich sind die meisten Modelle nicht als Zweitwohnsitz genehmigt.

„Ein gut durchdachtes Buy-to-let-Modell kann eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten sein“, sagt Martin Domenig, Partner bei der Tourismusberatung Kohl & Partner. Tatsächlich hat etwa der Entwickler den Vorteil, dass er seine Finanzierung verbessern kann, indem ein Teil des Projekts bereits in der Entwicklungsphase veräußert wird. Der Betreiber des Hotels oder der Ferienanlage bekommt in der Regel eine Provision und kann gleichzeitig die Auslastungsspitzen besser ausgleichen: In der Hauptsaison werden die Ferienwohnungen von den Gästen, in der Nebensaison von den Eigentümern genutzt.

Von einer verlängerten Saison profitieren auch die Tourismusgemeinden, von denen bekanntlich viele in der ferienfreien Zeit unter „kalten“ – sprich: leeren – Betten und heruntergelassenen Rollbalken in der örtlichen Gastronomie und Geschäftswelt leiden. Je mehr Betriebe ganzjährig offen haben, desto höher wird letztlich auch die Gästefrequenz ausfallen. Dazu kommt, dass die Entstehung neuer Gewerbebetriebe Arbeitsplätze und Steuereinnahmen mit sich bringt.

Kein Zweitwohnsitz

„Den Käufern muss man erklären, dass sie mit dem Buy-to-let-Modell keinesfalls einen Freizeitwohnsitz erwerben, sondern Anteile an einem vitalen Tourismusbetrieb“, so Armin Ennemoser, Geschäftsführer von City Real. Das Innsbrucker Maklerbüro bereitet gerade die Verkaufsphase eines Buy-to-let-Projekts im Skiort Kühtai (3 Seehaus) vor. Daher stehe auch die gewerbliche Nutzung im Vordergrund, sprich: die Vermietung an Touristen. Daher liegt es im Interesse der Eigentümer, das Objekt während des Jahres so oft wie möglich zu vermieten und selbst nur für wenige Wochen Urlaub zu nutzen. „Aus der Sicht des Käufers sichert ein betreutes Buy-to-let-Modell ein warmes Zuhause, wenn er an-

kommt, und bringt gleichzeitig einen soliden Investmentertrag“, erklärt Ennemoser.

Stichwort: Ertrag. Die mit Buy-to-let-Ferienwohnungen zu lukrierenden Renditen können sich durchaus sehen lassen: Beim Projekt Alpin Lodges Maria Alm liegt die prognostizierte jährliche Eigenkapitalrendite bei zirka sieben Prozent bei einem empfohlenen Eigenkapitaleinsatz von 30 bis 40 Prozent. Eigentümern von Trattlers Hof-Chalets, einem Tourismusprojekt in Bad Kleinkirchheim, werden fünf Prozent pro Jahr in Aussicht gestellt. Insgesamt ist die Rendite stark projektabhängig. Es gilt: Je höher die Auslastung und je weniger die Ferienwohnung vom Eigentümer selbst in der Hauptsaison genutzt wird, desto höher wird auch die Rendite ausfallen.

Was zeichnet ein lukratives Buy-to-let-Investment, das eine nachhaltige Rendite liefert, aus? „Ein Hotelprojekt muss ein gut funktionierendes Konzept aufweisen und sich in einer für Touristen attraktiven Destination, wo es eine gute Nachfrage nach Ferienimmobilien gibt, befinden“, erklärt Domenig. Ideal ist eine Destination, die im Sommer wie im Winter gut gebucht ist.

Für Ennemoser sind auch die „Hard Facts“ der Lage entscheidend: „Das ist einerseits die Seehöhe, die Schneesicherheit gewährleistet, und andererseits auch die Anbindung an Verkehrsinfrastruktur wie Autobahn, Flughafen und Bahn.“

In einer Hinsicht sind sich Branchenkenner jedenfalls einig: Das Buy-to-let-Modell steht und fällt mit dem Betreiber. Dieser sollte über einen entsprechenden „Track Record“ verfügen, was sich etwa aus den Geschäftszahlen der letzten Jahre herauslesen lässt, und eine hohe Vertriebskompetenz aufweisen. „Je renommierter das Unternehmen, desto sicherer das Modell“, sagt Robert Hermandinger, für den Apartment-Verkauf zuständiger Manager bei Falkensteiner. Die Hotelgruppe zählt in Österreich zu den Buy-to-let-Pionieren. Am Kärntner Katschberg hat Falkensteiner schon 2009 von Stararchi-

Thema: Jäger Bau GmbH

Autor: Patrick Baldia

tekt Matteo Thun zwei futuristische runde Apartmenttürme neben dem Hotel bauen lassen. Die 64 Wohnungen sind allerdings längst ausverkauft.

Kein Time Sharing

Gegenüber dem Time Sharing hat man mit dem Buy-to-let-Modell den entscheidenden Vorteil, dass man Wohnungseigentum erwirbt und im Grundbuch eingetragen wird“, erklärt Felix Neuwirther, Real Estate Counsel bei Freshfields Bruckhaus Deringer. Der Eigentümer kann daher auch seine Ferienwohnung leichter weiterverkaufen oder mit einem Kredit belehnen. Beim Time Sharing erwirbt man hingegen Anteile an einer oder mehreren Ferienimmobilien und erhält ein temporäres Nutzungsrecht.

Auch wenn sich beim Buy-to-let-Modell die genaue vertragliche Ausgestaltung von Projekt zu Projekt unterscheidet, kann der Käufer seine Ferienwohnung üblicherweise selber nutzen und partizipiert darüber hinaus auch an einer etwaigen Wertsteigerung der Immobilie“, so Neuwirther. Neben der Aussicht auf eine Wertsteigerung könne der Investor durch die Vermietungskomponente eine deutlich höhere Rendite erzielen.



Die Alpin Lodges im Salzburger Maria Alm sind das größte Buy-to-let-Projekt in Österreich. Urlauben die Eigentümer nicht gerade selbst in ihrer Wohnung, wird professionell an Touristen vermietet

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag