

Ergebnisse einer Kooperation im Zuge einer Masterarbeit

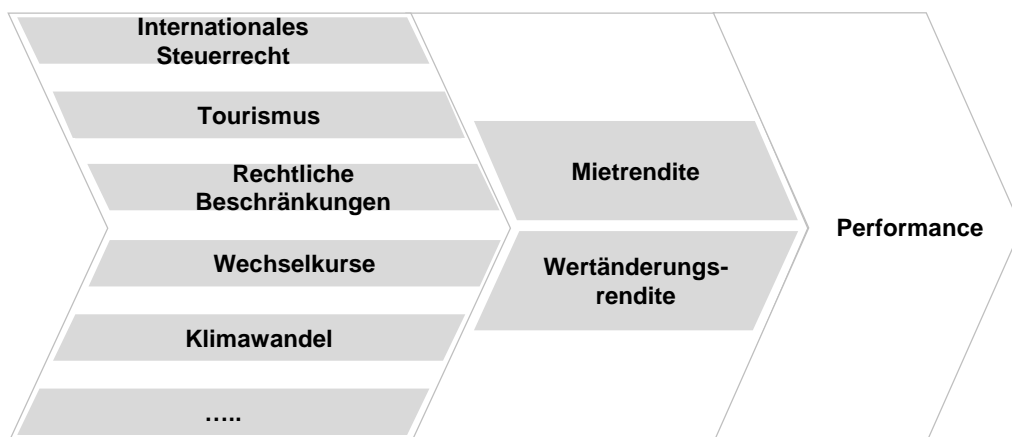
Die Ferienimmobilie als Investment

Alpine Märkte im Fokus

Die Alpen gelten als attraktive Tourismusregion. Gemessen an den Übernachtungen sind sie die zweitwichtigste Tourismusdestination der Welt und mit 43% des globalen Skiaufkommens die weltweit meistfrequentierte Destination für Skifahrer. Entsprechend zieht der alpine Immobilienmarkt viele Käufer an und die Preise in beliebten Destinationen bewegen sich auf dem Niveau von A-Lagen westeuropäischer Großstädte. Neben Erholungswert und Prestigefaktor rücken zunehmend **gewinnbringende Vermietung** und **langfristige Wertsteigerung** in den Mittelpunkt der Kaufentscheidung. Bei der Beurteilung einer Investition, stellt sich die **Frage, welche Faktoren die Erfüllung dieser finanziellen Ziele garantieren können.**

Charakteristika alpiner Immobilienmärkte

- Internationalen Käufer
- Heterogene Teilmärkte
- Marktmechanismen des Alpine Prime Property Market unterscheiden sich stark von denen herkömmlicher Wohnimmobilienmärkte



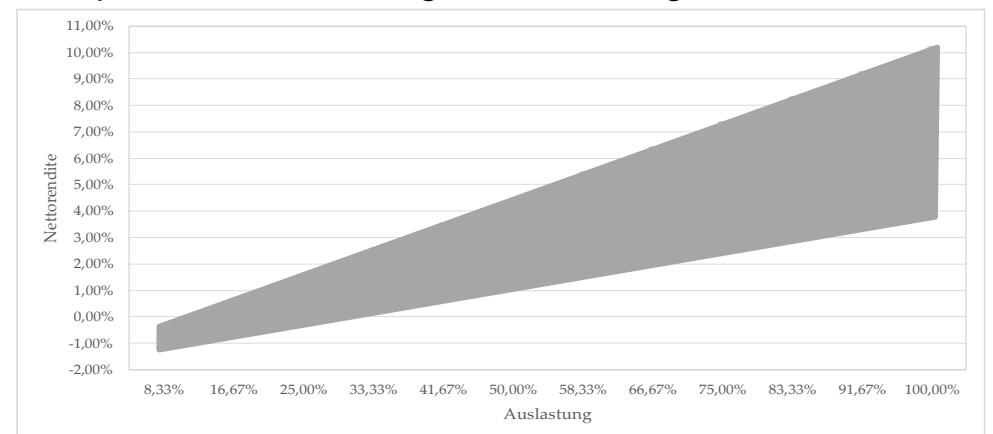
Hedonische Regressionsanalyse

Über hedonische Regressionsanalysen lassen sich **preisbildende Faktoren** identifizieren und deren Wertbeitrag zur Immobilienpreisbildung quantifizieren. Anhand eines Datensatzes österreichischer und schweizerischer Ski-Destinationen konnte nachgewiesen werden, dass eine **leistungsfähige Tourismusinfrastruktur** sowie die erfolgreiche Positionierung als **Ganzjahresdestination** signifikant positiven Einfluss auf die Immobilienpreise einer Gemeinde ausüben und damit die wichtigsten preisbildenden Elemente darstellen.

Investoren sollten sich also mit potentiellen Erweiterungen der Tourismus-Infrastruktur im Winter- und Sommerbereich auseinandersetzen, da diese die Vermietbarkeit und die Liquidität der Immobilien garantieren. Das **aktuelle Umfeld** ist dahingehend äußerst **dynamisch**: Zahlreiche Zusammenschlüsse und Konsolidierungen werden umgesetzt, um Skigebiete zu erweitern und gemeinsame Plattformen für Investitionen und Marketing zu schaffen.

Mietrenditen

Neben der Wertentwicklung der Immobilie ist die laufende Mietrendite entscheidend für die Performance der Investition. Dabei ist auf ein vernünftiges Kauf-/Mietpreisverhältnis und gute Auslastungen zu achten.



Eine Auswertung verschiedener Investitionsalternativen ergab den dargestellten „Renditekorridor“. Bereits bei einer Auslastung zwischen 25 und 50% bewegen sich die erzielbaren Renditen im Bereich von Nettorenditen von Wohnimmobilien mit ähnlicher Werthaltigkeit. Ferienimmobilien deutscher Eigentümer erreichen gemäß einer Studie von fewo-direkt im Schnitt **eine Auslastung von 47%**. Bei einer professionellen Vermietung sind aber durchaus höhere Auslastungen und damit **Nettorenditen jenseits der 5%** erzielbar.

Buy to use and let Model

Idee: Investor erwirbt Eigentum an Wohnung in Ferienwohnanlage und kann diese in eingeschränktem Maße selbst nutzen. Während der ungenutzten Zeit wird die Wohnung durch eine Betreibergesellschaft vermietet.

In diesem Segment, welches sich zwischen Hotellerie und kommerziell bewirtschafteten Ferienimmobilien positioniert, lassen sich **Nettorenditen zwischen 2,5 und 5%** erzielen. Häufig wird dabei das sogenannte Pooling Modell angewandt, bei dem die Mieteinnahmen innerhalb der Eigentümergemeinschaft aufgeteilt werden, wie in folgender Beispielrechnung dargestellt:

Einnahmen Vermietung	Woche 1	Woche 2	Woche 3
Appartment 1	1.500	Eigennutzung	Eigennutzung
Appartment 2	1.500	1.500	nicht belegt
Appartment 3	nicht belegt	1.500	1.500
Total Mieteinnahmen	3.000	3.000	1.500
Mietverteilung nach Pooling-Modell	Woche 1	Woche 2	Woche 3
Appartment 1	1.000	0	0
Appartment 2	1.000	1.500	750
Appartment 3	1.000	1.500	750

Dieses Modell ist politisch erwünscht, da die betreffenden Regionen durch die laufende Vermietung eine hohe touristische Frequentierung erfahren. Demnach ist mit einer Zunahme derartiger Angebote zu rechnen.