

assets

✧ **ÜBERFLIEGER:** DAS COMEBACK DER PRIVATAIRLINES. **UNITED SMART CITIES:** WIEN ALS WELT-
ZENTRALE FÜR STADTENTWICKLUNG. **MATCHMAKING:** START-UPS GESUCHT. **FONDS:** DIE STRATEGIE DER
SUPERREICHEN. **ROUND TABLE:** DIE ZUKUNFT DER PRIVATBANKEN. **JAGUAR:** DER E-TYPE WIRD ELEKTRISCH.

HÜRDENLAUF

Welche rechtlichen Hürden sind beim Kauf von Eigentum im Ausland prinzipiell zu berücksichtigen? Prinzipiell gilt: In der EU laufen Käufe heute schon recht unkompliziert ab. Dennoch gelten einige Grundregeln: Immobilien zu kaufen, ohne diese gesehen zu haben, ist ein gravierender Fehler; nur bei einer Besichtigung vor Ort können Käufer das Objekt der Begierde wirklich einschätzen.

Weitere Fragen: Gibt es Baumängel, handelt es sich um einen legalen Bau, ist die Immobilie frei von Hypotheken? Aufpassen heißt es zudem bei den Nebenkosten, die bisweilen unterschätzt werden: Die Steuern sind von Land zu Land unterschiedlich, dazu kommen Kosten für Übersetzungen und eventuell auch für die Verwaltung von Objekten dazu.



Alcide Leali Jr., Managing Director Lefay-Wellness-Residenzen: „Der Nettogewinn beträgt zwischen zwei und 2,4 Prozent.“

Residences als Teil des gleichnamigen Luxusresorts in Pinzolo in den Dolomiten. Deren Eröffnung ist für nächsten Sommer geplant, der Verkauf läuft bereits und das Interesse soll groß sein. Was ist das Besondere daran? Managing Director Alcide Leali Jr.: „Erstens erspart man sich den üblichen Stress, auf den Zweitwohnsitz achtgeben zu müssen. Zweitens bieten die Residences als Teil eines Fünf-Sterne-Resorts direkten Zugang zu Aktivitäten wie Spa oder Room Service.“ Und drittens könnten die Eigentümer am optionalen Rental-Programm teilnehmen, um ihre Residence zur Verfügung zu stellen, wenn diese nicht gebraucht wird. Wie soll sich Letzteres rechnen? Bei Lefay hat man folgende Rechnung für potenzielle Käufer parat: Eine 100 Quadratmeter große, möblierte Suite ist um knapp 1,2 Millionen Euro zu haben; Nebenkosten und Instandhaltung kosten jährlich inklusive

Steuern knapp 17.000 Euro. Wenn eine Belegungsrate von 60 Prozent erreicht wird, die laut Lefay-Resort der im Schnitt übliche Wert sein soll, wären Erlöse von jährlich rund 45.000 Euro möglich, nach Abzug von Steuern und Kosten blieben damit rund 28.000 jährlich – das wäre eine Rendite von 2,4 Prozent.

Übrigens ist auch Österreich ins Visier der Investoren gerückt, die schon Erfahrung mit Buy-to-let-Projekten haben, die bisher vorwiegend im angelsächsischen Raum umgesetzt wurden und erst langsam auch in Zentral- und Südeuropa an Bedeutung gewinnen. Rund 40 Projekte wurden schätzungsweise bisher in Österreich umgesetzt, darunter etwa das Alpen-Parks-Hotel nach einem Konzept der Prodingler-Unternehmensberatung. Solche Projekte würden auch leichter zu finanzieren sein, da es zu einer Eigentumsbegründung kommt, heißt es dazu. ←

„VÖLLIG SELBSTSTÄNDIG BLEIBEN“

Alcide Leali Jr., Managing Director der Lefay-Wellness-Residenzen am Gardasee, spricht im Interview über die Unterschiede zu klassischen Timesharing-Modellen und was Luxus heute bedeutet

Was ist bei Ihrem Projekt der Lefay-Wellness-Residenzen anders als bei klassischen Timesharing-Programmen?

ALCIDE LEALI JR.: Sie fallen in die Kategorie der sogenannten Serviced Branded Residences, die in der Luxushotellerie wichtiger werden. In Italien sind wir definitiv die Ersten mit einem solchen Projekt an einer Spa-Destination. Das ist ganz neu für den italienischen Immobilienmarkt und revolutionär für den Ferienmarkt. Um es ganz klar zu sagen: Im Gegensatz zu früheren Timesharing-Projekten bleiben die Eigentümer im vollen Besitz ihrer Einheit. Sie können Urlaube und Vermietungspläne völlig eigenständig erstellen. Das Rental-Programm ist ja keine Pflicht.

Garantieren Sie eine bestimmte Anzahl von Vermietungen?

LEALI: Wir haben uns entschieden, den Eigentümern das Rental-Programm anzubieten anstatt von fixen Vermietungen,

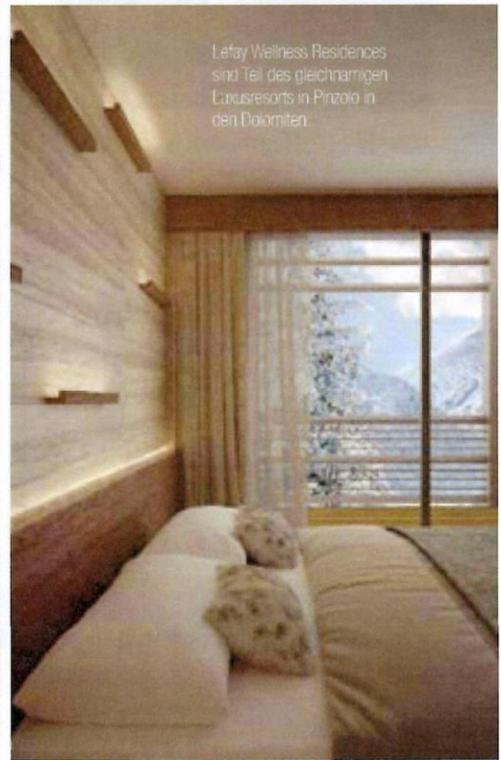
denn das würde die Freiheit einschränken und passt nicht zu einem High-End-Produkt. Unseren Schätzungen zufolge beträgt der Nettogewinn zwischen zwei und 2,4 Prozent.

Erwarten Sie auch Käufer aus Österreich?

LEALI: Ja. Generell ist Zentraleuropa mit Ländern wie Schweiz, Deutschland und Norditalien interessant. Käufer aus dieser Region können ihre Residenz ja in wenigen Stunden mit dem Auto erreichen.

Werden solche Geschäftsmodelle wichtiger?

LEALI: Davon gehen wir aus. Das ganze Konzept von Luxus hat sich in den vergangenen Jahren weiterentwickelt. Früher hatte etwas Wert, was man besaß. Heute haben die meisten Leute weder die Zeit noch die Ressourcen, einen Zweitwohnsitz zu pflegen. Wahrer Luxus hängt heute mit Serviceleistungen und unproblematischen Investments zusammen. ←



Lefay Wellness Residences sind Teil des gleichnamigen Luxusresorts in Pinzolo in den Dolomiten.