

WOHNIMMOBILIEN WINTERDOMIZILE

Chalets in den Alpen: Diskretion Ehrensache,

Die Winter werden immer wärmer. Zwar werden für Luxus-Chalets noch immer Spitzenpreise bezahlt, dafür wird ihre Vermietung angesichts fehlenden Schnees schwieriger. Kitzbühel bleibt das teuerste Pflaster.

Franziska Zoidl

In wenigen Tagen werden sich beim Hahnenkammrennen in Kitzbühel wieder die Schönen und Reichen einfinden. Einzig am Schnee mangelt es derzeit noch. Das wird sich aber in den nächsten Tagen ändern, hofft der Kitzbüheler Immobilienmakler Manfred Hagsteiner. Das Traditionsrennen mit seiner gutbetuchten Klientel sei wichtig für die Bekanntheit der Stadt – und ganz besonders für den exklusiven Immobilienmarkt.

Denn Quadratmeterpreise zwischen 10.000 und 15.000 Euro machen Kitzbühel laut aktuellem Marktbericht von Savills zum teuersten alpinen Pflaster Österreichs. Chalets, also rustikal anmutende Luxus Häuser am Berg, hat man beispielsweise beim Luxusimmobilienmakler Avantgarde Properties zu Preisen von zehn bis 15 Millionen Euro im Angebot. „Aber nach oben gibt es keine Grenze, wenn man die nötige Bonität aufweist“, betont Geschäftsführer Ernst Karoly. Entsprechende Objekte seien dann aber nicht mehr am offenen Markt erhältlich.

Preisanstiege erwartet

Auch wenn man es angesichts solcher Summen kaum glauben mag, im Schnitt sind die Immobilienpreise in den österreichischen Alpen immer noch niedriger als in den französischen oder den Schweizer

Bergen, heißt es im bereits erwähnten „Alpine Property“-Marktbericht von Savills.

Die österreichischen Destinationen seien allgemein gut durch die Krisenjahre gekommen, und die Preise dort könnten künftig weiter steigen. Denn vielerorts werde verstärkt in Infrastruktur investiert.

Das freut Hagsteiner, der das nach eigenen Angaben älteste von mehr als 60 Maklerunternehmen in Kitzbühel leitet. Für den

Immobilienmakler ist es ein „elegantes Haus in sehr schöner Lage“, idealerweise mit Wellnessbereich. Mitunter seien auch Stallungen für Pferde erwünscht. Der Blick auf den Wilden Kaiser kostet übrigens, so eine Faustregel, 100.000 Euro extra.

Für Karoly gehört zu einem Chalet auch „eine bestimmte Grundstücksgröße“. Wichtig sei zudem die Verarbeitung von natürlichen Materialien, die dem Haus einen ge-

wissen alpinen Charakter verleihen. Ein echtes Chalet verfüge zudem über eine Wohnstube. Doch auch modernere, von Innenarchitekten durchdesignte Varianten seien heute möglich.

Die meisten Käufer kommen in Kitzbühel laut Hagsteiner aus Deutschland, auch Briten und Italiener seien am Markt unterwegs. Um Russen sei es dafür in den letzten Jahren ruhiger geworden. In Bad Gas-



Bei einem Chalet kommen Materialien wie Holz und Stein zum Einsatz, Wellnessbereich und Wohnstube sollten vorhanden sein.

Foto: Istockphoto

Denken Sie einmal auch an sich.

AlpinPark Matrei, Osttirol, Österreich. Exklusive, gewidmete Ferienapartments zum Kauf im ganzjährigen Sportparadies „Nationalpark Hohe Tauern“, Großglockner Resort, Skigebiet mit 110 Pistenkilometern.

Hochwertige Ausstattung, Schwimmbad, Tiefgarage. Vermiet- und Einrichtungsservice auf Wunsch. Bezugfertig, Musterwohnungen, Besichtigung jederzeit.

jaegerprojects.com T+43 5522 71810-0



110

Pistenkm vor der Tür

10x8

m Pool

400

km Langlaufloipen

190 km von München
160 km von Salzburg

NUR
DAS
BESTE

JÄGER

Skiurlaub in der „Zinshausalternative“

Hotelkonzept zweier Skistars setzt auf Innovation und Promi-Bonus

Heimo Rollett

Mit den Skitestimonials Rainer Schönfelder und Hermann Maier ist es relativ leicht, die Werbetrommel für eine neue Hotelmarke zu rühren. Doch bei aller Prominenz: Ohne intelligentes Konzept wären die im ersten Hotel der beiden namens adeo Alpin in St. Johann in Tirol, das in wenigen Tagen öffnet, angebotenen Zimmerpreise kaum möglich. Ab 78 Euro soll ein Doppelzimmer in der Nebensaison direkt neben der Skipiste kosten. Für Familien gibt es Sonderpreise. Sind die Kinder unter fünf Jahre alt, gibt es zum Familienzimmer ein zweites, über eine Verbindungstüre angeschlossenes Doppelzimmer gratis dazu.

Hinter dieser für Mitbewerber herausfordernden Preiskalkulation steckt ein ausgeklügeltes System, das auf weitere Standorte ausgerollt werden soll und das auch für Investoren attraktiv sein könnte. Mit adeo Alpin wollen Schönfelder und Maier nämlich nicht weniger als die urbane Budgethotellerie in alpine Freizeitdestinationen transferieren. Dabei lautet das Credo: Konzentration aufs Wesentliche, alles andere wird weggelassen. Kofferträger etwa gibt es nicht, dafür absperrbare Ski- und Bekleidungsboxen. Auch ein Zimmerservice gibt es nicht, dafür frische Küche im Restaurant.

Lammfellteppiche sind ineffizient

Mit einem Probezimmer wurde experimentiert, wie lange die Reinigung dauert. Das Reinigen verputzter Fliesen im Bad braucht drei Minuten länger als jenes einer glatten Fläche, so ein Ergebnis. „Wir haben auch bemerkt, dass ein ursprünglich geplanter Lammfellteppich mit seinen Haaren so aufwendig zu putzen ist, dass wir eine Vollzeitreinigungskraft pro Jahr mehr gebraucht hätten“, erzählt Schönfelder dem STANDARD. „Wir verzichten auch auf eine 24-Stunden-Rezeption, man kann mittels Handy über die ausgelagerte Buchungszentrale auch in der Nacht aus- und einchecken.“

Das akribisch ausgetüftelte System ermöglicht es, mit nur sieben bis neun Mitarbeitern (Vollzeitäquivalente) bei 84 Zimmern auszukommen. Alles andere ist aus-

gelagert, wie zum Beispiel das Restaurant. Der Gastro-Betreiber bezahlt aber keine Miete, sondern liefert eine reine Umsatzbeteiligung ab. „Wenn er gut lebt, tun wir es auch, ganz nach dem Prinzip „Je mehr, desto mehr“, meint Schönfelder.

Eigentümer des Tiroler Hotels ist zu 100 Prozent Hermann Maier. Der zweite Standort eröffnet am 31. Jänner in Zederhaus im Lungau, hier fungieren Schönfelder und die You Will Like It Investments als Investoren. Für die weiteren Projekte im Raum Schladming, Dachstein West, Montafon und Kärnten sollen auch Fremdinvestoren an Bord geholt werden. „Ich sehe das als gute Alternative zu einem Zinshausinvestment“, meint Schönfelder, der als Gesellschafter die You Will Like It gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Thomas Schmid gegründet hat. Während man sich bei Zinshäusern in Wien mit ein bis zwei Prozent Rendite zufriedengeben müsse, versprechen die Betreiber der adeo-Alpin-Projekte Fixrenditen zwischen drei und fünf Prozent plus Gewinnbeteiligung – je nach Standortqualität.

Während die Investoren für jeden Standort unterschiedlich sein können (auch Crowdfunding schließt Schönfelder nicht aus), bleiben Betreiber, Konzept und Lieferanten immer die gleichen. Hersteller wie Josko und Bramac liefern für alle Projekte – und deshalb günstiger. Außerdem kurbeln sie fleißig die Marketingmaschinerie mit an. So wurde bis jetzt ein Wettbewerb von rund 2,5 Millionen Euro geschaffen, wie adeo Alpin Geschäftsführer Thomas Schmid vorrechnet. Das hilft dann doch, die Auslastung nach oben zu treiben.



In einem Probezimmer wurde experimentiert, wie lange die Reinigung dauert.

Foto: adeo Alpin

Bergblick mit Aufpreis



Foto: Avantgarde Properties

In Bad Gastein schlagen Schweden zu, in Kitzbühel hauptsächlich Deutsche.

teinen würden wiederum viele Schweden zuschlagen, berichtet Karoly. Je nach Preis könne es eineinhalb Jahre dauern, ein Chalet zu verkaufen, sagt Hagsteiner. Früher, als die Preise in Kitzbühel noch niedriger waren, sei innerhalb von vier Monaten verkauft worden.

Die Zeiten haben sich überhaupt geändert: „Bis vor ein bis zwei Jahren hat man mit der kurzfristigen Vermietung gute Preise erzielt“, sagt Karoly – also in Kitzbühel 50.000 Euro und mehr pro Woche. Aufgrund des hartnäckigen Schneemangels funktionieren das aber mancherorts nicht mehr. „Es gibt schon Vermieter, die überlegen, zu verkaufen, wenn sie sich die Prognosen für die nächsten Winter anschauen“, so Karoly. Sollte sich der Trend fortsetzen, dann würden wohl einige Luxus-Chalets auf den Markt kommen.

Allgemein habe es bei Entwicklern ein Umdenken gegeben: Anstatt ein großes Objekt zu bauen, das um zehn Millionen Euro auf den Markt kommt, würde man heute eher zwei Objekte bauen, die dann um 4,5 Millionen Euro angeboten werden und so schneller einen Käufer finden.

Was Käufern und Verkäufern besonders wichtig ist: Diskretion. Nicht alle Objekte, die er derzeit im Angebot hat, zeigt Hagsteiner auf seiner Website tatsächlich her, manches behält er sich „als Ass im Ärmel“ für Kundengespräche. Ein Kitzbüheler Spezifikum: „Secret Marketing“, also der höchst diskrete Verkauf einer Immobilie. Dabei gehe es auch um Eitelkeit, so Hagsteiner. Denn die Besitzer würden nicht wollen, dass die Nachbarn glauben, sie seien zum Verkauf gezwungen. „In Kitzbühel kann man eben nicht in jeden Garten ein Schild stellen, dass das Haus zum Verkauf steht“, so Hagsteiner. Nachsatz: „Dabei wäre das einfacher.“

Chalets anderswo

Gibt es am Markt auch – zumindest im Vergleich – leistbarere Alternativen? Um 500.000 Euro bekomme man in Kitzbühel schon eine Drei-Zimmer-Wohnung, um 1,5 bis zwei Millionen Euro könne man sich in und um Kitzbühel durchaus ein schönes Haus kaufen, so Karoly. Ein solches sei aber unter Umständen ein wenig renovierungsbedürftig. In Bad Kleinkirchheim in Kärnten wiederum könne man sich um diese Summe schon ein schönes Chalet bauen.

Wer ohnehin über das nötige Kleingeld verfügt, aber in den österreichischen Alpen nicht fündig wird, der wird es vielleicht in den Nachbarländern: Zwar sind Chalets in der Schweiz aufgrund des Frankenkurses teuer, für die Klientel, die sich in der Schweiz in Nobel-Skiorten wie Gstaad umsieht, sei die Währungsthematik aber kein Thema, meint Karoly.

Sehr viel günstiger dürfte man derzeit in möglichen Zukunftsmärkten unterwegs sein: Im Savills-Bericht werden Balkanstaaten wie Serbien genannt. Selbst Wintersportorte in Argentinien, China, Japan

und Südkorea könnten künftig interessant werden.

Egal, wo man hinschaut: Das wichtigste Datum in den Bergen ist Weihnachten – das will nämlich jeder Hauskäufer schon im neuen Haus mit Blick auf den Berg verbringen. Darum sei der Herbst, was Chalets angeht, auch Hochsaison, so Hagsteiner. Im nahenden Frühjahr würden dafür aus demselben Grund eher Grundstücke gekauft.

KURZ GEMELDET

Investoren zieht es in die Alpen

In den Tiroler Wintersportorten Kühtai und St. Anton am Arlberg wird an zwei – etwas sperrig klingenden – „Immobilien-Suiten-Hotel-Projekten“ gebaut. Für die Projekte habe man sich aufgrund der starken Nachfrage von deutschen und Schweizer Investoren entschlossen, heißt es in einer Aussendung des internationalen Projektentwicklers Kristall Spaces. Immobilien in Österreich seien nämlich um bis zu 50 Prozent günstiger als solche in den französischen oder den Schweizer Alpen und würden deshalb eine attraktive Anlage für Investoren darstellen. Eine Suite mit Schlafzimmer ist in Kühtai ab 213.500 Euro zu haben, für die Mountain Spa Residences in St. Anton starten die Preise für ein Doppelschlafzimmer-Appartement bei 635.000 Euro. Pünktlich zur Skisaison 2016/17 sollen die Projekte fertiggestellt werden. (red)

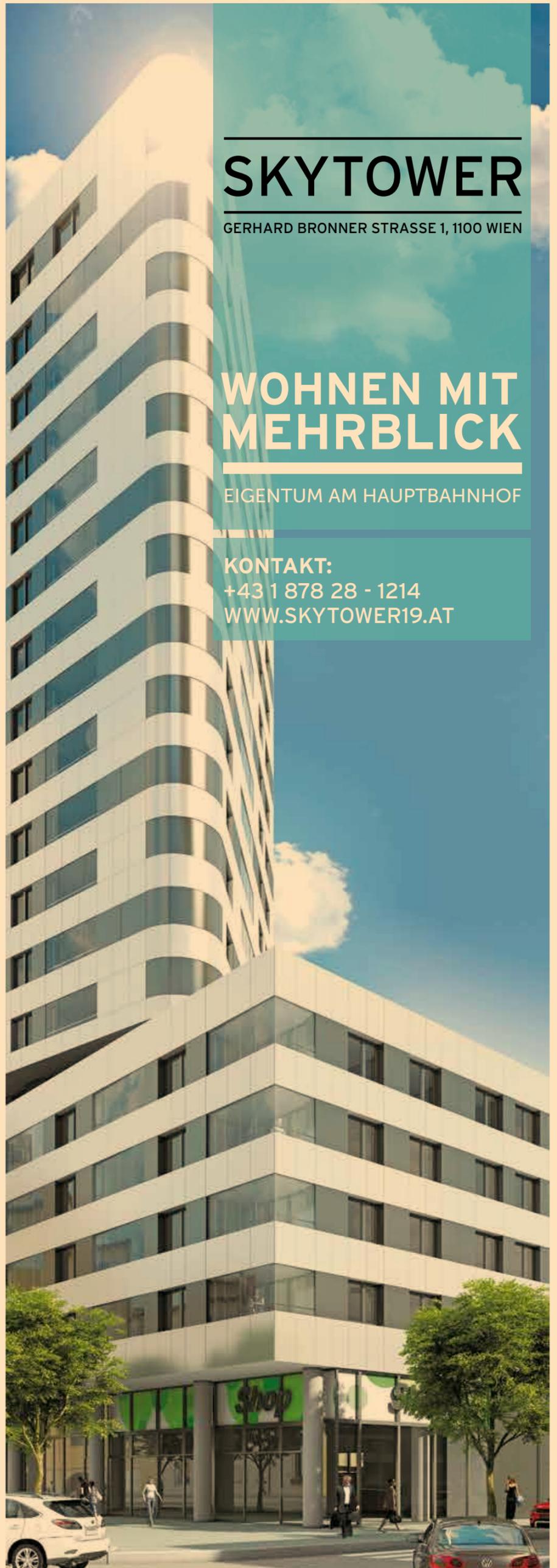
Bad Gastein: Sanotel am Markt

Das Sanotel Bad Gastein & Residenz, im Zentrum von Bad Gastein gelegen, steht nach einer Insolvenz im Vorjahr nun zum Verkauf. Die geplante Transaktion umfasse die betreiberfreien Hotelimmobilien mit Ausstattung und Grundstücken, heißt es in einer Aussendung des Maklerunternehmens Christie + Co, das für die Vermarktung zuständig ist. Das Sanotel besteht aus zwei separaten Gebäuden, die sich in unmittelbarer Nähe zueinander befinden. Insgesamt bietet das Hotel 73 Zimmer und Apartments, Gastronomie, Konferenzmöglichkeiten sowie einen Spa- und Wellnessbereich. (red)



Foto: Christie + Co

Insgesamt 73 Zimmer und Suiten stehen mit dem Sanotel zum Verkauf.



SKYTOWER

GERHARD BRONNER STRASSE 1, 1100 WIEN

WOHNEN MIT MEHRBLICK

EIGENTUM AM HAUPTBAHNHOF

KONTAKT:

+43 1 878 28 - 1214

WWW.SKYTOWER19.AT

- Provisionsfrei direkt vom Bauträger
- Vorsorgewohnungen mit Küchen
- Bezugsfertig ab April 2016
- Tiefgarage

ein Projekt der

BUWOG
group

HWB 17,2 kWh/m²a; fGEE 0,72 (Stand 17.03.2015)