

Warme Betten braucht das Land

Buy-to-let": eine neue Finanzierungsalternative mit Erfolgspotenzial für Hotelbetriebe

Gemischte Hotelprojekte sind attraktiv für Investoren und Hotelbetreiber

Prodinger|GFB Tourismusberatung und Dr. Neumayr Immobilien-Consulting legen Analyse vor. Best Practice Modell "Ferienpark Rehrenberg" in Viehhofen bei Saalbach.

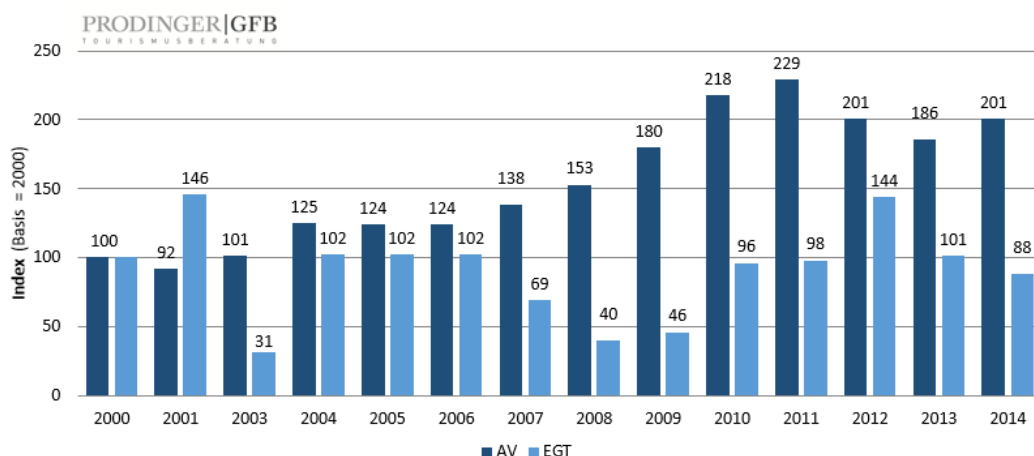
Exportfaktor Tourismus

Insgesamt hat die Tourismuswirtschaft eigentlich viel Grund zur Freude. 2013 haben die ausländischen Gäste mit mehr als 15 Milliarden Euro so viel in Österreich ausgegeben wie nie zuvor. Weil gleichzeitig die Österreicher weniger oft ins Ausland fahren, weist auch die Reiseverkehrsbilanz einen Rekordüberschuss von 7,5 Milliarden Euro aus. Bei den Einnahmen aus dem Tourismus liegt Österreich weltweit auf Rang 13. Diese Rekordwerte scheinen 2014 einzubrechen. Schuld ist vor allem der schneelose Winter 2013/14 und der verregnete Sommer 2014. Ebenfalls sind die Nächtigungszahlen zu relativieren, da sich aktuell das Reiseverhalten verändert hat. Die Gäste stellen Ausgaben für Reisen gegenüber notwendigen Gütern zurück.

Die Rekordergebnisse kommen in den Betriebswirtschaften nicht an und klassische Finanzierungen werden problematischer

Die österreichische Hotellerie ist eine sehr anlagen- und kapitalintensive Branche und hat verhältnismäßig viel Substanz v.a. in Form von betriebsnotwendigen Immobilien im Unternehmen gebunden. Die Anlagenintensität liegt in der Hotellerie bei etwa 88 Prozent. Im Vergleich liegen andere KMUs bei nur 54 Prozent. Alleine Grundstücke und Gebäude machen bei Hotelbetrieben rund 75 Prozent der Bilanzsumme aus. Aus dieser Anlagenintensivität resultieren auch daraus höhere Abschreibungen. Die Investitionen in % der Betriebsleistungen liegen in der Hotellerie um die 25 Prozent (KMUs liegen bei fünf Prozent). Im Zwölf-Jahres-Vergleich zeigt sich, dass Tourismusbetriebe deutlich höhere Investitionen durchgeführt haben und die Betriebsleistung (EGT) hinterher hinkt.

Anlagevermögen versus EGT in der 4/5 Sterne Hotellerie



Quelle: ÖHT

Während das durchschnittliche Anlagevermögen um 101 % gestiegen ist, verlor das EGT 12 %.

Entsprechend einer geringen Eigenkapitalquote zeigt sich bei Hotelbetrieben die starke Bedeutung von Fremdkapitalfinanzierungen. Zur Fremdkapitalbeschaffung greifen jedoch weiterhin nahezu alle Hotelbetriebe auf klassische Bankfinanzierungen zurück. Bereits jetzt ist die Aufbringung von Finanzierungen und die damit verbundene Erhaltung des Qualitätsstandard ein zentrales Thema in der Hotellerie.

Basel III wird ab 2018 und danach gravierende Auswirkungen auf die klassische Fremdfinanzierung mit sich bringen. Banken werden aufgrund von Ratingeinstufungen die Konditionen für Tourismusbetriebe deutlich anheben. Ebenfalls ist davon auszugehen, dass das niedrige Zinsniveau auch ein Ablaufdatum hat und die touristischen Betriebswirtschaften bald einer Zerreißprobe ausgesetzt sein werden.

Da die klassische Fremdfinanzierung von Investitionen in die Beherbergungsinfrastruktur im Alpenraum eine große Herausforderung darstellt, sollten neue Finanzierungsmodelle entwickelt werden.

In den nachfolgenden Absätzen soll auf Lösungsansätze und Alternativen eingegangen werden. Anschließend werden Best Practice Beispiele präsentiert.

Begriff

Aktuell eine der großen Finanzierungsalternativen im angelsächsischen Raum ist das sogenannte „Buy-to-let“-Modell. „Buy-to-let is a British phrase referring to the purchase of a property specifically to let out“ (Wikipedia)

Unter Buy-to-let ist ganz allgemein zu verstehen, dass ein Objekt zum Zweck der Vermietung angeschafft wird. In diesem Artikel werden darunter Immobilien, im speziellen Hotel- und Tourismusimmobilien verstanden.

In der Tourismuswirtschaft bedeutet Buy-to-let, dass Hotelzimmer oder –appartements mit der Absicht von einem Investor (=Käufer) erworben werden, diese bei Nichtnutzung durch den Investor an, oder durch einen bestehenden oder angeschlossenen Hotelbetrieb zu vermieten. Während dieses Modell im angelsächsischen Raum bereits seit einigen Jahren regelrecht boomt, ist es in Mitteleuropa noch relativ wenig verbreitet, obwohl es gerade bei bestehenden Hotelobjekten durchaus Chancen bietet.

Nicht umsonst wird das Buy-to-let Modell derzeit in der Schweiz sehr intensiv und durchwegs positiv diskutiert. Denn hier wurde durch die sogenannte „Zweitwohnungsinitiative vom 11.03.2012“ der Neubau von Zweitwohnungen in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20 Prozent verboten. Der Gesetzgeber war sich hier offensichtlich der Problematik dieser Beschränkung für die Ferienregionen, aber auch der Chance für die Hotellerie bewusst. Denn er hat ausdrücklich zugelassen, dass Hotelbetriebe komplett in Zweitwohnungen mit „kalten Betten“ umgewandelt werden können, sofern sie bereits seit 25 Jahren bestehen und nicht mehr wirtschaftlich weitergeführt werden. Ergänzend soll in bescheidenem Umfang das Erstellen neuer Zweitwohnungen auch dann möglich sein, wenn dies für die Finanzierung des Baus oder der Weiterführung des Betriebs nötig ist.¹

¹ Schweizerisches Bundesamt, für Raumentwicklung ARE (<http://www.are.admin.ch/dokumentation/00121/00224/index.html?lang=de&msg-id=52057>) mit weiteren Verweisen

Im Gegensatz zu diversen Time-Sharing-Modellen (zB shared oder fractional ownership) wird beim Buy-to-Let-Modell der Geldgeber/Investor Eigentümer einer ganz bestimmten Eigentumswohnung (Appartement) und ist über diese wie ein Wohnungseigentümer Verfügungsberechtigt. Er kann diese selber nutzen, aber auch vermieten (Rendite) oder auch verkaufen, ohne andere Fragen zu müssen. Sein Eigentum und damit seine Investition sind im Grundbuch eingetragen und wie jedes Wohnungseigentum abgesichert, veräußerbar und belastbar (z.B. für Hypothekarkredite)

Standort

Gerade in hochtouristischen Regionen gibt es Umstände, welche für „Buy-to-let-Modelle“ sprechen: Meist gibt es in solchen Gegenden viele, teilweise schon in die Jahre gekommene Hotelbetriebe, bei denen Erneuerungen, Erweiterungen, etc. anstehen, aber wirtschaftlich kaum finanzierbar sind.

Andererseits gibt es aber auch gerade in diesen Destinationen eine große Nachfrage nach Ferienhäusern und –wohnungen sowie Freizeitwohnsitzen durch eine kauf- und zahlungskräftige Klientel. Da neue Freizeitwohnsitze nicht möglich (z.B. weil Quoten bereits ausgeschöpft) oder nicht gewünscht sind (zur Verhinderung „kalter Betten“) könnte hier das „Buy-to-let-Modell“ eine für alle Seiten befriedigende Lösung sein.

- Dem Investor wird eine sichere Kaufmöglichkeit mit Renditepotential geboten
- Der Hoteleigner kann durch den Verkauf Kapital (z.B. für Renovierungen, Um- und Ausbauten, etc.) generieren
- Der Hotelbetreiber hat die Chance auf Attraktivierung und Auslastungssteigerung seines Betriebes, höhere Logiserträge (abzüglich Miete an den Investor) und Generierung von Nebenerlösen (Food and Beverages)
- Die Tourismusregion vermeidet „kalte Betten“ von Ferienwohnungen und profitiert von einem attraktiveren und besseren Tourismusangebot
- Die Länder und Kommunen partizipieren über erhöhte Kommunalabgaben und können auch die weitere Zersiedlung hintanhaltend
- Raumordnungsrechtliche Freizeitwohnsitzauflagen des jeweiligen Bundeslandes bleiben in Übereinstimmung mit der Kapital- und Niederlassungsfreiheit unberührt.

Investorenanreiz

Dem Investor bietet das Buy-to-let-Modell in erster Linie Sicherheit des eingesetzten Kapitals! Dies kann durch die Begründung von Wohnungseigentum garantiert werden. Weiters ergeben sich natürlich Renditechancen und Wertsteigerungspotential.

Ein wesentlicher Aspekt ist natürlich die Eigennutzungsmöglichkeit samt Zusatznutzen aus dem Hotelbetrieb (kostenfrei oder gegen Unkostenbeitrag), wobei die Nutzung in Übereinstimmung mit den jeweiligen Landes-Raumordnungsgesetzen erfolgen kann. Der Kauf selber ist europarechtlich sowieso nicht beschränkt.

Neben den baulichen Voraussetzungen der Hotelanlage müssen für die Umsetzung eines solchen Buy-to-let-Modelles auch die rechtlichen und steuerlichen Aspekte geprüft werden.

Gebäude und bauliche Voraussetzungen

- **Neubau:** hier können bereits von Anbeginn alle Erfordernisse der zukünftig gemischten Hotel- und Wohnanlage mitberücksichtigt werden. Es können bereits in der Planungsphase exakt getrennte All-gemeinbereiche (z.B. Treppenhaus, Lift, Heizraum, etc.), selbständige Wohnungen (Buy-to-let-Appar-tements) und sonstige selbständige Objekte (der eigentliche Hotelbetrieb) geschaffen und damit alle Erfordernisse, vor allem nach dem Wohnungseigentumsgesetz, mitberücksichtigt werden.
- **Bestand:** In der Regel kann es bei bereits bestehenden Objekten schwieriger werden, diese Erfor-dernisse zu erfüllen. Meist wird es sich um gewachsene Hotelbetriebe handeln, bei denen bisher keine Notwendigkeit bestanden hat, auf exakte bauliche Abgrenzungen der selbständigen Wohnungen (Buy-to-let-Appartements) von den sonstigen Hotelanlagen und Allgemeinflächen zu achten. Hier können durchaus massive bauliche, auch die Haustechnik betreffende Umbauten und Adaptierungen erforder-lich werden um einen wohnungseigentumstauglichen (parifizierungsfähigen) Zustand des Gebäudes zu schaffen.
- Zusätzlich kann bei Vorliegen einer speziellen Flächenwidmung eine Widmungs-, und/oder bau-behördliche Nutzungsänderung erforderlich werden.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Für die Umsetzung eines solchen Buy-to-let-Modelles ist eine Vielzahl von Rechtsnormen zu beachten. Im Wesentlichen sind das:

- **Wohnungseigentumsgesetz:** Um Buy-to-let überhaupt abwickeln zu können, ist Wohnungseigen-tum notwendig und es sind auch alle weiteren Schritte in Übereinstimmung mit der Wohnungseigen-tumsgemeinschaft zu regeln.
- **Bau- und Raumordnungsrecht:** Hier handelt es sich um Landesrecht. Daher wird hierauf nur inso-ferne darauf hingewiesen, dass die Umnutzung (von Tourismus oder Hotel in teilweise Wohnnutzung) in Übereinstimmung mit den landesrechtlichen Bau- und Raumordnungsbestimmungen erfolgen muss und dadurch keine Ferien- oder Freizeitwohnsitzumgehungen erfolgen dürfen.

Steuerliche Aspekte

Hier ist es wichtig zu prüfen, inwieweit bereits im Vorfeld entsprechende Anpassungen vorzunehmen sind, beispielsweise Einbringung oder Umgründungen, etc. Zu klären ist auch, ob allenfalls, und in wel-chem Umfang verkaufte Wohnungen der Immobilienertragssteuer unterliegen. Dabei wird eine we-sentliche Frage auch sein, wer in Folge als Bauherr auftritt – der Eigentümer der Liegenschaft, ein Bau-träger, eine Investorengemeinschaft, etc.

Finanzierung

Es ist davon auszugehen, dass Buy-to-let-Modelle leichter zu finanzieren sind, als reine Tourismus/Hotelprojekte, da für die Finanzinstitute im Rahmen der Wohnungseigentumsbegründung die grundbücherliche, alternative Besicherung (Wohnen) mehr Sicherheit bietet. Auch Wertermittlungen werden den Schwerpunkt in den Wert des Wohnungseigentums verlagern. **Dabei muss jedoch immer im Vordergrund stehen, dass auch für die Zukunft ein nachhaltig funktionierender Hotelbetrieb gesichert ist!**

Perspektive

Buy-to-let hat daher durchaus Erfolgspotential in nachgefragten Ferien- und Freizeitdestinationen. Vor allem bietet sich die Chance, die Eigenkapitalquote von Tourismusbetrieben zu stärken, die Verschuldensquote und Fremdkapitalabhängigkeit zu reduzieren und dadurch wieder „Luft“ für Innovationen zu bekommen. Allerdings ist eine gesamtheitliche Betrachtung und marktorientierte Kalkulation sowie realistische Kosten-Nutzung-Gegenüberstellung in Zusammenarbeit mit erfahrenen Fachleuten unbedingte Voraussetzung.

Es wäre wünschenswert, wenn auch der Gesetzgeber diese touristische Chance erkennt und durch intelligente Gesetzgebung und/oder Fördermodelle forciert. Vorbildwirkung könnte hier die Schweiz sein, welche sich sehr deutlich zu Buy-to-let in der Tourismuswirtschaft bekennt.

Bestehenden Tourismusbetrieben schadet es auch nicht, sich mit diesen Modell zu beschäftigen, auch wenn aktuell kein (zusätzlicher) Finanzierungsbedarf besteht. Denn einerseits können bei Umbauten, etc. bereits solche Erfordernisse mitgedacht und berücksichtigt werden, andererseits kann – insbesondere bei „Parifizierungsfähigkeit“ – das Finanzierungsrating und damit die Verhandlungsposition mit Kreditinstituten deutlich verbessert werden.

Und auch die Unternehmensnachfolge kann durch eine solche Perspektive vielleicht attraktiver werden.

Best Practices (Entwickelt von Prodinge)

Als ein erfolgreiches Beispiel einer Buy-to-let Konzeption kann der Ferienpark Rehrenberg in Viehhofen bei Saalbach genannt werden. Die Apartments, die von Investoren gekauft wurden, sind Teil eines strukturierten Beherbergungskonzeptes. Es handelt sich dabei ausschließlich um „warme Betten“. Die Einheiten dienen primär der Drittvermietung. Damit wurden die Interessen von Immobilieninvestoren, der Gemeindevertreter und der Betreiber erfolgreich zusammengeführt. Die Errichtung von Zweitwohnungen konnte durch das touristische Konzept verhindert werden. Diese Finanzierungsart steht auf einem stabilen betriebswirtschaftlichen Fundament und weist eine über den Branchenschnitt liegende hohe Eigenkapitalquote aus. Durch diese Parameter verfügt dieses Buy-to-let-Modell über genügend finanzielle Mittel zur Marktbearbeitung, um auch für die Gemeinde/Destination eine hohe Auslastung zu erzielen. Das von Prodinge entwickelte Konzept funktioniert aufgrund der genau geregelten Pachtvertrags- und Betreibervertragssituation. Das Konzept kann in drei Bereiche unterteilt werden:

- **Käufer einer Wohneinheit (Investor):** Garantie für finanzielle Stabilität der Anlage, Finanzierung mit Eigenkapital, jährliche Instandhaltungsrücklage, Vorsteuerabzug durch Planungsrechnung, Steuernummer für Investoren, xy Wochen Eigennutzung im Jahr.
- **Eindeutige Betreiberregelungen:** Mietenpool, Genaue Regelung von Buchung, Eigentümer und Vermarkter.
- **Individualgast:** Abführung der Ortstaxe, Wertschöpfung in der Destination etc.

Die Vertragserstellung beinhaltet alle Themen rund um Eigennutzung und Weitervermietung (genau geregelt in Pachtvertrag bzw. Betreiberverträgen). Fazit: Kombination aus klassischem Hotelbetrieb mit hohem Komfort und beständigem Investitionsfluss und gleichzeitigen Mieteinnahmen für die Investoren!

Die PRODINGER Steuerberatung ist Mitglied der PRODINGER|GFB.

Das PRODINGER|GFB Netzwerk, mit Hauptsitz in Zell am See, ist eine der führenden Wirtschaftsberatungen in Österreich. Sie unterstützt ihre Kunden in den Haupt-Geschäftsfeldern Steuerberatung, Unternehmensberatung, Marketing und Tourismus. Investment- und Finanzierungskonzepte, sowie Green Business Solutions erweitern das Leistungsspektrum. Das Netzwerk hat Standorte in Altenmarkt, Bad Hofgastein, Bozen, Innsbruck, Lech, Linz, Mittersill, München, Saalfelden, Salzburg, St. Johann im Pongau, Velden, Wien und Zell am See. Die Netzwerkgruppe betreut aktuell mehr als 500 Hotelbetriebe, 30 Destinationen und 40 Bergbahnen. Derzeit sind 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 14 Standorten tätig.

Rückfragen zum Inhalt:

PRODINGER STEUERBERATUNG,

Mag. Stefan Rohrmoser s.rohrmoser@prodinger.at

Dr. Neumayr Immobilien Consulting

Dr. Christian Neumayr office@immoneu.at

Kontakt:

Thomas Reiszahn, PRODINGER|GFB TOURISMUSBERATUNG,

Franzengasse 14/1+7, 1050 Wien, Tel. +43 1 581 14 33-56, reiszahn@progfb.com