

Business-Case RenoRent

Machbarkeitsstudie über die Renovierung und touristische Aktivierung von Zweitwohnungen

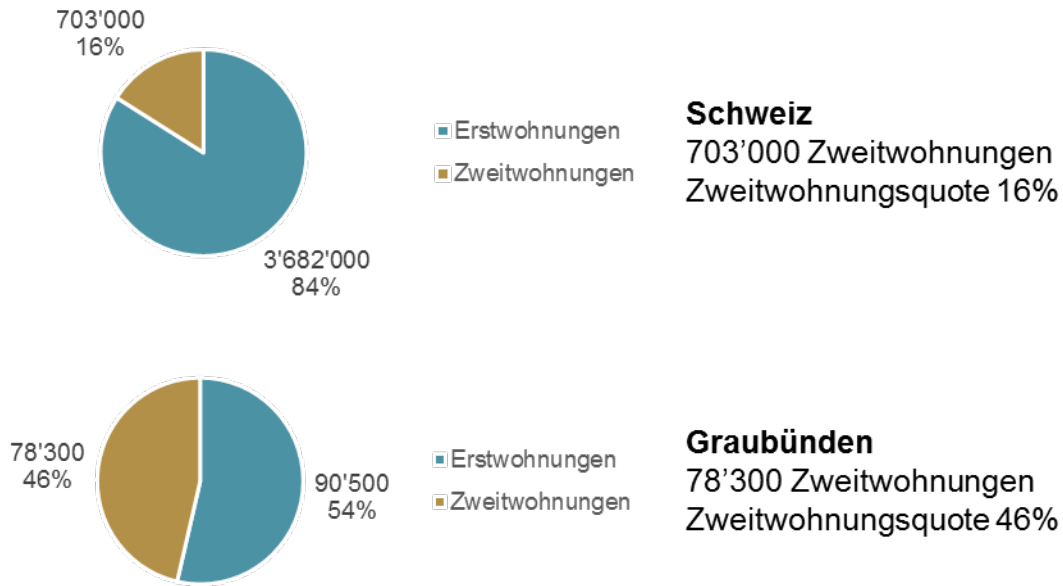


1. Ausgangslage und Problemstellung



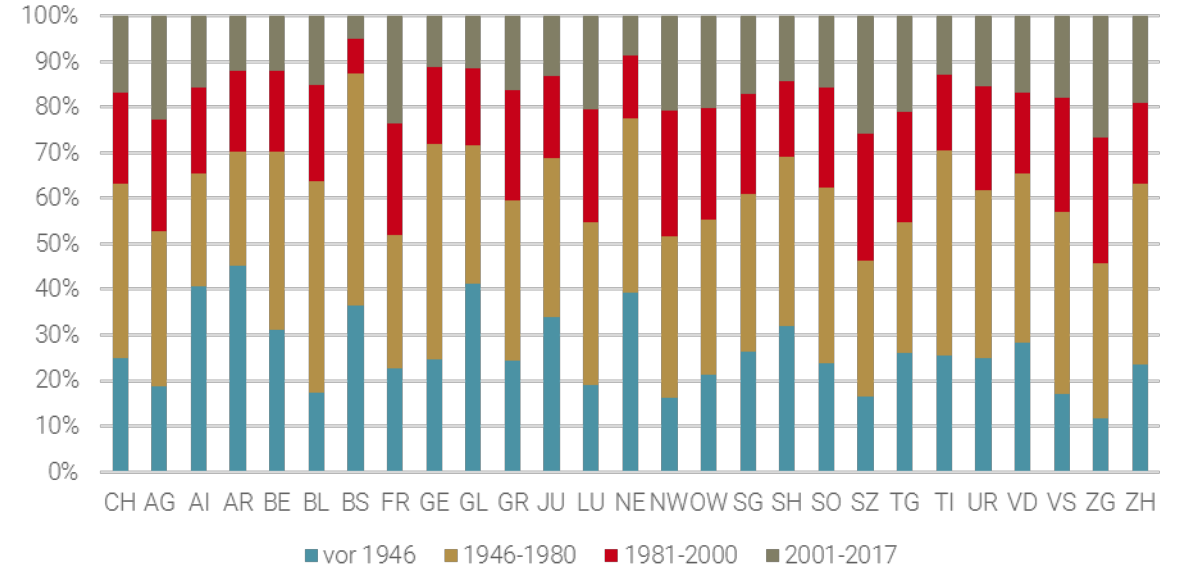
1. Ausgangslage und Problemstellung

Überblick Zweitwohnungsbestand



Im Schweizer Alpenraum existieren ca. 350'000 Zweitwohnungen.

Wohnungsbestand Schweiz - Alterskohorten



Ungefähr 60% der Zweitwohnungen wurden vor 1980 erbaut.

1. Ausgangslage und Problemstellung

Investitionsstau und nachlassendes Nutzungsinteresse

- Investitionsstau aufgrund verschleppter erster grosszyklischer Erneuerung.
- Unterdotierte Erneuerungsfonds.
- Uneinigkeit bei Erbengemeinschaften über das Objekt.
- Derzeit keine Verkaufsabsicht (Hoffnung auf Wertsteigerung oder aus pathetischen Gründen).
- Eigentümer sind nicht investitionswillig oder investitionsfähig.
- Scheu vor dem Koordinationsaufwand der Renovation fern vom Heimatort.
- Blockade-Situation in Stockwerk-Eigentumsgemeinschaften.
- Geändertes Freizeitverhalten (lieber Kurzferien im Ausland).
- Einstellung der jungen Generation ggü. Zweitwohnungseigentum (Sharing-Gedanke).

2. Projektinformationen Projekt RenoRent



2. Projektinformationen

Projektgegenstand:

Entwicklung und Machbarkeitsprüfung eines Geschäftsmodells zur Renovierung touristischen Aktivierung von Zweitwohnungen mit der Leitidee, dass Zweitwohnungseigentümer **nicht selbst investieren** müssen und eine **garantierte Einnahme** für die Bereitstellung ihrer Wohnung erhalten.

Projektlaufzeit:

Januar 2018 bis Oktober 2019.

Untersuchungsregion:

Destination Davos Klosters.

Projektfinanzierung:

Finanziell durch die neue Regionalpolitik (NRP) über das AWT Graubünden sowie die Graubündner Kantonalbank und durch Leistungen der Projektpartner.

Projektpartner:

- Interhome AG Glattbrugg
- Kunz AG Klosters
- Jägli & Schneider AG Davos
- Bernhard Holzbau AG Davos
- Caviezel AG Davos
- Delta Möbel AG Haag
- Kunz Schmid Rechtsanwälte und Notare Chur
- Graubündner Kantonalbank Chur
- Zweitwohnungsbesitzerverein Davos
- Zweitwohnungsbesitzerverein Klosters

Projektteam FHGR:

- Andreas Deuber
- Norbert Hörburger
- Gian-Reto Trepp

2. Projektinformationen

Schlüsselthemen und -fragen

1) Vermietungsrisiko

Wie sieht die Risikoverteilung in Bezug auf das Vermietungsrisiko zwischen den Partnern aus?

2) Investitionsschutz und Gegenparteirisiken

Wie können die Investitionen in fremdes Eigentum im Modell RenoRent geschützt werden und welche Gegenparteirisiken bestehen?

3) Services

Welche Services für die Eigentümer und Gäste müssen erbracht werden?

4) Eigennutzung

Wie wird die Eigennutzung geregelt, damit sie einerseits für den Eigentümer akzeptabel ist und andererseits genügend Einnahmen aus der touristischen Vermietung generiert werden kann?

5) Rendite und Renditeverteilung

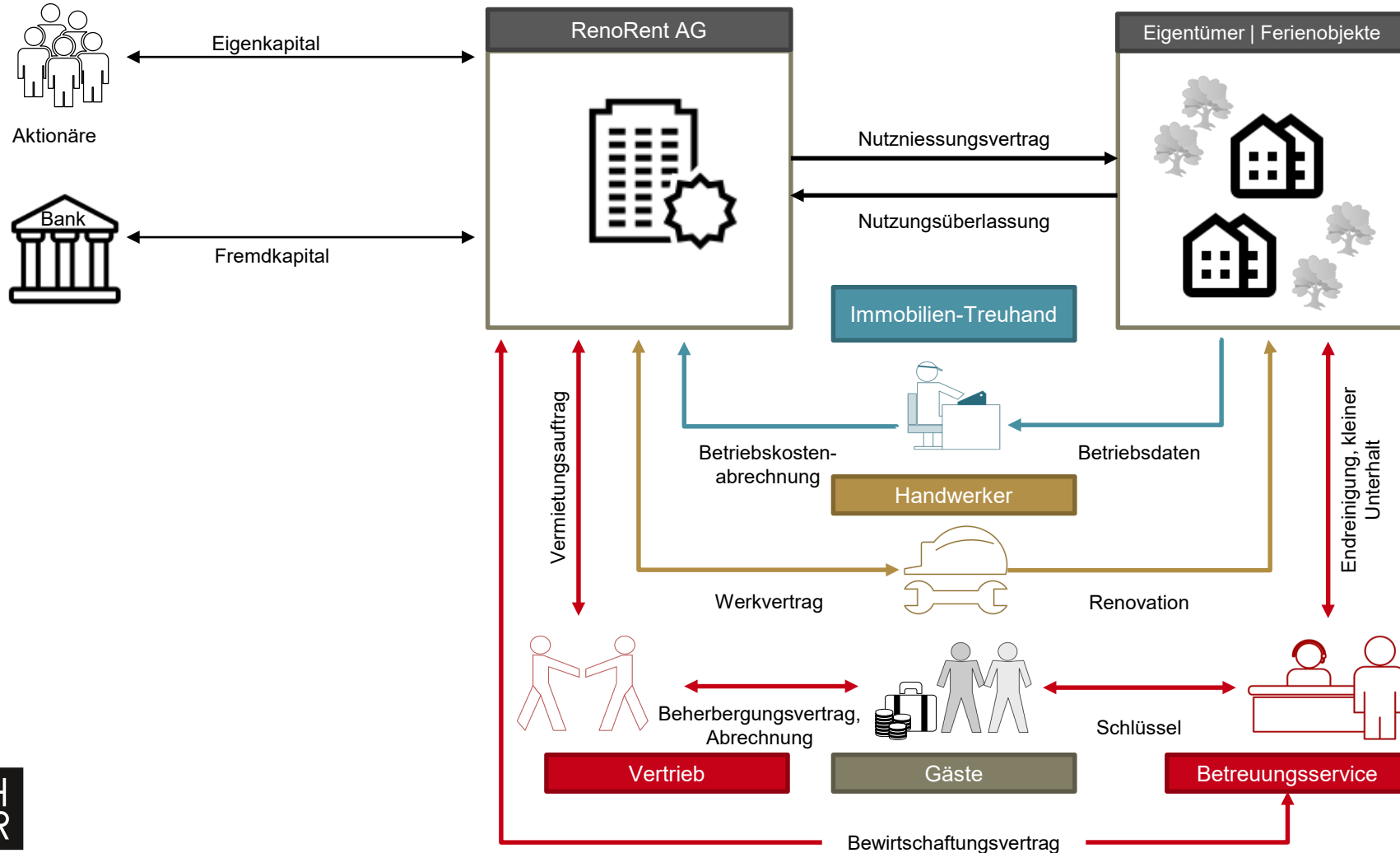
Welche Renditen sind möglich und wie müssen diese verteilt werden damit sie attraktiv für die Eigentümer und tragbar für eine RenoRent AG sind?

3. Lösungsidee RenoRent AG



3. Lösungsidee RenoRent AG

Geschäftskonzept: Geschäftsaktivitäten, Verträge und Beteiligte



3. Lösungsidee RenoRent AG

Eckpunkte des Geschäftskonzepts

- Aufbau eines Wohnungsportfolios über Nutzniessungsrechte.
- Kollektive und damit günstige Renovation nach einheitlichen, marktfähigen Standards.
- Investition erfolgt in fremdes Eigentum und muss vertraglich gesichert werden.
- Zeit der Nutzniessung ist begrenzt, i.d.R. 12 Jahre.
- Eigentümer wird an den Netto-Mieteinnahmen seiner Wohnung beteiligt.
- Beteiligungshöhe bestimmt sich nach dem Ertragspotential der Wohnung und deren Renovationskosten.
- Eigennutzung der renovierten Wohnung kann nach wie vor, aber zu festgelegten Bedingungen erfolgen.

Durch die Renovation wird der Lebenszyklus verlängert und man investiert in das Ertragspotential, dass sich aus der touristischen Vermietung ergibt.

3. Lösungsidee RenoRent AG

Nutzenvorteile für die Wohnungseigentümer

Direkte Vorteile

- In der Regel ist kein eigenes finanzielles Engagement nötig.
- Regelmässige Ausschüttung von Gewinnanteilen aus der Vermietung.
- Renovierte Wohnung (Erhöhung Wohnwert und Aufwertung des Objekts).
- Bequemer Service (alle Renovationen aus einer Hand, ohne eigenen Aufwand).
- Erhalt der Eigennutzungsmöglichkeit (im Ggs. zur Vermietung als Erstwohnung).

Indirekte Vorteile

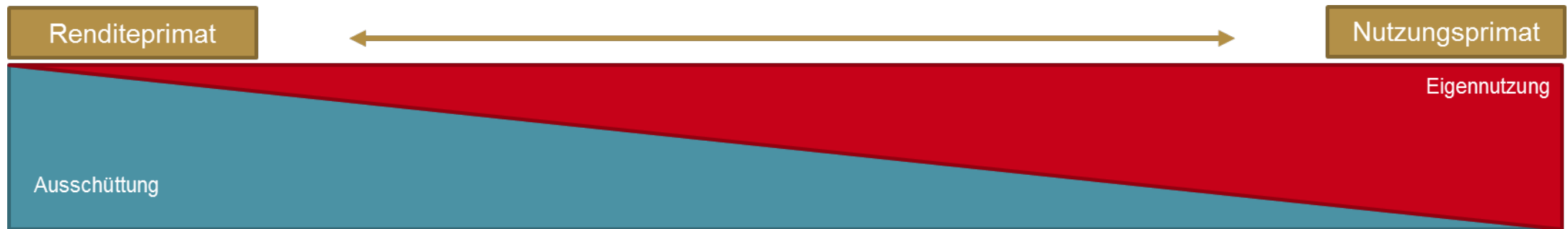
- Tiefere Renovationskosten durch Bündelung von Renovationsaufträgen.
- Vermeidung von Über- bzw. Fehlinvestitionen durch die bauliche Expertise.

3. Lösungsidee RenoRent AG

Regelung Eigennutzungsmöglichkeit der Eigentümer

Der Eigentümer kann seine Wohnung auch nach der Überlassung an die RenoRent AG jederzeit selber nutzen:

- a. **innerhalb der touristischen Saison: Der Eigentümer bezahlt die offizielle Wohnungsmiete abzüglich der Vertriebskosten.**
- b. **ausserhalb der touristischen Saison und bei kurzfristigen Belegungslücken: Der Eigentümer bezahlt keine Miete, muss jedoch für die Betriebskosten aufkommen.**



Keine oder reduzierte Eigennutzung während der Tourismussaison und ggf. Ausweichen auf die Nebensaison

Eigennutzung innerhalb der Tourismussaison (z. B. wie gewohnt Weihnachten/Silvester, Skiferien, Sommerferien etc.)

3. Lösungsidee RenoRent AG

Ergebnisse der Beispielrechnungen anhand von Musterobjekten in der Region Davos Klosters (1)

	Modell A Längerfristige Nutzungsüberlassung 12 Jahre
Eigener finanzieller Aufwand <i>(Beteiligung an den Renovationskosten)</i>	<u>Keine finanzielle Eigenbeteiligung nötig!</u>
Auszahlung an den Wohnungseigentümer	2.5-Zimmer-Wohnung: ca. CHF 310 p.M. 3.5-Zimmer-Wohnung: ca. CHF 540 p.M. 4.5-Zimmer-Wohnung: ca. CHF 820 p.M.

Die effektiven Kosten und Erlöse sind individuell pro Objekt und gewünschter Laufzeit zu bestimmen!

3. Lösungsidee RenoRent AG

Ergebnisse der Beispielrechnungen anhand von Musterobjekten in der Region Davos Klosters (2)

	Modell B Kürzere Nutzungsüberlassung 6 Jahre
Eigener finanzieller Aufwand <i>(Beteiligung an den Renovationskosten)</i>	2.5 Zimmer-Wohnung: CHF 44'000 3.5 Zimmer-Wohnung: CHF 49'000 4.5 Zimmer-Wohnung: CHF 54'000
Auszahlung an den Wohnungseigentümer	2.5-Zimmer-Wohnung: ca. CHF 380 p.M. 3.5-Zimmer-Wohnung: ca. CHF 620 p.M. 4.5-Zimmer-Wohnung: ca. CHF 900 p.M.

Andere Varianten sind nach individuellem Wunsch möglich, bspw.

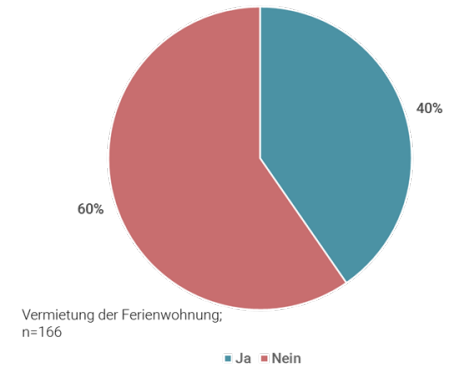
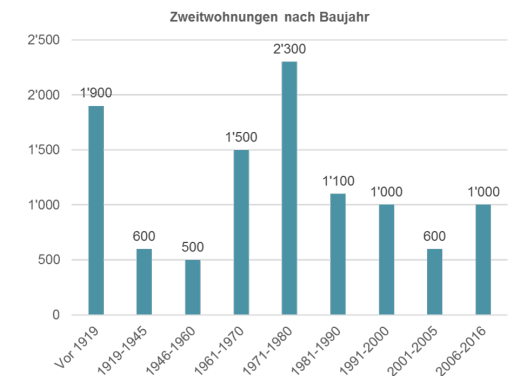
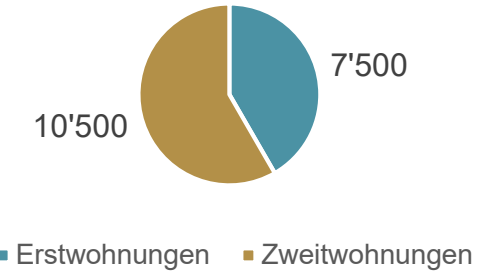
- Auszahlung CHF 0.- und tieferer Eigenbeteiligung
- Andere Laufzeiten (z. B. 8 Jahre)

3. Lösungsidee RenoRent AG

Erkenntnisse aus der Untersuchung in der Region Davos Klosters

- Genügend Wohnungen in den entsprechenden Alterskohorten vorhanden.
- Modell RenoRent stösst bei Eigentümern durchaus auf Interesse.
- Vermietungsbereitschaft bei den befragten Eigentümern ist relativ hoch (Einschränkungen: kleiner Stichprobenumfang und Repräsentativität des Sample)
- **Geschäftsmodell ist tragfähig mit ca. 120 Zweitwohnungen.**
- Gesamtkapitalbedarf: CHF 10'000'000
- Kritischer Erfolgsfaktor: **Objektgewinnung!**
 - ⇒ begeisternde Persönlichkeit mit Immobilienfachwissen.

Wohnungsbestand Region Davos Klosters



3. Lösungsidee RenoRent AG

Nutzenvorteile für den Immobilienbestand, den Tourismus und die Wirtschaft

Erneuerung des bestehenden Immobilienbestandes

- Eigentümer genießen ihre renovierte Wohnung und gewinnen wieder Freude an ihr.
- Motivation zu weiteren Investitionen:
«Gebäude die geliebt werden, werden erhalten»!

Wirtschaftliche Effekte

- Erhöhung der Renovationstätigkeit und dadurch Aufträge für Handwerker und Ausstatter.
- Weiterempfehlung durch Eigentümer führt zu einer schnelleren Erneuerung des Zweitwohnungsbestandes.
- Skalierung des Geschäftsmodells – Ausdehnung auf andere Regionen (GR und CH).

Tourismusförderung und Attraktivitätssteigerung des Angebotes

- Aufwertung des Beherbergungsangebots mit modernen Ferienwohnungen.
- Imagegewinn für die Destination.
- Förderung der Nebensaison durch kostenlose Eigennutzung der Eigentümer.



4. Vertragliche Grundlagen

Dokumente

Absichtserklärung

- Informations- und Grundlagenbeschaffung; Besichtigung Objekt
- Ermittlung Sanierungs- und Umbaukosten
- Verzicht auf Abschluss Nutzniessungsvertrag, falls die approximativen Aufwendungen deutlich überschritten werden; ansonsten Verpflichtung zum Abschluss Nutzniessungsvertrag

Nutzniessungsvertrag

- Umfassendes, dingliches Recht: uneingeschränktes Recht auf Besitz, Gebrauch und Nutzung; voller Genuss des Eigentums (Art. 745 Abs. 2 ZGB; Eigentümer verfügt nur noch über das sog. «nackte Eigentum»)
- Eintrag im Grundbuch als Personaldienstbarkeit; hohe Rechtssicherheit
- Auch für einen späteren Erwerber verbindlich

4. Vertragliche Grundlagen

Inhalt Nutzniessungsvertrag

Kosten

- Kosten, welche unmittelbar mit der Liegenschaft zusammenhängen, gehen zu Lasten des Eigentümers (Erneuerungsfonds, Liegenschafts- und Vermögenssteuern, Versicherungsprämien etc.)
- Kosten, welche aus der Nutzung hervorgehen, gehen zu Lasten der Nutzniessungsberechtigten (Wasser, Abwasser, Strom und Kehricht etc.)

Rechte der Nutzniessungsberechtigten

- Umbau- und Sanierungsarbeiten gemäss verschiedenen Standards
- Übertragung der Nutzung auf Dritte möglich (nicht aber des Nutzniessung an sich)

4. Vertragliche Grundlagen

Inhalt Nutzniessungsvertrag

Inhalt des Nutzniessungsvertrages

Entschädigung

- Wird im Dienstbarkeitsvertrag geregelt (vgl. Folien 12 und 13)

Vertragsdauer

- Maximal zwölf Jahre
- Möglichkeit der Verlängerung
- Vorzeitige Kündigung, wenn Vermietung nicht möglich oder verdeckte Mängel bei der Sanierung (bspw. Altlasten); finanzielle Nebenfolgen
- Löschung im Grundbuch nach Ablauf der Vertragsdauer
- Heimfall im dannzumal befindlichen Zustand; frei von Miete und Pacht

4. Vertragliche Grundlagen

Inhalt Nutzniessungsvertrag

Inhalt des Nutzniessungsvertrages

Nutzungsvorbehalt z.G. Eigentümer

Kosten für Vertrag

Salvatorische Klausel

Gerichtsstand und anwendbares Recht