

# Business-Case RenoRent

Machbarkeitsstudie über die Renovierung und touristische Aktivierung von Zweitwohnungen



# Management Summary

Im Projekt RenoRent hat sich das Institut für Tourismus und Freizeit mit einer Geschäftsgelegenheit in der touristischen Immobilienwirtschaft beschäftigt und einen Business-Case ausgearbeitet. Ziel des Projektes war es die Machbarkeit eines kommerziellen Ansatzes zur kollektiven Renovation und touristischen Vermietung von Zweitwohnungen, bei denen das Eigennutzungsinteresse der Eigentümer zurückgeht, zu prüfen. Neben Marktabklärungen am Beispiel der Destination Davos Klosters wurden die Renovationsaufwände und Betriebskosten anhand von Musterobjekten erhoben und das Erlöspotential von erfolgreich am Markt vermieteten Ferienwohnungen ermittelt. Ausserdem wurden rechtliche Abklärungen u.a. zur Sicherung der Investitionen in fremdes Eigentum durch eine im Projekt involvierte Anwaltskanzlei vorgenommen. Auf Basis dieser Angaben wurde ein Geschäftsmodell für eine RenoRent AG (Arbeitstitel) entwickelt und die wirtschaftliche Machbarkeit sowie das Erlöspotential für die Zweitwohnungseigentümer ermittelt, welche Ihre Objekte zur Verfügung stellen.

Im Ergebnis konnte aufgezeigt werden, dass mit dem Modell RenoRent eine Win-Win-Situation für die Wohnungseigentümer und eine RenoRent AG entsteht. Voraussetzung ist, dass die RenoRent AG in touristische attraktiven Destinationen ihre Investitionsobjekte sorgfältig auswählt und über ein starkes Partner-Netzwerk (z. B. für die Vermarktung) verfügt. Zum wirtschaftlichen Erfolg ist der Aufbau eines Wohnungsportfolios von ca. 120 Wohnungen nötig. Angesichts von ca. 350'000 Zweitwohnungen im Schweizer Alpenraum entspricht dies nur einem sehr geringen benötigten Marktanteil. Durch die zeitlich begrenzte Nutzniessung und die Fokussierung auf eine Renovation der Wohnungen an sich (ohne Dach und Fach sowie Gemeinschaftseigentum) hat die RenoRent AG eine vordefinierte Exit-Möglichkeit aus ihren Verträgen, ohne weitere (Renovierungs-)Verpflichtungen eingehen zu müssen. Sie kann sich damit auf die Investition in das touristische Upside-Potential der Wohnungen konzentrieren, welche sich durch eine Lebenszyklusverlängerung durch attraktivitätssteigernde Renovationen der Objekte ergeben.

Auf Basis von Marktkenntnissen, welche durch Netzwerkpartner zur Verfügung gestellt werden (z. B. Höhe der potentiellen Mieterlöse), lassen sich die Risiken aus der touristischen Vermietung gut abschätzen. Als Engpassgrösse wird die Akquisition von genügend Renovationsobjekten gesehen, da bei den Zweitwohnungseigentümern zunächst Vertrauen aufgebaut werden muss. Dementsprechend kommt der Kommunikation des Angebots RenoRent und dem Auftreten und der Überzeugungskraft der Person(en), welche mit der Objektakquisition betraut ist/sind, entscheidende Bedeutung zu. Für die Umsetzung der Geschäftsidee wird eine Pilotregion empfohlen, von der ausgehend das Konzept auf weitere Regionen übertragen werden kann.

# 3. Lösungsidee: RenoRent AG

## Geschäftskonzept

Die RenoRent AG baut ein **Wohnungsportfolio** aus erneuerungsbedürftigen Zweitwohnungen auf, welche **kollektiv und daher kostengünstig renoviert** und **über eine Vertriebsgesellschaft aktiv als Ferienwohnungen vermarktet** werden. Die Objekte verbleiben im **Eigentum der bisherigen Besitzer**, welche sie auch weiterhin zu gewissen Bedingungen nutzen dürfen. Die RenoRent AG investiert damit in fremdes Eigentum und erschliesst sich das Ertragspotential einer touristischen Vermietung. Der Wohnungseigentümer erhält ohne eigenen Organisations- und Koordinationsaufwand eine frisch renovierte Wohnung mit ansprechender und zeitgemässer Ausstattung.

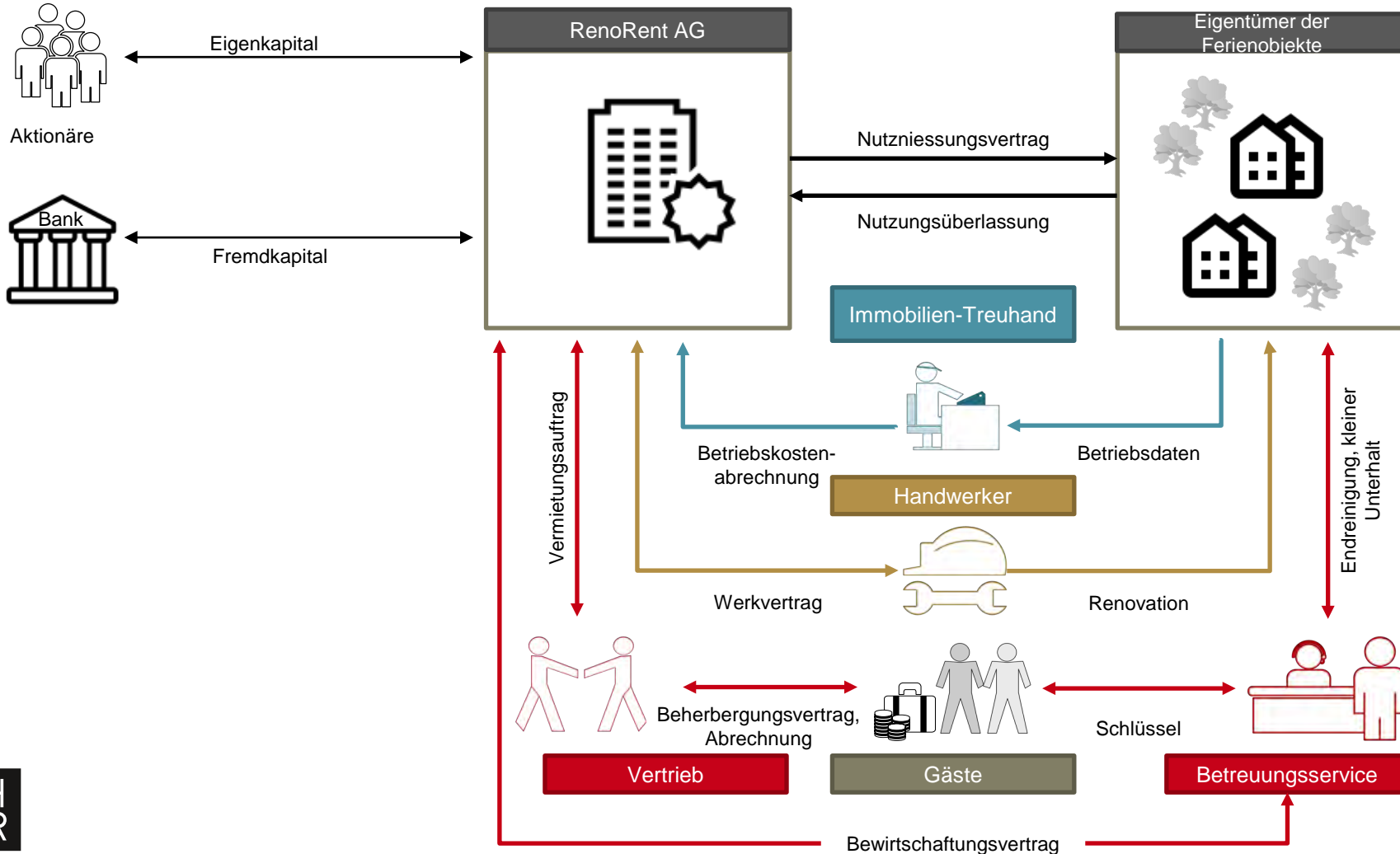
Sämtliche **Aufwendungen**, welche die RenoRent AG trägt (Renovations-, Finanzierungs-, Betriebs-, Vermarktungs- und Verwaltungskosten), **müssen über die Mieterlöse aus der touristischen Vermietung gedeckt werden** und es soll langfristig eine angemessene **Rendite** für die Aktionäre erzielt werden.

Durch die Renovationsmassnahmen bei den Wohnungen wird eine **Verlängerung deren Lebenszyklen** erreicht. Das **finanzielle Engagement** der RenoRent AG ist auf eine festgelegte Zeitdauer **begrenzt**. Das bedeutet, dass Amortisation und Verzinsung des Investments in dieser Zeitspanne erreicht werden müssen, es aber für die RenoRent AG eine Ausstiegsmöglichkeit ohne weitere finanzielle Verpflichtungen gibt. Zu Lasten der Eigentümer bzw. des Erneuerungsfonds der StW-Eigentümergeinschaft gehen die Kosten für Instandsetzungsmassnahmen am Gebäude (Dach und Fach).

Die RenoRent AG wird sich vorwiegend auf **Ferienobjekte in bekannten Tourismusdestinationen** konzentrieren. Die Renovationskosten der Objekte müssen dabei gut abschätzbar sein. Um einen ausreichend grossen Objektbestand aufbauen zu können, erhalten die Wohnungseigentümer nach der vereinbarten Vertragslaufzeit mit der RenoRent AG nicht nur eine renovierte Wohnung, sondern auch eine **jährliche finanzielle Beteiligung** an den mit ihrem Objekt erzielten Mietgewinnen. Die Beteiligungshöhe wird je nach **Dauer des Nutzungsverzichts** durch die Wohnungseigentümer, den **objektspezifischen Renovationskosten** und den **erzielbaren Mietgewinnen** festgelegt. Bei sehr kurzen Vertragslaufzeiten, hohen Renovationskosten und wenig Ertragspotential der Liegenschaften behält sich die RenoRent AG eine finanzielle Eigenbeteiligung des Eigentümers vor.

# 3. Lösungsidee: RenoRent AG

Geschäftskonzept: Geschäftsaktivitäten, Verträge und Beteiligte



# 8. Finanzielle Planung

## Plan-Erfolgsrechnung: Basis-Szenario

Alle Angaben in CHF	Jahr 0	in %	Jahr 1	in %	Jahr 2	in %	Jahr 3	in %	Jahr 4	in %	Jahr 5	in %
Total Einnahmen	278'000	100	1'395'000	100	2'530'000	100	3'685'000	100	4'572'000	100	4'611'000	100
<i>Objektbezogene, direkte Aufwendungen</i>	129'000	47	648'000	47	1'173'000	46	1'704'000	46	2'110'000	46	2'123'000	46
Bruttobetriebsertrag	149'000	53	747'000	53	1'357'000	54	1'981'000	54	2'462'000	54	2'488'000	54
<i>Weitere, indirekte Aufwendungen</i>	401'000	144	381'000	27	381'000	15	403'000	11	369'000	8	372'000	8
EBITDA	-252'000	--	366'000	26	976'000	39	1'578'000	43	2'093'000	46	2'116'000	43
<i>Abschreibungen Mietobjekte</i>	182'000	65	363'000	26	545'000	22	727'000	20	727'000	16	727'000	16
<i>Weitere Abschreibungen</i>	15'000	5	15'000	1	15'000	1	15'000	0	15'000	0	9'000	0
EBIT	-448'000	--	-12'000	--	416'000	16	837'000	23	1'352'000	30	1'381'000	30
Gewinn/Verlust	-516'000	--	-297'000	--	-84'000	--	110'000	3	446'000	10	466'000	10
Cashflow	-319'000	--	81'000	6	476'000	19	851'000	23	1'188'000	26	1'202'000	26
Objektbestand (per Ende Jahr):												
2-2.5 Zimmer-Wohnungen	13		27		40		54		54		54	
3-3.5 Zimmer-Wohnungen	10		20		30		40		40		40	
4-4.5 Zimmer-Wohnungen	6		13		19		25		25		25	

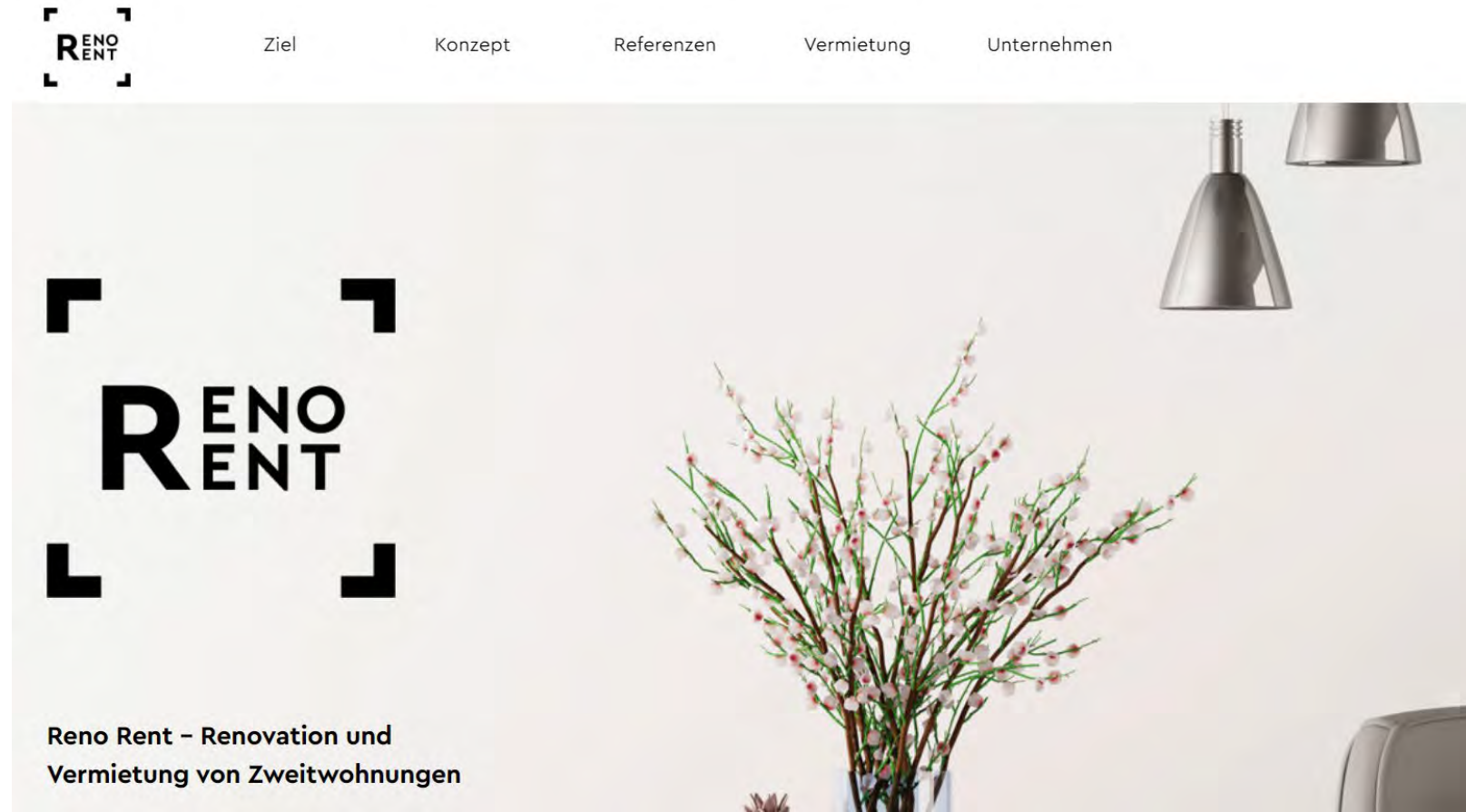
# 11. Umsetzung

## Am Beispiel Davos Klosters

Auf Grundlage der Forschungs- und Entwicklungsarbeiten der Fachhochschule Graubünden wurde Ende Februar 2020 von den drei Jungunternehmern Nando Fopp, Martin Bernhard und Marc Kunz die Reno Rent AG in Davos gegründet. Sie bringen sich in der Geschäftsleitung mit ihrer Bau- und Immobilienexpertise ein und haben eine eigene Ausstattungslinie für die renovierten Objekte zusammengestellt. Die ersten Ferienwohnungen wurden mittlerweile renoviert und diese dienen dem Unternehmen als Musterobjekte, um weitere Zweitwohnungseigentümer zu überzeugen.

[www.renorent.swiss](http://www.renorent.swiss)

Die Fachhochschule Graubünden hofft, dass sich Nachahmer für das Modell RenoRent finden und auch in anderen Destinationen entsprechende Angebote entstehen, um den Aufenthaltstourismus zu stärken und weitere Investitionen in den Altbestand an Wohnungen auszulösen.



# Verfasser

Institut für Tourismus und Freizeit – Kontaktdaten Projektteam



Projektverantwortung:

Prof. Dr. jur. HSG Andreas Deuber, MRICS  
Andreas.Deuber@fhgr.ch  
Tel. +41 81 286 39 60



Projektleitung:

Prof. Norbert Hörburger, Dipl. Betriebswirt, MBA, MRICS  
Norbert.Hoerburger@fhgr.ch  
Tel. +41 81 286 37 48



Projektmitarbeit:

Gian-Reto Trepp, BSc FHO in Betriebsökonomie  
Gian-Reto.Trepp@fhgr.ch  
Tel. +41 81 286 37 17

**Fachhochschule Graubünden**

Pulvermühlestrasse 57

7000 Chur

T +41 81 286 24 24

info@fhgr.ch

Fachhochschule Graubünden  
Scola auta spezialisada dal Grischun  
Scuola universitaria professionale dei Grigioni  
University of Applied Sciences of the Grisons

**swissuniversities**

