

«WIR MÜSSEN ZWEITWOHNUNGEN BESSER AUSLASTEN»

Der SVIT Schweiz vergibt 2021 zum ersten Mal den Award «Innovation in Real Estate» als Sonderkategorie des Real Estate Awards 2021. Im Fokus stehen innovative Konzepte, Projekte und Modelle mit einer hohen Affinität zur Immobilienbranche.

TEXT – JOËLLE ZIMMERLI*



BIOGRAPHIE PROF. NORBERT HÖRBURGER

ist stellvertretender Leiter Forschung und Dienstleistung am ITF und beschäftigt sich mit der Entwicklung und dem Management von Immobilien und Infrastrukturen im Tourismus.

► «RENORENT» – STRUKTURWANDEL IM TOURISMUS

Die Mitglieder der deutschsprachigen SVIT-Mitgliederorganisationen erhalten im Juli 2021 die Möglichkeit, den Sieger in einem Publikums-voting zu bestimmen. Damit sie sich eine Meinung bilden können, werden in den Immo-bilia-Ausgaben April, Mai und Juni 2021 die nominier-ten Anwärter auf den Award porträtiert. Weitere Informa-

tionen zum Voting und zu den nominierten Projekten sind auf der Website www.realestateinnovation.ch publiziert.

Das erste nominierte Pro-jekt «Renorent» widmet sich dem Strukturwandel im Touris-mus. Renorent AG bietet Zweitwohnungsbesitzern an, die ungenutzte Wohnung zu renovieren und an Touris-ten zu vermieten. Unsere Fra-gen beantwortet Prof. Norbert Hörburger von der Fachhoch-schule Graubünden.

Was war Ihre Motivation, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen?

Das Institut beschäftigt sich seit Langem mit dem Strukturwandel im Tourismus. Die Herausforderung besteht darin, wenig ge-nutzte Zweitwohnungen besser auszulasten.

Was unterscheidet Ihr Vorgehen von bisher bekannten Vorgehensweisen?

Wir positionieren uns mit der Zielgruppe: Zweitwoh-nungsbesitzer, die ihr Inte-resse am Objekt verloren haben, aber nicht verkauf-en wollen. Sei es wegen einer vorübergehenden be-ruflichen Mobilität, oder weil ein Objekt in der Fa-milie gehalten werden soll.

Was ist nachhaltig am Modell?

Renorent AG trägt zur stärkeren Auslastung von Zweitwohnungen und zur Erneuerung des Zweit-

wohnungsbestands bei. Die Firma erwirtschaftet mit der Vermietung Erträ-ge, mit der sie die Renova-tion finanzieren kann. Das Modell funktioniert, weil es einen wirtschaftlichen Treiber hat.

Gibt es wirtschaftliche Hürden für das Modell?

Renorent trägt das Risiko der Vermietbarkeit. Wich-tig sind deshalb sehr gute Kenntnisse des Ferien-wohnungsmarktes. Aus-serdem erfordert der Port-folioaufbau viel Arbeit.

Welche Akteure stehen in welcher Rolle hinter dem Modell?

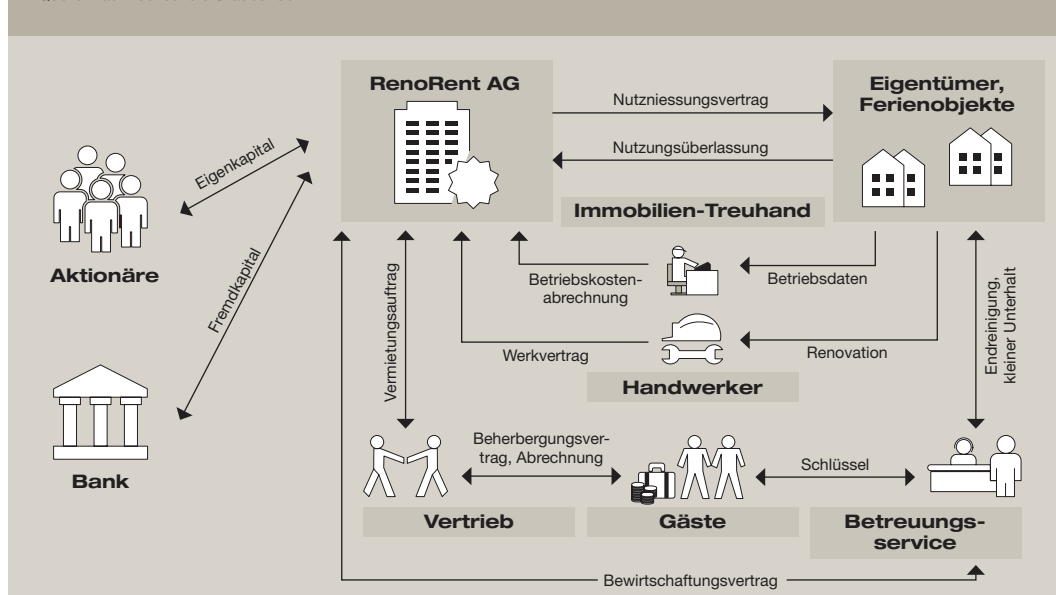
Der Businesscase wurde von der Fachhochschule Graubünden mit einem öf-fentlich geförderten For-schungsprojekt entwickelt. Drei junge Unternehmer haben den Case aufgenom-men und Renorent AG ge-gründet. Wir möchten, dass sich in Zukunft weite-re Feriendestinationen an-schliessen.

Wo sehen Sie den grössten Nutzen für Kunden und Endnutzer?

Hinter dem Modell steht der Convenience-Gedan-ke: Der Besitzer muss, ein-fach gesagt, nur einen Nutzniessungsvertrag ab-schliessen, den Schlüssel übergeben und sein Bank-konto angeben. Der End-nutzer profitiert von einer modernen Wohnung. ■

GESCHÄFTSKONZEPT: GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN, VERTRÄGE UND BETEILIGTE

Quelle: Fachhochschule Graubünden



*JOËLLE ZIMMERLI

Die Autorin ist Ge-schäftsführerin der Zimraum GmbH.