

- Kurzdarstellung Standortanalyse RADNIG - Ertragsperspektiven & Projekt-Risikoanalyse

Ergebnis und Fakten in kurzen Anmerkungen, mit Hinweisen auf die entsprechenden numerischen ARBEITSPUNKTE zum Nachlesen, in der durchgeführten Analyse zum Projektstandort RADNIG und dem nachhaltigen Projekthotel Radnighof!

1. Das Ergebnis der Analyse:

Die Analyse über den Standort RADNIG, bezeugt objektiv den positiven Rahmen des Standortes RADNIG und damit die Voraussetzungen für eine WIRTSCHAFTLICHKEIT mit Perspektive des dort geplanten nachhaltigen Projekthotels Radnighof!

*Die vorgelegte Analyse zum Standort RADNIG/Hermagor wird unterlegt mit **objektiven Fakten** und **objektiven Daten**, seitens der offiziellen Stelle der Stadt Hermagor - Gesamtregion Hermagor & NLW Tourismus-Regionsmarketing. Die ausgehändigten Unterlagen siehe Anlagen **4-1 bis 4-4!***

2. Erarbeitete Grundlagen zum Ergebnis der Analyse

a. Marktsituation:

Der Standort RADNIG gehört gemäß der 3-fachen Aufgliederung der Touristikregion Hermagor, zum Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See.

Die Analyse bezeugt, dass **KEINE** übergreifende Konkurrenzsituation zwischen den Erholungsräumen besteht!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.2./2.2.1. + 2.2.2.)

b. Die örtliche Konkurrenzsituation:

Die örtliche Konkurrenz im Hotelsegment 4 & 5 Sterne erfasst namentlich 18 Betriebe, die als „etabliert“ gelten!!

In heutigen Zeiten wesentlicher Veränderungen, mit neuen zeitgeistigen Aspekten, wie Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und auch die Art der Energieversorgung, müssen sich auch sogenannte ALT-etablierte Betriebe im Lichte der zeitgeistig-nachhaltigen Anforderungen, entsprechend neu aufstellen und neu bewähren!

Nur zeitgeistig-nachhaltige Hotelbetriebe, beschreiben das etablierte Leitbild der Zukunft und werden mit entsprechenden Konzepten auf Dauer wettbewerbsfähig sein.

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.3./2.3.1. bis 2.3.2.2.)

c. Marktsituation der Unterversorgung mit Hotelbetten:

Offizielle Erhebungen zum HOTELBETTENBESTAND im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See bezeugen 1500 Fehlbetten in der Hotelkategorie 4 & 5 Sterne!

Objektive Auswirkungen sind das Fehlen einer dynamischen Konkurrenzsituation und damit verbunden, kein aktiver Verdrängungswettbewerb zwischen der alt-etablierten Ortskonkurrenz (18 Betriebe).

Damit Raum für neue Hotelkapazitäten im Erholungsraum, durch umweltschonende RE-Aktivierung von Alt-Bestand am Standort RADNIG!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.3.3.2.)

3. Positive Ertragsperspektive durch positive Ertragsfaktoren am Standort Radnig

a. klassische Ertragsfaktoren:

aa.) Standortanbindung -

- Hervorragend organisiert und zügig zu allen Urlaubsspots im Erholungsraum! Gewährleistet in der Winterperiode, wie auch in der Sommersaison durch öffentliche Verkehrsmittel (Haltestelle in RADNIG am Projekthotel)! Parallel dazu, konzeptionell durch hoteleigenen Transfer, im Sommer und besonders im Winter, zur Nassfeldtalstation (9 Minuten Fahrzeit!)
- Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See Anbindung durch öffentlichen Schienenverkehr BF Hermagor!

(zum Nachlesen, vgl. Punkt 2.4.1.1.)

bb.) grundsätzliche Aspekte zu privilegierten Hotel-Lagen 1. Keine Aufopferung im Rahmen undifferenzierter und alter DENKSCHABLONEN, sowie kein unkritischer Automatismus zur Begünstigung nach alten Denkschablonen!

2. Privilegierter Umweltschutzgedanke

3. Neu-Definierung des Winterurlaubs

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.4.1.2.1.)

cc.) privilegierte Lage am Standort Radnig Standort Radnig verfügt in Wintersaison über keine direkte Pistenlage am Skigebiet Nassfeld!

(aber zuverlässige und kostenlose Transfermöglichkeit vom Projekthotel zum nahen Skigebiet Nassfeld.)

Der Standort Radnig nimmt in der Sommersaison mit seiner hervorragenden sonnigen Berg-Höhenlage mit rundum „freien Fernblick“, per Definition, eine privilegierte Lage ein!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.4.1.2.2.)

b. Positive Ertragsfaktoren durch zeitgeistige Entwicklung & klimatische Veränderungen:

aa. positiver Ertragsfaktor neuer zeitgeistiger Gästetypus !

Zeitgeistige Differenzierungsmerkmale zwischen den Wettbewerbern werden in Zukunft immer stärker für potentielle Gäste eine maßgebliche Orientierung bei der subjektiven Entscheidung der Hotelauswahl im gleichen 4 & 5 SternePLUS Segment!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.4.2.1.)

bb. positiver Ertragsfaktor durch Digitalisierung - im operativen Bereich & teilweise Automatisierung im Service (ROBOTER-Service!);

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.4.2.2.)

cc. positive Ertragsfaktoren durch neue Urlauberströme & neue Angebotskonzepte auf Grund klimatischer Veränderungen;

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.4.2.3.)

c. Ertragsoptimierung erfolgt durch sachliche Restriktionen

Optimierungen in der Preispolitik und beim Hotelzimmerverkauf, fördern eine positive Ertragsprognose!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.4.3.)

d. Konzepte zur Nachhaltigkeit und Klimaschutz mit Authentizität & Glaubwürdigkeit

Die Basis für positive Ertrags Erwartungen!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.4.4.)

4. Auswertungen der offiziellen Tourismuszahlen

a. Graphische Tabelle zur Auslastung

Die öffentliche Tabelle zeigt die Jahre 2018 und 2019, im gehobenen 4 & 5 Sterne Hotelsegment, monatlich nach prozentualer Auslastung aufgeschlüsselt.

Die Sommerperiode mit den Monaten Mai bis Oktober, zeigt als die auslastungsstärksten Monate, den Juli (80%) und August (88%), sowie als die umsatzschwachen Monate, den Mai (20%) und den Oktober (18 %)!

Die Winterperiode erfasst die Monate November bis April und zeigt einmal als den auslastungsstärksten Monat den Februar (80%), sowie als die umsatzschwachen Monate, den November (15%) und den April (17 %)!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.5.1.)

b. Numerischen Tabellen zur (Betten-)Belegung

aa. Die Belegungstabelle (vgl. Anlage 4.4)) zeigt die Anzahl der Übernachtungen in den Zeiträumen 2018 bis 2022, aufgeschlüsselt in einzelne Monate, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, unterteilt nach Sommerperiode (Mai bis Oktober) und Winterperiode (November bis April)!

bb. Eine andere numerische Belegungstabelle (vgl. Anlage 4.4) übernimmt die Gesamtsummen der monatlichen Übernachtungszahlen für die jeweilige Sommer- und Winterperiode im Zeitraum 2018 bis 2022 und weist unter anderem den Belegungsanteil aus, im gehobenen 4 & 5 Sterne Segment!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.5.2.)

c. Kurzfassung der ausgearbeiteten Erkenntnisse zu den inhaltlichen Auswertungen der öffentlichen graphischen & numerischen Tabellen

Die Auswertungen der öffentlichen Tourismuszahlen zeigen sich unter **dem Ordnungspunkt 2.5.3.)** in den Leitsätzen der Punkte AP.1. bis AP.14 im Businessplan!

Sie bezeugen schlüssig, dass der Standort RADNIG mit dem nachhaltigen Projekthotel in dem 4 Sterne-PLUS Segment alle Faktoren innehält, die für eine erfolgreiche wirtschaftliche Perspektive notwendig sind!

Zunächst rückblickend auf die Jahre 2018 und 2019, liegen unter anderem solche Belegungszahlen aus der gehobenen Hotelkategorie im 4 & 5 Sterne Segment vor, die sich in einem Rahmen von jeweils weit über 200 tausend Gästebetten in der Sommer- und auch in der Wintersaison im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See bewegten.

Die nachfolgende Zeit der Pandemie führte bei den Belegungszahlen dann zu Rückschlägen! Aber eine steigende Tendenz der Erholung in den konkreten Belegungszahlen setzte ein in den Jahren 2021 und 2022.

Diese Zahlen zeigen überzeugend, dass der Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See in der Touristikregion Hermagor, nach überstandener Pandemie, nach wie vor sehr beliebt ist, bei den Urlaubsgästen!

Auf Grund der ausgewiesenen objektiven Tendenz erscheint es deshalb heute realistisch, dass man zeitnah wieder auf das alte Niveau der Gästezahlen kommt, wie vor der Pandemie!
Entgegengesetzte Schlussfolgerungen geben die letzten Belegungszahlen nicht her!

Und auch gegen eine Steigerung des Gästeaufkommens, über das „Vor-Pandemie-Niveau“ hinaus, spricht objektiv nichts, wie die Ausführungen in der Analyse zu einem „neuen Gästeaufkommen“ bezeugen!

Von besonderen Interesse steht in dieser vorliegenden Auswertung das Hotelsegment der gehobenen Kategorie 4 & 5 Sterne, weil das Hotelprojekt am Standort RADNIG dieses Hotelsegment der gehobenen Kategorie bedienen wird!

Eine maßgebliche Erkenntnis der Auswertung ist die objektive Bestätigung der Hermagor-Touristik, dass die ausgewiesenen Nächtigungszahlen in der gehobenen Hotel-Kategorie im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See, sich abschließend auf die 18 namentlich benannten Hotelbetriebe verteilen!

Diese ANZAHL an Hotels bildet offensichtlich keine ausreichende (Betten-)Basis im Erholungsraum, um die bestätigte Tendenz an Nächtigungsanfragen in der gehobenen Kategorie zuverlässig und dauerhaft zu bedienen.

Ein solches Zwischenfazit wird durch die öffentliche Hand Hermagor Tourismus unterlegt, indem schriftlich ein Fehlbettenstand von 1500 Betten in der gehobenen Hotelkategorie angezeigt wird.

Soweit die vorliegenden Grafiken und Zahlentabellen rückblickend einen erreichten Status und Tendenzen der gehobenen Hoteltouristik im Erholungsraum bezeugten, geben sie jedoch keinerlei Hinweise hinsichtlich der konkreten Ursachen, niedriger Belegungsphasen!

Der alleinige Rückschluss auf mangelnde Gästezahlen ist nicht schlüssig.

So sind aus den Unterlagen auch nicht ersichtlich, mögliche Schließungswochen wegen Betriebsurlaub!

Es liegt wohl in der Natur der Sache, dass sich ein ausgewiesenes Kinderhotel in erster Linie an die Ferienzeit in der Hauptsaison orientiert und deshalb kein starkes Augenmerk auf Nachsaison legt.

Auch geben die graphischen Darstellungen mit der summarisch-prozentualen Erfassung monatlicher AUSLASTUNGEN keine Hinweise, über die jeweilige individuelle Verteilung der Gäste auf die 18 namentlich benannten Hotels, im Erholungsraum! Geringere Urlauberzahlen in den Monaten der Nebensaison sind zwar schon auf Grund der fehlenden Ferienzeit keine Überraschung, aber die Zahlen zeigen auch nicht, dass kein Potential für gute Geschäfte einzelner Betriebe existiert.

Die Aussagekraft der öffentlichen Auslastungs- und Belegungszahlen sind im Ergebnis insoweit keine verbindlichen Richtwerte für Planrechnungen, sondern sie erschöpfen sich allenfalls als Wegweiser für mögliche Tendenzen!

Ein maßgeblicher Faktor ist für jeden Betrieb das individuelle Konzept!

Was die Zahlen jedoch bei einem Vergleich der Urlaubsperioden ausweisen, ist die Tatsache, dass eine stärkere Sommersaison besteht!

Entsprechende Tendenzen einer stärkeren Sommersaison gegenüber einer Wintersaison, begründen sich auch aus dem einsetzenden Klimawandel!

Winterurlaub wird sich in diesen Rahmen neu definieren, wie bereits ausgeführt wurde! (vgl xy)

Das Konzept des zeitgeistig- nachhaltigen Projekthotels am Standort RADNIG ist für diese Entwicklungen im Rahmen des Klimawandels bestens vorbereitet und spricht für eine lang fristige positive Ertragsperspektive!

Die Belegungszahlen bezeugen eine Entwicklung innerhalb der Touristikregion Hermagor, dass die meisten Urlaubsgäste in der Erholungsregion Hermagor Nassfeld-Pressesegger See absteigen! Und mit Blick auf die gestaffelten offiziellen Tabellen bezüglich des BEDEUTUNGSWERT der Unterkünfte, wird bezeugt, dass im 4 & 5 Sterne Segment, im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressesegger See, eine überdurchschnittliche starke NACHFRAGE besteht. Die Verhältniszahlen zu den übrigen Übernachtungskategorien zeigen auf, jeder 3te Gast sucht eine Übernachtung im gehobenen Segment im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressesegger See!

Damit begründen sich schlüssige Aspekte zu einer positiven wirtschaftlichen Perspektive, für das nachhaltige Projekthotel im Segment 4-SternePLUS, am Standort RADNIG!
(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.5.4.)

5. Wesentliche Planrechnungsfaktoren:

a.) Festgelegte durchschnittliche Auslastungsquote 2025 - Hauptsaison 40%

Im Folgenden werden wichtige Faktoren zur Schätzung einer realistischen Umsatzerwartung am Standort RADNIG herausgearbeitet!

Zu den bestimmenden Faktoren gehört einmal die Auslastungsquote des Projekthotels, die eine zahlenmäßige Aussage zur möglichen Bettenbelegung trifft.

Bei der **Teilinbetriebnahme 2025** mit einem Angebot von 25 Hotelzimmer im Alt-Bestand Hauptgebäude + Anbau, wurde in der **Hauptsaison 40% als Auslastung** angesetzt

Bei der **Teilinbetriebnahme Ende 2026**, mit einem Angebot von 30 HZ in der **Hauptsaison**, wurden **60% als Auslastung** angesetzt!

Im **Jahr 2027** erfolgt eine Erhöhung auf 35 Hotelzimmer (HZ). Die Auslastungsquote in der Hauptsaison 70 %!

Im **Jahr 2028** sind es 45 HZ, mit einer Auslastungsquote in der Hauptsaison von 80 %!

Im **Jahr 2029** sind es 45 HZ, mit einer Auslastungsquote in der Hauptsaison von 85 %!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.6.1.)

b.) Festgelegte durchschnittliche Auslastungsquote 2025 - Nebensaison 5%

Auch hier angesprochen die Perioden der sukzessiven Teilinbetriebnahmen.

In der Nebensaisonperiode wird für das Jahr **2025** eine Auslastungsquote von 5 % angesetzt!

In der Nebensaisonperiode im Jahr **2026** eine Auslastungsquote von 10 %!

In der Nebensaisonperiode im Jahr **2027** eine Auslastungsquote von 18 %!

In der Urlaubsperiode Nebensaisonsaison **2028** eine Auslastungsquote von 26 %!

Und für das Jahr **2029** eine durchschnittliche Auslastungsquote von 35 %!

Das Projekthotel arbeitet mit hotelmäßigen Leistungen, wie Seminarräumlichkeiten und repräsentative Veranstaltungsräumlichkeiten! Damit ist man in der Lage, sich in der Nachsaison konzeptionell vielfältiger aufzustellen, um auf diese Weise eine höhere Auslastung zu errreichen, als die fixierten 20%!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.6.2.)

c.) HAUPT- und NEBENSAISONTAGE - Faktoren zur UMSATZERWARTUNG

Insgesamt sind **332 Betriebstage** vorgesehen! Davon **Betriebsferien 33 Tage!**

Der Arbeitskalender zeigt **198 Hauptsaisontage**, verteilt auf Sommer – und Winterperiode!

Die **Nebensaisonperiode** zeigt **134 Tage**, verteilt auf Sommer und Winterperiode!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.6.3.)

d.) ERFORDERLICHER & VARIABLER Jahres-Übernachtungspreis

aa. jährlicher Durchschnittspreis;

Für das Projekthotel am Standort RADNIG, gemäss BERECHNUNG des durchschnittlichen Übernachtungspreises für eine Person, inklusive Food & Beverage, im Rahmen eines Betriebsjahres (332 Tage!) mit Zuschlägen – entspricht der Durchschnittspreis **145,95 Euro**
(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.6.5.1.)

bb. variabler „Hotelbetten-Preis“

Die erarbeitete Preisausgestaltung liegt im oberen Mittelfeld der ortsüblichen Preisstruktur im Hotelsegment 4 & 5 Sterne! Ein höherer Bettenpreis ist in der Hauptsaison durchsetzbar, wogegen der Gast in der Nebensaison günstigere Angebote erwartet.

Hauptsaison – 159,- Euro

Nebensaison – 75,- Euro

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 2.6.5.2.)

6. Analyse möglicher wirtschaftlicher & struktureller Projektrisiken

a.) Negative Ertragsperspektive durch wirtschaftliche Verwerfungen

aa. steigende ENERGIEKOSTEN im Erholungsraum Hermagor Nassfeld-Pressegger See

Zur Kompensation solcher Kostensteigerungen sind PREISSTEIGERUNGEN in der Hotelkalkulation und/oder das Herunterfahren der hotelmäßigen Leistungen in energieintensiven Bereichen, hier besonders die Bereiche „SPA & Pool“!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.1.1.)

bb. Energiekostenkrise - KEIN wirksamer NEGATIVFAKTOR für den Projektstandort RADNIG

Das Projekthotel am Standort Radnig ist auf Grund der innovativen technischen Auslegung von der Energie-Zeitenwende mit den starken wirtschaftlichen Verwerfungen im Energiesektor und den damit verbundenen steigenden Energiekosten **nicht** betroffen.

Das Wegfallen von Kostendruck im Energiebereich ist ein objektiv-positiver Faktor, der zu berücksichtigen wäre, bei der Beurteilung einer Wirtschaftlichkeit des hier vorgelegten nachhaltigen Projektes, am Standort Radnig!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.1.2.)

b.) Risikobewertung strukturell-zeitgeistiger Hotelkonzeptfaktoren

aa. Risikofaktor Spannungsverhältnis klassische <> nachhaltige Tourismusstrategie!

Der **Tourismus** erzeugt eine der **größten Umweltbelastungen** überhaupt und deshalb bedarf es einer unbedingten klimagerechteren Herangehensweise, wenn auch in Zukunft ein Gast in Kärnten, „**Urlaub und Natur**“ in all seinen Facetten genießen soll!

Für einen zukunftsorientierten Tourismus von MORGEN in Kärnten von HEUTE kann der Slogan in abgewandelter Form nur lauten: **Das KLIMA & die NATUR** und der **GAST sind Könige!**

Denn trotz Urlaubszeit macht der KLIMAWANDEL keine Pause!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.2.1.)

bb. Risikofaktor – konzeptionelles VOTUM für öffentliche Verkehrsmittel
Wettbewerblichen Nachteile werden im Rahmen des klimafreundlichen Gesamtkonzeptes nicht gesehen! Eine Anreise mit öffentlichen Verkehrsmitteln ist zumutbar und soll auch belobigt werden, besonders wenn das Hotel mit hotelmäßigen Transferleistungen unterstützt und eine gute Anbindung am Urlaubsstandort vorliegt.

Die Entwicklung der Benzinkosten wird ebenfalls die Entscheidung der Gäste beeinflussen!
(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.2.2.)

cc. Risikofaktor „Nachhaltigkeit“ - KEIN Kriterium für Hotel-Qualitätsstandards

In jedem Fall kann das Projekthotel am Standort RADNIG, das sich dem Klimaschutz, der Energieeffizienz und einer Nachhaltigkeit verschreibt und dazu einen hohen Standard in den hotelmäßigen Angeboten bietet, von einer hohen Qualität sprechen.

Es wird inzwischen sehr kritisch die Tatsache gesehen, dass im Rahmen der Hotel-Sterne-Vergabe-Kriterien der Klimaschutz, die Energieeffizienz und Nachhaltigkeit (noch) kein Kriterium ist!

Dieses Faktum entspricht nicht dem gesellschaftlichen Zeitgeist und auch nicht den Ansprüchen einer sich neu entwickelnden Gästestruktur – Green Future-Generation!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.2.3.)

dd. Risikofaktor Entfremdung & Überforderung der Gäste durch Digitalisierung

Der konzeptionelle Ansatz der Betriebsführung „Digitalisierung“ kommt der Mehrzahl an klassischen Gästen und dem neuen zeitgeistigen Gästetypus entgegen, da es Unabhängigkeit und Informationsvielfalt im Urlaub in Geschwindigkeit regelt!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.2.4.)

c.) Risikoabwägung - Investitionsvolumen in RELATION zum wirtschaftlichen Ertrag

aa. Nachhaltige Investitionskosten im Lichte des berechneten ERDÜBERLASTUNGSTAGES;
Nachhaltige Projekte müssen in unserem Gemeinwesen zukünftig die unbedingte Fähigkeit zur wirtschaftliche Belastbarkeit/Anpassungsfähigkeit (Resilienz) und strategischer Stärke ausfüllen und ist damit mehr, als die reine Fokussierung auf den Umweltaspekt.

Dies zeigt der Blick auf den sogenannten **ERDÜBERLASTUNGSTAG** (Earth Overshoot Day)!

Das sind grundlegende Risiken in allen Bereichen einer funktionierenden und bezahlbaren Wirtschaft der Zukunft, die unter Kontrolle zu bringen sind! Standardprojekte nach altem Muster leisten keinen Beitrag dazu!

Diese Aspekte sollten daher auch bei der Entscheidungsfindung zur Ausgestaltung eines Finanzierungskonzeptes ausreichend Berücksichtigung finden, wie auch bei der Gewichtung des konkreten Investitionsvolumens gegenüber der konservativ geschätzten Ertragsperspektive!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.3.1.)

bb. Risikoabwägung – hohe Investitionskosten >< langfristiger Werterhalt;

Die zukunftsweisende Bauweise, minimiert wirtschaftliche Risiken, durch einen langfristigen Werterhalt des Bauobjektes, auf Grund der modernen Bauweise und Technik!

Das Projekthotel am Standort RADNIG kann auf eine große Wertschöpfung im Rahmen seiner technischen Auslegung verweisen, die perspektivisch langfristig Wertbeständig ist!

Die Frage der Relation zwischen Investition und Ertrag ist daher unbedingt differenzierter im Lichte der zeitgeistigen Anforderungen und zeitnahen perspektivischen Aufgaben zu betrachten!

Der Mehrwert der Bausubstanz am Standort RADNIG ist daher als Kriterium zur wirtschaftlichen Risikominimierung zu werten!

((zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.3.2.)

d.) Risikominimierung & Risikoanpassung durch Finanz-Instrumente

aa. Bruchteilhafte Verwertung

Nach Umsetzung des Bauvorhabens soll eine abschließende Parifizierung vorgenommen werden.

Dies ist ein Lösungsansatz, um wirtschaftlichen Risiken sachgerecht begegnen zu können und nicht ein Gesamtkonzept völlig zur Disposition zu stellen!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.4.1)

bb. Vorabzug Nutzwertgutachten

Der Vorabzug Nutzwertgutachten eröffnet die Möglichkeit der Erhöhung des Beleihungswertes der eingebundenen Projektgebäude!

Im Weiteren könnte im Lichte einer anstehenden Parifizierung, eine angepasste Neubewertung des Gesamtprojektes inklusive Anpassung des Projektrisikos vorgenommen werden!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.4.2.)

cc. Finanzstrukturen zur Nachkapitalisierung

Die hybride Projektausgestaltung soll helfen, das vorliegende Projekt nach Baubeginn, sukzessive mit neuen Finanzmitteln auszustatten.

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.4.3.)

dd. Beleihungswertanpassung & „BUY and LET“

Eine stark durchdringende Parifizierung / Vorabzug NUTZWERTGUTACHTEN soll ihre Möglichkeiten und Wirkungen als „ultima ratio“ entfalten, zur Risikominimierung im Rahmen einer späteren wirtschaftlichen Notlage in der Betriebsführung.

Risikobewertung des Projektes im Rahmen des Nutzwertgutachtens und eine logische Anpassung des Beleihungswertes, sind sachgerechte Finanzierungsinstrumente!

Das avisierte Modell - buy & let (!) bedeutet inhaltlich, dass eine parifizierte Hoteleinheit gemäß Nutzwertgutachten erworben wird und gleichzeitig eine festgelegte Nutzung des TOP's des Besitzers mit dem Hotel vereinbart wird, von der ein Erwerber in keinem Fall zurücktreten kann, um in eine andere Nutzung des TOP-Objektes einzuschlagen!

Die Situation der Parifizierung öffnet Handlungsspielraum für besondere finanz-wirtschaftliche Situationen, um mit Weitblick notwendiges Kapital freizumachen und sich so Handlungsfähigkeit als Herr des Verfahrens auch in schwierigen Zeiten zu bewahren!

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 3.4.4.)

7. Risikomanagement Plan B. – alternativer Nutzungswechsel

Sollten Gründe auftauchen, die gegen eine Geschäftsführung sprechen, kann als moderner zeitgeist-Hybridhotelbetrieb eine Umwidmung für eine andere Nutzung in Betracht gezogen werden!

Eine Umwidmung ist ein Beispiel für die alternative Nutzung des Projektgebäudes als 100% Wohnhaus!

Moderner Wohnraum mit luxuriöser Ausstattung in exklusiver Umgebung kann verkauft werden.

Als Käufer kommen Privatpersonen oder gewerbliche Unternehmen in Frage, die solche Luxuswohnungen vermieten.

Auch die Vermietung zu einem vernünftigen Preis unter eigener Regie kann eine alternative Nutzung sein.

Dem wirtschaftlich erfolgreichen Einsatz sind in jedem Fall keine Grenzen gesetzt.

Die Bauplanung berücksichtigt die Möglichkeit einer alternativen Nutzung.

(zum Nachlesen, vgl. Businessplan - Ordnungspunkt 4.)