

EIN VERMÖGEN FÜR EIN FERIEN- DOMIZIL AN DER COSTA SMERALDA

Die High-Society zahlt für unverbauten Meerblick und Diskretion

Die Costa Smeralda an der nordöstlichen Küste Sardiens zählt seit den 1960er-Jahren zu Europas Top-Adressen für erstklassige Restaurants, exklusive Shoppingmöglichkeiten und luxuriöse Zweitwohnsitze. Die Nachfrage nach Immobilien ist auch an der 20 km langen sardinischen Küste infolge der Pandemie stark gestiegen und konzentriert sich neben erstklassigen Villen mit Meerblick vermehrt auf großzügige Landsitze auf weitläufigen Grundstücken, die einen ruhigen Rückzugsort bieten, so Daniela Ciboddo, Lizenzpartnerin von Engel & Völkers Porto Cervo (E&V). Aufgrund des besonderen Stellenwerts der Costa Smeralda als luxuriöses Refugium für eine sehr vermögende Käuferschaft werden viele Immobilien gar nicht öffentlich inseriert und zumeist streng vertraulich mit Preisen weit außerhalb der hier genannten Range vermarktet, so Ciboddo. (CW)

Zu den gefragtesten Lagen der Costa Smeralda gehört der Hafenort Porto Cervo mit einem der teuersten Yachthäfen der Welt. Begehrte Apartments werden hier derzeit für bis zu 2 Mio. Euro angeboten. Die in den umliegenden Hügeln liegenden weitläufigen Grundstücke mit Landsitzen sollen bis zu 18 Mio. Euro bringen. In der südlich von Porto Cervo gelegenen und bei Golfern bekannte Bucht Cala di Volpe liegt der Preis für Villen und Landgüter in Hanglage mit Panoramablick auf die Küstenlandschaft ebenfalls bei bis zu 18 Mio. Euro. Teurer werde es noch in der Bucht von Romazzino.

Im Norden der Costa Smeralda liegt Porto Rafael, das im Vergleich zu Porto Cervo weniger touristisch geprägt ist. Hier befinden sich große Grundstücke in zurückgezogenen Lagen mit Weitblick auf die gesamte Küste bis nach Korsika. Luxuriöse Villen werden hier für Preise von bis zu 15 Mio. Euro angeboten.

Ein Großteil der Immobilientransaktionen an der Costa Smeralda geht auf Käufergruppen aus dem Ausland zurück. Rund 38% der Käuferschaft stammt aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, rd. 10% aus Großbritannien, jeweils 5% aus den USA, Australien und den Vereinigten Arabischen Emiraten. 35% der Immobilienkäufer sind Italiener zwischen 40 und 70 Jahren, die die Costa Smeralda zum Zweitwohnsitz für ihre Familien mit Kindern machen.

Die Nachfrage insbesondere für Objekte im Premiumsegment sei lt. **E&V** seit den 1960er-Jahren ungebro-

chen hoch. Der Immobilienmarkt hier sei weitestgehend unberührt von politischen oder wirtschaftlichen Krisen. E&V geht deshalb von einer weiterhin anhaltend hohen Nachfrage aus. Dies betreffe insbesondere die bisher weniger gefragten und deshalb noch etwas günstigeren Regionen südlich der Costa Smeralda, wie Puntaldia, Capo Coda Cavallo und Punta Molara. □



Designvilla in der Bucht Cala di Volpe
© Engel & Völkers Porto Cervo



SERIE: DER*5*MINUTEN*HOSPITALITY*EXPERTE*

**Branche der Gastlichkeit, wohin führen Dich
Deine Wege? Und: Wo haben die Experten bloß
all die Glaskugeln her?**

Winfried D. E. Völcker



Winfried D. E. Völcker, Hotelier
www.voelcker-hospitality.de

Ich kann es nicht besser formulieren, als es der Verleger, Diplom Volkswirt Werner Rohmert, für seine „Immobilienbrief-Spezial-Expo-Real-2022-Ankündigung“ tat: Digitalisierung in Ehren, wir werden vor Ort sein (Expo Real, München, 4. bis 6. Oktober) und freuen uns auf persönliche Gespräche oberhalb der resonanzfreien und undis-

kutierten digitalen Panel-Wortschwämme, mit denen uns die Expertenwelt während der Lockdowns überschüttete und es immer noch tut. Der persönliche Kontakt ist unverzichtbar“. Frisches Blut in der Riege der Dauer-Panel-Fürshten wäre auch nicht schlecht. Handfeste, managementorientierte Analysen der jeweiligen Märkte funktionierten noch nie nach „Me-too“. Eigene Kreativität ist gefragt und Umsetzungsstärke.

In der Aussage steckt, was Betreiber zu erwarten haben: Das Geschäft kommt in allen Bereichen zurück. Wer allerdings 2019 zur Messlatte macht, ist wenig realistisch. Da schwammen noch viele ohne Unterhose mit, denn das Boomjahr 2019 füllte die letzte Hütte. Ein Durchschnitt aus 2016 bis 2019 passte besser. Das kann jeder für sich erreichen und durch Re-Engineering mit dem ganzen IT Pack unserer Tage auch profitabler machen.

Impressum

Rheda-Wiedenbrück,
T: 0 52 42 - 90 12 50
F: 0 52 42 - 90 12 51
info@rohmert.de www.rohmert-medien.de

Chefredaktion:

Constanze Wrede
Dr. Karina Junghanns
(stellv. Chefredaktion)

Immobilienredaktion:

Prof. Dr. Thomas Beyerle, Thomas Döbel, Dr. Gudrun Escher, Marion Götza, Karin Krentz, Uli Richter, Sabine Richter, Hans Christoph Ries, Petra Rohmert, Werner Rohmert, Prof. Dr. Günter Vornholz, Constanze Wrede

Hrsg.: Werner Rohmert

Recht / Anlegerschutzrecht:

Klumpke Rechtsanwälte, Köln;
Dr. Philipp Härle - HMRP
Rechtsanwälte, Berlin;
Prof. Dr. Karl-Georg Loritz,
Geisenfeld

Redaktl. Beirat:

Dr. Kurt E. Becker (BSK), Christopher Garbe (Garbe Unternehmensgruppe/Garbe Industrial Real Estate GmbH), Dr. Karl Hamberger (Ernst & Young), Prof. Dr. Jens Kleine, Prof. Dr. Wolfgang Pelzl (Uni Leipzig), Andreas Schulten (Bulwien AG), Dr. Marcus Gerasch (arvato)

Wissenschaftliche Partner:

- Prof. Dr. Hanspeter Gondring
FRICS (Studiendekan,
Duale Hochschule Baden-
Württemberg Stuttgart)
- Prof. Dr. Dieter Rebitzer
(Studiendekan/FRICS;
Hochschule für Wirtschaft
und Umwelt Nürtingen -
Geislingen)

Verlag:

Research Medien AG
Nickelstr. 21
33378 Rheda-Wiedenbrück
T.: 05242 - 901-250
F.: 05242 - 901-251

Vorstand: Werner Rohmert

Aufsichtsrat: Prof. Dr.
Karl-Georg Loritz, Geisenfeld

**Unsere Bankverbindung
erhalten Sie auf Anfrage.**

*Namens-Beiträge geben die
Meinung des Autors und nicht
unbedingt der Redaktion wieder.*

Was der Branchendurchschnitt macht ist doch Wurscht. Mein Business first. Meine Kunden first. Meine Geschäftspartner und Mitarbeiter first. Was denn sonst?

Für alle die nur dieses Jahrtausend kennen, mag die „Zeitenwende“ und die einhergehende „Transformation“ düster und beängstigend sein. Manchmal sogar ohne Licht am Ende des Tunnels, weil da einer, in vorausweisendem Gehorsam, schon Strom spart. „Dabei waren die Krisen dieses Jahrtausends ausnahmslos Schockkrisen mit schneller Erholung“. (Rohmert)

Für diejenigen, die auch das letzte Jahrtausend „nachhaltig“ erlebten, sind der Ukraine-Krieg, die Inflation, die vielen neuen Trends, das vielzitierte und seit zwei Jahrzehnten ungelöste Fachkräfte- und Lehrlings-Dilemma, drohende Insolvenzen, die Digitalisierung und die CO² Hysterie, nichts weiter als „one fucking disaster after another“. Weniger heiße Luft wäre ein Anfang...

Erfolgreich ist, wer Disaster in den Griff bekommt, wer den Kampf ums Überleben gewinnt. Vielleicht besinnen wir uns ob der vielen Herausforderungen wieder einmal auf die Tugenden unseres Volkes, unserer Vorväter und Väter, unserer Großmütter und Mütter und knüpfen daran an. Lässig ist ja schön aber gefährlich nahe an Nachlässig. Von da nach unzuverlässig ist es oft nicht weit...

Nach dem Studium von rund einem Dutzend Analysen, Berichten, Ausblicke und ungefragter Coachings habe ich mich entschlossen nicht der Dreizehnte zu sein, der seine Sicht der Dinge wie warme Schokoladen Sauce auf ein Peach Melba gießt, womit Sie, liebe Leser, sich nur den Magen verderben. Wer meine durchweg positive Sicht auf alle Entwicklungen und Trends kennenlernen möchte, weiß wo er/sie/es mich findet.

Mit kleiner Zeitverzögerung spricht nach meiner bescheidenen, über 50-jährigen Berufserfahrung auf drei Kontinenten in 19 Städten, davon 35 Jahre als selbständiger Hotelier, alles für die Prognose der World Trade Organization (WTO), dass die Hospitality Industry die Zukunftsbranche des 21. Jahrhunderts ist.

Die Welt wird wieder zur Ruhe kommen und Milliarden Menschen werden ihr „Freiheitsrecht“ zu reisen leben und viel erleben wollen. Genuss ohne Reue. Geld ist da bis zum Abwinken. Die Qualität muß stimmen und der Kunde bekommen, was er wirklich will. Das ist alles keine Hexerei, aber harte Arbeit.

Hätte ich 100 Millionen Euro, ich würde für das Fünffache Hotels in Österreich, Deutschland und der Schweiz kaufen, sie nach dem V Hotel Konzept restrukturieren, sanieren und unter der V Hotel Flagge höchst persönlich erfolgreich führen. Ein interessanteres und attraktiveres Investitionsfeld wie „Steine statt Scheine“ auf eigener Erde, mit einem derartigen Wertschöpfungspotential gibt es auf dem Immobilienmarkt wohl eher nicht. Das wiederum wissen die Experten der Branche besser als ich und wird sicher auch ein Thema auf der Expo Real in München sein.

Wer investieren will schaut auf die realisierten und künftigen Wertschöpfungen seiner Betreiber. Die sind die Wertschöpfer. Eloquenten Gespräche in kulinarischer Begleitung sind wertvoll. Wertvoller wäre es zu wissen, welcher Häuptling aus dem Lager des Betreibers den Betrieb führen wird und wie lange...

Hängt sein Wohlergehen vom Wohlergehen des Betriebes ab? Sein Cash-Flow wird den Wert Ihrer Immobilie bestimmen, es sei denn, man hat den „Wert“ mit fixen Parametern und starren Multiplikatoren für lange Zeit festgezurr: Verschenkte Gewinnmaximierung, risikolose Geldverbrennung.

Alle anderen Fragen stellen sich mit dem Objekt und dessen Genius Loci. Die Antworten darauf finden Sie in keinem der mir bekannten Berichte. Aber es gibt sie. Zum Wohle des Ganzen.

Wer investieren will, schaut auf die Wertschöpfungspotentiale seiner Betreiber. Die sind die Wertschöpfer. Eloquenten Gespräche mit kulinarischer Begleitung sind wertvoll. Wertvoller wäre es zu wissen, welcher Häuptling aus dem Lager des Betreibers den Betrieb führen wird. Hängt sein Wohlergehen vom Wohlergehen des Betriebes ab? Sein Cash-Flow wird den Wert der Immobilie bestimmen, es sei denn, man hat den „Wert“ mit fixen Parametern und starren Multiplikatoren für lange Zeit festgezurr: Verschenkte Gewinnmaximierung, risikolose Geldverbrennung.

Alle anderen Fragen stellen sich mit dem Objekt und dessen Genius loci. Die Antworten darauf finden Sie in keinem der mir bekannten Berichte. Aber es gibt sie. Zum Wohle des Ganzen. □