

Gewerbeimmobilien nachgefragt Zahlreiche Interessenten für Hotels, heißt es bei Marlies Muhr Immobilien

Muhr „führend bei Hotels“

Finanzmarktkrise hat Interesse an Tourismusobjekten gefördert: einige wollen selbst Hotel betreiben.

Salzburg. In unruhigen Zeiten wird vermehrt in sichere Immobilien und gerne in Gewerbeimmobilien investiert. „Die Nachfrage ist in den vergangenen Monaten kontinuierlich gestiegen“, sagt Thomas Wührer, im Immobilienbüro Marlies Muhr für den Verkauf von Hotels zuständig. „Viele investieren nun in gewerbliche Immobilien, um eine attraktive Rendite zu erzielen und gleichzeitig das Vermögen abzusichern. Gerade bei Hotels in 1A-Lagen kann man einen Pachtzins von sechs Prozent und eine zusätzliche Wertsteigerung von zwei bis drei Prozent pro Jahr erzielen, was eine Gesamtrendite von bis zu neun Prozent ausmacht.“

Exklusiv: Hotel Kobenzl

Das sei erheblich attraktiver als eine Fabrikhalle in schlechter Lage zu investieren. Außerdem hätten manche Käufer Interesse, das

Hotel selbst zu führen. Mit dem Hotel Kobenzl am Gaisberg, dem Salzburger Hausberg, hat Thomas Wührer eine der prominentesten Liegenschaften Österreichs im Exklusivvertrieb. „Es gibt zahlreiche Interessenten für das 30.000 Quadratmeter große Anwesen in unverbaubarer und sonniger Panoramalage. Immerhin es ist hier vollkommen ruhig, man hat einen einzigartigen Blick auf die Stadt Salzburg und die Bergwelt und ist trotzdem in 15 Fahrminuten in der Innenstadt.“

Die Nutzungsmöglichkeiten sind vielfältig: „Das Hotel Kobenzl eignet sich entweder für den Hotelbetrieb mit Panorama-Restaurant und Sonnenterrasse, als Seniorenresidenz oder Gesundheitszentrum, als noble Wohnanlage oder als luxuriöses Privatanwesen“, so Wührer. Die neue Homepage www.muhr-immobilien.at zeigt die Leistungspalette im Detail.



Thomas Wührer, zuständig for Hotels bei Marlies Muhr: „Nachfrage ist gestiegen.“

Statt Hotline lieber persönliche Berater Oberösterreichische Versicherung setzt auf individuelle Betreuung

OÖV: Beraterkontakt bei Unwetterschäden

Linz. Hochwasser, Stürme und enorme Unwetter – das ist die traurige Naturkatastrophenbilanz 2009. Die Oberösterreichische Versicherung betont dabei die Wichtigkeit einer raschen und unkomplizierten Schadensabwicklung.

Nach dem Hochwasser im Juni löste die starke Hitze im Juni verheerende Hagelschäden aus. Ist ein Schaden eingetreten, könne die rasche und richtige Reaktion seitens der Geschädigten erheblich dazu beitragen, dass sich der Schaden in Grenzen hält bzw. nicht übermäßig ausartet, so die OÖV. Sie empfiehlt die folgenden drei Schritte:

1.) Sofortmaßnahmen einleiten: Der Kunde hat als erstes sämtliche Maßnahmen zu ergreifen, die helfen, den Schaden einzugrenzen



OÖV-Vorstände Wolfgang Weidl, Martin Janovsky: „Berater statt anonymen Hotline.“

bzw. eine Ausbreitung des Schadens oder weitere Schäden zu verhindern (z.B. Errichtung eines Notdachs, Abdeckung mit Planen, Auffüllen von Löchern).

2.) Schaden dokumentieren: „Machen Sie Fotos vom entstandenen Schaden!“ empfiehlt die OÖV.

3.) Berater kontaktieren: Kontakt mit dem persönlichen Berater aufnehmen. „Im Schadensfall ist es für die Geschädigten enorm wichtig, dass sich die Versicherung rasch und unkompliziert um die Schadensaufnahme und -abwicklung kümmert“, sagt OÖV-Generaldirektor Wolfgang Weidl. „Anstelle einer Schadens-Hotline setzen wir bewusst auf unsere ‚Keine Sorgen‘ Berater als erste Anlaufstelle im Schadensfall.“



Atrium-CEO Rachel Lavine: „Wichtiger Schritt für uns.“

Arealis lud Kunden, Partner zu Sommerfest

Wien. Die Arealis Liegenschaftsmanagements GmbH, eine der führenden Hausverwaltungen Wiens, lud zum Sommerfest: Die beiden Arealis-Geschäftsführer Klaus Wiltschnigg und Udo Bichler sowie die Mannschaft von Arealis feierten am 25. Juni 2009 mit ihren Kunden und Professionisten einen entspannten Ausklang der ersten Jahreshälfte. (red)

Outlet-Center Leoville: Lage gut für Neustart

Leobersdorf. Das im Juni 2008 geschlossene Outlet-Center Leoville möchte 2010 wieder die Pforten im niederösterreichischen Leobersdorf öffnen. Wann genau, ist aber noch ungewiss – angestrebt werde jedenfalls der Frühling oder Sommer, sagt Geschäftsführer Wolfgang Hackl. Gespräche mit potenziellen Pächtern gebe es bereits. „Die, die da waren, wollen wiederkommen“, kündigte Hackl an. Schwieriger sei es aber, jene Ketten zu gewinnen, die bisher noch nicht da waren. Welche Strategie das neue Outlet verfolgen wird, konkretisierte Hackl nicht. Leoville-Neu werde „klein, aber fein“ und sicher nicht hochpreisig sein. Im burgenländischen Outlet Parndorf oder der Shopping-City-Süd (SCS) sieht Hackl keine Konkurrenz. Das Shopping-Center Leoville liege Richtung Süden, aber Parndorf gen Osten. Den Unterschied zur SCS wird im dortigen höheren Preis geortet: „Leoville geht Richtung Outlet“. (APA)

Zusammenschluss Schweiz, Österreich jetzt vereint e|n|w|c berät Eternit-Übernahme

Wien. e|n|w|c Rechtsanwälte hat den Schweizer FibreCem-Konzern, zu dem die Eternit Schweiz AG gehört, bei der Übernahme von 80% der Aktien der österreichischen Eternit-Werke Ludwig Hatschek AG beraten.

Leitung des Partners

Eternit Österreich und Eternit Schweiz agierten bisher bei ähnlicher Produktpalette unabhängig.

Mit dem Zusammenschluss erhält Eternit eine beachtliche Größe am internationalen Dach- und Fassadenmarkt, heißt es.

Das e|n|w|c Team, das die Käufer beraten hat, wurde von den Partnern Raimund Cancola (Head des M & A Departments) und Nur Dogan geleitet. Dem Verkäufer Cross Industries stand Saxinger Chalupsky & Partner – vertreten durch ein Team rund um Gerald Schmidberger – zur Seite. (red)



Raimund Cancola, Leiter des Eternit-Teams und Partner bei e|n|w|c.

EKZ Markt in Österreich Umbau im Trend

Wien. Shoppingcenter werden in Österreich kaum mehr errichtet, nicht zuletzt, weil es kaum noch Genehmigungen gibt. Stattdessen gibt es „zahlreiche Modernisierungs- und Ausbauprojekte“, so eine Erhebung des Beratungsunternehmens Standort+Markt. Die Gründe sind vielfältig: Einerseits haben die 188 Einkaufs- und Fachmarktzentren im Durchschnitt 10,9 Jahre auf dem Buckel und sind somit relativ alt, andererseits hat sich der Flächenbedarf der Händler verändert. Die Verkaufsfläche der heimischen Einkaufszentren ist 2009 um 43.500 m² oder 1,74 Prozent gestiegen, von 2,5 Mio. m² Ende 2008.

Bauen und Umbauen

Als Beispiele für aktuelle Bautätigkeiten in Wien wurden Donauzentrum und Millenniumcity genannt. Das SCN prüfe Weiterentwicklungsmöglichkeiten, um in den Konkurrenzkampf mit dem künftigen EKZ in Gerasdorf treten zu können. In der SCS, Europas größtem Shoppingcenter, wird derzeit auch umgebaut. (APA)

ARC Awards New York HDI als Sieger

New York. HDI hat eine weitere goldene Bewertung für den aktuellen Geschäftsbericht 2008 erhalten: Die ARC Awards in New York kürten den Geschäftsbericht, der von der Kreativagentur Gidcom erstellt wurde, in der Kategorie Non-English-Versicherungen zum Sieger. Dabei wurde auf Kreativität, klare Formulierungen und Wirksamkeit geachtet sowie auf die präzise Darstellung von Informationen und das Wort der Vorstände. (red)



Geschäftsbericht 2008 von HDI punktet in New York gegen 3.500 Konkurrenten.