



# FLORENS

RESORT & SUITES

*Brienzersee - Interlaken*



*An ecological connection*



# E

## Einleitung

Ziel dieser Präsentation ist es, Einblicke zu verschaffen in die Machbarkeit, in das Konzept sowie in die zugehörige Marketingstrategie von Florens Resort & Suites. Dies erfolgt anhand von Fakten, Marktforschung und Trends, aber auch auf der Grundlage vieljähriger einschlägiger Erfahrung im Gastgewerbe und Finanzen (Tempo Hospitality Consulting) sowie im Marketing (CMO Tom Klooster). Wir haben versucht, ein möglichst realistisches Bild zu zeichnen, und haben unsere Begeisterung und Zuversicht mit nüchternen Zahlen verknüpft. Und natürlich sind wir gern bereit, alle eventuell auftretenden Fragen zu beantworten.

*(Wir bitten jedoch um Beachtung, dass die hierin gemachten Aussagen zu rechtlichen und steuerlichen Themen lediglich informativen Charakter haben und jedem Investor empfohlen wird, seinen Bedürfnissen entsprechende Rechts- bzw. Steuerberatung einzubolen).*

# *Oberried - Interlaken*

An ecological connection

THUN

Thunersee

BERN

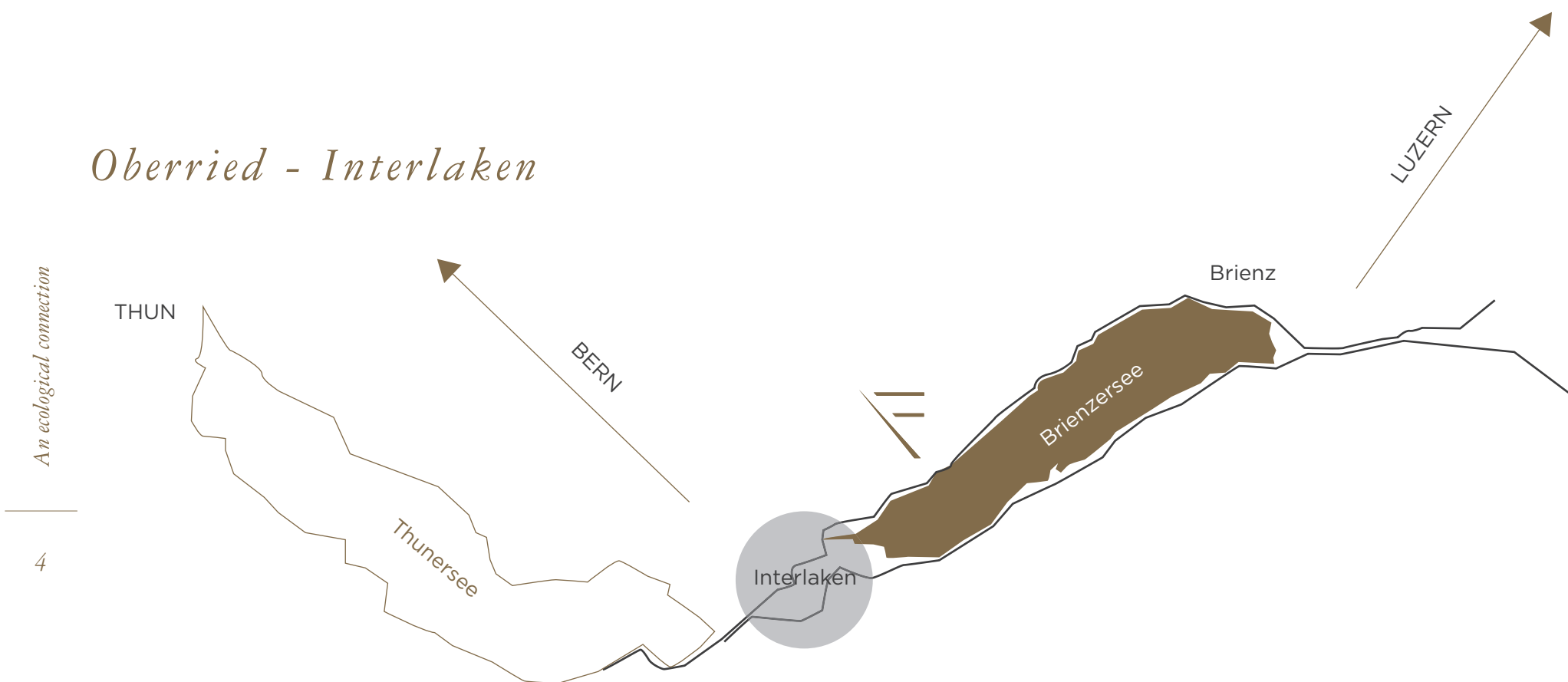
Interlaken

Brienzersee

Brienz

LUZERN

4





# *E*

## *Ein besonderer Ort*

Die Schweiz ist für ihre atemberaubend schöne Natur bekannt. Der Beweis dafür ist das Berner Oberland. Es liegt im Herzen Europas, unweit von Freiburg und München, Genf und Lausanne entfernt. Auch die norditalienischen Städte Mailand und Turin sind relativ schnell erreichbar. Der nächstgelegene Flughafen befindet sich in der Hauptstadt Bern. Der Brienersee glitzert wie Diamanten in der Sonne. 14 Kilometer lang und fast drei Kilometer breit. Reines und atemberaubend türkisgrünes Wasser. Der Brienersee gehört zur Jungfrau-Region, der schönsten und saubersten Gebirgslandschaft der Welt, die nicht umsonst von der UNESCO zum Weltkulturerbe erklärt wurde. Ein unvergleichliches Naturmonument, dominiert von drei Alpenriesen: Eiger, Mönch und Jungfrau. Eine imposante Gebirgskulisse mit endlosen Möglichkeiten.

# S

## Sehenswürdigkeiten

**JUNGFRAU REGION** - UNESCO Welterbe Schweizer Alpen, mit der Jungfrauabahn, die Reisende direkt ins Norden des Eigers führt, zahlreiche Wanderwege, und das Jungfrau Joch mit Blick auf den Aletschgletscher.

**INTERLAKEN** - zwischen den Seen von Thun und Brienz gelegen und der Ausgangspunkt vieler Ausflüge. Die Stadt bietet sowohl im Sommer als auch im Winter eine Vielzahl an Sport- und Unterhaltungsmöglichkeiten.

**ISELTWALD** - auf der gegenüberliegenden Seite des Brienersee liegt dieses ursprüngliche und traditionelle Fischerdorf mit einer Vielzahl von Möglichkeiten sich aktiv zu betätigen, Angeln, Rudern, Baden, Folklore und Musikaufführungen wird zur Unterhaltung der Gäste und Touristen geboten.

**DAS BALLEMBERG FREILICHTMUSEUM** - liegt zwischen Haslital Meiringen-Hasliberg und Interlaken und zeigt, wie die ländliche Schweiz früher lebte und wohnte.

**MEIRINGEN** - berühmt für die nahe gelegenen Reichenbachfälle, ein spektakulärer Wasserfall, der den Rahmen für den letzten Showdown zwischen Sir Arthur Conan Doyle's fiktiven Detektiv Sherlock Holmes und seinem Feind Professor Moriarty war. Das Dorf ist auch bekannt für seinen Anspruch, der Ort gewesen zu sein, an dem das Baiser zuerst entstanden war.

Atemberaubende Aussichten, eindruckliche Bergwelt, unberührte Natur, glitzernde Seen und authentische Gastgeber - Best of Switzerland! Die Region Bern-Berner Oberland ist zu jeder Jahreszeit einen Besuch wert.

# S

## *Skigebiete in der Nähe*

Best of the Alps» ist das Markenzeichen für die große Tradition der Gastfreundschaft in jenen Alpenorten, die im Ski- und Bergurlaub als Pioniere gelten. Für all diese Orte gilt: Die Einzigartigkeit der Bergwelt und die Schönheit der Landschaften ist bestens in Einklang gebracht mit den Anforderungen modernen und aktiven Urlaubs im Sommer und im Winter. Aber auch wegen der hervorragenden Verkehrsanbindung, der Vielfalt des kulturellen Angebotes und nicht zuletzt wegen der geradezu mythenhaften Berühmtheit ihrer Berge.

**HASLIBERG** - 30 Autominuten von Florens entfernt: 60 km Skipisten, 25 km Winterwanderwege, ein großer Kinderspielplatz und Lernbereich „Skihäsililand“ und das Skigebiet Hasliberg.

**GRINDELWALD/WENGEN** - Bergdorf am Fusse des berühmten Dreigestirns Eiger Mönch & Jungfrau. Grindelwald liegt auf rund 1050 m Höhe am Fusse des Eigers und ist ca. 40 Autominuten von Florens entfernt. Das gastliche Dorf ist von einer abwechslungsreichen und unverfälschten Alpenlandschaft umgeben. Mit seiner Fläche von 171 km<sup>2</sup> ist das Gletscherdorf flächenmässig eine der grössten Gemeinde des Kantons Bern. Die hochalpine Gletscherwelt zählt weltweit zu den eindrücklichen Gebirgslandschaften und wurde deshalb 2001 in die Liste des UNESCO- Welterbes aufgenommen. Wengen - ein Gebirgsdorf

mit eingeschränktem Verkehr und der nächste Ort für einen Ausflug zur Jungfrau Joch Aktivitätsstation, ein Muss für jeden Touristen in der Region. Wengen ist auch die Heimat der längsten WM-Abfahrt, das Lauberhornrennen.

**MÜRREN/SCHILTHORN** - autofreies Bergdorf mit zahlreichen Bergpfaden, Klettersteig und anderen Sportaktivitäten. Das Schilthorn ist mit 2970 m ü. M. der höchste Gipfel der Berner Voralpen in der Schweiz. Es ist von Stechelberg und Mürren durch eine Luftseilbahn erschlossen. Auf dem Gipfel steht das Drehrestaurant Piz Gloria. Das eindrücklichste 360° - Panorama der Alpen erwartet die Gäste auf dem Schilthorn - Piz Gloria. Zum Geniessen ist die atemberaubende Aussicht auf das UNESCO Weltnaturerbe mit Eiger, Mönch und Jungfrau und mehr als 200 weiteren Berggipfeln im neu renovierten 360°-Restaurant Piz Gloria. Hier wurde 1968 einer der legendären James Bond 007 Filme im Dienste Ihrer Majestät gedreht. Bei guten Sichtverhältnissen lässt sich sogar das Mont Blanc-Massiv und der Schwarzwald sehen. Ab Stechelberg geht's mit der Seilbahn hoch zum Abenteuer Schilthorn: Im Sommer eine vielseitige Wanderregion, im Winter das höchstgelegene Skigebiet im Berner Oberland. Auf dem Gipfel verwöhnt Sie das erste Drehrestaurant Europas «Piz Gloria» mit einem 360° Bergpanorama.

Malerische, von unzähligen Berggipfeln umzäunte Landschaften mit über 800 Seen, Weltklasse-Events und Spitzenerlebnisse, Genussmomente und Glücksgefühle, gelebte Traditionen und spürbares Brauchtum: das Berner Oberland zählt zu den vielfältigsten Regionen der Schweiz.

Berge wie Eiger, Mönch und Jungfrau beeindruckten mit einmaligen Aussichten wie zum Beispiel mit derjenigen vom Jungfrauchjoch – Top of Europe. Glasklare Seen wie der Thuner- oder der Brienersee laden zu einem erfrischenden Bad ein. Die alpine Echtheit und traditionelle Volksfeste begeistern und bescheren unvergessliche Momente.

## Entstehungsgeschichte der Schilthornbahn

8 Unter Bergsteigern war der Schilthorn Gipfel als ein aussergewöhnlich imposanter Aussichtspunkt schon lange bekannt, und das Projekt, eine Eisenbahn hoch auf das Schilthorn zu erbauen blieb nicht unversucht. Die Geologie des Berges stellte jedoch die Ingenieure vor fast unlösbare Probleme. In den folgenden Dekaden wurden noch verschiedene Projekte ausgearbeitet, auf welche Art und Weise man den Schilthorn Gipfel für Nicht-Bergsteiger zugänglich machen könnte.

Erst in den 60er Jahren hat jedoch die Seilbahnindustrie einen Entwicklungsstand erreicht, der es ihr erlaubte, sich an ein Projekt wie die Erschliessung eines 3000 m hohen Gipfels heranzuwagen.

Unter der Führung von Ernst Feuz, einem weitsichtigen Mürrener, gelang es einer Gruppe von ehrgeizigen Pionieren, die beträchtlichen finanziellen und technischen Schwierigkeiten zu meistern, um endlich 1967 den Schilthorn Gipfel einem weiten Publikum zu öffnen. Die meisten hätten sich bestimmt damit begnügt, die damals weitaus längste und technisch anspruchsvollste Luftseilbahn der Welt erfolgreich realisiert zu haben. Ernst Feuz aber wollte mehr. Er träumte davon, den Gästen seiner Seilbahn ein einmaliges Erlebnis zu bieten – das faszinierende 360° Panorama des Schilthorn Gipfels sollte seinen Gästen sozusagen an den Tisch gebracht werden.

Die Idee, das erste Drehrestaurant der Welt inmitten der Drei- und Viertausender zu bauen, war geboren. Zuerst hielten ihn die meisten seiner Zeitgenossen für total verrückt – aber er hat seinen Traum verwirklicht ... wenn auch mit ein wenig Hilfe von James Bond!













# *E* *Einzigartiges Resort*

Das am Brienersee gelegene Florens Resort & Suites umfasst etwa 6,5 Hektar Grund mit einem 800 Meter breiten Küstenstreifen und bietet 155 Apartments und 20 exklusive Suiten, allesamt mit Blick auf den Brienersee und die großartige Gebirgskulisse. Das Resort beherbergt mehrere Restaurants, Bars, ein Kongresszentrum, Pools, Wellnessanlagen und sogar einen Hafen mit eigenen Liegeplätzen. Jedes Apartment verfügt außerdem über ein bis zwei Tiefgaragenplätze.



Kontrollieren Sie bitte den aktuellen Verkaufstand auf unserer Homepage [www.florensresort.com](http://www.florensresort.com).

Gebäude 1  
MÖNCH  
9 Apartments

Gebäude 2  
JUNGFRAU  
7 Apartments

Gebäude 3  
EIGER  
9 Apartments

Gebäude 4  
BREITHORN  
11 Apartments

Gebäude 5  
MATTERHORN  
7 Apartments

Gebäude 6  
DOM  
9 Apartments  
*-gänzlich verkauft-*

Gebäude 7  
TÄSCHHORN  
8 Apartments  
*-gänzlich verkauft-*





Gebäude 9  
BISHORN  
8 Apartments  
*-gänzlich verkauft-*

Gebäude 10  
LYSKAMM  
6 Apartments  
*-gänzlich verkauft-*

Gebäude 12  
GRAND COMBIN  
15 Apartments  
*-gänzlich verkauft-*

Gebäude 14  
CASTOR  
7 Apartments

Gebäude 17  
GRÜNHORN  
10 Apartments

Gebäude 19  
WEISSHORN  
7 Apartments

Gebäude 8  
LENZSPITZE  
6 Apartments  
*-gänzlich verkauft-*

Gebäude 11  
LUDWIGSHÖHE  
8 Apartments  
*-gänzlich verkauft-*

Gebäude 13  
DUFOURSPIITZE  
11 Apartments  
*-gänzlich verkauft-*

Gebäude 15  
BELLAVISTA  
10 Apartments

Gebäude 18  
WETTERHORN  
7 Apartments



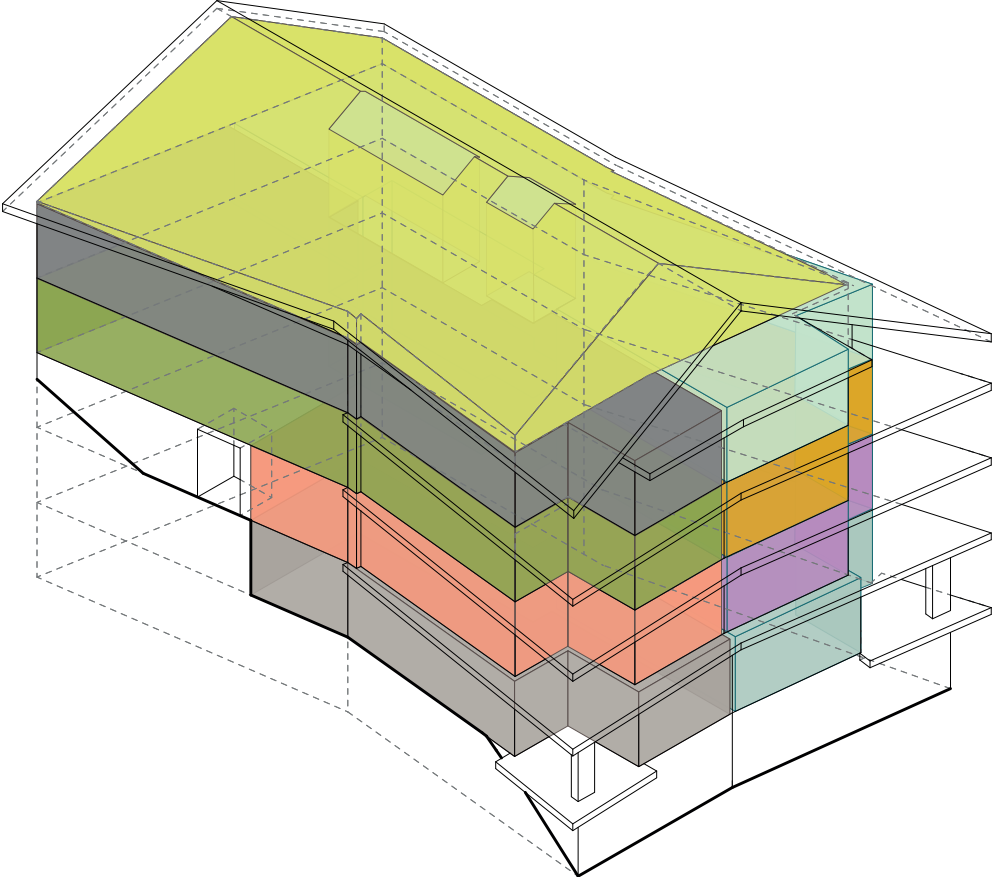
# Haus 1 | Mönch

9 Apartments

*An ecological connection*

14

E3  
E2  
E1  
E0  
U1

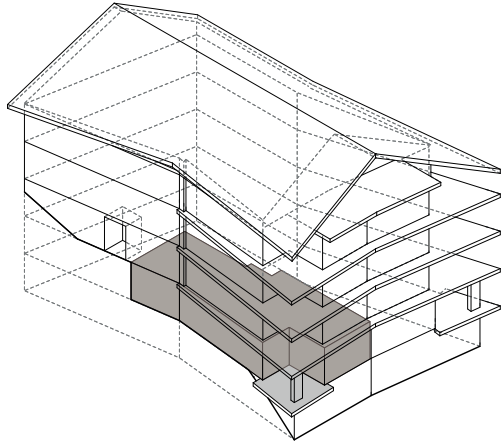


Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
1.01   U1	82	17	3,5
1.02   U1	85	19	3,5
1.03   E0	83	26	3,5
1.04   E0	104	31	4,5
1.05   E1	135	26	4,5
1.06   E1	131	31	4,5
1.07   E2	135	26	4,5
1.08   E2	131	31	4,5
1.09   E3	188	42	5,5



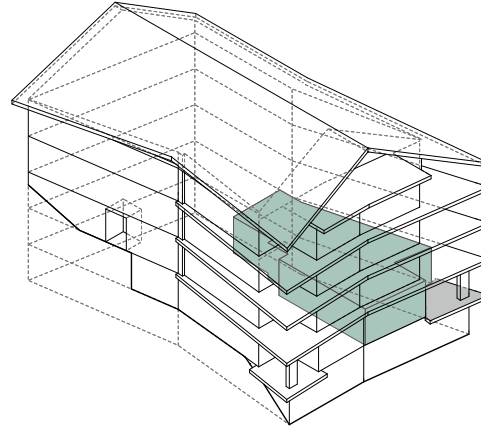
1.01

E3  
E2  
E1  
E0  
U1



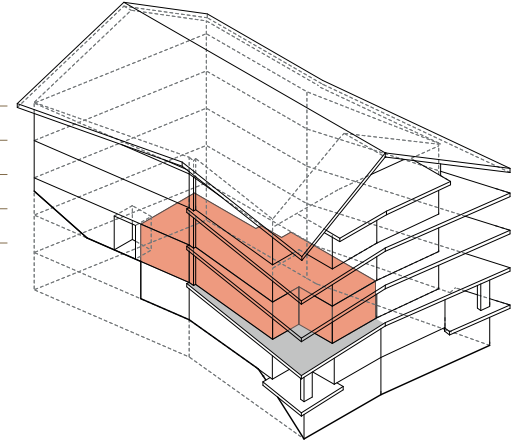
1.02

E3  
E2  
E1  
E0  
U1

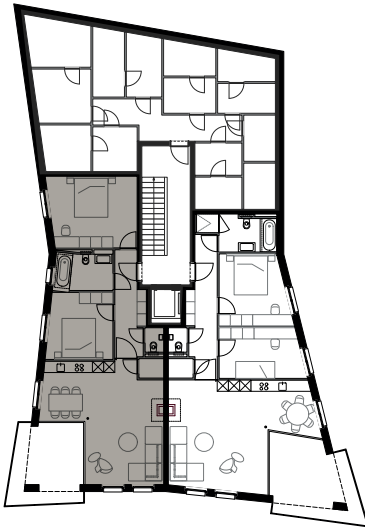


1.03

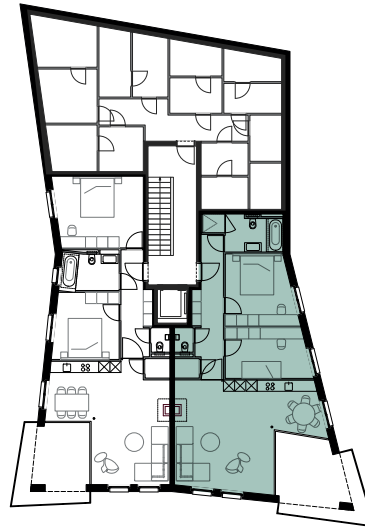
E3  
E2  
E1  
E0  
U1



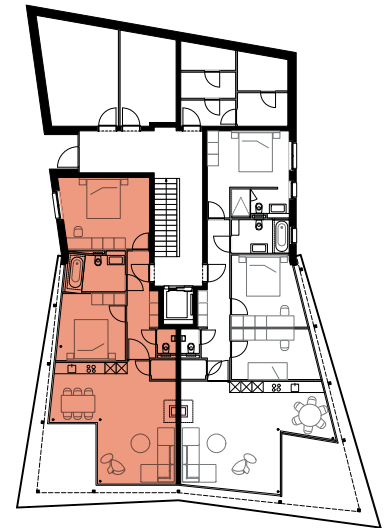
1.01 | U1



1.02 | U1

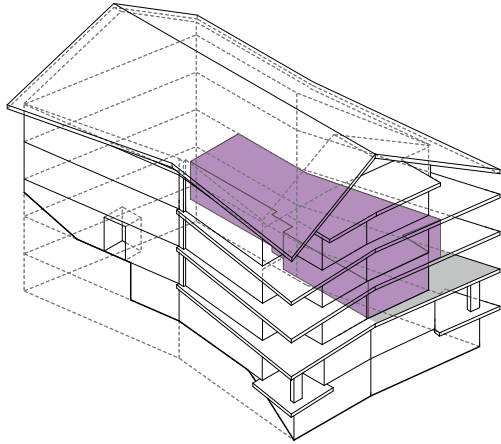


1.03 | E0

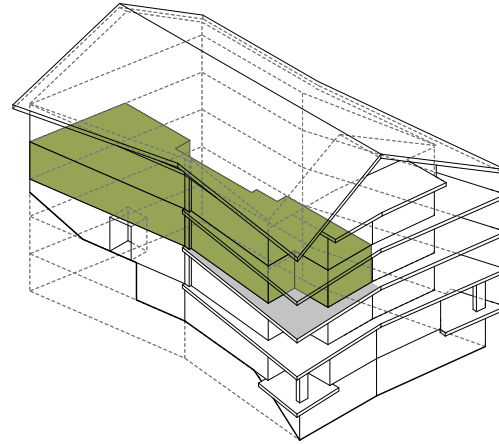


1.04

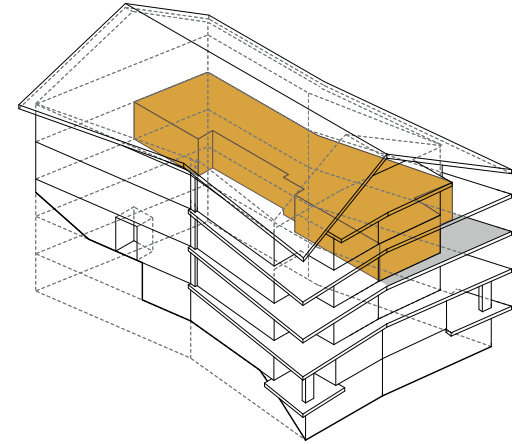
E3  
E2  
E1  
E0  
U1



1.05

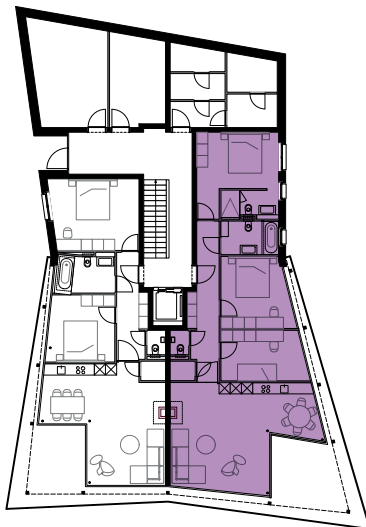


1.06

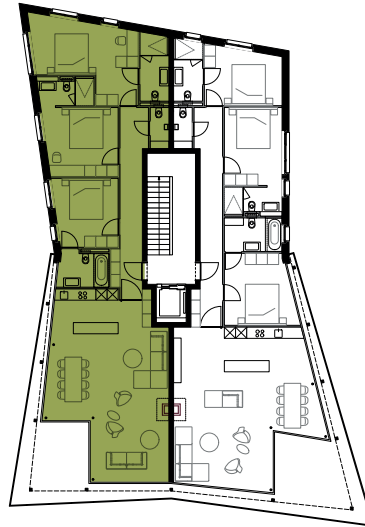


An ecological connection

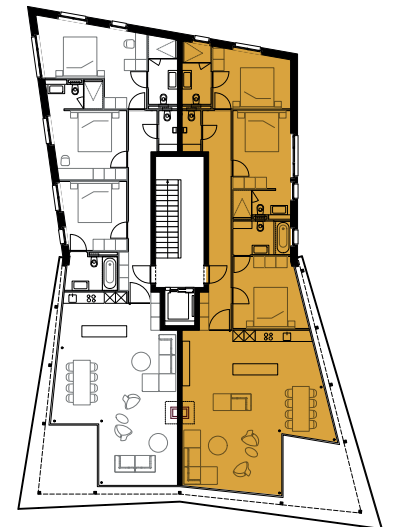
1.04 | E0



1.05 | E1



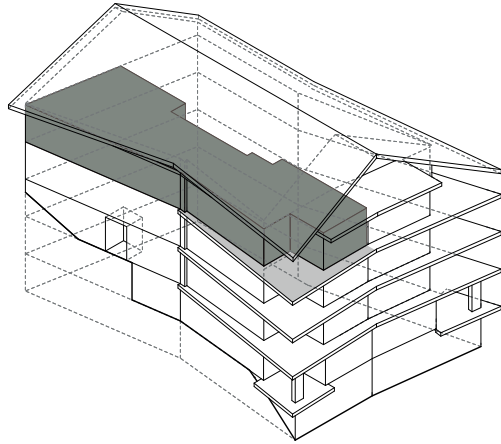
1.06 | E1



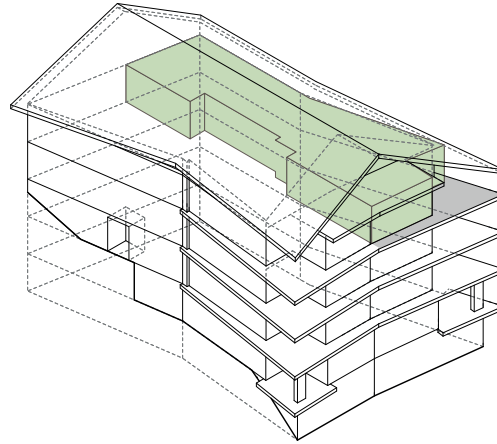


1.07

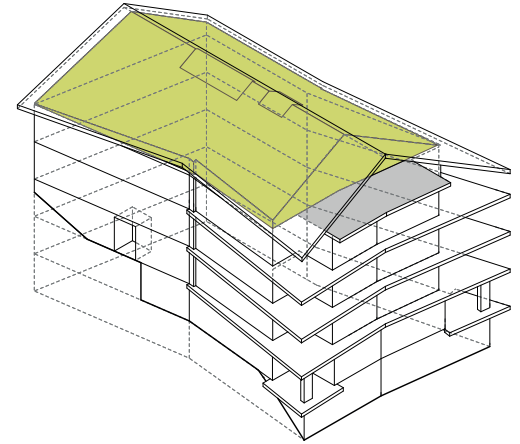
E3  
E2  
E1  
E0  
U1



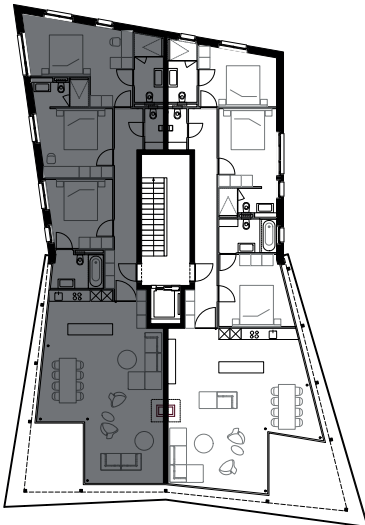
1.08



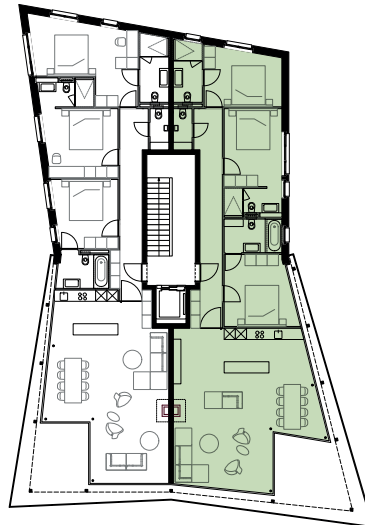
1.09



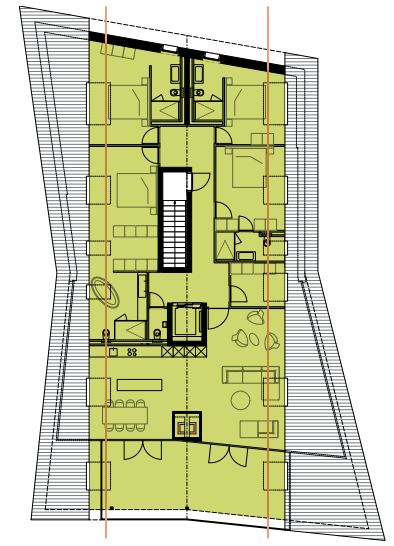
1.07 | E2



1.08 | E2



1.09 | E3



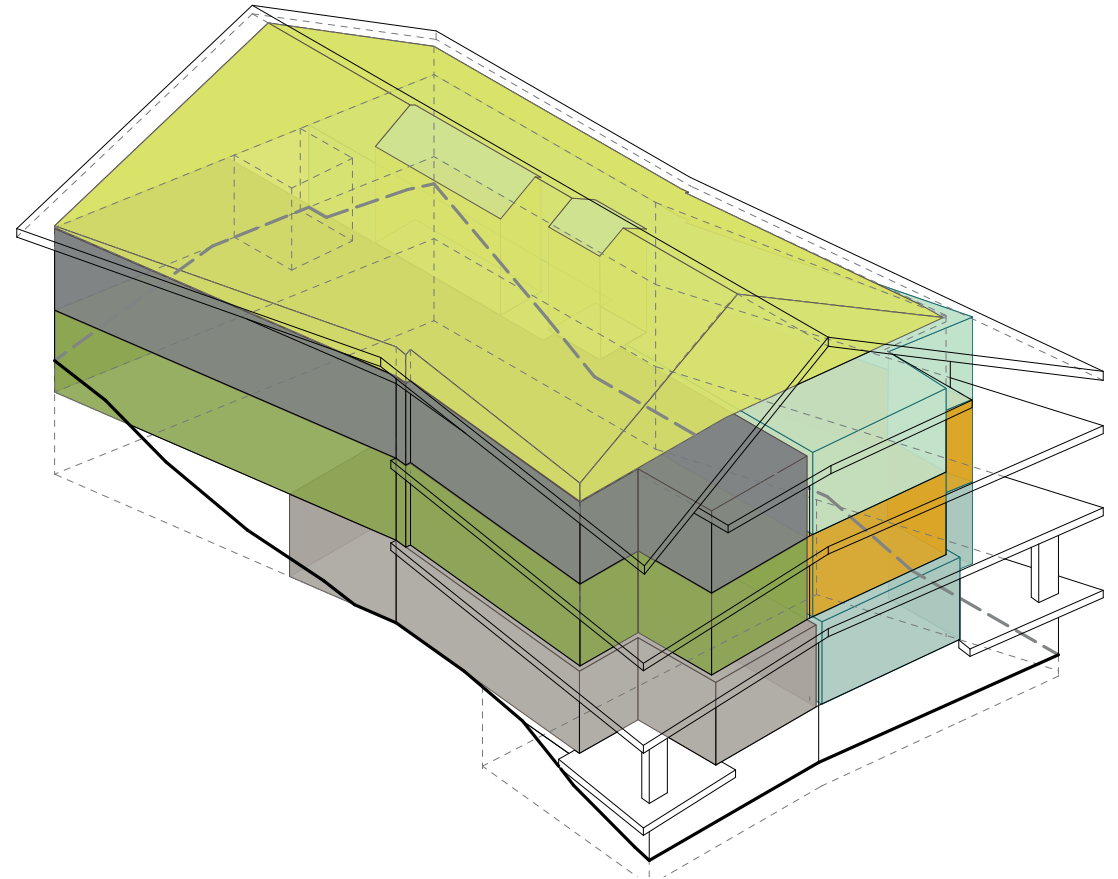
# Haus 2 | Jungfrau

7 Apartments

*An ecological connection*

18

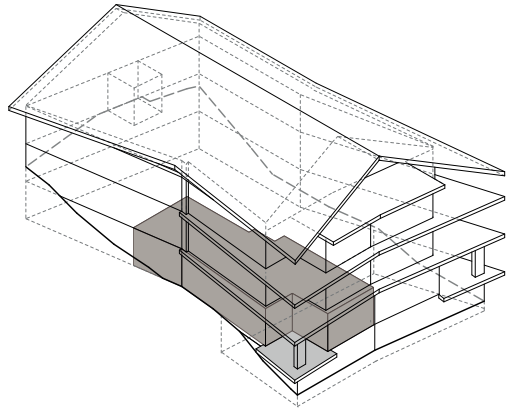
E1  
E0  
U1  
U2



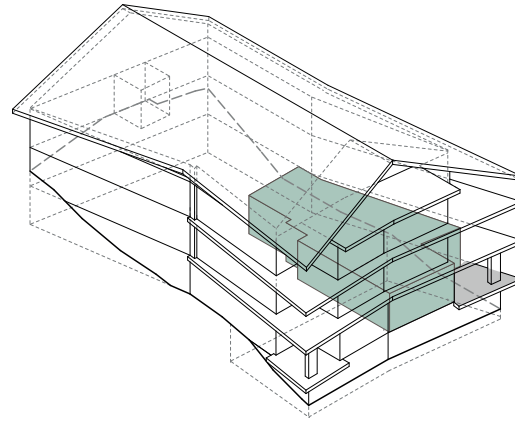
Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
2.01   U2	82	17	3,5
2.02   U2	85	19	3,5
2.03   U1	135	26	4,5
2.04   U1	131	31	4,5
2.05   E0	127	26	4,5
2.06   E0	124	32	4,5
2.07   E1	188	42	5,5

2.01

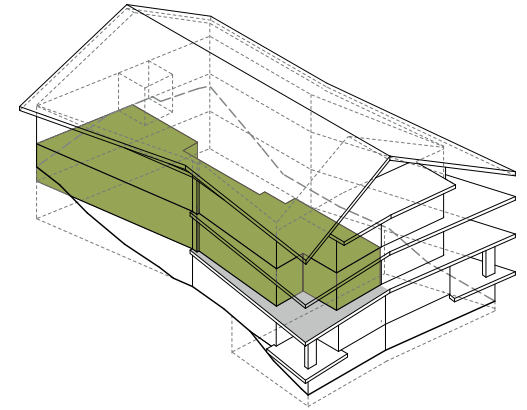
E1  
E0  
U1  
U2



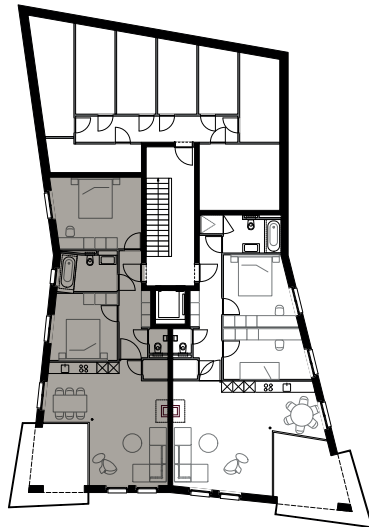
2.02



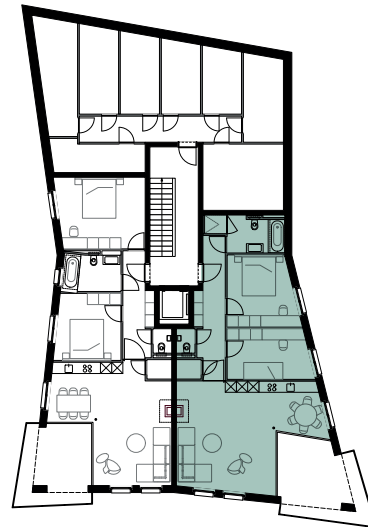
2.03



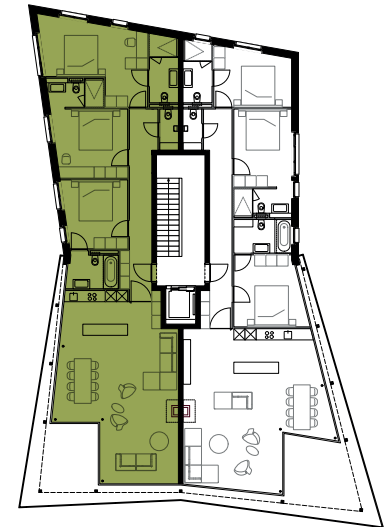
2.01 | U2



2.02 | U2

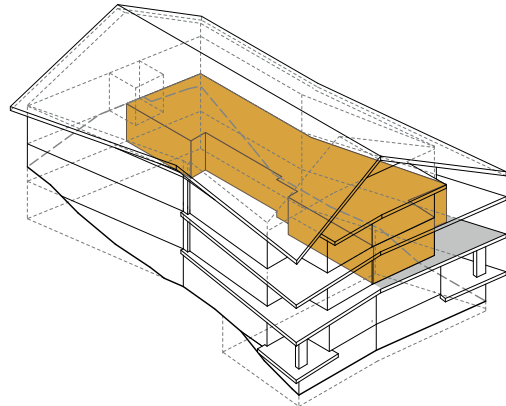


2.03 | U1

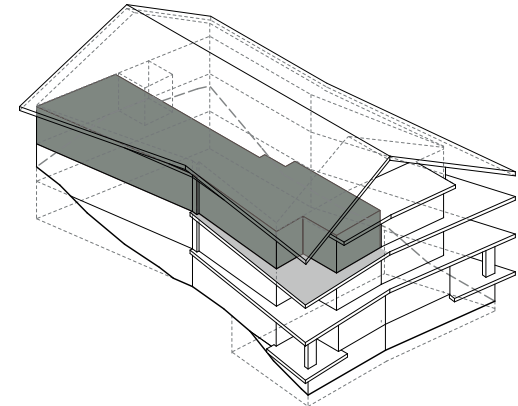


2.04

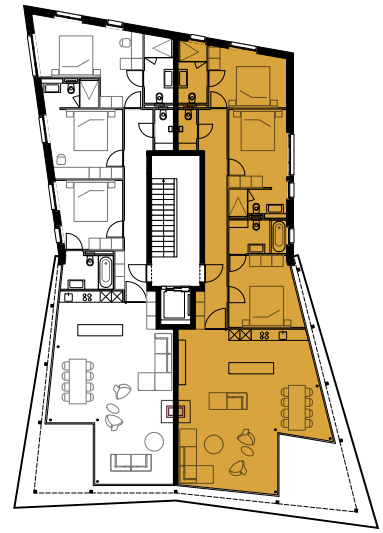
- E1
- E0
- U1
- U2



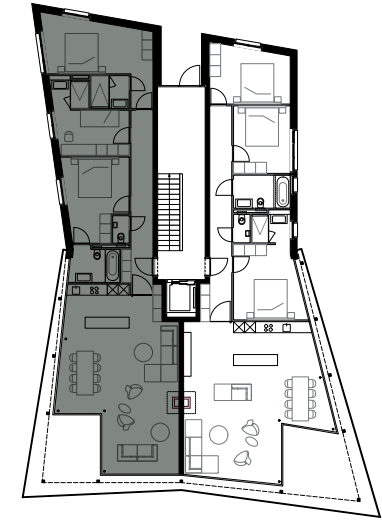
2.05



2.04 | U1



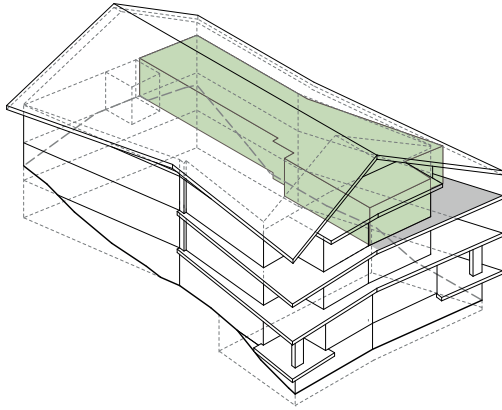
2.05 | E0



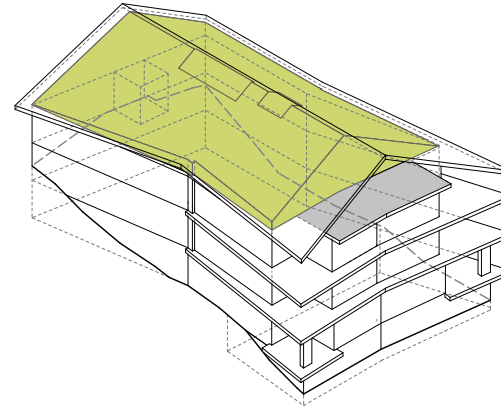


2.06

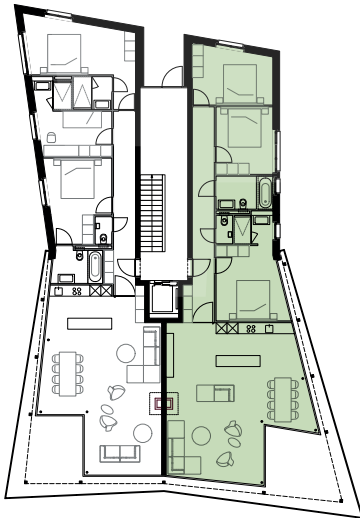
E1  
E0  
U1  
U2



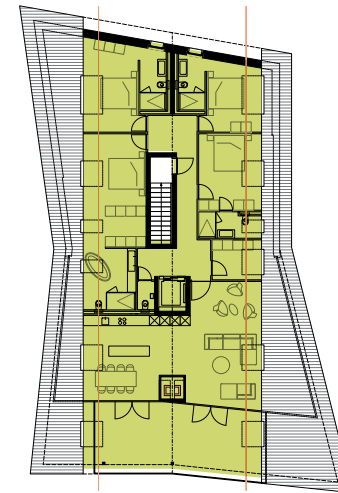
2.07



2.06 | E0



2.07 | E1



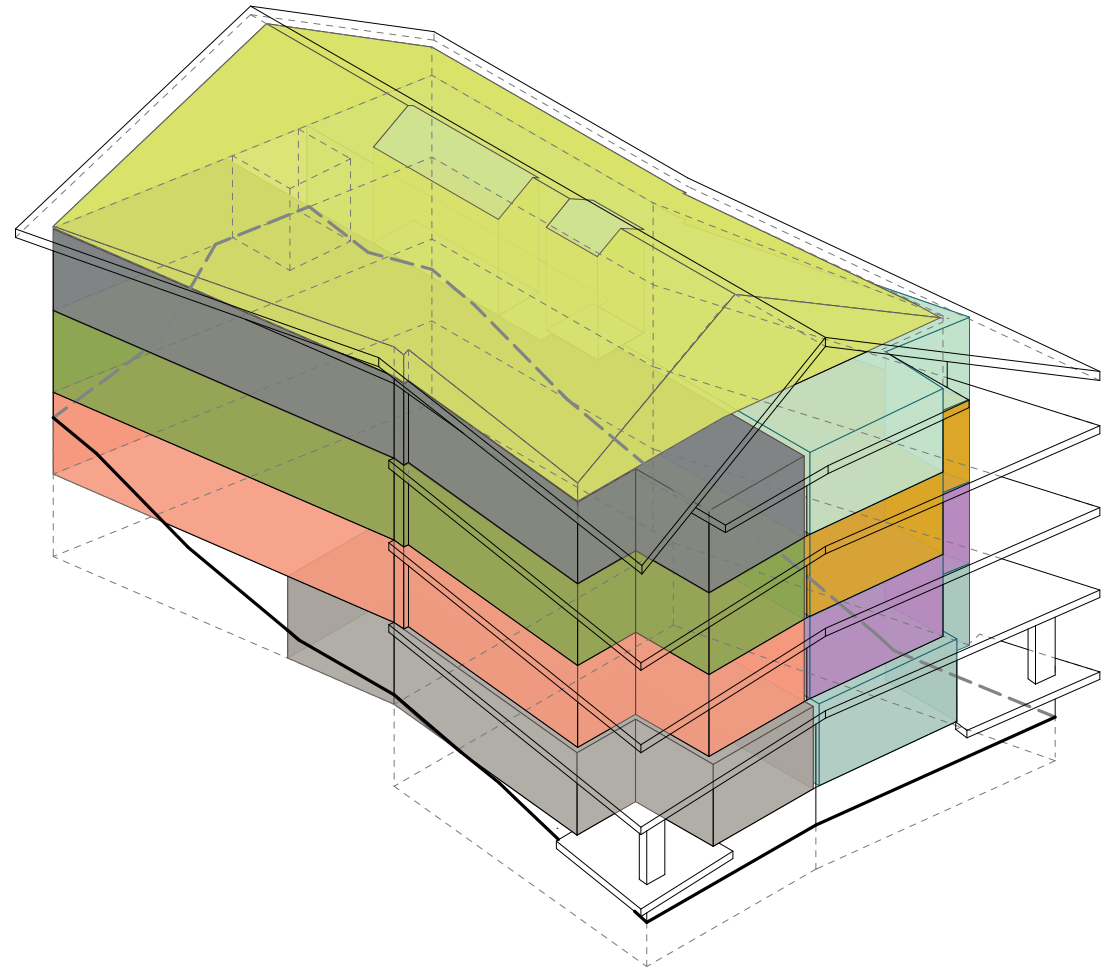
# Haus 3 | Eiger

9 Apartments

*An ecological connection*

22

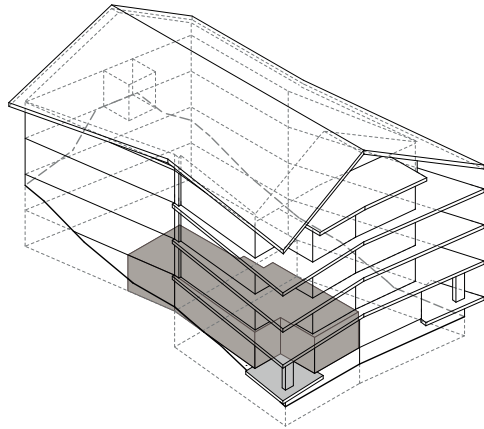
E1  
E0  
U1  
U2  
U3



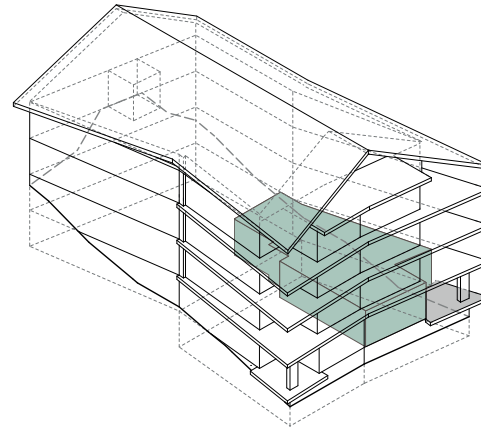
Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
3.01   U3	82	17	3,5
3.02   U3	85	19	3,5
3.03   U2	135	26	4,5
3.04   U2	131	31	4,5
3.05   U1	135	26	4,5
3.06   U1	131	31	4,5
3.07   E0	127	26	4,5
3.08   E0	124	31	4,5
3.09   E1	188	42	5,5

3.01

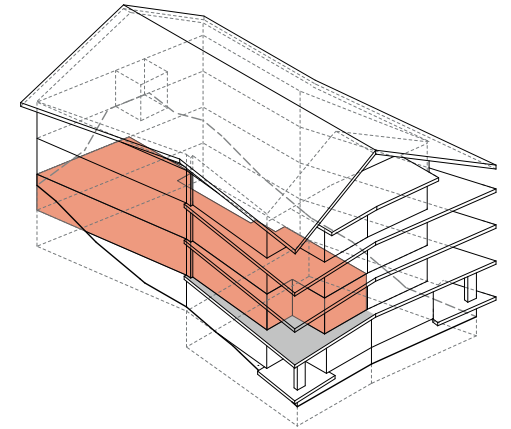
E3  
E2  
E1  
E0  
U1



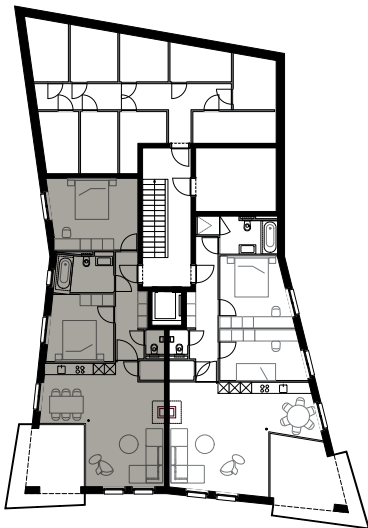
3.02



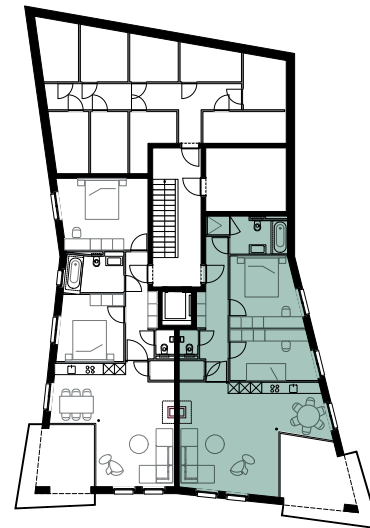
3.03



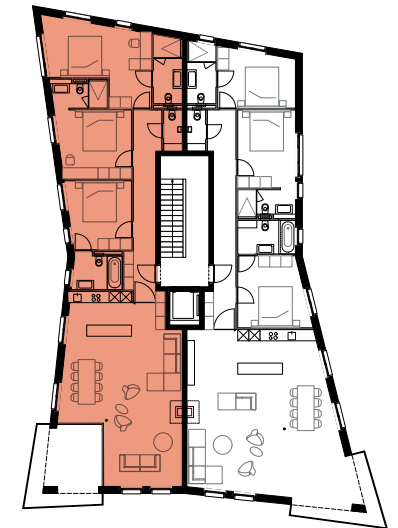
3.01 | U3



3.02 | U3

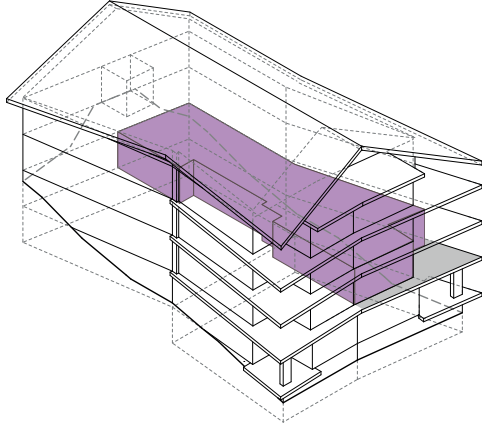


3.03 | U2

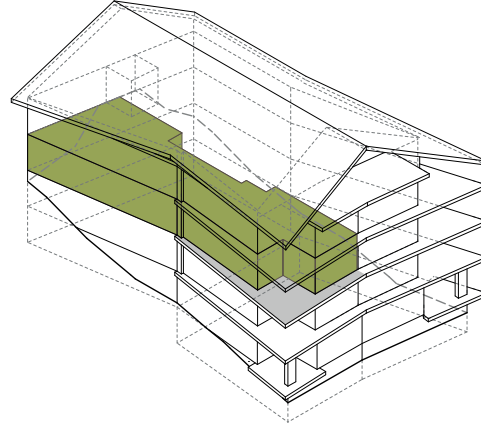


3.04

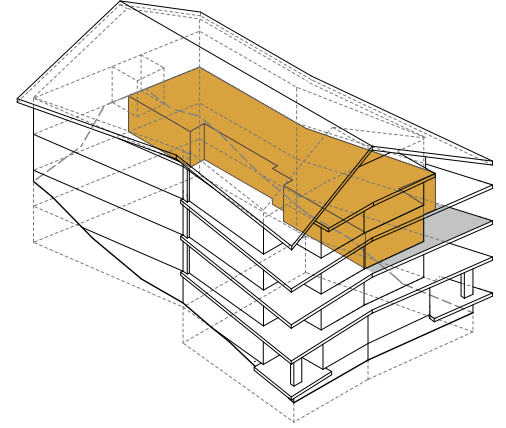
E3  
E2  
E1  
E0  
U1



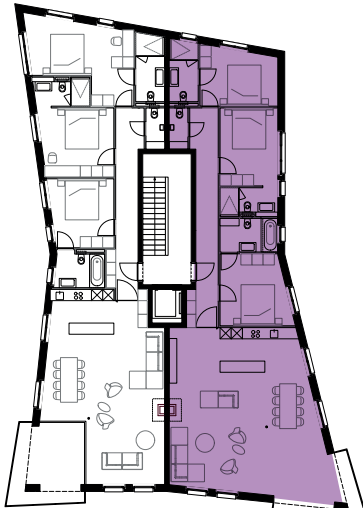
3.05



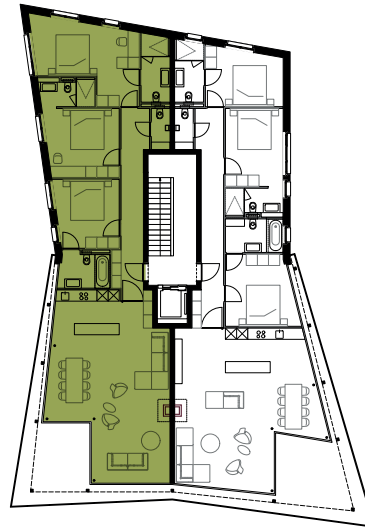
3.06



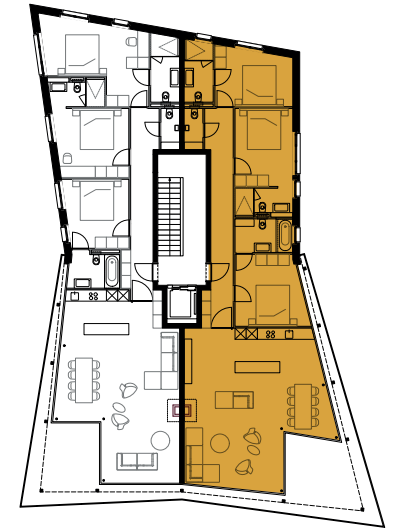
3.04 | U2



3.05 | U1

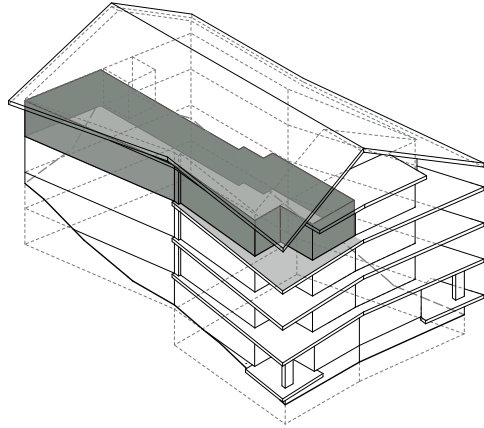


3.06 | U1

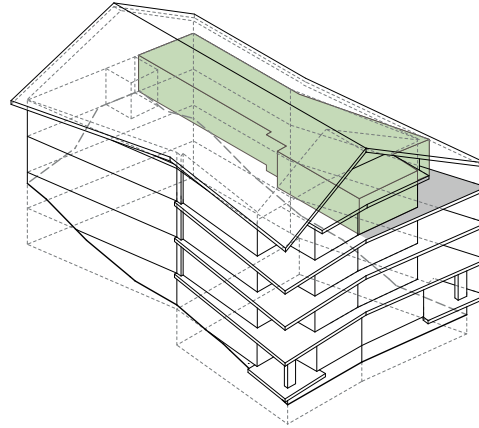


3.07

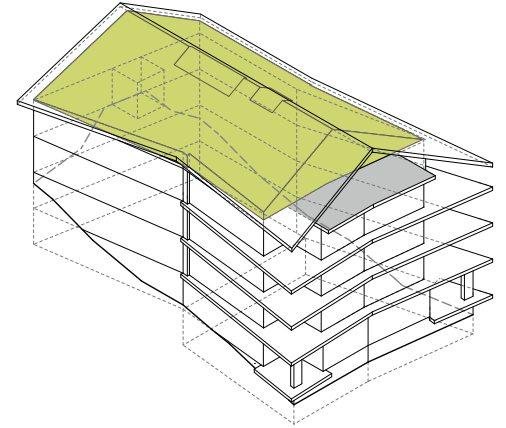
E3  
E2  
E1  
E0  
U1



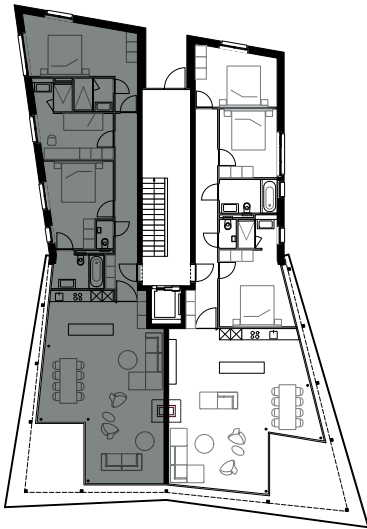
3.08



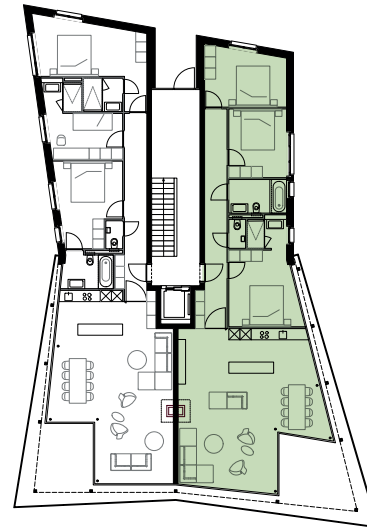
3.09



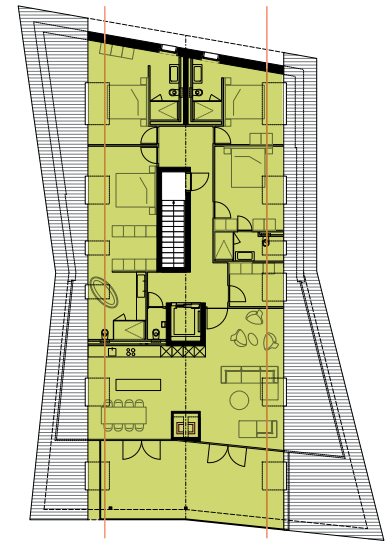
3.07 | E0



3.08 | E0



3.09 | E1

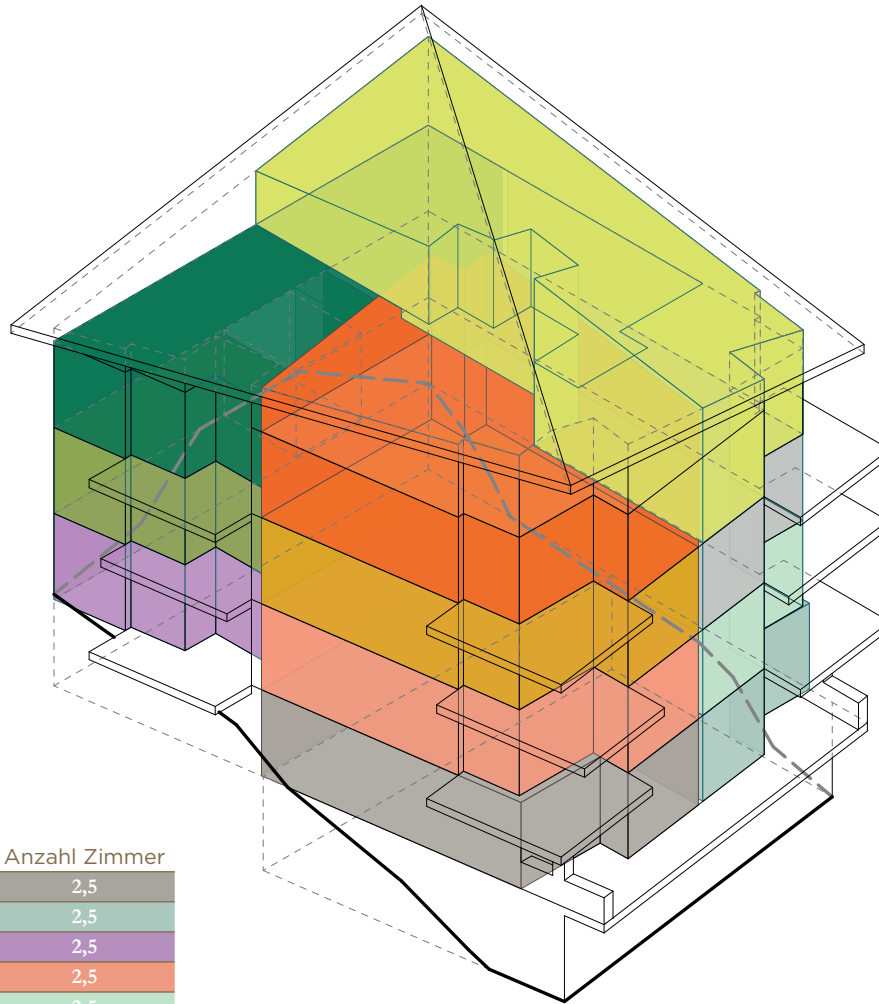


# Haus 4 | Breithorn

11 Apartments

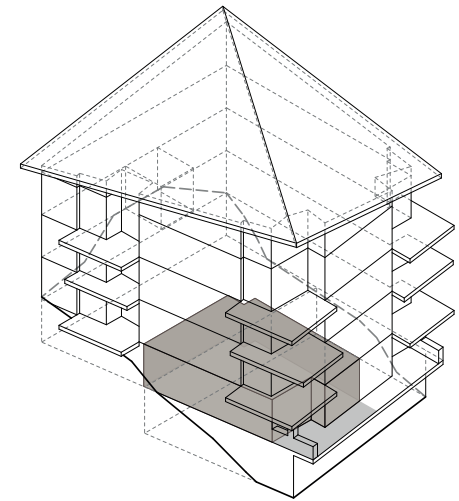
An ecological connection

E2  
E1  
E0  
U1  
U2

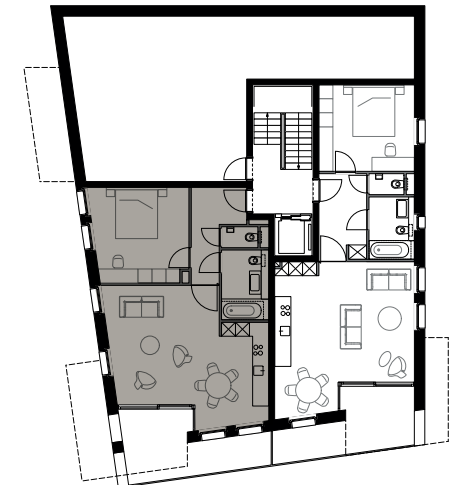


4.01

E2  
E1  
E0  
U1  
U2



4.01 | U2



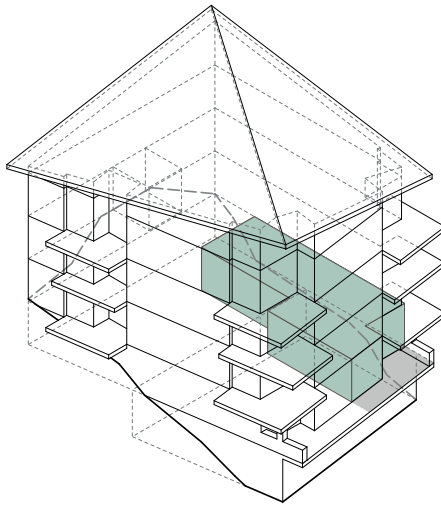
26

Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
4.01   U2	65	14	2,5
4.02   U2	64	13	2,5
4.03   U1	66	12	2,5
4.04   U1	65	17	2,5
4.05   U1	64	15	2,5
4.06   E0	37	9	2,5
4.07   E0	65	17	2,5
4.08   E0	78	14	3,5
4.09   E1	66	12	3,5
4.10   E1	124	17	4,5
4.11   E2	124	15	4,5

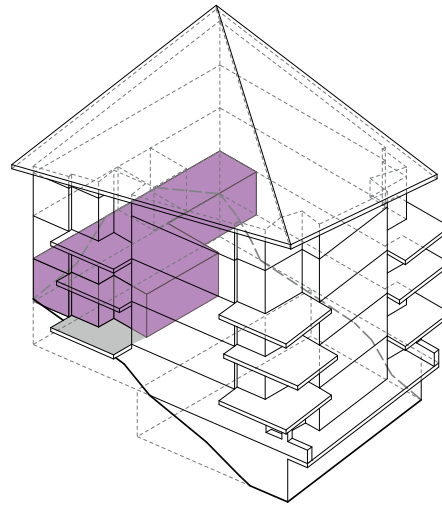


4.02

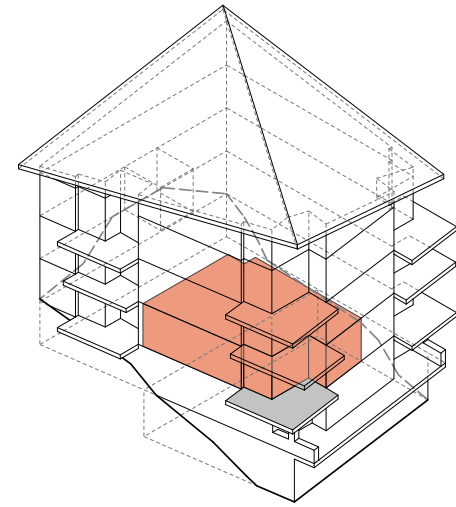
E2  
E1  
E0  
U1  
U2



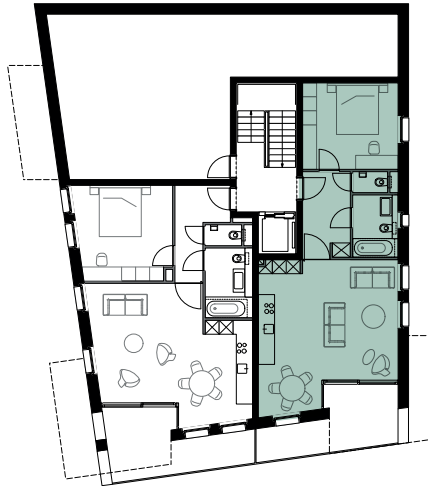
4.03



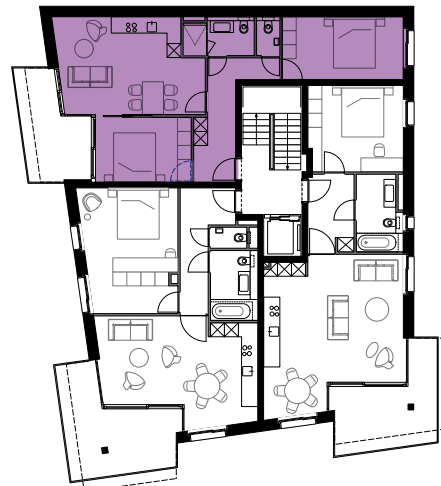
4.04



4.02 | U2



4.03 | U1

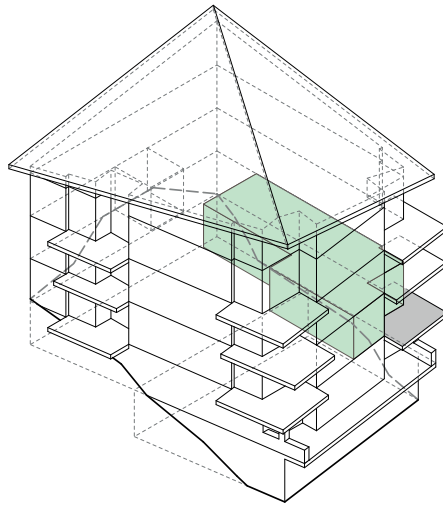


4.04 | U1

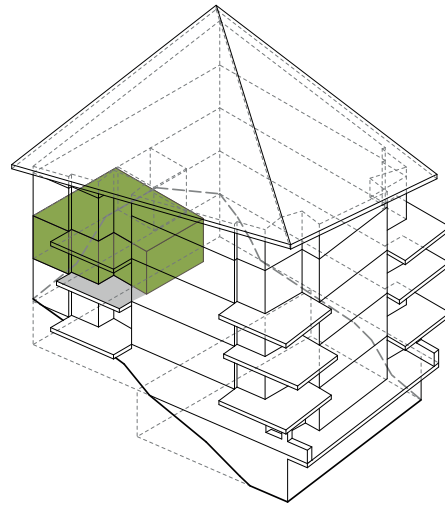


- E2
- E1
- E0
- U1
- U2

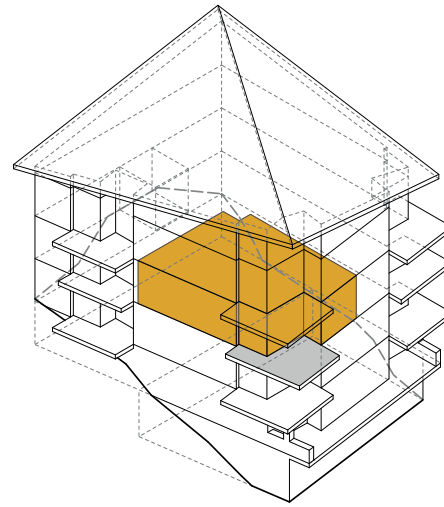
4.05



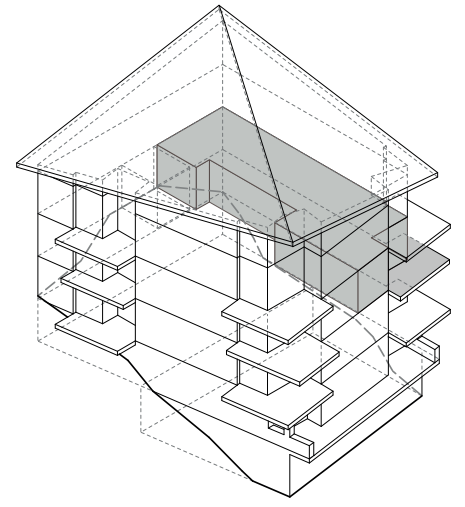
4.06



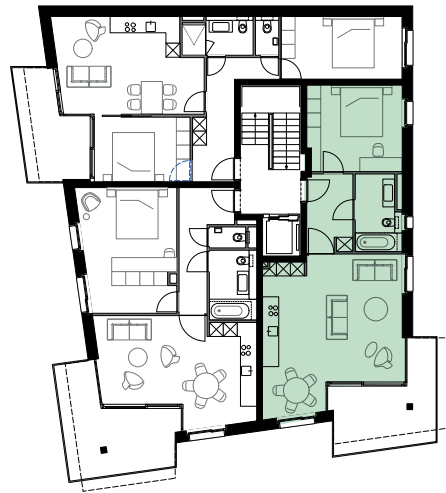
4.07



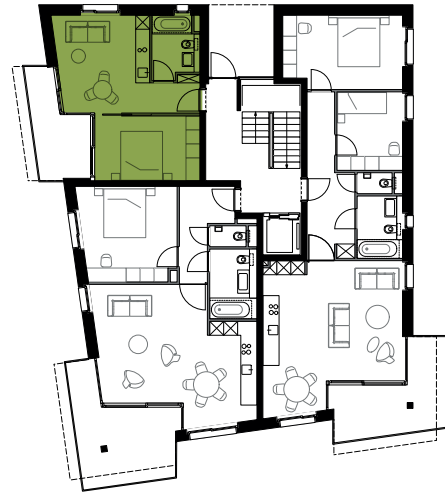
4.08



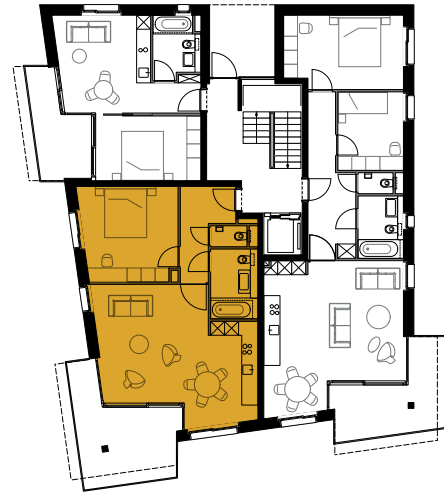
4.05 | U1



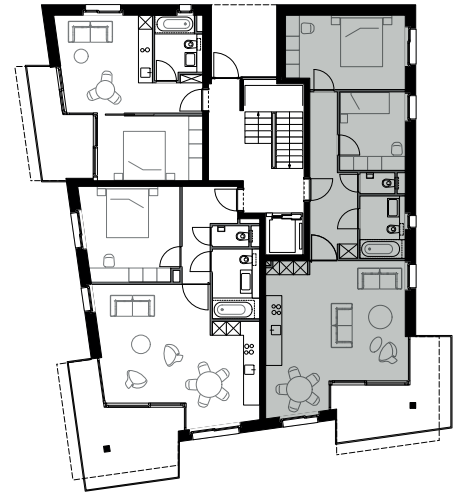
4.06 | E0



4.07 | E0

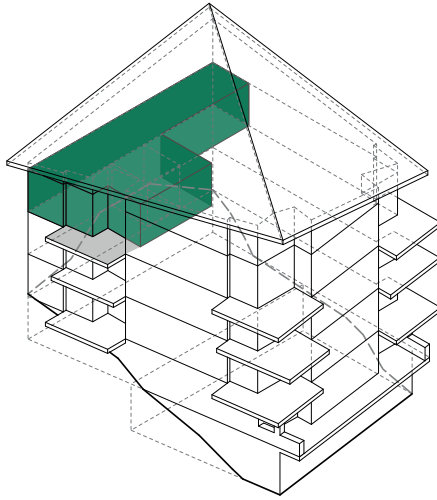


4.01 | E0

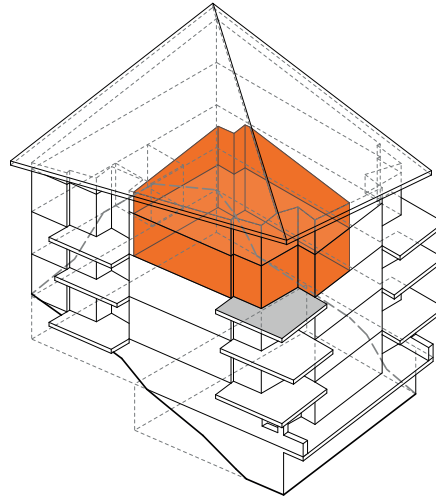


4.09

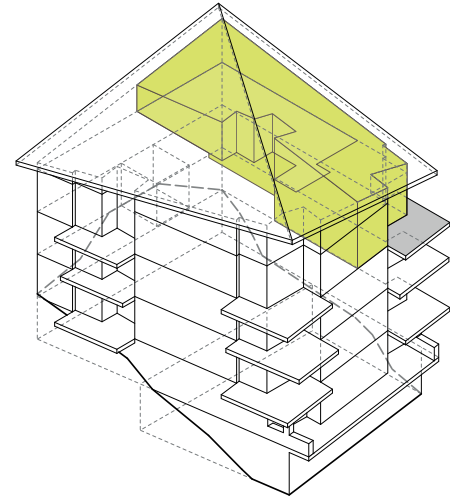
E2  
E1  
E0  
U1  
U2



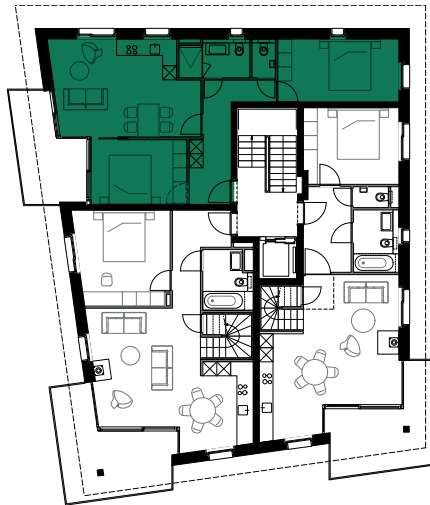
4.10



4.11



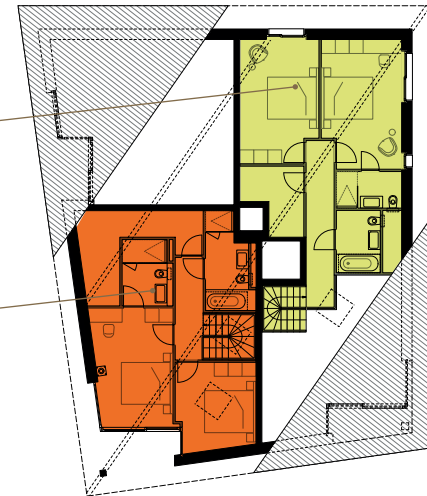
4.09 | E1



4.10 | E1



4.11 | E2



# Haus 5 | Matterhorn

7 Apartments

*An ecological connection*

30

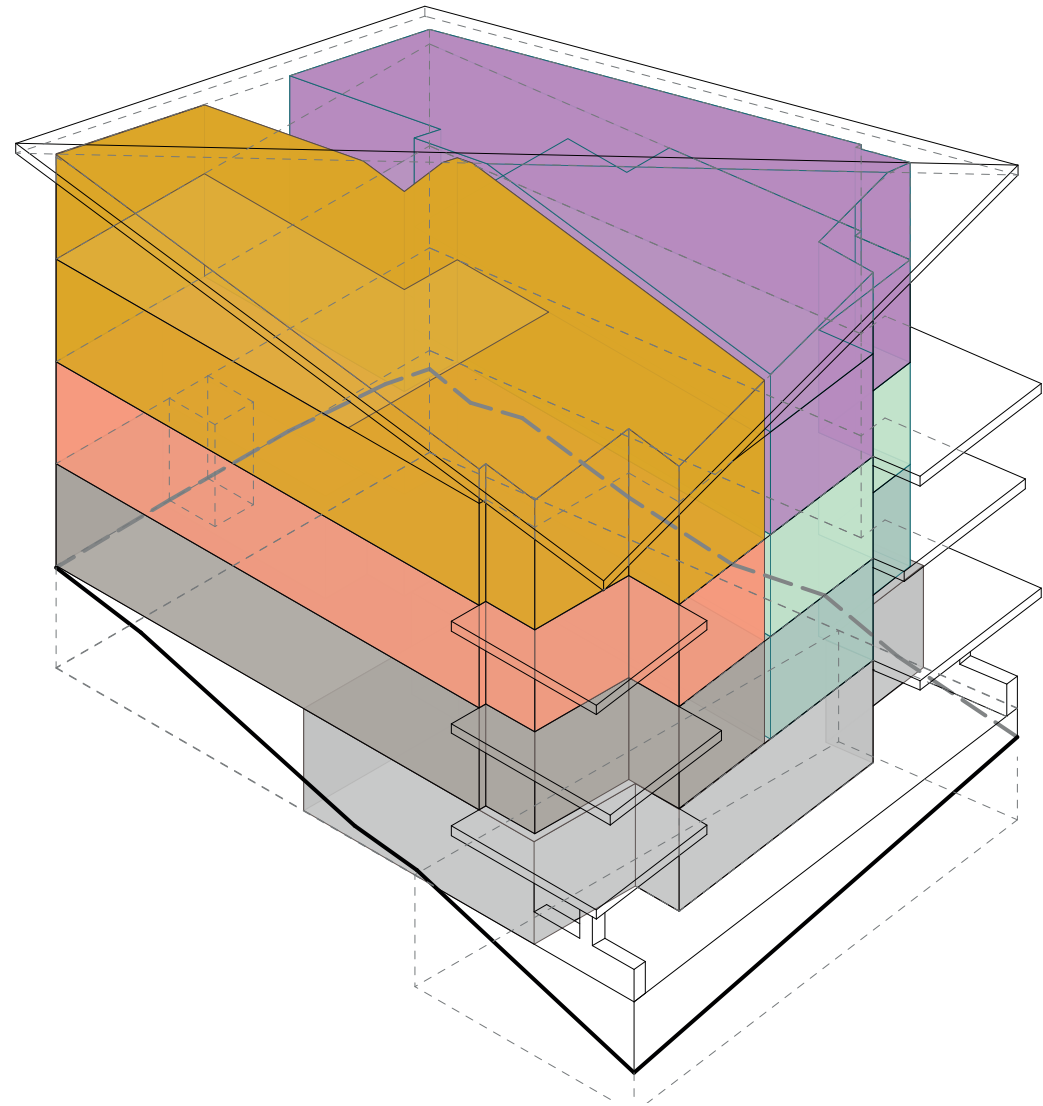
E3

E2

E1

E0

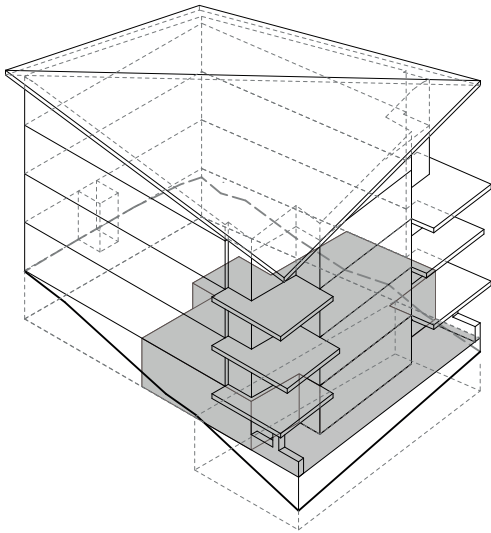
U1



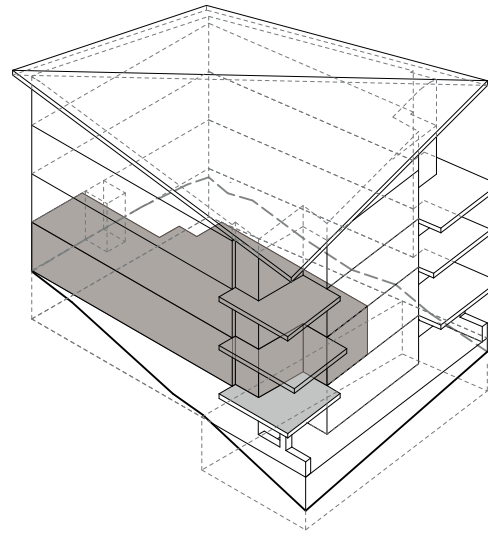
Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
5.01   U1	112	36	4,5
5.02   E0	90	17	3,5
5.03   E0	99	19	3,5
5.04   E1	99	20	3,5
5.05   E1	99	17	3,5
5.06   E1/2	144	17	5,5
5.07   E1/2	170	19	5,5

5.01

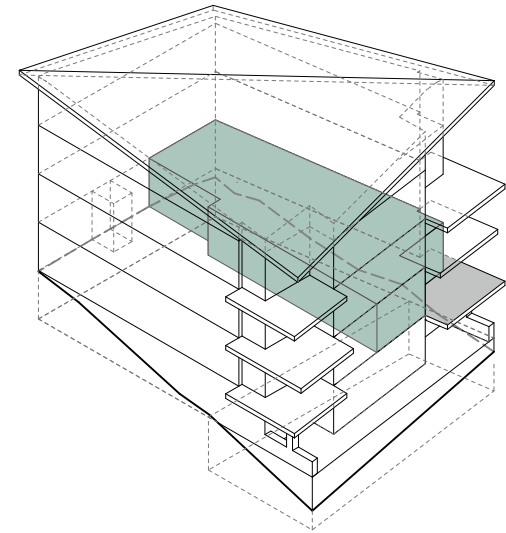
E3  
E3  
E1  
E0  
U1



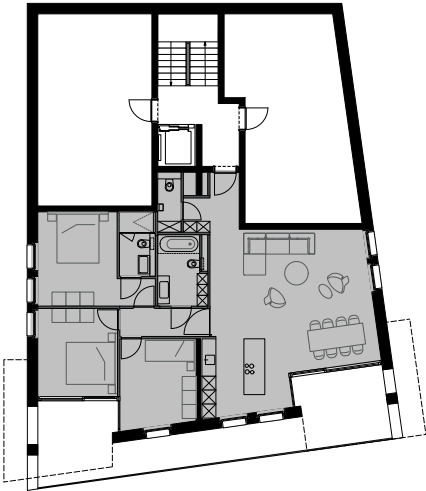
5.02



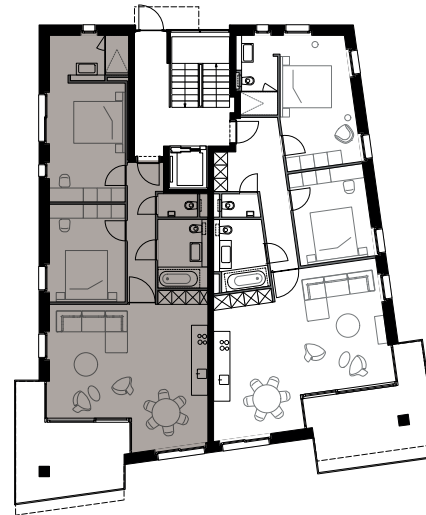
5.03



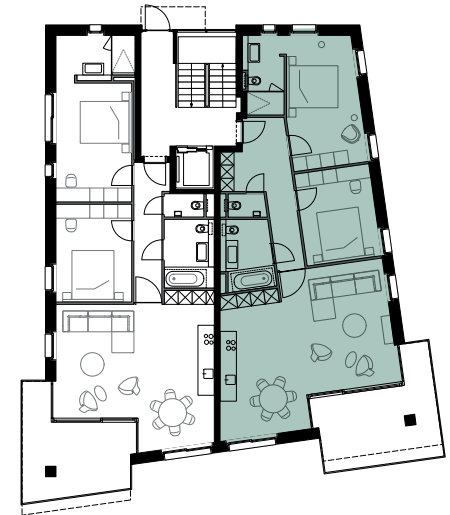
5.01 | U1



5.02 | E0

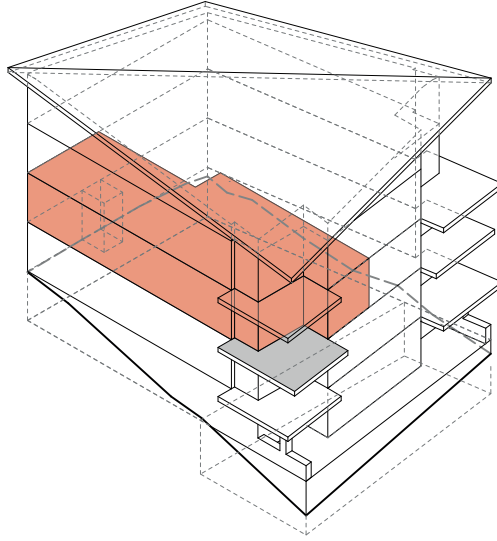


5.01 | E0

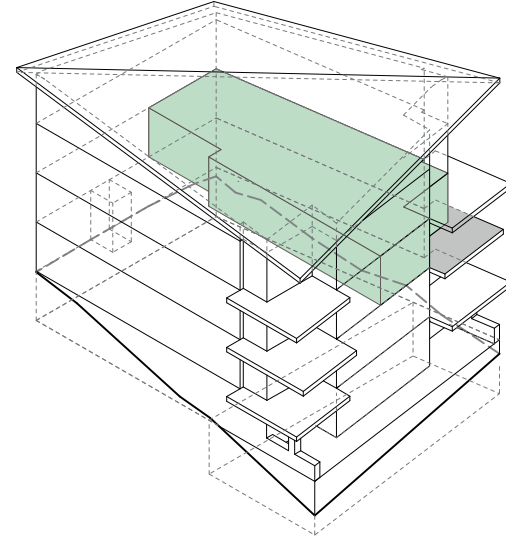


### 5.04

- E3
- E3
- E1
- E0
- U1



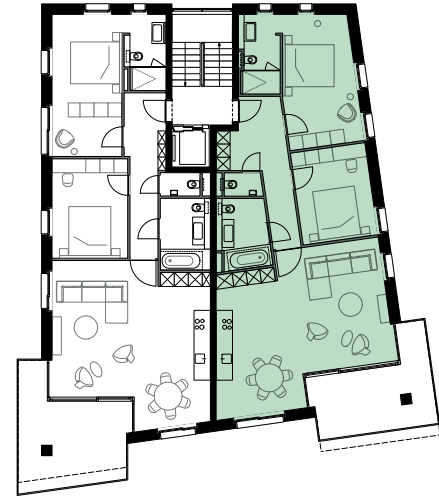
### 5.05



### 5.04 | E1



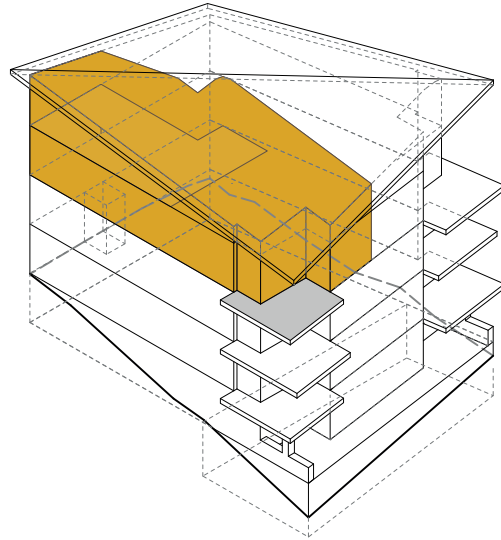
### 5.05 | E1



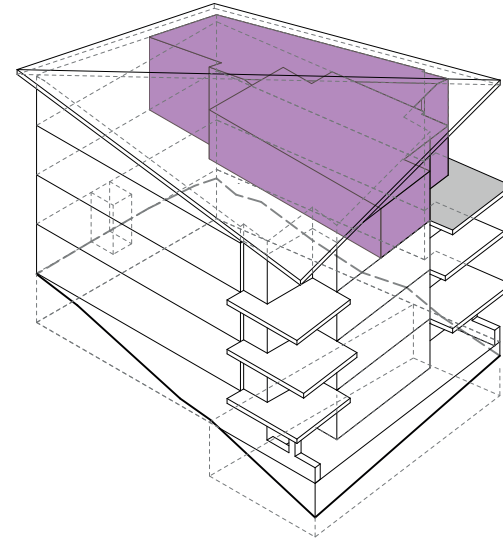


5.06

E3  
E3  
E1  
E0  
U1



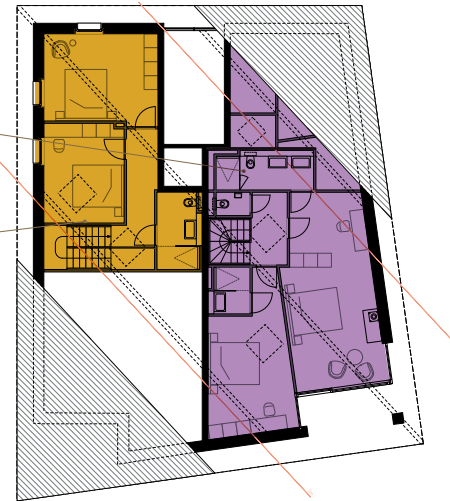
5.07



5.06 | E1/2



5.07 | E1/2



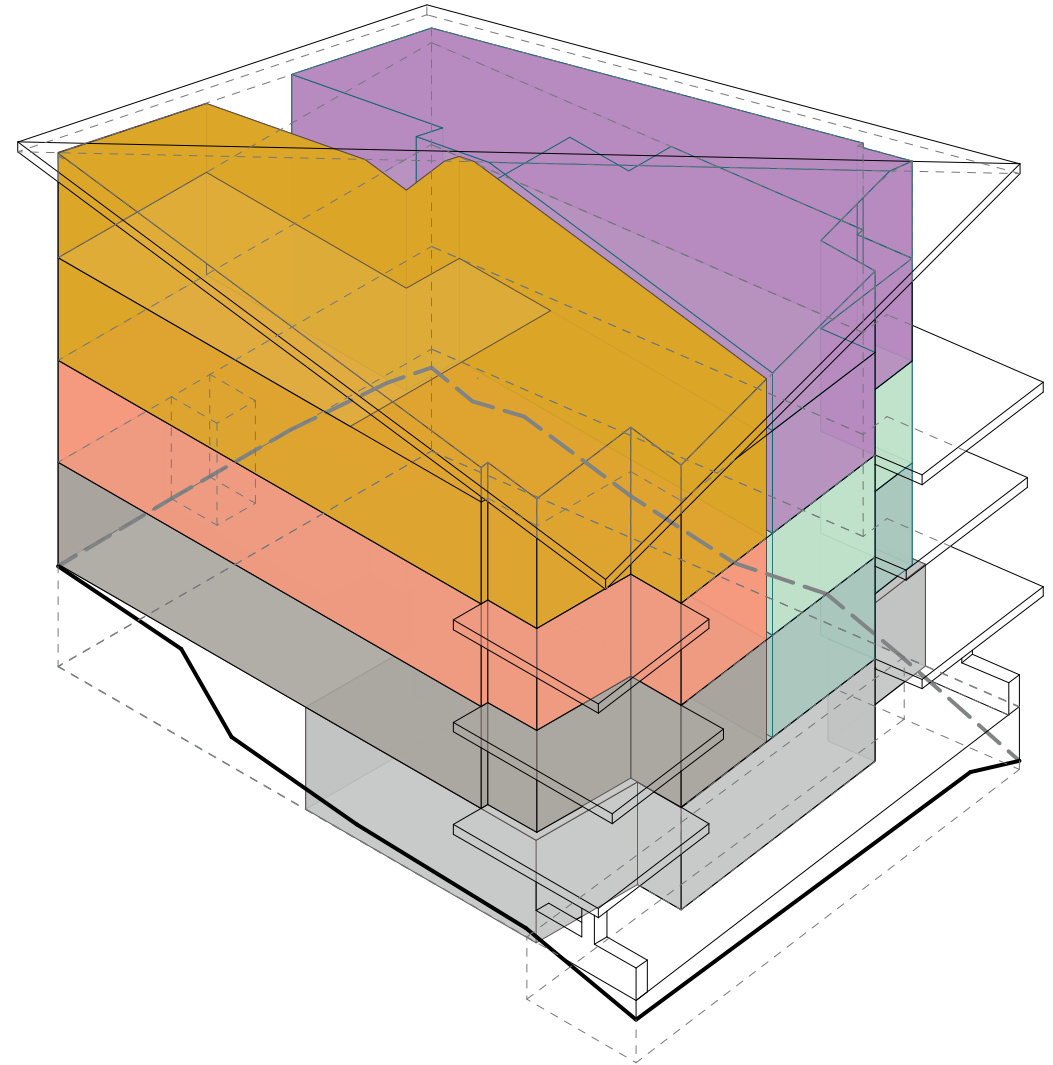
# Haus 14 | Castor

7 Apartments

*An ecological connection*

34

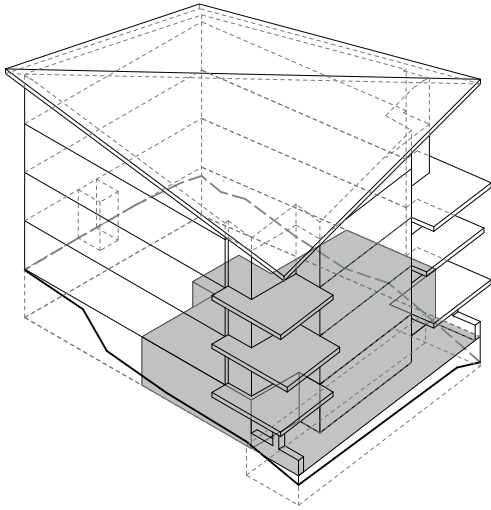
E3  
E2  
E1  
E0  
U1



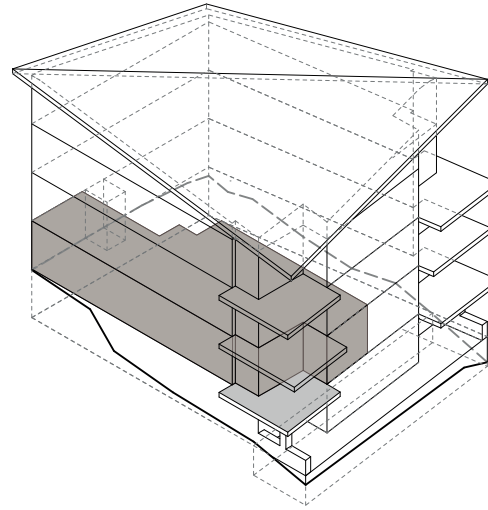
Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
14.01   U1	112	36	4,5
14.02   E0	90	17	3,5
14.03   E0	99	19	3,5
14.04   E1	98	20	4,5
14.05   E1	99	17	3,5
14.06   E2/3	144	17	5,5
14.07   E2/3	170	19	5,5

14.01

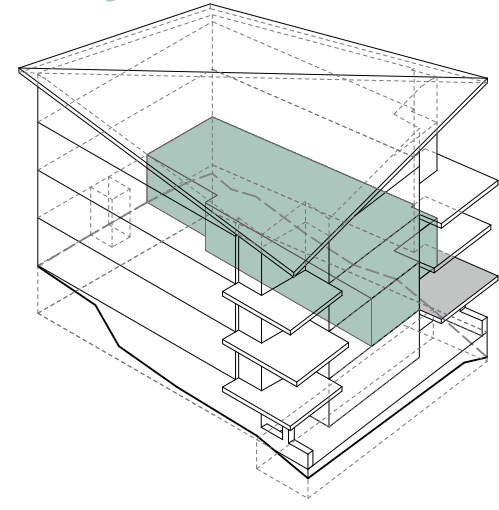
E3  
E3  
E1  
E0  
U1



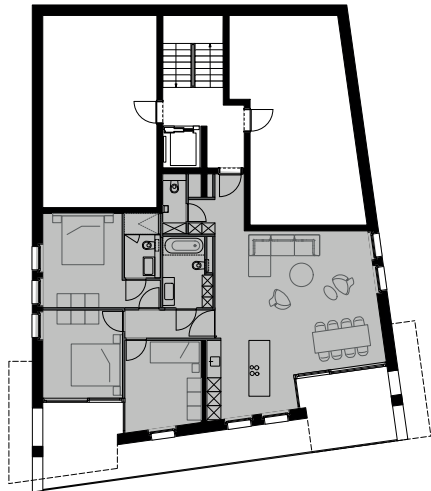
14.02



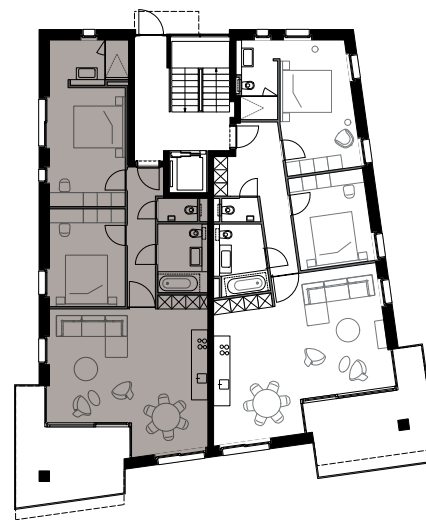
14.03



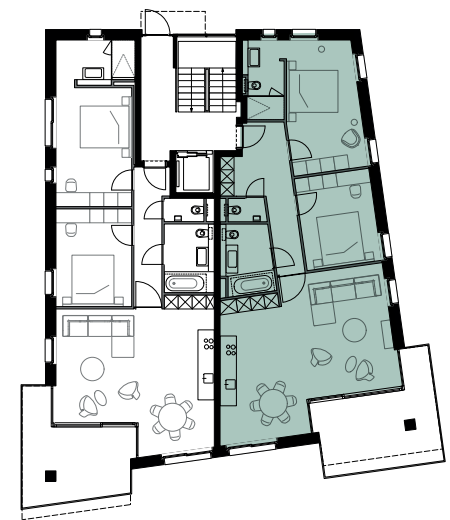
14.01 | U1



14.02 | E0

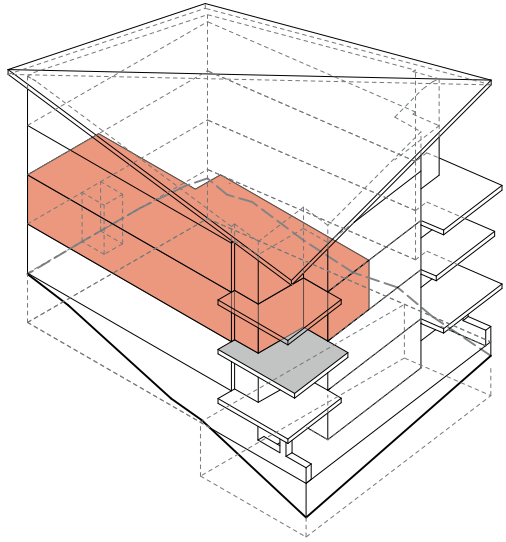


14.01 | E0

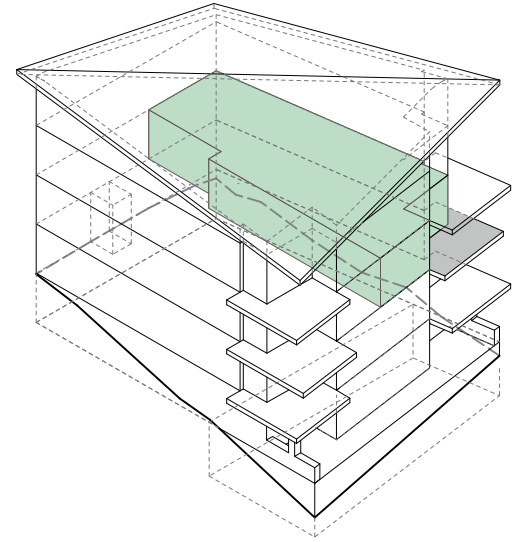


# 14.04

- E3
- E3
- E1
- E0
- U1



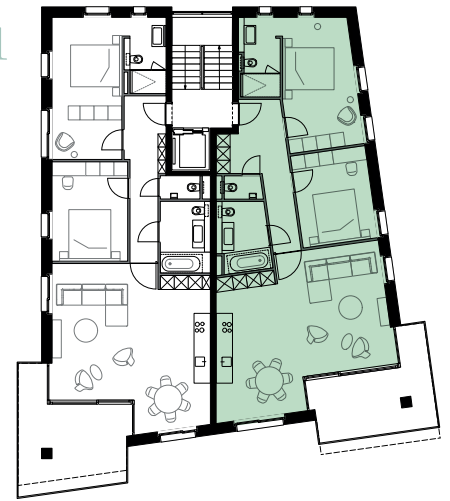
# 14.05



# 14.04 | E1

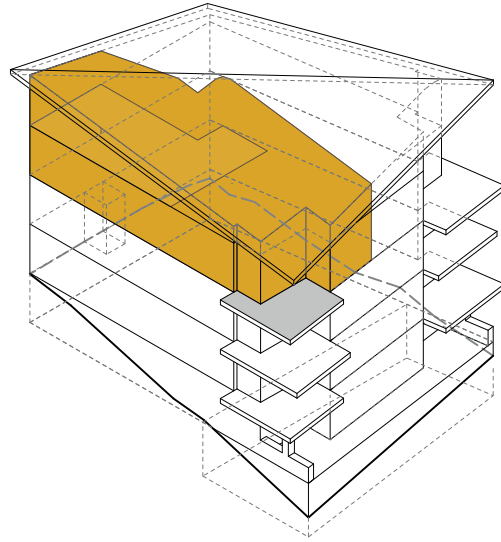


# 14.05 | E1

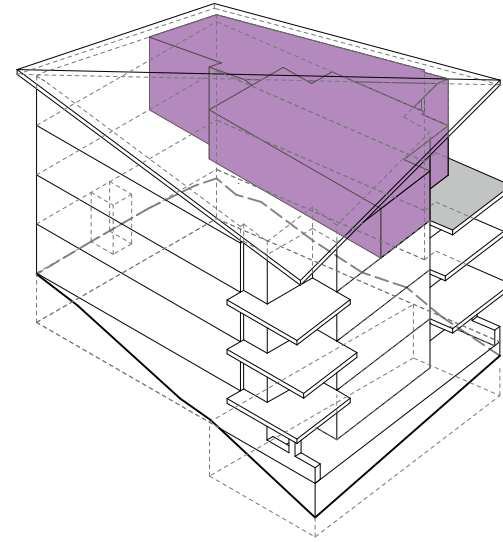


14.06

E3  
E3  
E1  
E0  
U1



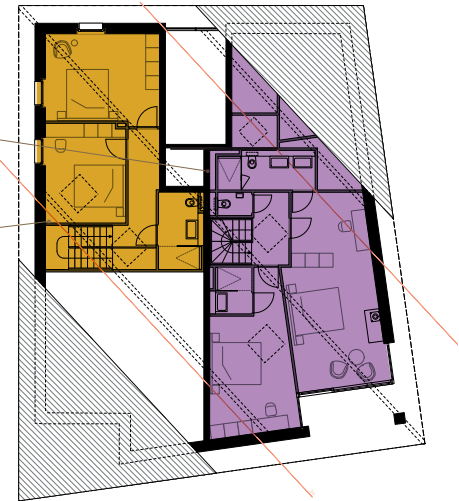
14.07



14.06 | E2/3



14.07 | E2/3

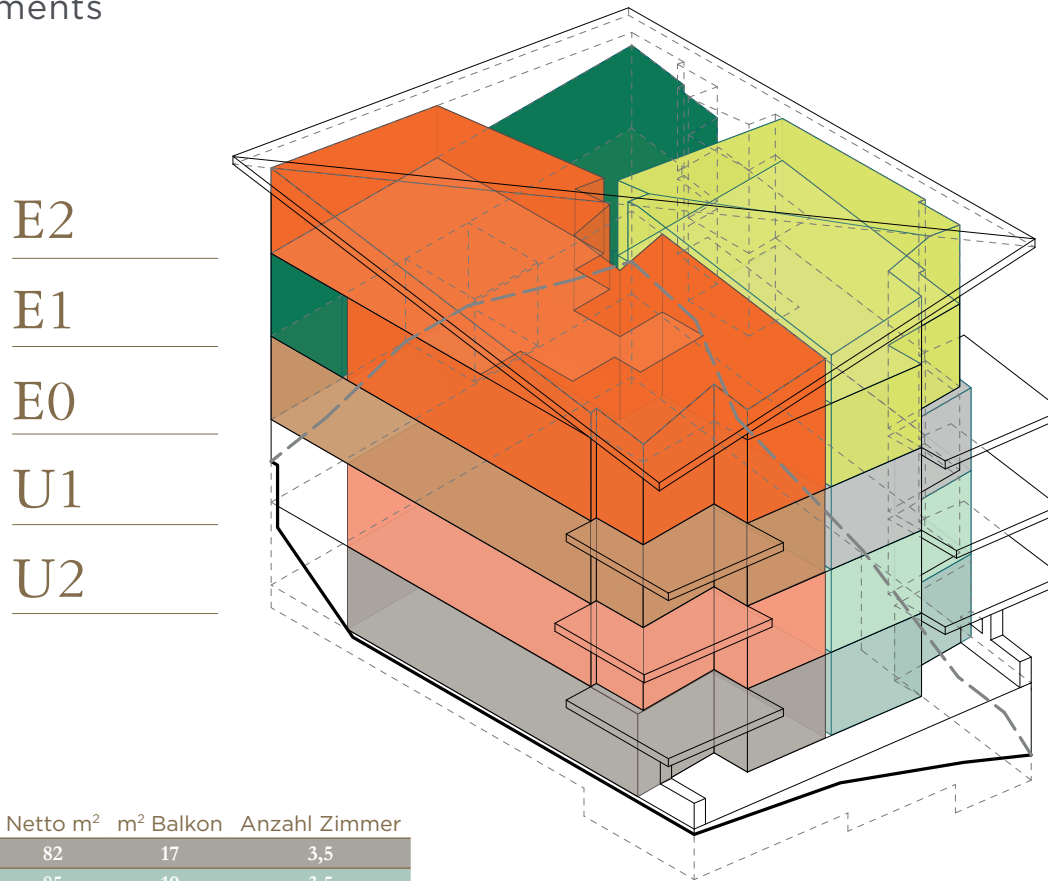




# Haus 15 | Bellavista

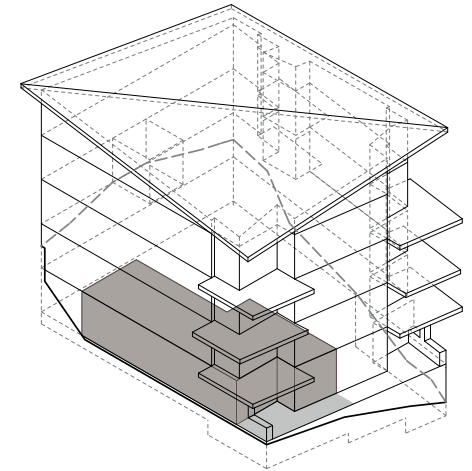
10 Apartments

An ecological connection

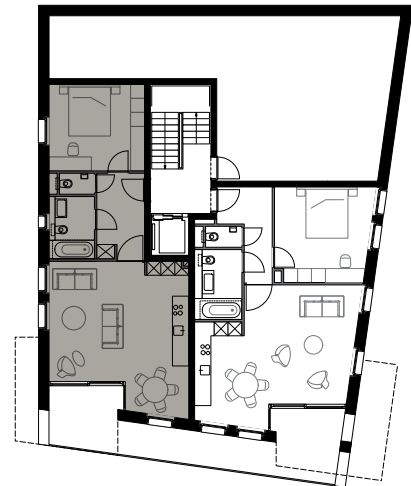


15.01

E2  
E1  
E0  
U1  
U2



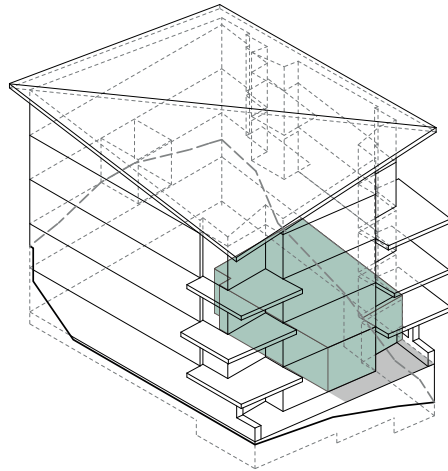
15.01 | U2



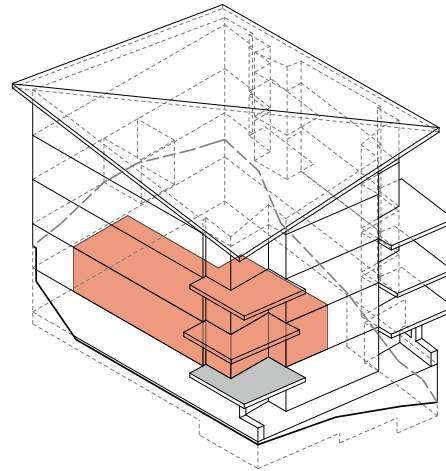
Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
15.01   U2	82	17	3,5
15.02   U2	85	19	3,5
15.03   U1	135	26	4,5
15.04   U1	131	31	4,5
15.05   E0	135	26	4,5
15.06   E0	131	31	4,5
15.07   E0	127	26	4,5
15.08   E1	124	31	4,5
15.09   E1/2	188	42	5,5
15.10   E1/2	188	42	5,5

15.02

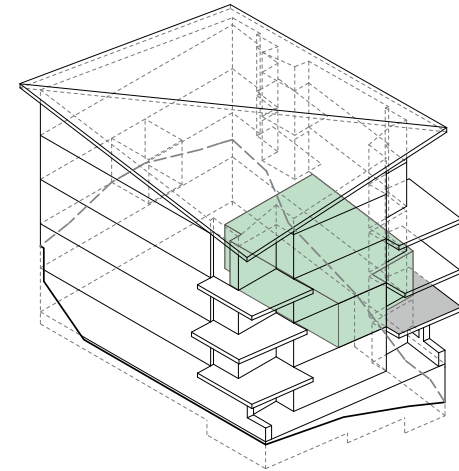
E2  
E1  
E0  
U1  
U2



15.03



15.04



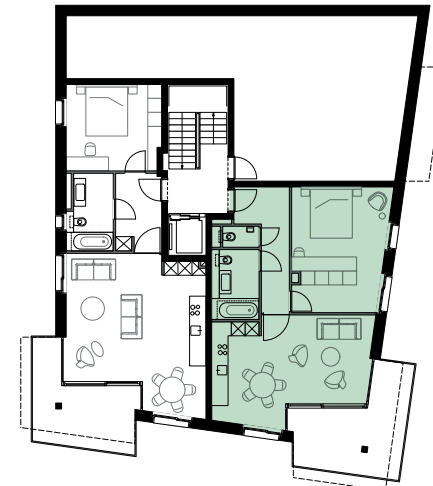
15.02 | U2



15.03 | U1

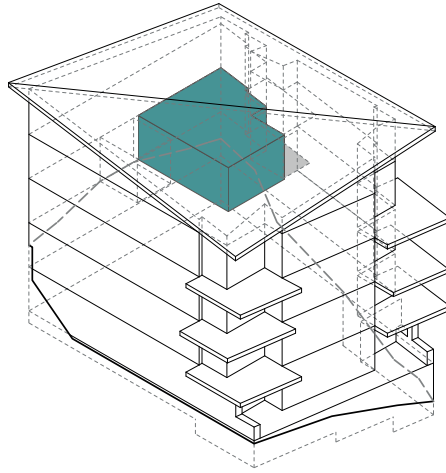


15.04 | U1

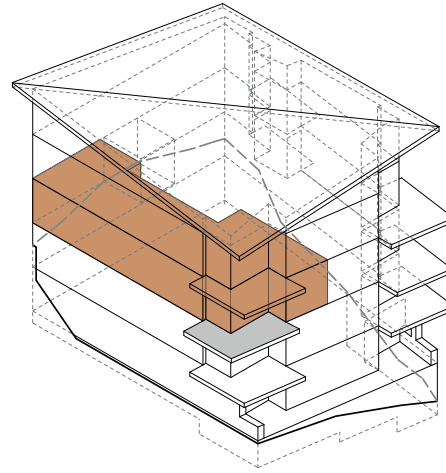


15.05

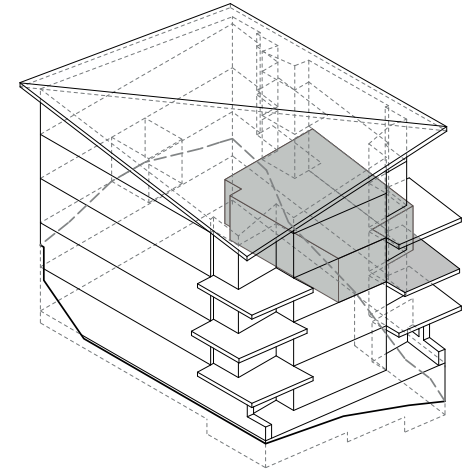
- E2
- E1
- E0
- U1
- U2



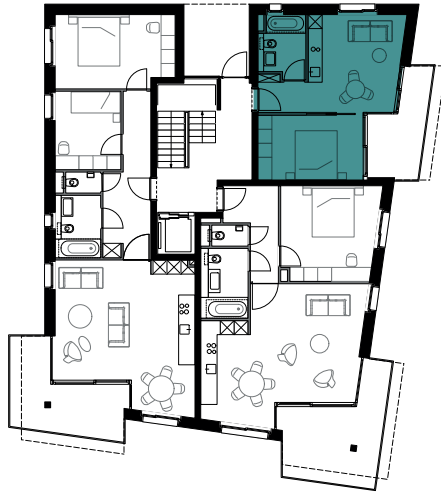
15.06



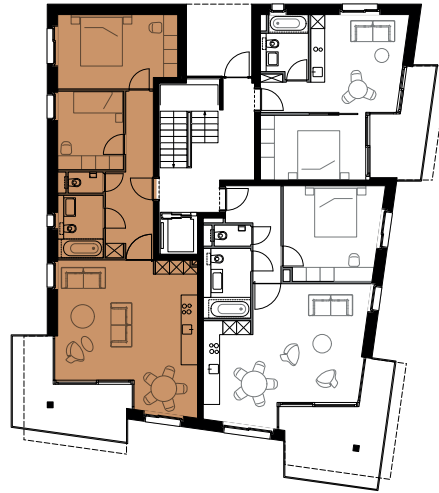
15.07



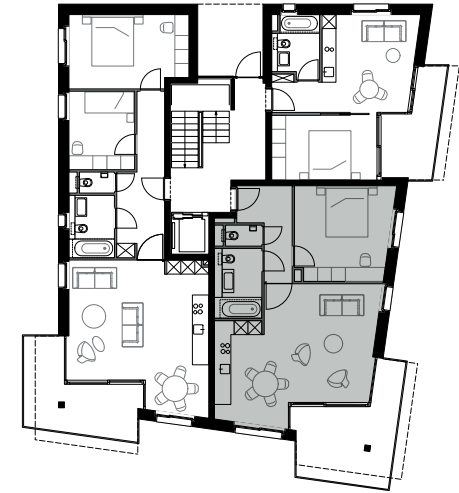
15.05 | E0



15.06 | E0

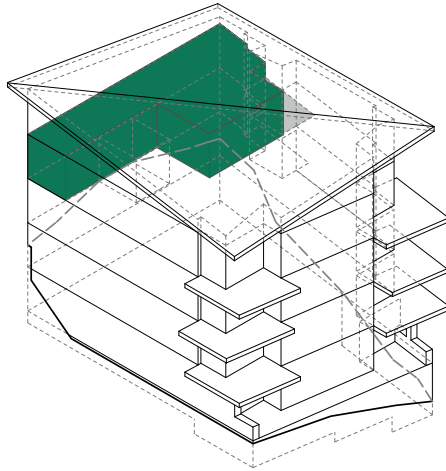


15.07 | E0

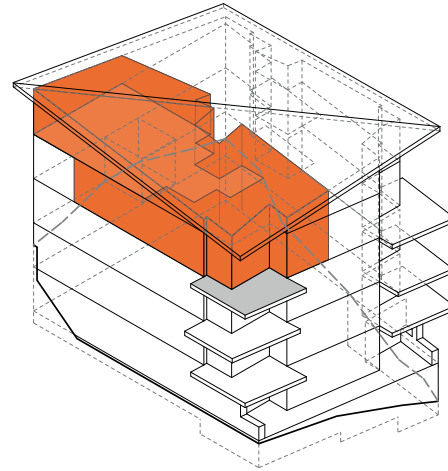


15.08

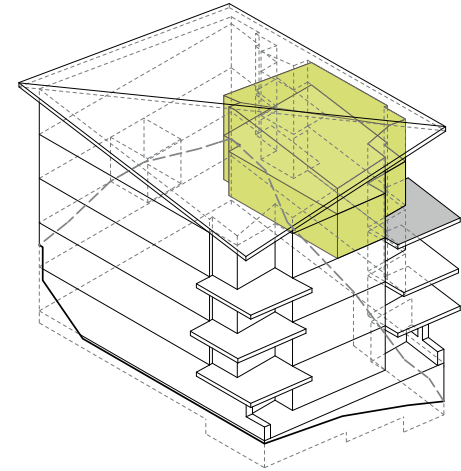
E2  
E1  
E0  
U1  
U2



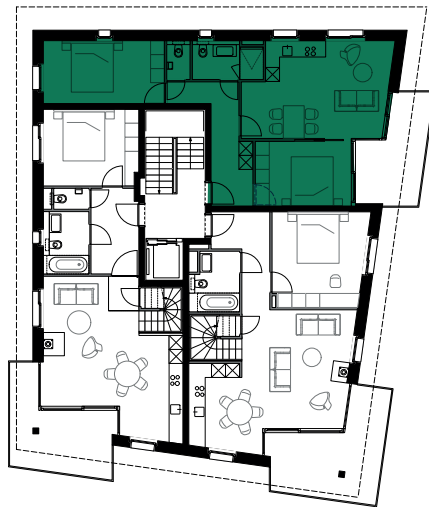
15.09



15.10



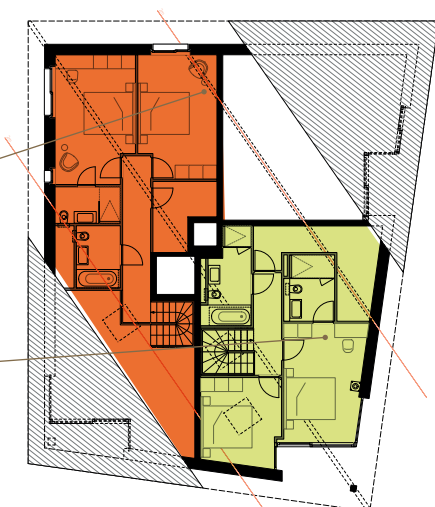
15.08 | E1



15.09 | E1/2



15.10 | E1/2

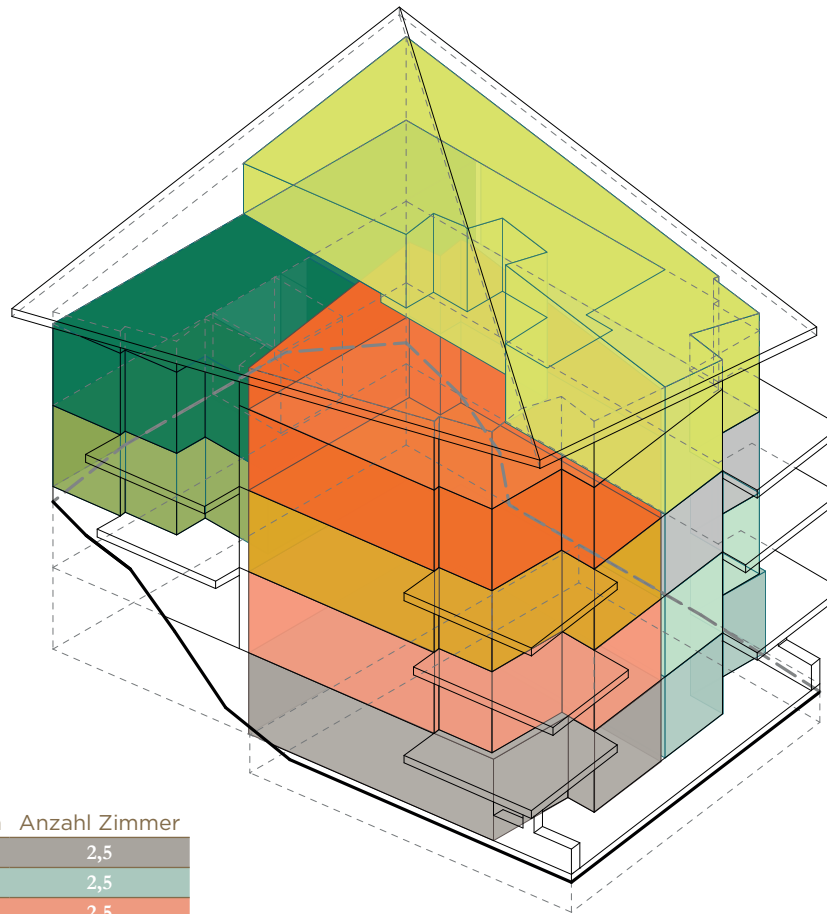


# Haus 17 | Grünhorn

10 Apartments

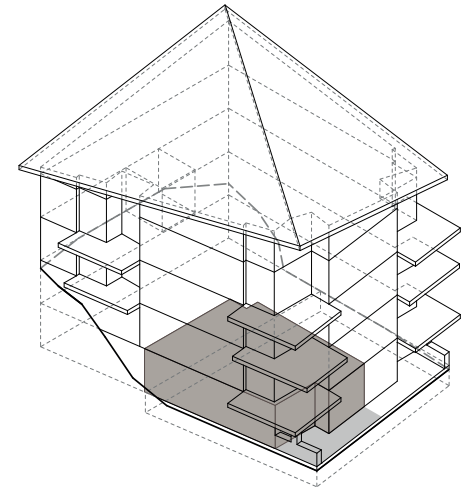
An ecological connection

E2  
E1  
E0  
U1  
U2



17.01

E2  
E1  
E0  
U1  
U2



17.01 | U2



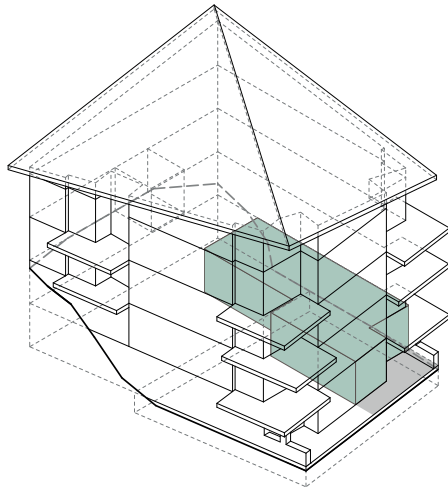
42

Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
17.01   U2	65	14	2,5
17.02   U2	64	13	2,5
17.03   U1	65	17	2,5
17.04   U1	64	15	2,5
17.05   E0	37	9	2,5
17.06   E0	65	17	2,5
17.07   E0	78	14	3,5
17.08   E1	66	12	3,5
17.09   E1/2	124	17	4,5
17.10   E1/2	124	15	4,5

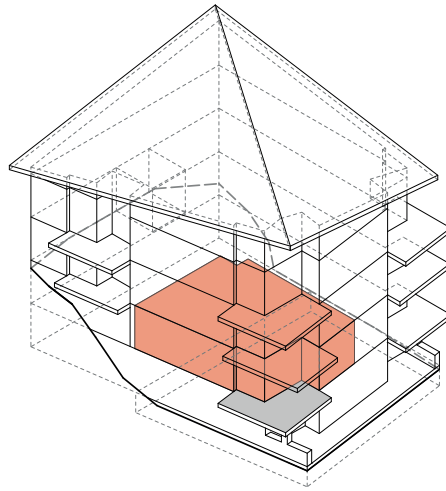


17.02

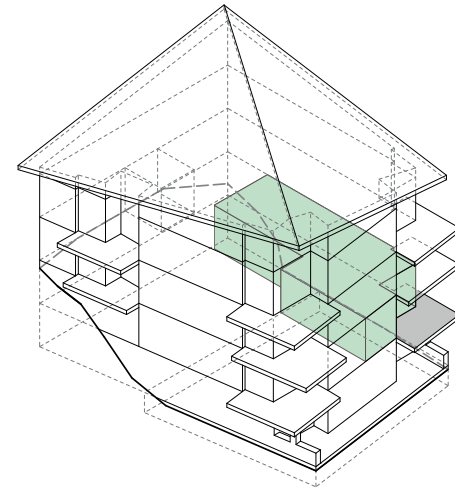
E2  
E1  
E0  
U1  
U2



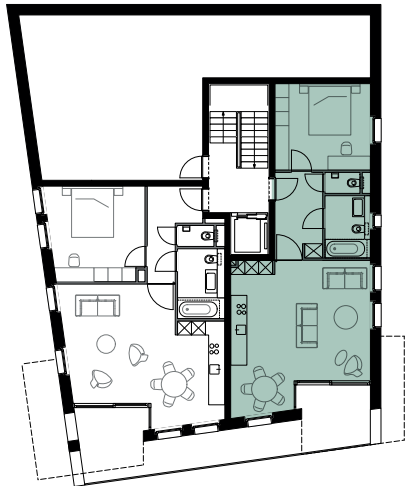
17.03



17.04



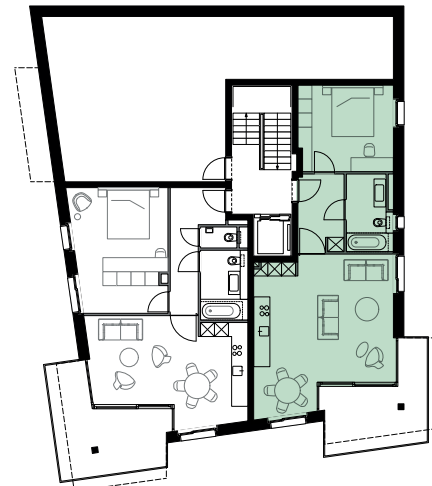
17.02 | U2



17.03 | U1

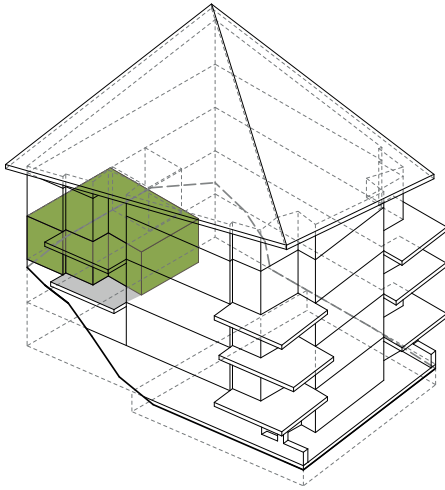


17.04 | U1

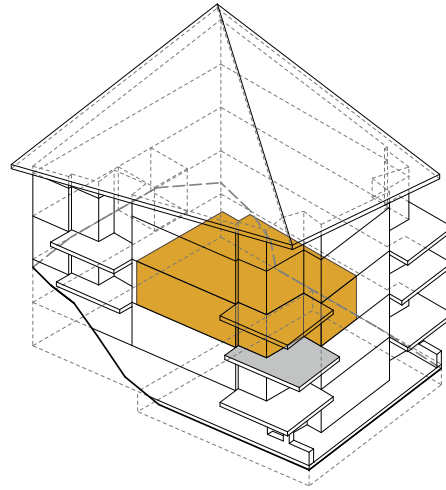


17.05

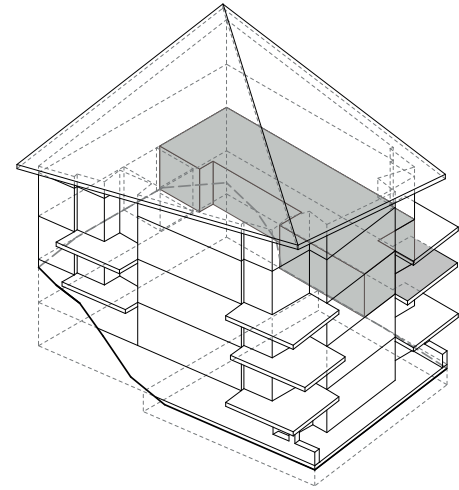
- E2
- E1
- E0
- U1
- U2



17.06



17.07



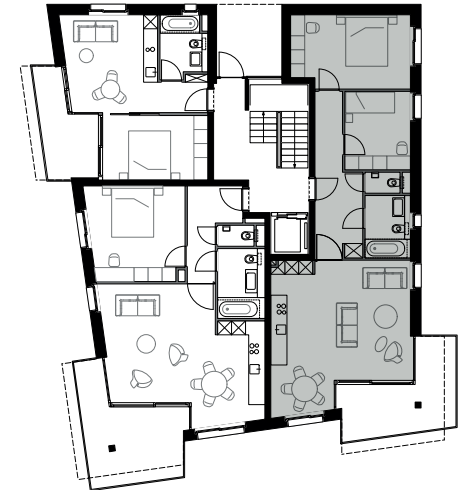
17.05 | E0



17.06 | E0

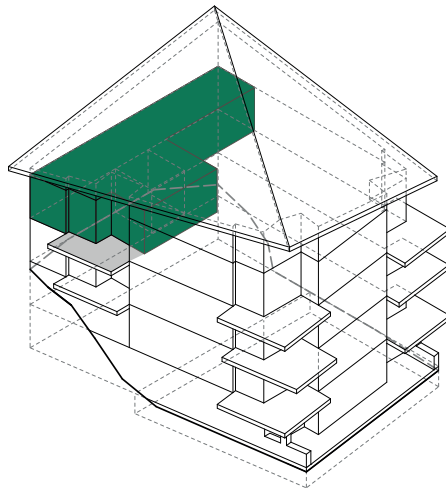


17.07 | E0

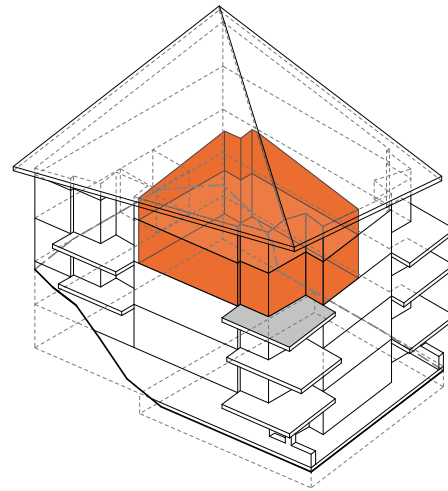


17.08

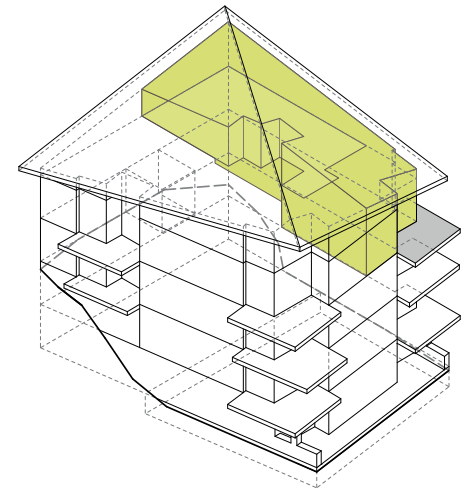
E2  
E1  
E0  
U1  
U2



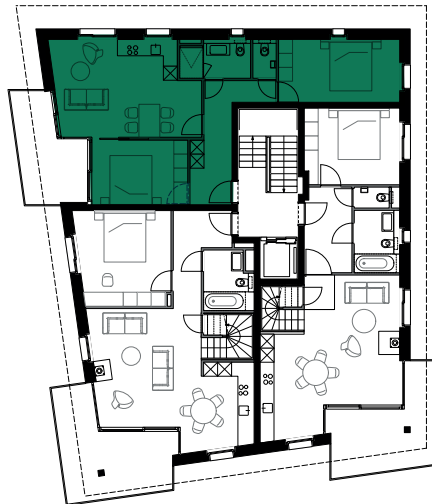
17.09



17.10



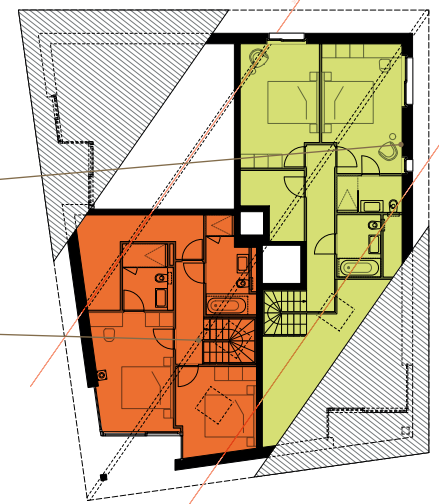
17.08 | E1



17.09 | E1/2



17.10 | E1/2



# Haus 18 | Wetterhorn

7 Apartments

*An ecological connection*

46

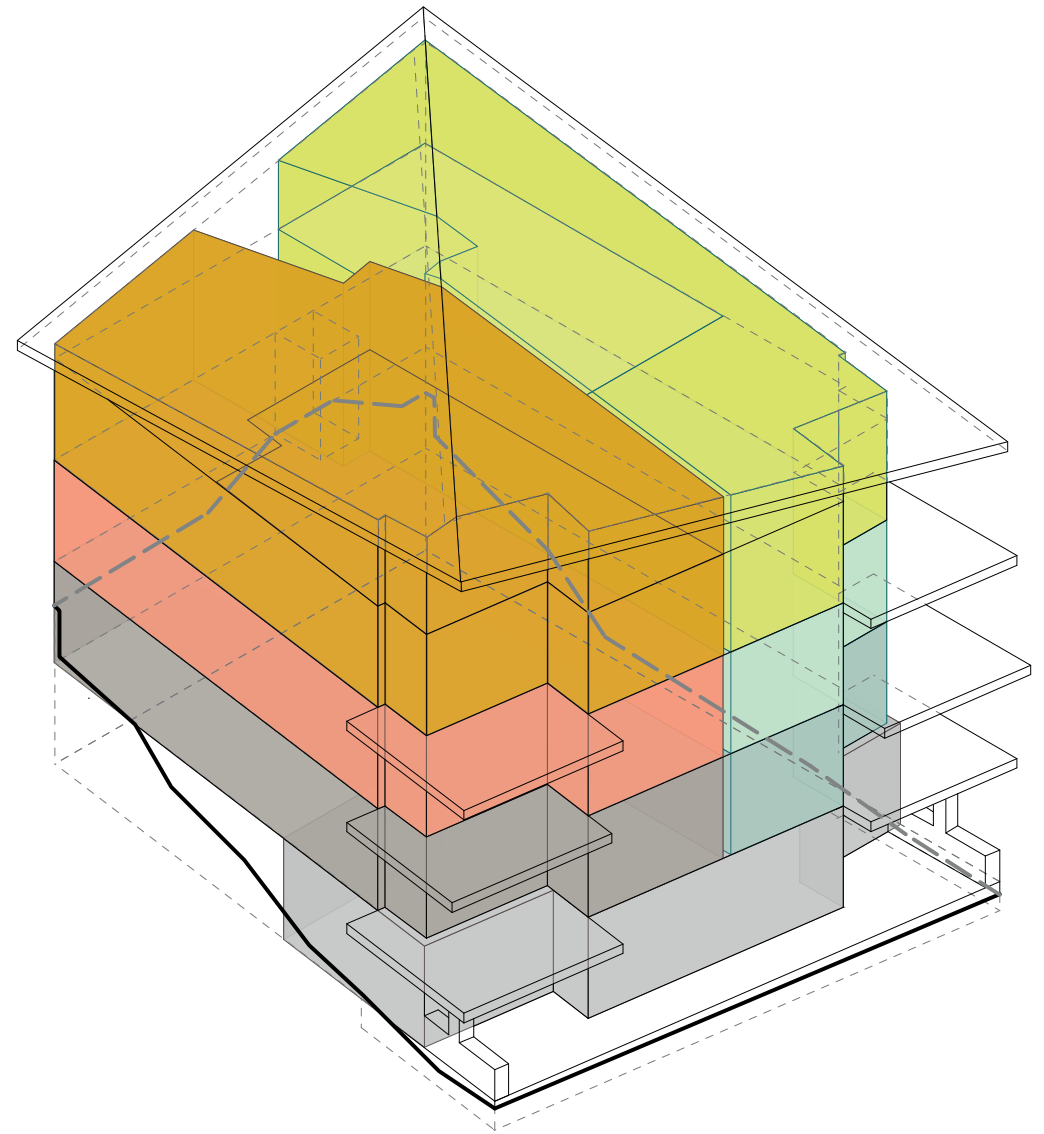
E2

E1

E0

U1

U2



Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
18.01   U2	112	36	4,5
18.02   U1	99	17	3,5
18.03   U1	98	20	4,5
18.04   E0	99	19	3,5
18.05   E0	90	17	3,5
18.06   E1/2	170	19	5,5
18.07   E1/2	144	17	5,5

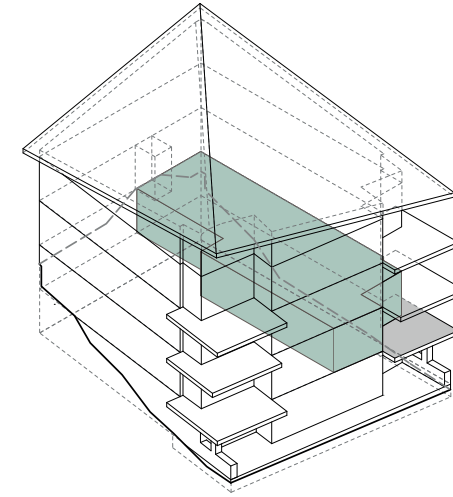
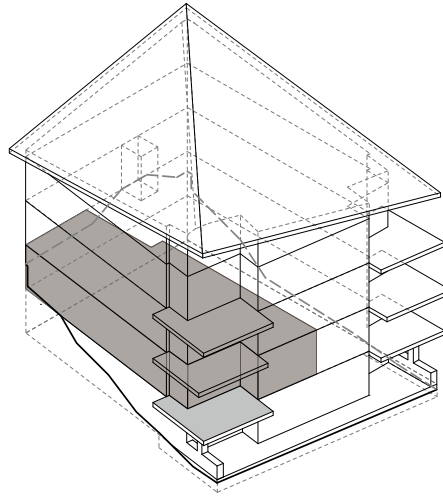
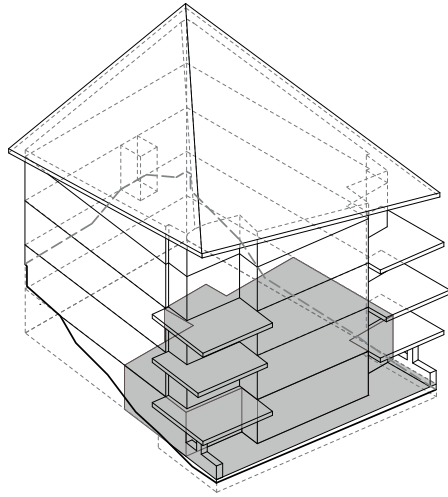


18.01

18.02

18.03

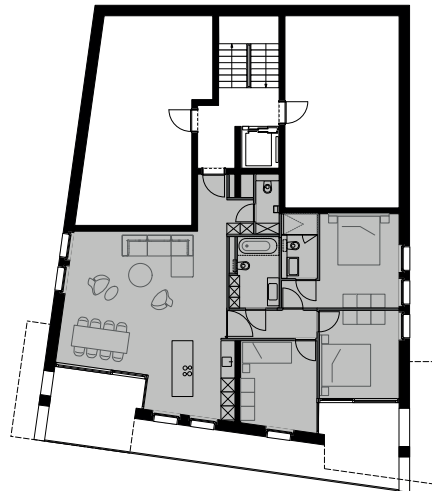
E2  
 E1  
 E0  
 U1  
 U2



18.01 | U2

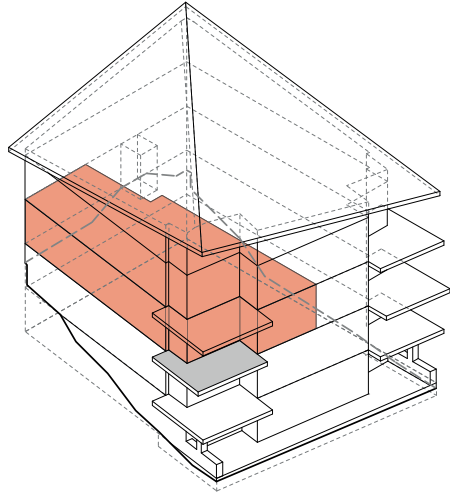
18.02 | U1

18.03 | U1

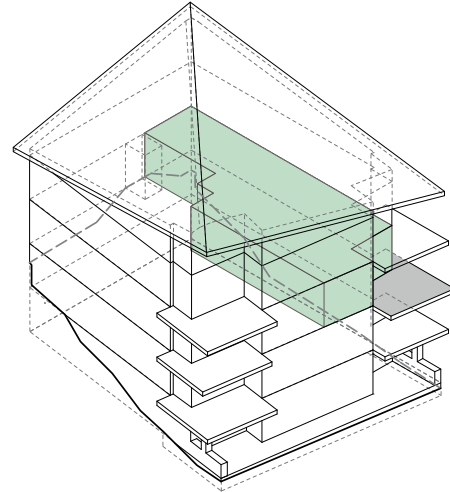


18.04

- E2
- E1
- E0
- U1
- U2



18.05



18.04 | E0

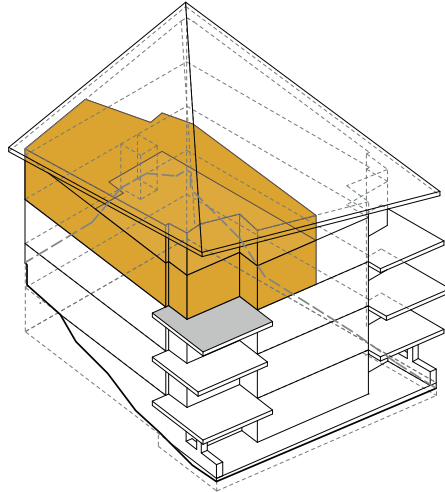


18.05 | E0

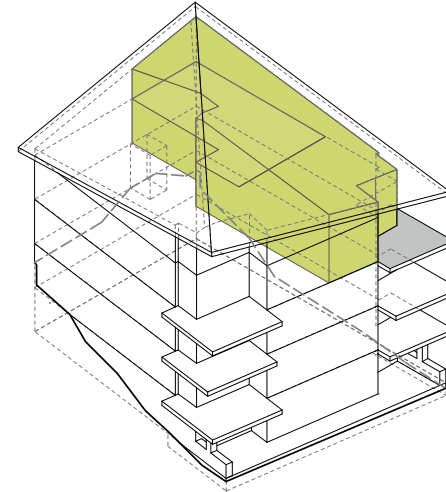


18.06

E2  
E1  
E0  
U1  
U2



18.07



18.06 | E1/2



18.07 | E1/2



# Haus 19 | Weisshorn

7 Apartments

*An ecological connection*

50

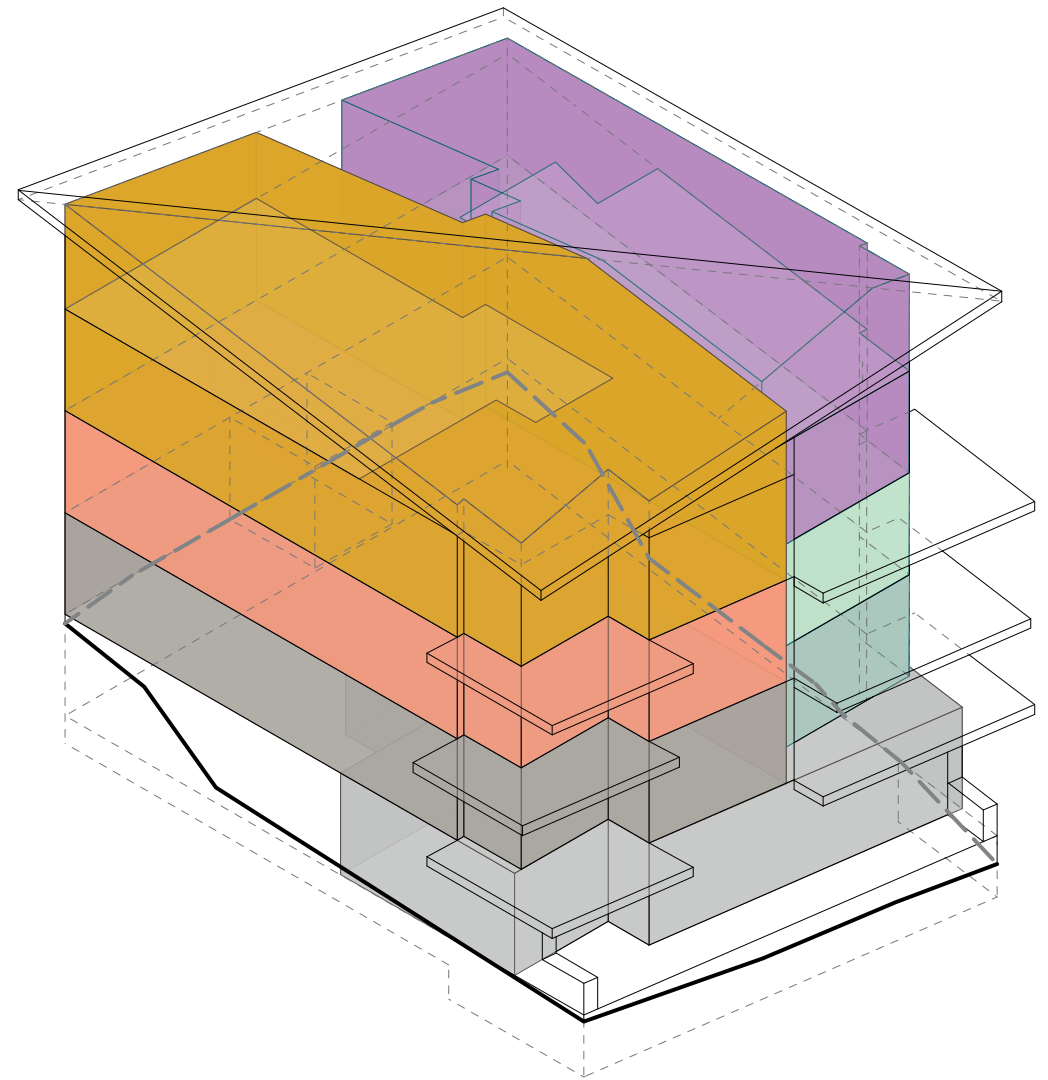
E3

E2

E1

E0

U1



Apartment	Netto m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup> Balkon	Anzahl Zimmer
19.01   U1	116	27	4,5
19.02   E0	98	21	3,5
19.03   E0	91	18	3,5
19.04   E1	104	20	4,5
19.05   E1	91	19	3,5
19.06   E2/3	159	21	5,5
19.07   E2/3	144	18	4,5

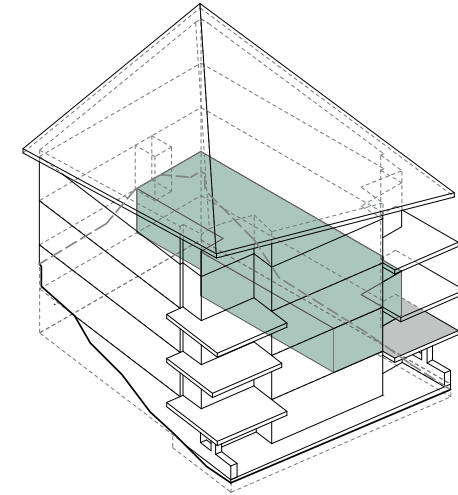
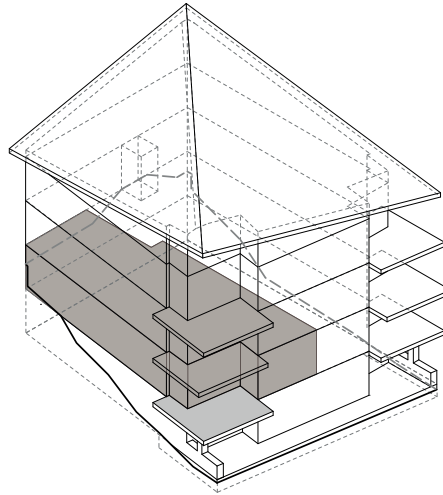
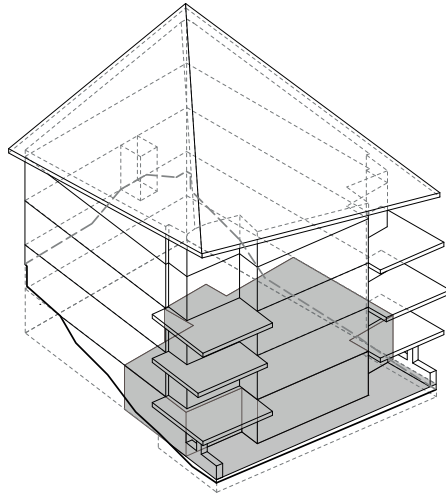


19.01

19.02

19.03

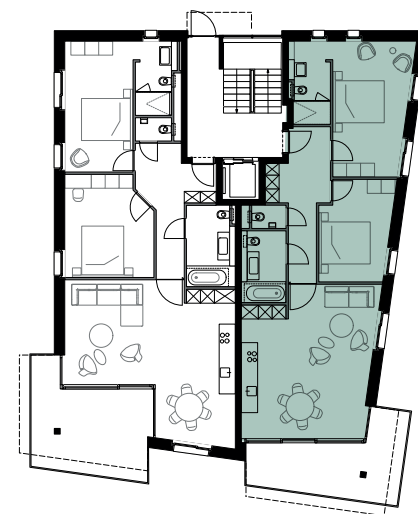
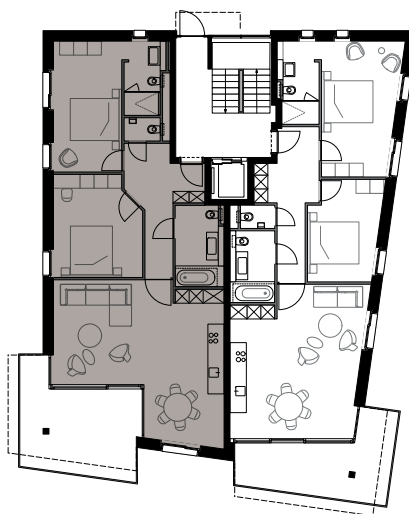
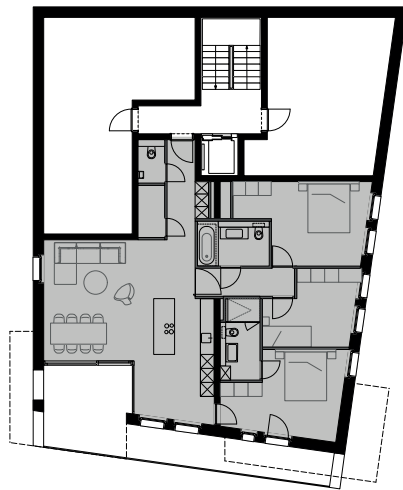
E3  
 E2  
 E1  
 E0  
 U1



19.01 | U1

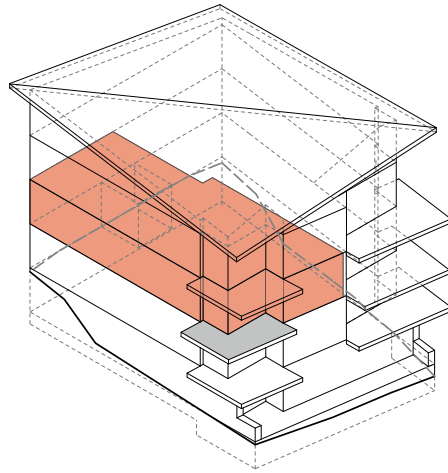
19.02 | E0

19.03 | E0

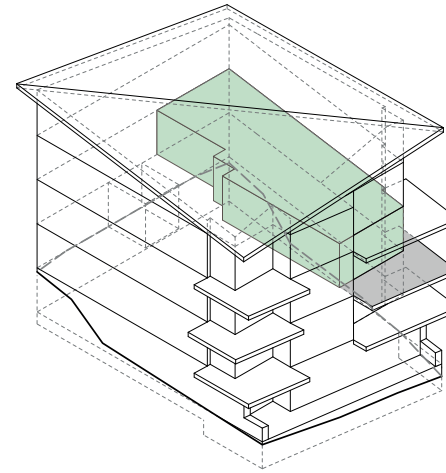


19.04

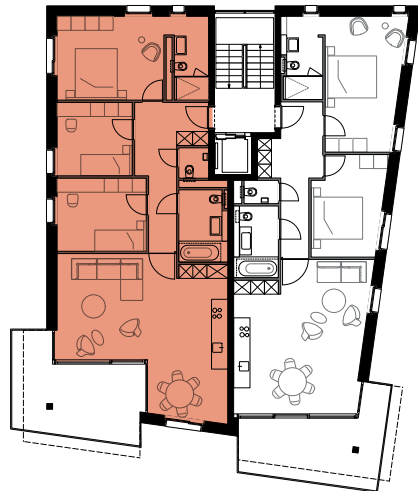
E3  
E2  
E1  
E0  
U1



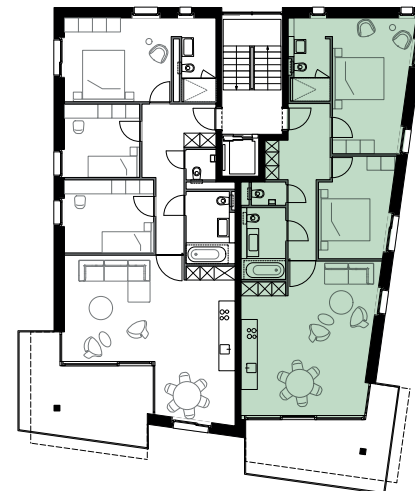
19.05



19.04 | E1

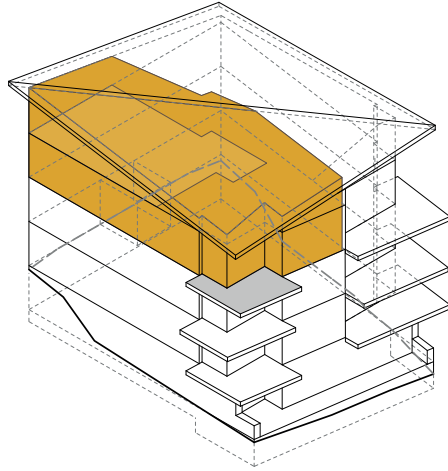


19.05 | E1

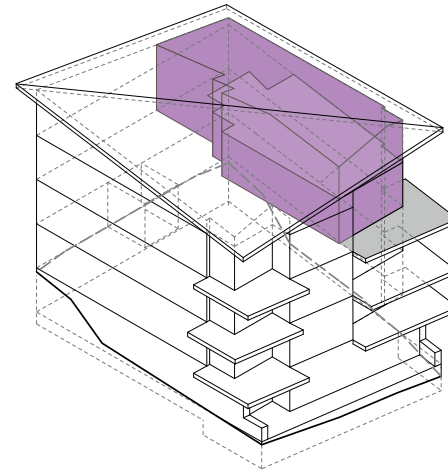


19.06

E3  
E2  
E1  
E0  
U1



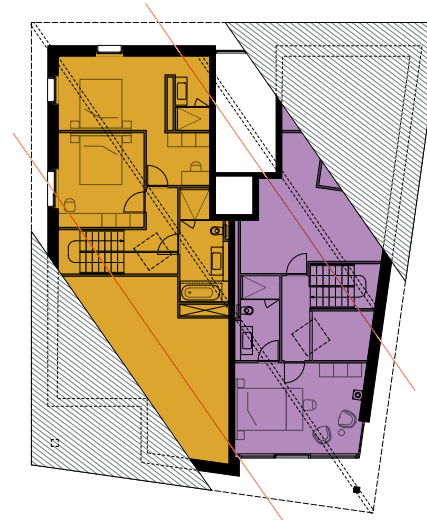
19.07



19.06 | E2/3



19.07 | E2/3









## *Ökologisch verantwortlich - Ecological connection*

Bei der Entwicklung und Realisierung der Florens-Gebäude steht der Respekt gegenüber Mensch und Umwelt an vorderster Stelle. Das Resort wird so nachhaltig wie möglich errichtet. Und es geht beim nachhaltigen Bauen nicht nur um einen geringen Energieverbrauch. Es geht auch um folgende Aspekte: - Verwendung nachhaltiger Materialien, mit denen Rücksicht auf die Umwelt und die Gesundheit der Bewohner und Nutzer genommen wird; - ein gesundes Raumklima, beispielsweise durch optimale Lüftung; - ein ausgesprochen verantwortungsvoller Wasserverbrauch;

Es ist ein großes Privileg für Florens Resort & Suites in diesem prächtigen Ambiente am Brienzersee bauen zu dürfen. In einer Gegend, die mit ihrer

landschaftlichen Schönheit das Bewusstsein dafür weckt, wie mächtig und zugleich empfindlich die Natur ist. Wir sind uns darüber im Klaren, dass wir diese herrliche Umgebung nur „geliehen“ haben. Der Respekt vor diesem besonderen Ort spielt daher nicht nur beim Bau und bei der Einrichtung des Resorts eine wichtige Rolle, sondern auch während des Aufenthalts unserer Gäste. In unseren Restaurants und im Beach House werden wir möglichst biologisch erzeugte und ökologisch vertretbare Speisen servieren. Obst und Gemüse stammen aus unseren eigenen Gewächshäusern, andere Zutaten von Biolandwirten aus der Region.

## SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT UND INVESTITIONEN IN SCHWEIZER FRANKEN

Aufgrund der politischen und wirtschaftlichen Stabilität des Landes ist der Schweizer Immobilienmarkt einer der wertbeständigsten in der Welt. Der hohe Lebensstandard, die Innovationsfähigkeit und die stabilen rechtlichen Rahmenbedingungen machen die Schweiz zu einem attraktiven Standort. Zugang zu qualifiziertem Personal ist ein entscheidender Vorteil für die Wirtschaft. Die Schweizer Wirtschaft ist stabil, charakterisierend dafür ist die niedrige Arbeitslosigkeit. Trotz der Schulden Krise und der Unsicherheit bezüglich Europas Wirtschaft sowie deren finanzieller Situation wird der Schweizer Franken als eine starke Währung angesehen, da die Schweiz als stabiles Finanzzentrum mit einer intakten politischen Umgebung betrachtet wird. Es wird weiterhin eine niedrige Inflation in der Schweiz erwartet. Die Stärke des Schweizer Franken gestattet es der Schweizer Regierung Staatsanleihen zu niedrigen Zinssätzen auszugeben und Hypothekenkredite sind ebenso zu günstigen Konditionen erhältlich.

## EIGENTUMSRECHTE UND ZWEITWOHNUNGSGESETZGEBUNG

Das anwendbare Schweizer Recht, die sog. Lex Koller, beschränkt den Erwerb von Wohneigentum in der Schweiz durch Personen im Ausland. Für den Erwerb einer Ferienwohnung besteht die Möglichkeit des

Erhalts einer Bewilligung im Rahmen des verfügbaren Kontingents, da sich das Resort in einem vom Kanton bezeichneten Fremdenverkehrsort befindet. Internationalen Käufern wird die seltene Gelegenheit geboten, Wohneigentum in der Schweiz erwerben zu können. Demzufolge werden beim Kauf von Wohneigentum innerhalb des Florens Projektes ausländischen und Schweizer Käufern die gleichen Rechte und Verpflichtungen zugestanden.

Die Zweitwohnungsgesetzgebung wurde gestützt auf eine Volksabstimmung mit dem Ziel, dass Zweitwohnungen nicht mehr als 20% des Wohneigentums jeder einzelnen Gemeinde übersteigen, eingeführt. Sollte das derzeitige Verhältnis in einer Gemeinde diesen Prozentsatz bereits übersteigen, wird keine Baugenehmigung für Zweitwohnungen mehr erteilt. Florens Resorts & Suites ist von dieser Zweitwohnungsgesetzgebung ausgenommen. Demzufolge bieten die Apartments in Florens Resorts & Suites die seltene Gelegenheit eine Ferienwohnung zu kaufen.

## INVESTITION IN FLORENS RESORTS & SUITES

Schweizer Immobilien haben seit 2002 eine beständige Wertsteigerung erfahren, dies ist Ausdruck der Stabilität des Schweizer Wohnungsmarktes. Die Aussicht im Falle einer Investition in Florens Resorts &

Suites ist vielversprechend. Zusätzlich ist die Ausnahme von der Zweitwohnungsgesetzgebung ein Indikator, der zur Wertsteigerung in der Zukunft beitragen wird. Wir erwarten, dass die Einheiten einen durchschnittlichen Nettoertrag von 2% vor Steuern generieren und erwarten eine jährliche Kapitalsteigerung von 3% innerhalb der nächsten sieben Jahre sobald das Projekt Florens Resorts & Suites sein volles Potential erreicht hat.

## RECHTSUEBERGANG

Sämtliche Stockwerkeinheiten werden ausschliesslich gestützt auf Veräusserungsverträge übertragen, welche die Eigentumsübertragung unmittelbar im Anschluss an die Beurkundung des Kaufvertrags Zug um Zug gegen Übergabe eines unwiderruflichen Zahlungsverprechens einer erstklassigen (Schweizer) Bank vorsehen.

Ein zugelassener Schweizer Notar wird im Namen des Käufers und Verkäufers agieren. Der Notar wird den Entwurf des Kaufvertrages aufsetzen sowie alle Dokumente, die benötigt werden um die rechtmäßige Besitzübergabe zu gewährleisten. Ihm obliegt auch die Verpflichtung die Interessen beider Parteien zu wahren. Durch Unterzeichnung der Vollmacht beauftragen die Käufer das Notarbüro mit der Verpflichtung, dass alle rechtlichen Formalitäten respektiert werden, besonders die Umschreibung im Grundbuch der gekauften Immobilie. Dies bezieht

sich speziell auf die Löschung einer eventuellen Grundschuld einer vorhergegangenen Hypothek. Der Kauf eines Apartments ist vollzogen sobald der Eigentümer im Grundbuch registriert ist.

## ERWERBSKOSTEN

Der Erwerb eines Objektes in Florens Resorts & Suites ist mit der Pflicht zur Bezahlung von Grundbuchgebühren verbunden, welche von Amtes wegen berechnet werden und in der Regel CHF 500 bis CHF 2'000 betragen. Das Amt ist jedoch nicht an einen Höchstbetrag gebunden. Zusätzlich fallen für die Beurkundung des Kaufvertrages Notariatsgebühren von rund 0.5% des Kaufpreises an. Zusätzlich hat der Erwerber Handänderungssteuern in Höhe von 1,8% des Kaufpreises zu bezahlen.

## FINANZIERUNG

Vielversprechende Gespräche wurden geführt mit Schweizer Banken um geeigneten Käufern eine Finanzierung zu attraktiven Zinssätzen zu erleichtern. Die typische „Loan to value“ (LTV) Rate beträgt 50% des Kaufpreises, wobei die tatsächliche LTV im Ermessen der Bank liegt.

## BESTEUERUNG

Der Käufer, der die Einheit unmittelbar hält, unterliegt der Einkommensteuer in Bezug auf die Mieteinnahmen, die er daraus erzielt (Mieteinkommen unter Abzug von Unterhaltskosten, Managementgebühren und anteiliger Schuldzinsen). Sofern eine Einheit nicht Teil des Vermietungsprogramms, das durch den Hotelbetreiber angeboten wird, ist, wird ein fiktives Miteinkommen (schätzungsweise 5% bis 8% des Steuerwertes) als Basiswert für die Berechnung der Einkommenssteuer zugrunde gelegt. Sofern die Einheit vermietet wird, wird das Einkommen aus der Vermietung sowie (ggfs. anteilmässig) der Wert der Eigentümerbenutzung zur Steuerberechnung herangezogen. Die Einkommenssteuerrate liegt derzeit zwischen 25% bis maximal 45% jeweils abhängig von der individuellen steuerlichen Situation des Käufers. Für die Einheit wird eine jährliche Vermögenssteuer, bemessen auf dem Steuerwert nach Abzug ggfs. anteiliger Schulden erhoben. Der maximale Steuersatz liegt derzeit bei ungefähr 0.66%. Auf dem Steuerwert der Einheit wird zudem eine jährliche Liegenschaftssteuer von 0.15% sowie eine Schwellentelle von 0.05% erhoben.

Der Wertzuwachs (Differenz zwischen Verkaufs- und Einkaufspreis) wird im Verkaufsfall der Schweizer Grundstückgewinnsteuer von ungefähr 12% bis 42% unterliegen. Der Steuersatz ist abhängig von der Höhe des Wertzuwachses und dem Zeitraum, während dessen die

Investition gehalten wird. Je länger das Eigentum gehalten wird, umso niedriger wird die Steuerrate sein. Bei einer Haltedauer von weniger als 5 Jahren kann der anwendbare Steuersatz markant höher sein als 42%.

## VERMIETUNGSPROGRAMM

Der Käufer ist verpflichtet, sich dem Vermietungsprogramm, das durch Florens Resorts & Suites vorgeschlagen wird, anzuschließen. Das Hotel zieht als Entschädigung für Buchungen, Marketing und Kommissionen 19% des Bruttomietetrages ab. Der Eigentümer wird 46% der Bruttomieteinnahmen seiner Residenz erhalten.

Eigentümer schulden eine Resort-Unterhaltsgebühr von voraussichtlich ungefähr CHF 90 pro Jahr pro Quadratmeter. Die Resort Unterhaltsgebühr soll auch Kosten, Abgaben, Gebühren und Ausgaben zur Instandhaltung, Sicherheit, Versicherungen, Erneuerungen, Reparaturen und Wiederbeschaffungen in den Gemeinschaftsbereichen abdecken, sowie die allgemeinen Nebenkosten des Resorts. Dies schließt auch den Zugang zu den öffentlichen Hoteleinrichtungen im gleichen Umfang wie für die Hotelgäste ein, jedoch ohne den Verbrauch von Lebensmitteln und Getränken, Gütern und Dienstleistungen.

## EIGENTUEMERGEMEINSCHAFT

Die Eigentümer der Einheiten der Forens Resorts & Suites bilden pro Gebäude eine "Stockwerkeigentümergeinschaft. Jeder Eigentümer hat einen Anteil am Gesamtgebäude und das Exklusivrecht, seine Wohnung (sofern keine Betriebsstättewohnung) zu nutzen. Die Eigentümer haben die Kontrolle über das Gebäude und während der Jahresversammlung wird ein Verwalter ernannt, der mit dem Tagesgeschäft des Gebäudes betraut wird. Während dieser Jahresversammlung wird auch das Budget für das Gebäude für das nächste Jahre festgesetzt, es wird über Vorschläge des Verwalters und der Eigentümer abgestimmt und über alle Probleme diskutiert.

Die wohnungsbezogenen Nebenkosten (einschließlich Unterhaltskosten für das Gebäude) werden sich voraussichtlich auf ungefähr CHF 30 pro Jahr pro Quadratmeter zuzüglich individueller Nebenkosten für Wasserkonsum, Elektrizität und Heizung belaufen und sind zusätzlich vom Eigentümer der betreffenden Wohnung zu bezahlen.

## WOHNSITZ

Der Kauf einer Immobilie in der Schweiz führt nicht zu einem Anspruch auf eine Aufenthaltsbewilligung. Nicht EU-Staatsangehörige, die 55 Jahre oder älter sind, können eine Aufenthaltbewilligung beantragen, sofern sie bestimmte Kriterien erfüllen. Als solche gelten enge

Beziehungen zur Schweiz, die Verlegung des Lebensmittelpunktes in die Schweiz, das Vorhandensein der notwendigen finanziellen Mittel und keine Ausübung einer Erwerbstätigkeit in der Schweiz oder im Ausland. Eine andere Möglichkeit für den Erhalt einer Aufenthaltsbewilligung kann darin bestehen, ein Unternehmen in der Schweiz zu gründen. Aufenthaltsbewilligungen für selbständig erwerbende Nicht EU-Bürger sind kontingentiert und von verschiedenen Voraussetzungen abhängig, unter anderem darf der entsprechende Wirtschaftsbereich nicht bereits übersorgt sein und das neue Unternehmen muss nachhaltig positive Auswirkungen für den schweizerischen Arbeitsmarkt haben, z.B. neue Arbeitsplätze für Schweizer Bürger schaffen. Anträge auf Aufenthaltsbewilligungen sollten zuvor mit den zuständigen kantonalen Behörden abgeklärt werden.

## VISUM

Abhängig von der Nationalität des Besuchers wird eventuell ein Schengen-Visum benötigt um in die Schweiz einreisen zu können. Schengen-Visa sind normalerweise für Aufenthalte bis zu 90 Tage über einen Zeitraum von 180 Tagen gültig. Unter gewissen Voraussetzungen kann ein Mehrfach Visum beantragt werden, welches mehrere Einreisen in einen oder mehrere Schengen-Staaten ermöglicht. Die zulässige Aufenthaltsdauer beträgt ebenfalls 90 Tage während eines Zeitraums von 180 Tagen, gerechnet vom ersten Einreisetag an. Der Aufenthalt



kann über mehrere Besuche während der Gültigkeit des Visums verteilt werden, darf jedoch die genehmigte Gesamtzahl nicht überschreiten. Ein Mehrfach Visum kann bis zu maximal fünf Jahre gültig sein.

## VERSCHIEDENE ARTEN, EINE IMMOBILIE ZU BESITZEN

In unserem Resort sind zwei verschiedene Wohnungstypen zu verkaufen: Ferienwohnungen und Betriebsstättewohnungen.

Ferienwohnungen bieten dem Eigentümer die Möglichkeit, diese selbst zu benutzen, ohne dafür Mietzins zu bezahlen. Betriebsstättewohnungen vermitteln demgegenüber kein Eigennutzungsrecht.

Basierend auf den anwendbaren Bestimmungen und Vorgaben der zuständigen Behörden bildet die erworbene Wohnung Teil eines Vermietpools und steht dem Resortbetreiber zur Vermietung an Dritte zur Verfügung. Dies gilt für Betriebsstättewohnungen umfassend, während Ferienwohnungen nur dann zur Vermietung an Dritte verfügbar sind, wenn der Eigentümer der Wohnung diese im Reservationssystem nicht für den Eigengebrauch reserviert hat. Die betreffenden Regelungen sind in dem zwischen Käufer und Verkäufer abzuschliessenden "Resortbewirtschaftungsvertrag" enthalten.

Unsere professionelle Vermietungsorganisation handelnd als Resortbetreiber nimmt ihnen alle Arbeiten im Zusammenhang mit der Vermietung ab, so dass Sie den Profit aus Ihrer Kapitalanlage optimal geniessen können.

Die Gebäude 4, 6 bis 13 und 15 werden behördlichen Vorgaben folgend zwingend aus Betriebsstättewohnungen bestehen. Die übrigen Häuser sind entweder mit Betriebsstättewohnungen oder mit Ferienwohnungen ausgestattet erhältlich, wobei jedem Gebäude jeweils ein einheitlicher Wohnungstyp zuzuordnen ist.

# K

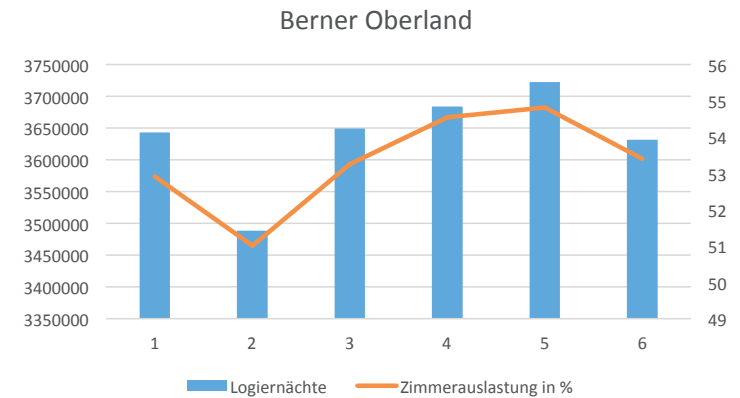
## Kanton Bern / Berner Oberland als Gewerbestandort

### Zahlen und Fakten

Bern ist der zweitgrößte Kanton in der Schweiz mit 1 Million Einwohnern und 70.000 Unternehmen mit 620.000 Mitarbeitern. Von diesen Unternehmen sind 73 % im Dienstleistungssektor und 22 % in der Industrie tätig. Das BIP beträgt CHF 70.000 pro Kopf mit 1.890 Arbeitsstunden pro Jahr (Deutschland: 1.743, Frankreich: 1.600). Die Körperschaftssteuer beträgt je nach Ort zwischen 20-23%. Für internationale Dienstleistungsunternehmen können Erleichterungen gewährt werden. Der Kanton Bern bietet bei Vorliegen gewisser Bedingungen - insbesondere bei der Schaffung von Arbeitsplätzen - für bis zu 10 Jahre einen Steuerurlaub an.

### Belegung und Logiernächte Berner Oberland

Erwartet wird, dass Florens den Markt aufgrund seines einzigartigen Produkts bei der Belegung um mindestens sechs Prozentpunkt übertreffen wird und daher auf eine jährliche Auslastung von schätzungsweise 60 % kommt.



# V

## Vermietungsstrategie

Ein wesentlicher Bestandteil des am Ende erwirtschafteten Nettoertrags wird durch den zu erwartenden Auslastungsgrad bestimmt. Wir haben dazu eine ganz besondere Strategie entwickelt, und zwar eine Kombination aus Online- und Offline-Maßnahmen, die sich an ausgewählte Zielgruppen richtet. Und natürlich vergessen wir auch nicht die traditionellen Vertriebswege über die bekannten Portale wie booking.com, Expedia usw. Eine detaillierte Beschreibung der Marketingstrategie von Florens führt an dieser Stelle zu weit, aber ein Beispiel wollen wir Ihnen dennoch nicht vorenthalten: Allein in Deutschland gibt es schätzungsweise 2 000 000 begeisterte Besitzer von Oldtimern, die häufig auch Mitglied eines Vereins sind. Sie sind immer auf der Suche nach erreichbaren,

anspruchsvollen Strecken und Sehenswürdigkeiten. Und natürlich nach besonderen Unterkünften. Florens Resort & Suites kann dies alles problemlos anbieten - eine prächtige Umgebung mit einer Vielzahl ausgesprochen interessanter Strecken, einschließlich der erstklassigen Apartments. Mit allen denkbaren Einrichtungen. Wir wenden uns an jeden einzelnen Verein persönlich mit einer auffälligen, spielerischen Botschaft. Über Direkt-Marketing und Online-Techniken. Unterstützt von auffälliger thematischer Werbung. Eine Netto-Rücklaufquote von 1 % ist dabei unbedingt realistisch. Dann können wir allein bei dieser Zielgruppe mit einem Potenzial von 20 000 Gästen rechnen.











## *Gründe für die Annahmen*

Florens ist hinsichtlich Lage, Planung und Konzept ein einzigartiges Resort. Luxuriös, aber maßvoll und ausgestattet mit sämtlichen denkbaren Einrichtungen. Die Anlage bietet eine beispiellos schöne Natur in Verbindung mit dem fast endlosen Brienersee, einem fantastischen See, der an einigen Stellen eine Tiefe von 300 m aufweist. Die bewusste Entscheidung für ökologisches Bauen passt einerseits voll und ganz in die Umgebung, entspricht aber andererseits auch ausgezeichnet den aktuellen Trends. Selbst die verwöhntesten Urlauber suchen immer mehr nach dem richtigen Gleichgewicht zwischen Luxus und Genuss sowie Natur und Entspannung. Und das mit Respekt für Umwelt und Natur. Dies alles bietet Florens. Das ist einzigartig in der Schweiz und möglicherweise auch in Europa!



# B

## Beispiel Berechnung Apartment: 2,5 Zimmer (Nr. 4.04)

Apartment 4.04	CHF
Kaufpreis (App. + Parkplatz + Kosten)	668.608
Fläche in m <sup>2</sup>	65
Balkon in m <sup>2</sup>	17
Verkaufbare Gesamtfläche in m <sup>2</sup>	74

Annahmen zum Mietpool	Anzahl Tage
Eigennutzung	28
Mietpool	183
Mietpreis	CHF 359

Mieteinnahmen	CHF
Brutto-Mieteinnahmen	65.518
Abzüge	
Verwaltung und Marketing, IT und Telefon	15% 9.828
Versorger	4% 2.621
Abzug für Betriebskosten Hotel	35% 22.931
Netto-Mieteinnahmen	46% 30.138

Kalkulationen mit Fremdkapital	
Netto-Mieterlöse einschl. Eigennutzung	34.762
Instandhaltung Resort (inkl. FF & E) CHF pro m <sup>2</sup> € 120	8.82
Mieteinnahmen nach Kosten	25.942
Darlehenszins 1,5%	5.015
Mieteinnahmen nach Kosten und Zinsen	20.927
Einkommensteuer (Schätzung) 25%	5.127
Nettoeinnahmen	15.800
Geschätzter Ertrag (einschl. Eigennutzung)	4,7%

Kalkulationen ohne Fremdkapital	
Netto-Mieterlöse einschl. Eigennutzung	34.762
Instandhaltung Resort (inkl. FF & E) CHF pro m <sup>2</sup> € 120	8.820
Mieteinnahmen nach Kosten	25.942
Einkommensteuer (Schätzung) 25%	6.356
Nettoeinnahmen	19.586
Geschätzter Ertrag einschl. Eigennutzung	2,9%





# B

## Beispiel Berechnung Apartment: 3,5 Zimmer (Nr. 18.05)

<b>Apartment 18.05</b>	<b>CHF</b>
Kaufpreis (App. + Parkplatz + Kosten)	1.051.650
Fläche in m <sup>2</sup>	90
Balkon in m <sup>2</sup>	17
Verkaufbare Gesamtfläche in m <sup>2</sup>	99

<b>Annahmen zum Mietpool</b>	<b>Anzahl Tage</b>
Eigennutzung	28
Mietpool	175
Mietpreis	CHF 455

<b>Mieteinnahmen</b>	<b>CHF</b>	
Brutto-Mieteinnahmen		79.716
<b>Abzüge</b>		
Verwaltung und Marketing, IT und Telefon	15%	11.957
Versorger	4%	3.189
Abzug für Betriebskosten Hotel	35%	27.901
Netto-Mieteinnahmen	46%	36.669

<b>Kalkulationen mit Fremdkapital</b>		
Netto-Mieterlöse einschl. Eigennutzung		42.530
Instandhaltung Resort (inkl. FF & E) CHF pro m <sup>2</sup> € 120		11.820
Mieteinnahmen nach Kosten		30.710
Darlehenszins	1,5%	7.887
Mieteinnahmen nach Kosten und Zinsen		22.822
Einkommensteuer (Schätzung)	25%	5.591
Nettoeinnahmen		17.231
Geschätzter Ertrag (einschl. Eigennutzung)		3,3%

<b>Kalkulationen ohne Fremdkapital</b>		
Netto-Mieterlöse einschl. Eigennutzung		42.530
Instandhaltung Resort (inkl. FF & E) CHF pro m <sup>2</sup> € 120		11.820
Mieteinnahmen nach Kosten		30.710
Einkommensteuer (Schätzung)	25%	7.524
Nettoeinnahmen		23.186
Geschätzter Ertrag einschl. Eigennutzung		2,2%





# B

## Beispiel Berechnung Apartment: 4,5 Zimmer (Nr. 15.09)

Apartment 15.09	CHF
Kaufpreis (App. + Parkplatz + Kosten)	1.393.590
Fläche in m <sup>2</sup>	124
Balkon in m <sup>2</sup>	15
Verkaufbare Gesamtfläche in m <sup>2</sup>	132

Annahmen zum Mietpool	Anzahl Tage
Eigennutzung	28
Mietpool	164
Mietpreis	CHF 573

Mieteinnahmen	CHF	
Brutto-Mieteinnahmen		94.115
<u>Abzüge</u>		
Verwaltung und Marketing, IT und Telefon	15%	14.117
Versorger	4%	3.765
Abzug für Betriebskosten Hotel	35%	32.940
Netto-Mieteinnahmen	46%	43.293

Kalkulationen mit Fremdkapital		
Netto-Mieterlöse einschl. Eigennutzung		50.673
Instandhaltung Resort (inkl. FF & E) CHF pro m <sup>2</sup>	€ 120	15.780
Mieteinnahmen nach Kosten		34.893
Darlehenszins	1,5%	10.452
Mieteinnahmen nach Kosten und Zinsen		24.441
Einkommensteuer (Schätzung)	25%	5.988
Nettoeinnahmen		18.453
Geschätzter Ertrag (einschl. Eigennutzung)		2,6%

Kalkulationen ohne Fremdkapital		
Netto-Mieterlöse einschl. Eigennutzung		50.673
Instandhaltung Resort (inkl. FF & E) CHF pro m <sup>2</sup>	€ 120	15.780
Mieteinnahmen nach Kosten		34.893
Einkommensteuer (Schätzung)	25%	8.549
Nettoeinnahmen		26.344
Geschätzter Ertrag einschl. Eigennutzung		1,9%





# B

## Beispiel Berechnung Apartment: 5,5 Zimmer (Nr. 2.07)

Apartment 2.07	CHF
Kaufpreis (App. + Parkplatz + Kosten)	2.520.270
Fläche in m <sup>2</sup>	188
Balkon in m <sup>2</sup>	42
Verkaufbare Gesamtfläche in m <sup>2</sup>	209

Annahmen zum Mietpool	Anzahl Tage
Eigennutzung	28
Mietpool	153
Mietpreis	CHF 853

Mieteinnahmen	CHF
Brutto-Mieteinnahmen	130.765
<b>Abzüge</b>	
Verwaltung und Marketing, IT und Telefon	15% 19.615
Versorger	4% 5.231
Abzug für Betriebskosten Hotel	35% 45.768
Netto-Mieteinnahmen	46% 60.152

Kalkulationen mit Fremdkapital		
Netto-Mieterlöse einschl. Eigennutzung		71.138
Instandhaltung Resort (inkl. FF & E) CHF pro m <sup>2</sup>	€ 120	25.080
Mieteinnahmen nach Kosten		46.058
Darlehenszins	1,5%	18.902
Mieteinnahmen nach Kosten und Zinsen		27.156
Einkommensteuer (Schätzung)	25%	6.653
Nettoeinnahmen		20.503
Geschätzter Ertrag (einschl. Eigennutzung)		1,6%

Kalkulationen ohne Fremdkapital		
Netto-Mieterlöse einschl. Eigennutzung		71.138
Instandhaltung Resort (inkl. FF & E) CHF pro m <sup>2</sup>	€ 120	25.080
Mieteinnahmen nach Kosten		46.058
Einkommensteuer	25%	11.284
Netto-Einnahmen		34.774
Geschätzter Ertrag einschl. Eigennutzung		1,4%









LUXURY4YOU IMMOBILIEN

Allensteinstr. 9 1/2 | D - 86167 Augsburg

Tel. +49 821 74909 671 | Fax +49 821 74909 672 | Mobil: +49 175 267 7507

E-mail: [luxury4you@t-online.de](mailto:luxury4you@t-online.de) | Webpage: [www.luxury4you.eu](http://www.luxury4you.eu)

