

**Postgradualer Universitätslehrgang  
„Immobilienmanagement und Bewertung“**

**Analyse, Bewertung und Entwicklung  
von Sonderimmobilien - Golfanlagen**

Masterthese zur Erlangung des akademischen Grades eines  
„Master of Science (Real Estate – Investment and Valuation)“

Betreuer: DI Werner Erhart-Schippek, MSc

Dipl.-Ing. Bernhard Wiesinger

Wien, 01.03.2008

### Eidesstattliche Erklärung

Ich, **Bernhard Wiesinger**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "Analyse, Bewertung und Entwicklung von Sonderimmobilien – Golfanlagen", 80 Seiten, gebunden, selbstständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich diese Master These bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, am

5.2.2008

Datum

Bernhard Wiesinger

Unterschrift

# INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>INHALTSVERZEICHNIS .....</b>	<b>I</b>
<b>ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS .....</b>	<b>1</b>
<b>1 EINLEITUNG .....</b>	<b>2</b>
1.1 AUFBAU UND ZIEL DER ARBEIT.....	3
<b>2 GOLFSPORT IN ÖSTERREICH .....</b>	<b>4</b>
2.1 GESCHICHTLICHE ENTWICKLUNG.....	5
2.2 ÖSTERREICHISCHER GOLFVERBAND.....	6
2.3 WIRTSCHAFTLICHE BEDEUTUNG.....	6
<b>3 GRUNDLAGEN EINES GOLFPLATZES .....</b>	<b>10</b>
3.1 AUFBAU GOLFPLATZ .....	10
3.1.1 <i>Abschlag</i> .....	10
3.1.2 <i>Fairway</i> .....	11
3.1.3 <i>Hindernisse</i> .....	12
3.1.3.1 Bunker.....	12
3.1.3.2 Rough .....	13
3.1.3.3 Wasserhindernisse .....	13
3.1.4 <i>Grün mit Fahne/Loch</i> .....	14
3.2 DRIVING RANGE .....	16
3.3 PITCHING & PUTTING-PLÄTZE .....	17
3.4 KURZPLÄTZE .....	17
3.5 GOLFCENTER .....	18
3.6 GROßFELDDANLAGEN .....	18
3.7 WINTERGOLFANLAGEN .....	19
3.8 WOHNEN AM GOLFPLATZ.....	19
3.9 CLUBHAUS .....	19
3.10 PARKPLATZANLAGE .....	20

<b>4</b>	<b>WIRTSCHAFTLICHKEIT VON GOLFPLÄTZEN .....</b>	<b>21</b>
4.1	BETRIEBSEINNAHMEN .....	21
4.2	WIRTSCHAFTLICHKEIT .....	22
4.3	WIRTSCHAFTLICHKEIT UNTER EINBEZUG DER SAISONDAUER .....	24
4.4	FRAGE VON BAU UND DESIGN UND DEREN WIRTSCHAFTLICHKEIT .....	24
<b>5</b>	<b>BEWERTUNGSVERFAHREN.....</b>	<b>27</b>
5.1	VERGLEICHSWERTVERFAHREN – COMPARISON METHOD.....	28
5.2	SACHWERTVERFAHREN – COST APPROACH .....	29
5.3	ERTRAGSWERTVERFAHREN – INCOME APPROACH .....	34
5.4	WAHL DES WERTERMITTLUNGSVERFAHRENS.....	37
5.5	EIGENTUM UND BESITZVERHÄLTNISSE.....	38
<b>6</b>	<b>PROJEKTENTWICKLUNG VON GOLFIMMOBILIEN IN ÖSTERREICH .....</b>	<b>39</b>
6.1	GOLFSTATISTIK UND ENTWICKLUNGSPOTENZIALE .....	41
6.2	BEISPIELBERECHNUNG EINER GOLFIMMOBILIE AN HAND EINER LOW-BUDGET-ANLAGE .....	43
6.3	THE VALUATION PROCESS.....	46
<b>7</b>	<b>SCHLUSSFOLGERUNGEN UND ZUKUNFTSPROGNOSEN .....</b>	<b>47</b>
	<b>ZUSAMMENFASSUNG .....</b>	<b>50</b>
<b>8</b>	<b>ANHANG .....</b>	<b>52</b>
I.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN BURGENLAND.....	52
II.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN KÄRNTEN .....	54
III.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN NIEDERÖSTERREICH.....	56
IV.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN OBERÖSTERREICH.....	58
V.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN SALZBURG .....	60
VI.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN STEIERMARK.....	62
VII.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN TIROL .....	64
VIII.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN VORARLBERG.....	66
IX.	ENTWICKLUNGSPOTENZIAL FÜR GOLFANLAGEN WIEN .....	68
X.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN BURGENLAND.....	70
XI.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN KÄRNTEN .....	70

XII.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN NIEDERÖSTERREICH .....	71
XIII.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN OBERÖSTERREICH.....	72
XIV.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN SALZBURG .....	74
XV.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN STEIERMARK .....	74
XVI.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN TIROL.....	76
XVII.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN VORARLBERG .....	77
XVIII.	STAMMDATENBLATT GOLFIMMOBILIEN WIEN .....	77
<b>A.</b>	<b>QUELLENVERZEICHNIS.....</b>	<b>78</b>
<b>A.1</b>	<b>ZITIERTER LITERATUR .....</b>	<b>78</b>
<b>A.2</b>	<b>DATENQUELLEN.....</b>	<b>79</b>
<b>B.</b>	<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS .....</b>	<b>79</b>
<b>C.</b>	<b>TABELLENVERZEICHNIS .....</b>	<b>80</b>

IM ÜBRIGEN LIEGT DEM VERFASSER DARAN FESTZUHALTEN, DASS JEDES MAL, WENN EINE MÄNNLICHE FORM ERWÄHNT WIRD, DIESE ILLUSTRATIVEN CHARAKTER HAT UND FÜR FRAUEN UND MÄNNER GLEICHERMAßEN GILT.

## Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung	k.A.	keine Angabe / keine Aussage
ABGB	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch	Kap.	Kapitel
Abs.	Absatz	LBG	Liegenschaftsbewertungsgesetz
Absch	Abschnitt	ldf.	laufende
AF	Annuitätenfaktor	lit	litera
AfA	Absetzung für Abnutzung	lt	laut
AK	Anschaffungskosten	m	Meter
Anh.	Anhang	m <sup>2</sup>	Quadratmeter
Aufl.	Auflage	max.	maximal
BK	Betriebskosten	MRG	Mietrechtgesetz
bspw.	beispielsweise	nat.	natürlich (e)
BW	Bodenwert	NF	Nutzfläche
bzw.	beziehungsweise	NNF	netto Nutzfläche
©	Copyright	Nr.	Nummer
ca.	circa	OHG	offene Handelsgesellschaft
DCF	Discounted Cash-Flow	OGH	oberster Gerichtshof
d.h.	das heißt	ÖNORM	Österreichische Norm
dgl.	dergleichen	p.a.	pro anno; per annum
dzt.	derzeit	RBF	Rentenbarwertfaktor
€/EUR	Euro	RE	Liegenschafts- Reinertrag
Erl	Erläuterung	REF	Rentenendwertfaktor
etc.	et cetera	rd	rund
EU	Europäische Union	RND	Restnutzungsdauer
evtl.	eventuell	so	siehe oben
EW	Ertragswert	SW	Sachwert
f	und der / die folgende Seiten	SWK	Steuer- und Wirtschaftskartei
ff	und der / die folgenden Seiten	t	Tempus (Zeit)
FK	Fremdkapital	Tab.	Tabelle
gem.	gemäß	TWA	Teilwertabschreibung
GesbR	Gesellschaft nach bürgerlichem Recht	u.	und
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	udgl	und der / des gleichen
GND	Gesamtnutzungsdauer	u.a.	unter anderem
GrESt	Grunderwerbsteuer	u.v.a.	und viele andere
HBG	Handelsgesetzbuch	Ust	Umsatzsteuer
HK	Herstellungskosten	usw.	und so weiter
Hrsg	Herausgeber	v.	von / vom
idF	in der Folge	VfGH	Verfassungsgerichtshof
idR	in der Regel	vgl.	vergleiche
IFB	Investitionsfreibetrag	VW	Verkehrswert
i.S.	im Sinne	VwGH	Verwaltungsgerichtshof
		z.B.	zum Beispiel

# 1 EINLEITUNG

Das Ziel dieser Arbeit ist es, einerseits die Bewertung von Golfimmobilien und andererseits deren derzeitige Entwicklung in Österreich anhand einer Analyse aufzuzeigen. Zu diesem Zweck werden Unterschiede in den verschiedenen Zugangsweisen bei der Bewertung von Golfimmobilien der letzten Jahre erläutert und herausgearbeitet.

Noch vor einigen Jahren wurde die Wertermittlung von Golfanlagen in unseren Regionen höchst selten durchgeführt. Eine Bewertung wurde, wenn überhaupt, nur in Verbindung mit einer Entschädigung nach Ablauf des Pachtvertrages vorgenommen. Hin und wieder fand dies auch als Schätzung des Wertes nach einem Konkurs des Golfplatzbetreibers statt.

In jüngster Zeit werden Golfanlagen in zunehmendem Maße, wie andere Immobilien auch, gekauft, entwickelt und gehandelt. Zahlreiche Banken und Kreditinstitute machen die sachgerechte Bewertung einer Golfanlage zum Gegenstand oder gar zur Voraussetzung für die Gewährung von Darlehen. Jedoch ist die Bewertung von Anlagen viel komplexer und schwieriger als es zuerst den Anschein hat. Zahlreiche verschiedene Anlagentypen und Bereiche auf Golfanlagen bilden die Grundlage, um Golfplätze anhand dieser Kriterien in verschiedene Standards einzukategorisieren. Durch die Gestaltung der unterschiedlichen Typen ergeben sich auch andere, mehr oder weniger passende Voraussetzungen für das Zielpublikum. Der große Unterschied liegt jedoch nicht nur in Platzstandards, sondern auch in der laufenden Pflege und den Angeboten abseits des eigentlichen Spiels. Hier sind vor allem das Clubhaus und die Möglichkeit, direkt am Platz zu Wohnen besonders von Interesse.

Bei der Betrachtung des Wertes und der Bewertung haben noch weitere Gegebenheiten großen Einfluss. So ist zum Beispiel die Frage nach den Betreibermodellen nicht unwesentlich. Weitere Auswirkungen auf die Bewertung von Golfanlagen haben unterschiedliche, vertragliche Verpflichtungen. Hier steht z.B. die Rückbauverpflichtung nach Ende der Pachtzeit zur Debatte. Eine nächste Herausforderung bei der Bewertung sind die oft nicht eindeutigen Besitz- und Eigentumsverhältnisse. Diese Unterschiede haben in der Bewertung enorme Auswirkungen auf den Wert ein- und desselben Platzes. Es entstehen somit signifikante Unterschiede wenn beispielsweise der Verpächter bei Pachtende den Rückbau eines Golfplatzes zu der damaligen Ausgangssituation verlangt. Die Kosten für die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes werden mit ca. 80 % des Neubaupreises angesetzt.

Ein weiteres Beispiel ist die Bewertung des gleichen Platzes bei Pachtende. Im Fall Eins will der Verpächter den Golfplatz behalten, somit wird dem Pächter nur eine Entschädigung des Zeitwertes rückerstattet werden. Wird hingegen der Golfplatz am Ende der Pachtzeit an einen Interessenten veräußert, wird neben dem Grundstückswert auch der Preis der Golfanlage deutlich höher zu liegen kommen. Somit setzt sich die Bewertung aus zwei Teilen zusammen: Die Bewertung des Grund und Bodens und zweitens die Bewertung des Unternehmens (Betreiber-gesellschaft). Ein anderer Aspekt bei der Beurteilung solcher Anlagen ist neben der Baulichkeit auch die Lage, insbesondere in Hinblick auf eventuelle Naturschutzauflagen.

## 1.1 Aufbau und Ziel der Arbeit

Die vorliegende Arbeit soll die an Bedeutung stark zunehmende Immobilie „Golfanlage“ analysieren und einen Überblick über selbige geben. Sie soll die Grundlagen der zu bewertenden Einzelteile einer derartigen Anlage verständlich machen und die Möglichkeiten der Bewertung dieser Immobilien aufzeigen. Diese Arbeit basiert auf neuesten Fakten, Informationen und Kennzahlen zum Thema Golf aus aktueller Fachliteratur, -unterlagen der Wirtschaftskammer Österreich, Internet Research und aktuellen Beiträgen aus wissenschaftlichen Studien. Weiters soll sie die Möglichkeiten der zukünftigen Entwicklung von Golfimmobilien aufzeigen.

Der Aufbau dieser Arbeit gliedert sich wie folgt. Zuerst werden Golfplätze mit allen Einzel-elementen, die für die Bewertung essenziell sind, dargestellt. Geschichtliche Rückblicke geben einen Überblick über die Entwicklung der letzten Jahrzehnte in diesen Bereichen. Danach werden die Möglichkeiten der Bewertung sowie die Verbreitung der Golfimmobilien in Österreich angeführt und evaluiert. Dies hat den Zweck, Vor- und Nachteile verschiedener Bewertungsmethoden aufzuzeigen. Durch die Auflistung der Golfverteilungen in den Bundesländern soll das zukünftige Auslastungspotenzial der Einzugsgebiete für diese Golfimmobilien veranschaulicht werden. Schließlich summiert eine auf diesen Informationen basierende Zukunftsprognose das Potenzial von Golfimmobilien in Österreich.

## 2 GOLFSPORT IN ÖSTERREICH

Um zu verstehen, warum Golfimmobilien und alle mit Golf verbundenen Anlagen und Wohnmöglichkeiten von einer derart großen Wertsteigerung sind, müssen die finanzwirtschaftlichen und Betriebs relevanten Zahlen analysiert werden.

Die Entwicklung der letzten Jahre und Jahrzehnte zeigt einen eindeutigen Trend zu neuen Plätzen und immer noch anhaltenden Zulauf zu dieser Sportart.

Betrachtet man den Golfmarkt weltweit so ist dieser einem nach wie vor kontinuierlichen Wachstum<sup>1</sup> unterzogen. Laut der Golfstudie 2006, verfasst von der Ennemoser Wirtschaftskanzlei im Auftrag der Wirtschaftskammer Österreich, verzeichnete man weltweit rund 70 Millionen Golfer und 35.000 Golfanlagen, wobei die USA mit 16.000 Plätzen und einer Mitgliederzahl von 31 Millionen Golfern als die größte „Golfnation“ bezeichnet werden kann.<sup>2</sup>

Im Vergleich dazu steckt Europa mit 4,2 Millionen Spielern und 6.400 Anlagen eher noch in den Kinderschuhen, obgleich sich auch hier die Anzahl der Spieler in den letzten 20 Jahren verdreifacht und die Anzahl der Plätze verdoppelt hat. Die für Europa wichtigsten Golfnationen sind neben Großbritannien, Irland, Deutschland, Schweden, Spanien, Niederlande und Frankreich. In diesen Ländern sind rund 80 % des europäischen Golfmarktes<sup>3</sup> zu finden.

Im direkten Vergleich der Nachbarländer Schweiz und Deutschland hat sich der Anteil der Golfanlagen in Österreich am Stärksten entwickelt. Wenn man diese Länder in den letzten 20 Jahren betrachtet gilt folgendes:

Länder	Golfspieler	Plätze
Österreich	x 15	x 6
Deutschland	x 6	x 3
Schweiz	x 4	x 3

Tabelle 1: Entwicklung Golfmarkt AUT, D, CH<sup>4</sup>

Dies zeigt, die Zahl der Spieler wächst deutlich schneller als die Anzahl der Plätze.

<sup>1</sup> Wachstum bezogen auf Spieler und Mitglieder

<sup>2</sup> Ennemoser (2006): Seite 5

<sup>3</sup> Golfmarkt bezogen auf Plätze, Mitglieder und Umsätze des Golfhandels

<sup>4</sup> Ennemoser (2006): Seite 38

Laut österreichischem Golfverband sind die derzeitigen Kennzahlen des österreichischen Marktes:<sup>5</sup>

- 147 Golfanlagen und 95.800 Golfspieler
- Jeder 86. Österreicher spielt Golf (das sind 1,17 % der Bevölkerung)
- 66.000 Einwohner teilen sich eine 18-Loch-Anlage<sup>6</sup>
- Im Schnitt sind Anlagen mit 773 Spielern ausgelastet

Bei genauerer Betrachtung der Bundesländer verfügt Niederösterreich über den stärksten Golfmarkt. Hier existieren 40 Plätze mit rund 29.000 Golfspielern. Der 18-Loch-Platz ist in Österreich der am weitest verbreitete Golfanlagentyp. Von diesem Anlagentyp sind 87 Plätze Österreichweit vorhanden. Es ist jedoch eine zunehmende Tendenz, aus Zeitgründen der Spieler, zur Errichtung von mehreren 9-Loch-Plätzen pro Anlage zu verzeichnen. Somit hat der Spieler immer die Möglichkeit je nach Zeit seine Loch-Anzahl selbst zu wählen. Dies hat mehrere Vorteile: Zum einen ist es für Anfänger leichter zu Beginn nur 9-Loch-Runden zu spielen. Zum anderen ist die für solche Anlagen erforderliche Größe oft schneller zu bebauen, da weniger Fläche benötigt wird.

## 2.1 Geschichtliche Entwicklung

Es gibt bei der Entwicklung von Golfimmobilien zwei immer wieder vorkommenden Vokabeln. Zum einen „das Layout“ eines Platzes. Als solches wird die Anlage an sich bezeichnet oder der innere Aufbau jeder einzelnen Bahn. Der andere Begriff ist „das Routing“. Dieser gibt die Anordnung der Bahnen zueinander an. Als traditionelles Routing wird die Bahnreihenfolge, wie sie sich historisch entwickelt hat, bezeichnet. Zuerst werden die ersten neun Löcher vom Clubhaus weg bis zum am weitesten entfernten Punkt gespielt; dies wird als „OUT“ bezeichnet. Danach werden die nächsten neuen Löcher zurück zum Clubhaus, auch „IN“ genannt, zurückgespielt. Dieser Spielablauf wurde aus der Überlegung heraus etabliert, den Spielern immer gleiche Bedingungen bezüglich der Windrichtung – neun Löcher mit und neun Löcher gegen den Wind – zu bieten. Die Entwicklung dieser Vorgehensweise ist durch die schwierigen Windverhältnisse im Heimatland des Golfsportes, Schottland, auch historisch bedingt. Auch bei der heutigen Planung von Golfplätzen hat sich diese Systematik der Loch- bzw. Bahnanordnung im Großen und Ganzen kaum geändert.

---

<sup>5</sup> www.golf.at; November 2007

<sup>6</sup> Gesamteinwohner Österreichs durch die bestehenden Golfanlagen pro Jahr dividiert

## 2.2 Österreichischer Golfverband

Der Österreichische Golfverband, gegründet 1931, ist der Fachverband für den Golfsport in Österreich. Der Zweck des Verbandes ist die Wahrung und Förderung der Interessen des Golfsports in Österreich. Er ist nicht auf Gewinn ausgerichtet.

Dem Verband obliegt es<sup>7</sup>,

- alle mit dem Golfsport in Österreich zusammenhängenden Fragen zu entscheiden,
- die golfbezogenen Beziehungen zum Ausland zu pflegen, zu regeln und die Interessen des österreichischen Golfsports und der österreichischen Golfspieler gegenüber dem Ausland zu wahren,
- die Spielregeln festzulegen, das Wettspielwesen zu regeln und Vorschriften für die Festsetzung der Vorgaben und der Standards der österreichischen Golfplätze zu erlassen,
- die Wettspieltermine festzusetzen, österreichische Meisterschaften, Länderkämpfe und sonstige Verbands Wettspiele zu veranstalten
- und alle Möglichkeiten wahrzunehmen, welche geeignet sind, die Interessen des Golfsports in Österreich zu fördern.

## 2.3 Wirtschaftliche Bedeutung

Um die Wirtschaftlichkeit von Golfanlagen in Österreich genauer verstehen zu können, ist die Analyse einiger wichtiger Kennzahlen in diesem Zusammenhang erforderlich.

Bei den Preisentwicklungen in den letzten zehn Jahren ist der Trend hin zu steigenden Preisen für Aufnahmegebühren, Jahresbeiträge und Greenfees erkennbar:

Golfausgaben	Entwicklung in Prozent	aktuelle Preise in Euro inkl. Ust.
Aufnahmegebühren	-34 %	€ 2.076.-
Jahresbeiträge	+23 %	€ 1.023.-
Greenfees	+38 %	€ 47.- / € 56.-

Tabelle 2: Preisentwicklung in Österreich<sup>8</sup>

<sup>7</sup> <http://www.golf.at/oegv>; September 2007

<sup>8</sup> Ennemoser (2006): Seite 5

Ein weiterer wichtiger Wirtschaftsfaktor sind die Einnahmen durch den Golfhandel (Golfmarketing und -merchandising). Die meisten Plätze haben mittlerweile einen eigenen Golfshop (Pro-Shop) am Golfgelände. Hier liegt der Verkauf bei einem Marktanteil von 35 %.<sup>9</sup> Dies ist eine sehr enorme Zusatzeinnahmequelle wenn man bedenkt, dass der durchschnittliche Golfer in Europa derzeit € 311.-<sup>10</sup> pro Jahr für Golfausrüstung (ohne Kleidung) ausgibt. Somit ergibt sich eine Kennzahl für den österreichischen Markt von € 45 Millionen Verkaufspreis.

Ein weiterer Faktor, um den Golfmarkt der Zukunft besser einschätzen zu können, ist den Spielertypus, den Golfspieler an sich, genauer zu betrachten. Zurzeit ist der durchschnittliche Golfer über 50 Jahre alt. War vor einigen Jahren noch die Tendenz immer stärker einem bestimmten Club anzugehören, wandelt sich dieses Bild in den letzten Jahren immer mehr in Richtung „freier Golfer“. Es ist nur mehr die Einschreibung zu einer Gruppe (z.B. Golfclub 2000) nötig, meist ohne Aufnahmegebühr und nur mit niedrigem Jahresbeitrag. Dies ist ein Vorteil, da damit eine reiche Abwechslung der beispielbaren Golfanlagen gegeben ist. Der Spieler zahlt somit nur das Greenfee beim jeweiligen Club. In Österreich werden jährlich rund 825.000 Greenfeerunden<sup>11</sup> gespielt, wobei hier mit Preisen von rund € 50.- an Werktagen und rund € 60.- am Wochenende gerechnet werden muss. Obgleich die Listenpreise der Golfclubs für Greenfees in den letzten zehn Jahren um 38 % gestiegen ist, vgl. Tabelle S. 6 dieser Arbeit, ist der Durchschnittswert des tatsächlich bezahlten Greenfees, aufgrund Rabatte und anderen diversen Vergünstigungen im Ausmaß von rund 20 % je Spiel, auf € 32.- im Schnitt gesunken. Dies ist vor allem darin zu begründen, dass Golfen – darunter auch einem jüngeren Zielpublikum – das Spiel an sich schmackhafter gemacht werden soll. Es ist damit verbunden auch mit einer starken Steigerung der Anteile der unter fünfzigjährigen Golfspieler, d.h. eines weitaus jüngeren Publikums, in den kommenden Jahren zu rechnen. Im Schnitt belaufen sich die Gesamtausgaben (Spielgebühr, Ausrüstung, usw.) des durchschnittlichen österreichischen Golfers zurzeit auf € 3.100.-. Tendenz steigend.

---

<sup>9</sup> Bezogen auf die gesamt Umsätze pro Jahr aus dem Golfhandel

<sup>10</sup> Ennemoser (2006): Seite 6

<sup>11</sup> Bezahlte Runden, keine Freispielrechte

Ein anderer Wirtschaftlichkeitsfaktor für Golfimmobilienbetreiber sind die direkten Einnahmen aus dem Spielbetrieb, hier im Durchschnitt zusammengefasst:

Einnahmen/Ausgaben in Euro / Cash-Flow in Prozent	
Betriebserlöse	€ 810.000.-
Betriebsaufwendungen	€ 593.000.-
Brutto-Cashflow II (vor Pacht und Zinsen)	29,4 %

Tabelle 3: Einnahmequellen Golfanlagen<sup>12</sup>

Eine wichtige Rolle in der Golfbranche spielt auch der Golftourismus. Eine Umfrage im Auftrag des Österreichischen Golfverbandes bestätigt die Attraktivität des Golfangebotes in Österreich. So geben 89 % der Befragten an, dass Österreich gute Möglichkeiten für den Golfsport bietet. Die meisten Urlauber wollen bei ihrem Aufenthalt auf mind. drei unterschiedliche Plätze spielen. Das bevorzugte Quartier von 80 % der Befragten sollte ein 4-Sterne--Hotel sein. Auch die Ausgeglichenheit aus Golf, Kultur und Bademöglichkeiten wurde als wichtiges Kriterium angegeben. Somit lässt das Profil eines Golfspielers sich wie folgt beschreiben: Personen, die einen Mix aus Technik, Landschaft, Naturerlebnis, Kontaktaufnahme und Pflege als Motivationsschub sehen. Das einzige Hindernis, diesen Sport auszuüben, liegt nach wie vor im großen Zeitbedarf, den hohen Kosten und im oft fälschlicherweise transportierten negativen Image des Golfsports.

Trotzdem ist mit einem Zuwachs der Golflandschaft in Österreich, aber auch weltweit zu rechnen. Laut einer Prognose wird es bis zum Jahre 2015 eine Steigerung des Angebotes an Golfplätzen und an aktiven Spielern geben:

Destination	Golfspieler	Golfplätze
Österreich	175.000	Über 200
Weltweit	87.500.000	Über 47.800

Tabelle 4: Übersicht Golfentwicklung bis 2015<sup>13</sup>

Eine nicht zu vernachlässigende Komponente bei der Bewertung von Golfimmobilien ist die Betrachtung der gesamtwirtschaftlichen Lage und die erheblichen positiven Aspekte auf die gesamte Region rund um eine Golfanlage. So kann ein Golfplatz als Multiplikator des gesamten Umfeldes gesehen werden. Bei einem Golf-Umsatzvolumen in Österreich von

<sup>12</sup> Ennemoser (2006): Seite 6

<sup>13</sup> Ennemoser (2006): Seite 6

€ 832 Millionen entfallen rund 62 % davon auf den Golf-Tourismussektor. Wenn man den jährlichen Effekt auf die regionalen Einkommen betrachtet, bedeutet dies eine enorme Steigerung und eine geschätzte Summe von € 2,7 Milliarden, die dadurch generiert wird. Diese Werte haben auf die Verkehrsermittlung zwar keinen direkten Einfluss, sehr wohl aber auf die Projektbeurteilung z.B. im Fall von möglichen Förderungen des Landes.

Um die derzeit wichtigsten Benchmarks festzuhalten wurde vom Österreichischen Golfverband ein Betriebsvergleich mit 215 Kennzahlen ermittelt. Die wichtigsten Benchmarks für Golfimmobilien in Österreich sind:

Benchmarks	Durchschnittswerte
Golfplatz 18-Loch-Anlage in Hektar	60 Hektar
Betriebstage	226
Anzahl der Mitarbeiter	14
Anzahl der Vollmitglieder in Prozent	60 %
Mitglieder-Fluktuation in Prozent	5 %
Kapazität (gerechnet in Runden)	40.000
Auslastung in Prozent	45 %
Geländepacht pro Hektar	€ 1.580.-

Tabelle 5: Benchmarks in Österreich<sup>14</sup>

Dies bedeutet, dass sich die Golfplätze und deren Wirtschaftlichkeit stark verbessert haben. So ist der Brutto-Cashflow I<sup>15</sup> im Zeitvergleich (Jahr: 2000-2006) um mehr als 6 Prozentpunkte gestiegen. Ein Trend der sich auf Golfplätzen in Form von Qualität widerspiegelt. Die Anzahl der Greenkeeper und der Aufwand für Platzpflege sind in den letzten Jahren ebenfalls stark gestiegen.

<sup>14</sup> Ennemoser (2006): Seite 6

<sup>15</sup> Dient als Vergleichsmaßstab für die Liquidität nach Geländepacht, Miete-Pacht-Leasing und Fremdkapitalaufwand

### 3 GRUNDLAGEN EINES GOLFPLATZES<sup>16</sup>

Als Golfplatz wird ein in der Natur abgegrenztes Areal bezeichnet, das zur Ausübung des Golfsportes angelegt wurde. Es ist somit eine besondere Art einer Freisportanlage (auch wenn mittlerweile Indooranlagen ebenfalls ihr Dasein finden). Die Grundelemente eines Platzes umfassen, neben den Übungsbereichen, den Abschlag, das Fairway und das Grün (mit Fahne und Loch). Die verschiedenen Möglichkeiten diese Spielbahnen in die Natur einzugliedern obliegt meist einem eigenen Golfplatzarchitekten. Der Aufbau der Anlagen wird meist in gärtnerischer Form mit verschiedenen Sportrasenarten gestaltet. Weiters werden oft künstliche Hindernisse als Herausforderung angelegt. Diese sind beispielsweise Bunker (mit Sand gefüllte Erdgruben) und Wasserhindernisse (meist in künstlicher Form geschaffene kleine Teiche oder Brunnenanlagen oder von der Natur vorgegebene Wasserläufe und Bäche). Ein weiteres Element ist das seitlich an einer Bahn liegende Rough (meist unbehandeltes Gelände und hohes Gras). Ein wichtiger Punkt bei der Bewertung ist daher auch der ökologische Aspekt derartiger Anlagen. Im Idealfall findet die Planung und Entwicklung von Golfanlagen in enger Zusammenarbeit mit Naturschutzexperten statt. Es muss somit nicht zwingend zu Einbußen aufgrund mangelnder ökologischer Ausrichtung des Golfplatzes wie oft befürchtet kommen. Einige Projekte haben eindrucksvoll bewiesen, dass ein Golfplatzareal durchaus zur Erweiterung und Schutz der Artenvielfalt beitragen kann.

#### 3.1 Aufbau Golfplatz

Um Golfimmobilien entscheidend bewerten oder entwickeln zu können, ist es wichtig grundlegende Bedingungen des Golfsportes und der Ausrichtung einer Golfanlage zu verstehen und mit einzubeziehen.

##### 3.1.1 Abschlag

Der Abschlag ist der Startbereich jeder beispielbaren Bahn (englisch tee box). Es ist ein meist erhöhter Rasenbereich der von Pflöcken markiert wird. Das Gras wird hier auf eine Höhe von 5-10 mm geschnitten. Innerhalb dieser Abschlagmarkierung wird der Ball meist von einem Tee (kleiner Holzstab) geschlagen. Eine durchschnittliche Spielbahn hat meist vier solcher Abschlagsbereiche pro Bahn. Dies hat den

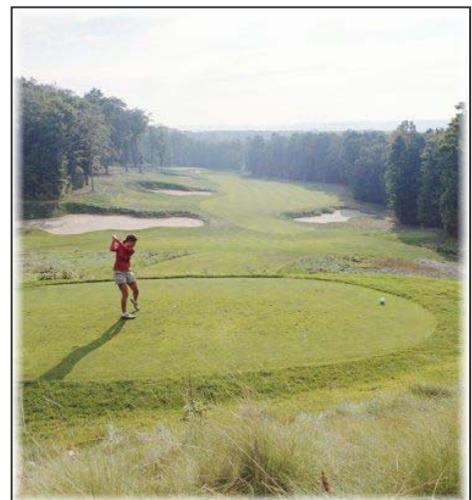


Abbildung 1: Abschlag

<sup>16</sup> Gimmy (2003): Seite 2ff

Grund, die Länge des zu spielendes Loches je nach Spielstärke steuern zu können und keinen zu unter- oder überfordern. Trotz des Aufteens entstehen gerade am Abschlag häufig Grasnarben, so genannte Divots. Diese Schäden werden durch Nachsaat und Düngen repariert. Um den Rasen im Abschlagbereich gleichmäßig zu belasten ist es wichtig in diesem Bereich bereits genug Ausweichfläche einzuplanen, um den Abschlag so häufig wie möglich zu variieren und dem Rasen die Möglichkeit der Regeneration zu geben.



Abbildung 2: Aufteen

Der Abschlag-Bereich macht ca. 2 % der Gesamtfläche eines Golfplatzes aus.

### 3.1.2 Fairway

Als Fairway wird der Bereich einer Spielbahn zwischen Abschlag und Grün genannt. Das Gras in diesem Bereich wird auf ca. 8-12 mm geschnitten. Besondere Rasenarten, wie sie auch in Fußballstadien verwendet werden, kommen hier zum Einsatz. Dieser Bereich nimmt mit Abstand die größte beispielbare und zu planende Fläche der Golfanlage ein. Ein Fairway kann gerade verlaufen oder ein bis mehrere Richtungsänderungen aufweisen. Neben dem Fairway befindet sich das Semirough ein Bereich, der zwar bespielt werden darf, aber im Gegensatz zur Spielbahn nicht gepflegt wird. Ein somit technischer anspruchsvollerer Golfschlag ist erforderlich. Besondere Anlagen haben auch zwei Fairways pro Spielbahn, die beide zum Grün führen. Dies stellt aber eine nicht unerhebliche Frage in Bezug auf die Größe des Areals dar. Im Fairway sind oft Gräben oder Wasserelemente als Schwierigkeiten eingeplant. Eine weitere Herausforderung sind die Bunker. Sandlöcher, in denen der Ball landen kann, verlangsamen das Spiel deutlich. Das Rausspielen aus diesen Bunkern erfolgt meist nur in Kurzschlägen, somit sind mehr Schläge erforderlich. Bei den meisten neuen Anlagen sind all diese Bereiche bereits mit einer Drainage<sup>17</sup> unterhalb der Bahn ausgestattet. Eine EU-weite Richtlinie soll auch in Zukunft nur Spielbahnen zu-



Abbildung 3: Fairwaybegrenzung



Abbildung 4: Fairway

<sup>17</sup> bautechnische Anlage zum unterirdischen Abführen / Leitens des Wassers

lassen, wenn genügend Möglichkeiten der Bewässerung gegeben sind. Die Bewässerungsanlagen werden meist mit kleinen Seen, die mit Regenwasser befüllt werden, angespeist. In der Regel kann bei heißen Tagen von einem Verbrauch für die Bewässerung von ca. 10 Liter pro Quadratmeter ausgegangen werden.

In der Regel, kann die Größe des Fairway ca. 20 % der Gesamtfläche einer Golfanlage ausmachen.



Abbildung 5: Sand

### 3.1.3 Hindernisse

Sie sind ein nicht unentscheidendes Kriterium bei der Akzeptanz von Golfimmobilien. Eine gesunde Ausgewogenheit zwischen Erschwernissen und Bespielbarkeit des Platzes muss gegeben sein. Ist diese nicht gegeben, werden die Spieler ausbleiben und die Immobilie sich über kurz oder lang nicht rechnen. Wird jedoch der Reiz des Platzes gesteigert, ist dieser auch mit einem höheren Wert anzusetzen.

#### 3.1.3.1 Bunker

Wie bereits angerissen ist ein Bunker eine im Boden ausgehobene Grube, welche mit Sand gefüllt wird. Dies hat zum einen den Nachteil für den Spieler, dass es einige Erschwernisse im Regelwerk für das Spielen im Bunker gibt (z.B. darf der Schläger vor dem Spiel nicht den Sand berühren). Zum andern wird der Bunkerschlag als ein nicht sehr weiter Schlag angesehen. Dies hat zur Folge, dass meist mehre zusätzliche Schläge von Nöten sind. Auch der Blick zur Fahne ist meist aus Bunkern nicht gegeben. Bunker waren früher natürliche Hindernisse, die sich in einer Dünenlandschaft vorgefunden haben. Meist waren Tiere der Ausschlag für solche Behausungen, die in den Gruben Schutz vor Wind suchten. Erst später wurden sie als Hindernisse nachgebaut. Bunker sind meistens in der Zone der Abschlagsweiten von besseren Spielern oder rund um das Grün angesiedelt. Zur Befüllung dient meist heller Quarzsand. Auch Bunker sind meist drainiert, damit das Wasser nicht zusätzlich das Spielen erschwert. Auf besonders teuer angelegten Plätzen wird manchmal sogar zerstoßener Marmor eingebracht. Die Fläche eines Bunkers bezogen auf das gesamte Gelände ist generell nicht vorgegeben und variiert in der Regel von Platz zu Platz enorm.

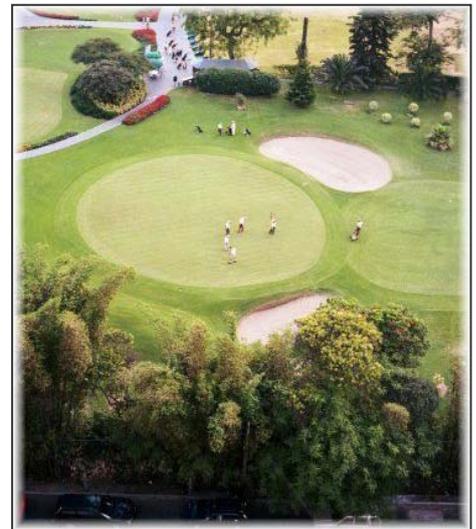


Abbildung 6: Bunker

### 3.1.3.2 Rough

Der Roughbereich ist seitlich der Spielbahn angesiedelt und wird meist nur zwei bis dreimal jährlich gemäht. Kleinere Wälder werden oft nur alle drei Jahre ausgeholzt. Das Rough soll einerseits die natürliche Abgrenzung zu anderen Bahnen ermöglichen, zum anderen eine Hilfe bei der Orientierung des Spielers bieten. Es wird als das wichtigste Gelände im Bezug auf die Ausgewogenheit und Rückzugsmöglichkeit für Tiere und Vegetation durch den Einschnitt in die Natur angesehen. Ein ökologisches Gleichgewicht kann somit leichter hergestellt bzw. bewahrt werden. Ein weiterer positiver Aspekt ist die Abgrenzung und der Schutz vor falsch geschlagenen Golfbällen. Meist ist das Rough so angelegt, dass es zur Spielbahn hin immer niedriger wird. Es wird dann auch als Semirough bezeichnet. Hier entsteht der erste Konflikt zwischen Natur und Betreiber.



Abbildung 7: Rough kurz gehalten

Da es dem Spieler erlaubt ist, seinen Ball zu suchen (fünf Minuten), rechnen Betreiber mit der Möglichkeit finanzieller Einbußen, da weniger Golfer in kürzerer Zeit spielen können, da sie einander vor lauter Suche nur mehr behindern. Sie gehen dazu über, die Roughs ganz niederzumähen, was aber dem ökologischem Gleichgewicht ganz und gar nicht zu Gute kommt. Das Rough macht den größten Bereich auf einer Golfanlage aus – ca. 70 %. Dies erklärt auch den Ansatz der Betreiber, da durch Rodung des Rough und Trennung der Bahnen nur durch Netze viel mehr Einnahmen in kürzerer Zeit erwirtschaftet werden könnten.



Abbildung 8: Rough

### 3.1.3.3 Wasserhindernisse

Hierbei handelt es sich nicht immer um wirkliches Wasser. Als Wasserhindernis gelten Bereiche, die mit gelben oder roten Pflöcken markiert sind. Durch jahresbedingte Witterungsverhältnisse können selbige auch ausgetrocknet sein. Sie werden trotzdem nach dem Golfregelwerk als Wasser geführt. Es gibt natürliche und künstliche Wasserhindernisse. Dies können Seen oder Bachbetten sein. Kluge Golfanlagen haben sich diese Hindernisse als Bewässerungsreservoirs angelegt. Durch eine strategisch optimale Verteilung ist somit möglich, den gesamten Platz mit Wasser zu versorgen und



Abbildung 9: Wasserhindernisse

trotzdem die Wege der Bewässerung kurz zu halten. Damit können enorme Kosten beim Bau (weniger Rohrleitungen), aber auch beim laufenden Betrieb vermieden werden. Kluge Betreiber benützen Wasserhindernisse als zusätzliche Einnahmequellen. Die hineingeschossenen Bälle werden gefischt und danach im Golfshop als so genannte „Lakeballs“ wiederverkauft.

### 3.1.4 Grün mit Fahne/Loch

Das Grün (Englisch: Green) ist das eigentliche Ziel jeder Spielbahn. Es ist der sensibelste Bereich des ganzen Platzes. Die Grashöhe beträgt hier nur 2,5 bis 3,2 mm. Diese geringe Schnitttiefe ermöglicht ein sehr selektives Spiel. Bautechnisch ist die Planung sehr aufwendig. Unter jedem Grün befindet sich eine mindestens 20 cm starke Rasentragschicht die aus Sand und Oberboden hergestellt ist. Auch die Pflege der Greens ist enorm intensiv. Sie sind auch mit Abstand



Abbildung 10: Grün

die teuersten Teile eines Golfplatzes. Die Tragschicht ist sehr grobkörnig, was ein sofortiges Abrinnen des Wassers ermöglicht. Dadurch soll gewährleistet werden, dass das Green nicht zu weich und somit unbespielbar wird, da der Ball auf dem Grün nicht mehr gehoben, sondern gerollt wird. Die Gefahr besteht jedoch im Austrocknen des Greens, was eine ständige, kostenintensive Bewässerung erforderlich macht. Um diese gleichmäßigen Gegebenheiten zu wahren, wird die Rollgeschwindigkeit auf dem Grün mit einem „Stimpmeter“ gemessen. Der Wert der Ballgeschwindigkeit sollte sich hierbei zwischen den Werten 8-12 auf diesem Instrument bewegen. Das Green muss somit jeden Tag geschnitten werden. Um es aber dem Golfspieler nicht zu leicht zu machen, werden auch auf dem Green Hindernisse eingebaut. Die so genannten „Breaks“ sind Erhebungen im Boden, die eine nicht gleich abfallende Grasnarbe zur Folge haben. Der Ball wird somit mehr oder weniger stark in seinem Rollen verändert. Ein stärkeres oder weniger starkes unduliertes<sup>18</sup> Grün ist das Ergebnis. Zwischen Grün und Fairway liegt noch das so genannte Vorgrün, ein Areal mit etwas höherem Gras und meist zusätzlichen Hindernissen wie z.B. Bunker.

<sup>18</sup> unduliert: gibt die Anzahl der Richtungsänderungen am Green an

Das Loch (Englisch: hole) innerhalb des Grüns ist eine Vertiefung im Boden, die mit einer Fahne gekennzeichnet ist. Es ist in Punkto Durchmesser mit 108 mm genormt (4,25 Zoll). Dieses Loch kann innerhalb des Grüns umgesteckt werden, um eine gleichmäßige Abnützung des Grüns zu wahren. Die Fahne gibt während des Spiels die Position des Loches an. Am Ende kann die Fahne zwecks Spielverbesserung herausgenommen werden. Oft gibt die Fahnenfarbe an, ob das Loch am Anfang oder am Ende des Grüns liegt, damit die geänderten Fahnenpositionen schon im Vorfeld ersichtlich sind.

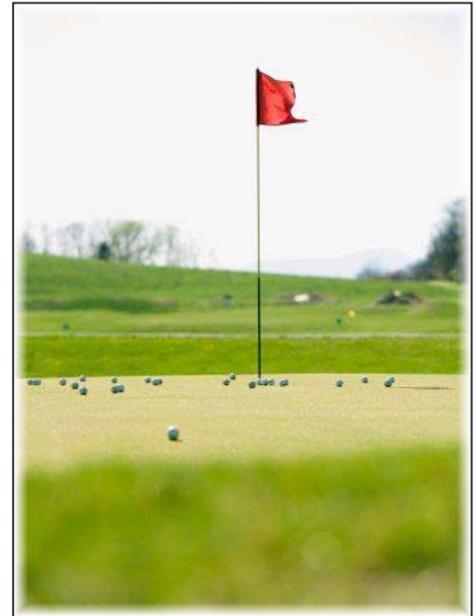


Abbildung 11: Fahne mit Loch

Die Fläche eines Grüns umfasst in der Regel 300 m<sup>2</sup>-1000 m<sup>2</sup>, wobei der Durchschnitt mit 550 m<sup>2</sup> angegeben wird. Die Größe eines Grüns macht somit rund 2 % der Gesamtfläche des Loches aus. Dies ist nicht viel in Punkto Fläche, aber es ist ein enormer Kostenfaktor bei der Planung und den fortlaufenden Kosten eines Golfbetreibers.

### 3.2 Driving Range

Driving Ranges sind Übungsgelände ab einer Größe von rund einem Hektar. Sie sind auch für Spieler ohne Vorkenntnisse gegen Entgelt benutzbar. Die Nutzungsvarianten reichen vom einfachen Abschlag, von überdachten oder freien Bahnen (Matten oder Rasen) bis hin zu aufwendig gestalteten Driving Ranges mit Target Greens, Chipping und Putting Greens. Da beim Abschlag meist keine Tees verwendet werden können, da die Matten sehr robust sind, dienen elastische Kunststoffzylinder als Abschlaghilfe.<sup>19</sup>



Abbildung 12: Driving Range

Im dicht bebauten Stadtgebiet findet auch immer mehr die Abschlagmöglichkeit auf Netzanlagen wie beispielsweise überspannten Parkplätzen Anklang. Diese Form ist vor allem in Asien sehr populär. Diese Anlagen sind oft auch mit Pros (Trainern) zur Verbesserung des Spiels ausgestattet. Um bei jeden Witterungsverhältnissen zumindest Üben zu können, sind viele Abschläge in Hütten untergebracht. Die Möglichkeiten Abschlagplätze zu schaffen, sind oft sehr begrenzt. Um dennoch genug Gelegenheiten zu bieten, bei jedem Wetter zumindest Üben zu können, bieten einige Anbieter bereits mehrgeschossige Varianten an. Die Versorgung der Spieler mit Bällen erfolgt meist über Ballautomaten, die als zusätzliche Einnahmequelle für den Betreiber dienen.

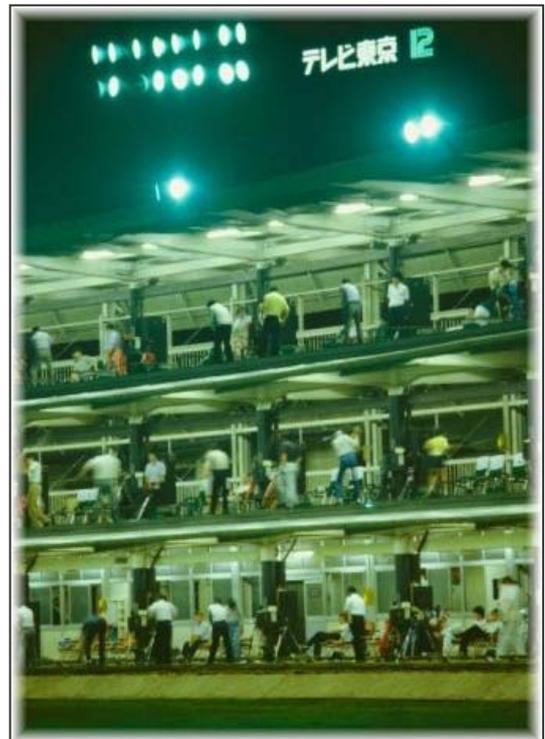


Abbildung 13: Asien

<sup>19</sup> Böhm in Bienert (2005): Seite 360

### 3.3 Pitching & Putting-Plätze

Eine weitere Möglichkeit, Spieler mit geringen Grundkenntnissen die Möglichkeit des Trainings zu bieten, sind Pitching & Putting-Plätze. Selbige sind ab einer Fläche von mind. zwei Hektar realisierbar. Sie bestehen zumeist aus Abschlagmöglichkeiten, sechs, neun oder achtzehn Kurzspielbahnen. Hierbei beträgt die max.



Abbildung 14: Puttingplatz

Länge 100 m. Da der Wellnessbereich bei Hotels immer mehr auch sportliche Betätigungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe fordert, gehören solche Anlagen meist zur touristischen Infrastruktur neu angelegter Immobilien. Meist existiert eine Vielzahl von kleinen Löchern mit kleinen, stilisierten Fahnen. Zahlreiche Breaks auf den Anlagen ermöglichen das Üben von fast allen Putting- und Kurzspiel-Situationen.<sup>20</sup>

### 3.4 Kurzplätze

Ab einer Größe von mind. fünf Hektar sind Kurzspielplätze realisierbar. Sie bestehen meist aus sechs, neun oder achtzehn regulären Par-3-Bahnen<sup>21</sup> mit Abschlag, Spielbahn und Green. Die Länge der Bahnen beträgt in der Regel zwischen 80 bis 210 m. Bei größeren Flächen sind auch drei Par-4-Bahnen als Ergänzung möglich.



Abbildung 15: Kurzspielbahn

Der Vorteil solcher Plätze ist, dass sie bereits dem Regelwert entsprechen und darauf somit Turniere gespielt werden können – eine gute Einnahmequelle für Clubs. Weiters bedeutet jedes Turnier Werbung und somit mögliche Werbeeinnahmen.

<sup>20</sup> Böhm in Bienert (2005): Seite 360

<sup>21</sup> Par-3-Bahnen bis 225 Meter, Par-4-Bahnen bis 430 Meter, Par-5-Bahnen ab 435 Meter

### 3.5 Golfcenter

Golfcenter sind meist Einrichtungen, die mit einer Driving Range, einem Pitching- und Putting-Platz oder einem Kurzplatz mit sechs, neun oder achtzehn Loch-Bahnen sowie einer Golfakademie ausgestattet sind. Sie sind vor allem in den USA sehr verbreitet, da sie in diesen Gegenden eine ganzjährige Auslastung ermöglichen. Die bekanntesten Golfcenter bieten zudem hohe Einnahmemöglichkeiten, da meist Tourprofis bei ihnen beteiligt sind (zumindest den Namen hergeben) und somit eine starke Auslastung wahrscheinlich bzw. garantiert ist.<sup>22</sup>



Abbildung 16: Golfcenter

### 3.6 Großfeldanlagen

Diese Anlagen sind ab einer Größe von mind. 15 Hektar möglich. Meist jedoch muss von einem viel größeren Flächenbedarf ausgegangen werden. Nicht selten findet man auch Plätze mit 60-80 Hektar. Diese bestehen aus einer 18-Loch-Bahn und kann in sechs Loch (dreimal zu spielen), neun Loch (zweimal zu spielen) oder 18-Loch (eine Runde) angelegt sein.



Abbildung 17: Großfeldanlage

Bei größeren Anlagen werden oft auch 27-Loch angeboten. Diese sind meist dreimal neun Loch-Parcours welche wahlweise zu einer 18er Runde gespielt werden können. Die Gestaltung der Bahnen lässt sich durch Ihre Länge angeben. Es gibt Par-3-Bahnen bis 225 Meter, Par-4-Bahnen bis 430 Meter und Par-5-Bahnen ab 435 Meter.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Böhm in Bienert (2005): Seite 360

<sup>23</sup> Böhm in Bienert (2005): Seite 360

### 3.7 Wintergolfanlagen

Wintergolfanlagen werden meist durch Computersimulatoren unterstützt. Das Spiel erfolgt von Trainingsmatten auf ein Netz. Durch Sensoren werden die genauen Daten des Schlages erfasst und dem Spieler meist via Großbildleinwand sein Ballflug dargestellt. Auch die Möglichkeit, das Kurzspiel, Chippen und Putten zu üben, wird auf Kunstrasenmatten ermöglicht.<sup>24</sup>



Abbildung 18: Indooranlage

### 3.8 Wohnen am Golfplatz

Ein weiterer zu bewertender Teil bei einer Golfanlage ist die Möglichkeit des Wohnens direkt am Golfplatz. Dieses in Amerika sehr verbreitete System wird auch in Österreich verstärkt angeboten und erfreut sich immer größerer Nachfrage. Hierbei werden meist zwei Varianten angeboten: Erstens die Möglichkeit der Miete solcher Immobilien, zweitens die Möglichkeit, ein Haus als Eigentum zu kaufen.



Abbildung 19: Wohnanlage

### 3.9 Clubhaus

Diese Immobilie stellt meist das Herzstück des sozialen Lebens auf jedem Golfplatz dar. Es beinhaltet neben den administrativen Räumlichkeiten (Sekretariat, Information, Büro) meist auch einen Pro-Shop (ein Geschäft für Golfartikel) sowie die Umkleidekabinen/räume mit Spinden und sanitären Anlagen. Auch ein Restaurant mit Clubraum ist oftmals darin enthalten. Dieses wird oft auch als das 19te-Loch bezeichnet.



Abbildung 20: Clubhaus

Größtenteils im selben Gebäudekomplex befindet sich auch der Caddie-Master. Diesem obliegt die Verwaltung der Golf Carts (Elektrofahrzeuge für die Fortbewegung am Golfplatz). Weiters besteht dort die Möglichkeit, Leihschläger auszuborgen. Ein anderer Be-

<sup>24</sup> Böhm in Bienert (2005): Seite 360

reich beim Clubhaus gehört meist dem Greenkeeper. Dieser ist für die Pflege des Platzes verantwortlich. Er verwaltet zudem noch die gesamte Gerätschaft zur Rasenpflege und führt kleinere Reparaturen durch.

### 3.10 Parkplatzanlage

Ein von der Größe nicht unerheblicher Bereich ist der Parkplatz. Dieser wird oft in mehrere Bereiche unterteilt. So stehen Mitgliedern gegenüber Gästen oft nähere Parkmöglichkeiten zur Verfügung. Da fast alle Golfanlagen nicht über eine Anknüpfung an öffentliche Verkehrsmittel verfügen, muss mit 100 % Frequenz via Individualverkehr gerechnet werden. Wenn diese nicht ausreichend eingeplant wurden, müssen manchmal sogar die Spielbahnen daran glauben.



Abbildung 21: Parkanlage

## 4 WIRTSCHAFTLICHKEIT VON GOLFPLÄTZEN

Die Einnahmen und somit für das Überleben von Golfimmobilien wichtige Geldquellen ergeben sich aus den Spiel-Erlösen und den Nebenerlösen. Sie sind stark abhängig vom Betriebsjahr, in dem sich die Golfanlage befindet.

### 4.1 Betriebseinnahmen

Betriebseinnahmen teilen sich in zwei Bereiche. Da sind zum Einen die Betriebsgesamteinnahmen und zum Anderen die der Clubs und Vereine. Zweite sind jedoch sehr gering da sie nur aus den Mitgliedsbeiträgen und z.B. Nenngeldern bei Turnieren bestehen. Die wichtigsten Einnahmen bei Golfanlagen lassen sich in zwei Hauptgruppen unterteilen: Einerseits die Einnahmen aus dem Spielbetrieb und andererseits diverse Nebenerlöse (z.B. Werbeflächen, usw.). Die Summe all dieser Einnahmen wird Betriebserlöse genannt. Sie sind abhängig vom Betriebsjahr, in dem sich die Golfimmobilie befindet. Wie bei allen Managementimmobilien, wird die gewünschte Vollauslastung frühestens nach ca. 3-5 Jahren erreicht. (Bei Golfplätzen ist diese Zeit oft auch noch länger.) Bei allen Auflistungen wurden die Aufnahmegebühren erst nach dem Brutto-Cashflow I berücksichtigt, um eine vergleichbare Ausgangssituation zu schaffen, da ältere Anlagen meist weniger Einnahmen durch Aufnahmegebühren nachweisen können als vergleichbar jünger. Wobei die Aufnahmegebühren immer geringer werden. Grundsätzlich unterscheiden wir zwei Konzepte die Mitgliederorientierten Anlagen und die Greenfeeorientierten Anlagen. Um diese Werte gut auswerten zu können, wird oft Analog zum „room yield“, der als Auslastung x durchschnittlich erzielter Zimmerpreis definiert ist der „fee yield“ herangezogen. Er definiert sich über die Auslastung x durchschnittlich erzielt green fee.

Spielerlöse (operative Fee-Erlöse und Jahresspielgebühren)	Nebenerlöse (vor allem Pächterlöse)
Jahresbeiträge und Nutzungsentgelt	Vermietung von Golfausrüstung (Carts,...)
Greenfees	Vermietung von Garderobe, Caddyboxen,...
Rangefees	Vermietung von Werbeflächen
Erlöse durch Vermietung Rangebällen	Vermietung Restaurant, Shop, Golfschule

Turniereinnahmen	Verkäufe (nicht Golfshop)
Pacht-Einnahmen durch Golfschule, usw.	sonstige Erlöse

Tabelle 6: Aufstellung Betriebserlöse<sup>25</sup>

## 4.2 Wirtschaftlichkeit

Wie bei vielen wirtschaftlichen Entscheidungen wird auch bei der Entwicklung von Golfanlagen als wichtige primäre Basisgröße der Cash-Flow herangezogen. Immer häufiger zeigt sich, dass Kredite für Projektfinanzierung erst aufgrund der Ertragsstärke und erst dann bezogen auf das Vermögen vergeben werden. Somit ergibt sich die Grundlage der Projektfinanzierung aus dem Cash-Flow und den zu erwartenden fees. Die unten angeführte Grafik veranschaulicht die Berechnung des Cash-Flows für Golfanlagen. Es wird der Brutto-Cash-Flow vor den Pacht- und Finanzierungsausgaben (BCF II) und nach Abzug dieser Posten (BCF I) dargestellt. Der BCF I ist somit die wichtige Kenngröße anhand dessen Informationen über Investition, Gewinnausschüttung und Privatentnahme zur Verfügung stehen.

1	+	Spiel – Erlöse
2	+	Nebenerlöse
3	<b>+ =</b>	<b>Betriebserlöse</b>
4	+	Personalaufwand
5	+	Platzpflegeaufwand
6	+	sonstiger Betriebsaufwand
7	<b>- =</b>	<b>Ausgabewirksamer Betriebsaufwand</b>
8	<b>=</b>	<b>Gross-Operating-Profit (GOP)</b>
9	+	Subventionen
10	±	A.o. Erlöse / A.o. Aufwände
11	<b>=</b>	<b>Brutto-Cash-Flow II (BCF II)</b>
12	-	Geländepacht / Pacht der Anlage
13	-	Miete, Pacht, Leasing
14	-	Fremdkapitalaufwand (Zinsen)

<sup>25</sup> Ennemoser 2006: Seite 192

15	+	Zinserlöse
16	=	<b>Brutto-Cash-Flow I (BCF I)</b>
17	+	Aufnahmegebühren
18	-	Rückzahlung an Mitglieder
19	-	Investitionen
20	±	Kapitalaufnahme /Kapitalrückzahlungen
21	=	<b>Liquidität (LQD)</b>

 Tabelle 7: Cash-Flow für Golfanlagen<sup>26</sup>

Die durchschnittlichen Betriebserlöse in Österreich sind zurzeit in einer Höhe von € 810.000.- anzusetzen und Aufnahmegebühren in der Höhe von € 45.200.-. Der durchschnittliche Betriebsaufwand – somit ohne Pacht und Zinsen gerechnet – beläuft sich derzeit auf ca. 71 % der Betriebserlöse, was in etwa € 593.000.- entspricht. Die durchschnittliche Geländepacht beträgt € 1.577.- pro Hektar, was in der nachstehenden Tabelle veranschaulicht ca. 11,5 % entspricht.

Somit ergeben sich für die Entwicklung einer Golfanlage folgende Kenngrößen:

Erlöse, Aufwände, Cash-Flow im Überblick – Branchendurchschnittwert (BDW)				
P		Kennzahlen		BDW
1	+	Spiel-Erlöse	Anteil Betriebserlöse	85,4 %
2	+	Nebenerlöse	Anteil Betriebserlöse	14,6 %
3	+ =	Betriebserlöse	(100%) €	810,000.-
4	+	Personalaufwand	Anteil Betriebserlöse	37,0 %
5	+	Platzpflegeaufwand	Anteil Betriebserlöse	13,5 %
6	+	sonstiger Betriebsaufwand	Anteil Betriebserlöse	21,4 %
7	- =	Ausgabenwirksamer Betriebsaufwand	€	593,000.-
8	=	Gross-Operating-Profit	Anteil Betriebserlöse	28,9 %
9	+	A.o. Erlöse / A.o. Aufwände	Anteil Betriebserlöse	0,4 %

<sup>26</sup> Ennemoser (2006): Seite 198

10	=	Brutto-Cash-Flow II	Anteil Betriebserlöse	29,4 %
11	-	Geländepacht	Anteil Betriebserlöse	11,5 %
12	-	Miete, Leasing, Pacht	Anteil Betriebserlöse	4,2 %
13	-	Fremdkapitalaufwand Zinsen	Anteil Betriebserlöse	3,4 %
14	=	Brutto-Cash-Flow I	Anteil Betriebserlöse	6,7 %

Tabelle 8: Wirtschaftlichkeit Österreichischer Golfanlagen<sup>27</sup>

### 4.3 Wirtschaftlichkeit unter Einbezug der Saisondauer

In Österreich ist die Spieldauer auf den Golfplätzen sehr begrenzt. Dies hat mehrer Umstände. Erstens ist das Klima in Österreich ein sehr schwankendes und in den Wintermonaten ist ein Spielen so gut wie unmöglich. Der andere Grund ist die Seehöhe, auf der Golfplätze oft gebaut werden. Es lassen sich vier Kategorien von Spielmöglichkeiten ableiten<sup>28</sup>

- Ganzjährige Spieldauer (über 36 Wochen pro Jahr)
- Lange Saison (bis 36 Wochen pro Jahr)
- Mittlere Saison (33 Wochen pro Jahr)
- Kurze Saison (weniger als 30 Wochen pro Jahr)

### 4.4 Frage von Bau und Design und deren Wirtschaftlichkeit

Immer mehr zum Aushängeschild für Golfanlagen wird das Design eines jeden Platzes. Die Frage nach dessen Einzigartigkeit ist eine für den Betreiber immer wichtigere. Es gibt im Grundaufbau und in der Anlage selbst viele Unterschiede, die meist durch die Grundgröße des Areals bestimmt werden. So werden z.B. Turnierplätze für große Veranstaltungen zu kleinen Übungsplätzen in Tourismusgebieten unterschieden. In anderen Ländern haben auch die öffentlichen Plätze eine sehr große Bedeutung. In Österreich ist diese Variante jedoch selten bis nicht gar nicht vorhanden. All diese Golfplatzkonzepte sind Grundlage für unterschiedliche Ausformulierungen der Anlage. Eine andere sehr wichtige und in Mitteleuropa vernachlässigte Frage ist jene nach einem einheitlichen Design und Qualitätsstandards. Diese Spezifikationen beschreiben neben dem Design auch die Qualität der Bauweise, der Materialien und der technischen Einbauten. Ist in den 50er bis 90er Jahren eine

<sup>27</sup> Ennemoser (2006): Seite 200

<sup>28</sup> Ennemoser (2006): Seite 77

Golfanlage oft sehr dilettantisch geplant und gebaut worden, so hat sich dies in den letzten Jahren sehr geändert. Dies hat mehrere Gründe: Zum einen haben sich die Erfahrungswerte im Platzbau verbessert und zum anderen hat die professionelle Projektentwicklung und -realisierung zugenommen. Dies ist auch immer wichtiger geworden, da viele gescheiterte Projekte auch ganze Betreibergesellschaften wie auch Landschaften schwer in Mitleidenschaft gezogen haben. Die Wirtschaftlichkeit eines Golfprojektes steht immer mehr im Vordergrund.

Ein wichtiger Indikator bei der Planung von Golfanlagen und deren Bewertung ist die Auslastung einer Anlage. Ein Club, der auf einige hundert Mitglieder ausgelegt ist, kann wesentlich kostengünstiger gebaut werden als ein Gelände mit mehreren tausend Spielern. Dies hat viele Ursachen. Es wird immer wieder unterschätzt wie lange es braucht, um Greens so in Schuss zu halten, dass sie für alle die gleichen Bedingungen aufweisen. Durch die kurze Grasnarbe und das häufige Schneiden ist die Gefahr des Austrocknens immer vorhanden. Bei einem Spielbetrieb zeitig am Morgen bis oft bereits durch Flutlicht unterstütztes Spiel in den Nachtstunden ist die Regeneration eines Greens kaum noch gegeben. Als häufige Lösung werden somit immer größere Grüns und Vorgrüns rund um ein Loch gebaut. Dies ermöglicht nicht nur das einfachere Pflegen, da das Loch verlegt werden kann, sondern verhindert auch zu tiefe Gebrauchsspuren durch zu intensives Bespielen ein- und derselben Stelle.

Das gleiche Problem ergibt sich in noch stärkerer Form beim Abschlag. Auch auf Plätzen, die eine geringere Spielerfrequenz aufweisen, sind Gebrauchsspuren beim Abschlagsbereich leichter gegeben. Dies alles hat neben den oft teureren Grundkosten (es müssen bei geringeren Spielfrequenzen nicht so hochwertige Rasen eingesetzt werden und der Bau ist somit kostengünstiger) auch für die laufenden Kosten. Ein Platz, der kaum eine Pflege zulässt, da er rund um die Uhr bespielt wird, kann nur in der Nacht erneuert werden oder es werden so viele Greenkeeper gestellt, um immer dann, wenn gerade Platz ist und der Spielbetrieb nicht gestört wird, ein wenig Pflege zu betreiben. Somit sind größere Plätze, deren Profit in der maximalen Auslastung besteht, wesentlich teurer in der Erhaltung und qualitativ aufwendiger gebaut.

Ganz wichtig stellt sich die Frage der Zielgruppe bei Golfplätzen. Wenn es möglich ist, einen genau an eine Zielgruppe ausgelegten Golfplatz zu errichten, ist es auch möglich, das Design optimal und einprägsam zu gestalten. Was auch somit eine optimale Visitenkarte des Golfplatzes darstellt. Eine Untersuchung der Benutzung vor dem Bau ist in jedem Fall vom enormen Vorteil. Das derzeitige Alter des Durchschnittsgolfers ist über 50. Was brin-

gen somit wild in die Vegetation und Topografie hinein gebaute Plätze, die ohne fahrbarem Untersatz kaum zu bezwingen sind. Auch die Spielbahnen sollten abgestimmt sein. Schwere Plätze, die nur noch von Tourspielern gespielt werden können, sind für den Durchschnittsgolfer ebenso uninteressant wie Plätze mit kaum oder nur mehr schwer überspielbaren Hindernissen. Es zeigt sich immer mehr, dass breite Fairways und anspruchsvolle aber überschaubare Anlagen mehr Akzeptanz finden als das Bewusstsein einen „Meisterschaftsplatz“ bespielt zu haben. Die Betreiber haben in den letzten Jahren oft die Rechnung für falsche Platzgestaltung durch immer weniger Mitglieder präsentiert bekommen. Denn nicht der Name eines Platzes, sondern die Akzeptanz und Frequenz machen eine Anlage wirtschaftlich erst erfolgreich. Bei der Bewertung einer Golfanlage kann daher davon ausgegangen werden, dass je genauer das Design und die Bauqualität auf die gewünschten Zielgruppen abgestimmt ist, desto mehr der Wert der Immobilie steigen wird. Sie ist somit wirtschaftlich viel erfolgreicher und sollte deutlich höher bewertet werden als ein Platz, der seine Zielsetzung und die damit nicht erreichte Auslastung verfehlt.

## 5 BEWERTUNGSVERFAHREN

Die Wertermittlung von Golfanlagen wurde in den letzten Jahrzehnten nur äußerst selten durchgeführt. Erst in jüngerer Zeit wird eine Golfplatzimmobilie immer stärker zum Objekt des Kaufes und Verkaufes. Der Handel und die Vermarktung solcher Anlagen haben somit auch immer stärkeren Einfluss auf die intensive Untersuchung und Bewertung solcher Sonderimmobilien genommen. Waren früher die Werte solcher Anlagen als eher gering anzusehen, nützen immer mehr Investoren diese Möglichkeit der Investition. Somit wandelt sich auch die Bewertung von anfangs nur Entschädigungsschätzungen bei Beendigung des Pachtvertrages oder Konkurs zu einer kontinuierlichen Bewertung als Grundlage für Bankdarlehen und Handel solcher Anlagen.

Für die Ermittlung des Verkehrswertes<sup>29</sup> von Liegenschaften und Immobilien werden in Österreich gegenwärtig drei Wertermittlungsmethoden verwendet:<sup>30</sup>

- Das Vergleichswertverfahren (Englisch: comparison method)
- Das Sachwertverfahren (Englisch: cost approach)
- Das Ertragswertverfahren (Englisch: income approach)

Prinzipiell sind bei der Bewertung von Golfimmobilien folgenden Wertermittlungsaufgaben zu betrachten:<sup>31</sup>

- Verkehrsermittlung von landwirtschaftlichen Fläche zwecks Errichtung einer Golfanlage
- Verkehrsermittlung einer bereits bestehenden Golfanlage
- Ermittlung angemessener Pachtentgelte für verpachtetes Golfgelände
- Angemessener Pachtzins

Grundsätzlich sind Golfplätze auf eine Lebensdauer von 30 - 50 Jahren konzipiert (Gesamtnutzungsdauer). Als Mindestfläche kann eine Größe von 25 Hektar bei 9-Loch Anlagen angesehen werden. In den meisten Fällen wird bei einem 18-Loch-Platz jedoch von einer Durchschnittsfläche von 50-100 Hektar ausgegangen. Prinzipiell ist in Österreich von einem Pachtverhältnis der Bodenfläche auszugehen.

---

<sup>29</sup> Kranewitter 2002, Seite 20ff - Der Verkehrswert entspricht dem Betrag, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den redlichen Gegebenheiten (...) zu erzielen wäre.

<sup>30</sup> Reinberg 2006, Seite 40 ff

<sup>31</sup> Kleiber 2002, Seite 1453 ff

## 5.1 Vergleichswertverfahren – comparison method<sup>32</sup>

### § 4 LBG<sup>33</sup>

§ 4 (1) Im Vergleichswertverfahren ist der Wert der Sache durch Vergleich mit tatsächlich erzielten Kaufpreisen vergleichbarer Sachen zu ermitteln (Vergleichswert). Vergleichbare Sachen sind solche, die hinsichtlich der den Wert beeinflussenden Umstände weitgehend mit der zu bewertenden Sache übereinstimmen. Abweichende Eigenschaften der Sache und geänderte Marktverhältnisse sind nach Maßgabe ihres Einflusses auf den Wert durch Zu- oder Abschläge zu berücksichtigen.

(2) Zum Vergleich sind Kaufpreise heranzuziehen, die im redlichen Geschäftsverkehr in zeitlicher Nähe zum Bewertungsstichtag in vergleichbaren Gebieten erzielt wurden. Soweit sie vor oder nach dem Stichtag vereinbart wurden, sind sie entsprechend den Preisschwankungen im redlichen Geschäftsverkehr des betreffenden Gebietes auf- oder abzuwerten.

(3) Kaufpreise, von denen anzunehmen ist, dass sie durch ungewöhnliche Verhältnisse oder persönliche Umstände der Vertragsteile beeinflusst wurden, dürfen zum Vergleich nur herangezogen werden, wenn der Einfluss dieser Verhältnisse und Umstände wertmäßig erfasst werden kann und die Kaufpreise entsprechend berichtigt werden.

§ 10 (1) Beim Vergleichswertverfahren sind überdies die zum Vergleich herangezogenen Sachen anzuführen und ihre Wertbestimmungsmerkmale zu beschreiben, die dafür erzielten Kaufpreise anzugeben und allfällige Zu- oder Abschläge (§ 4 Abs. 1), Auf- oder Abwertungen (§ 4 Abs. 2) und Kaufpreisberichtigungen (§ 4 Abs. 3) zu begründen.

Die leider noch immer stark verbreitete Schwierigkeit dieser Methode sind die nicht wirklich repräsentativen Angaben und die nicht wirklich aussagekräftige Anzahl an verkauften Objekten. Die bislang gezahlten Preise, welche z.B. bei der Veräußerung oder bei der Übernahme von Golfimmobilien im Zuge von Insolvenzen erzielt wurden, können nicht berücksichtigt werden. Zu oft sind diese Preise bei Notverkäufen erzielt worden und somit reine Dumpingpreise. Erst langsam findet sich in der Literatur ein breites Spektrum, um eine Bandbreite und somit einen vernünftigen Preis rausfiltern zu können. Anfangs wurden die Werte aufgrund dieser fehlenden Daten wie folgt angesetzt. Der Grund und Boden wurde mit den Richtwerten für „begünstigtes Agrarland“ über die Berechnung des Barwertes einer „ewigen Rente“ angesetzt, was für Golfplatzgelände nicht wirklich hoch war (z.B. in

---

<sup>32</sup> Gimmy (2003): Seite 137 ff

<sup>33</sup> <http://www.ris.bka.gv.at> , Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG)

Deutschland 1994: ca. 4,8 DM pro m<sup>2</sup>).<sup>34</sup> Dann wurden die Herstellungskosten einer vergleichbaren neuen Golfanlage herangezogen und mit einem Abschlag von 15 % über 60 Jahre als angemessen angesehen. Dieser Wert wurde schließlich auf die Anzahl der Golfbahnen umgelegt. Die restlichen Gebäude wie das Clubhaus wurden sachwertüblich ermittelt.

In einem anderen Gutachten wurde der Grund- und Bodenwert für den Vergleichswert so hoch angesetzt wie ein vermuteter Wert einer bestehenden Golfanlage (diese ist bis heute nicht errichtet worden). Der Grundpreis ist jedoch dadurch auf das Dreifache angehoben worden. Nur in einem Beisatz dieses Gutachtens ist lapidar festgehalten: „In dem Bodenwert des begünstigten, besonderen Agrarlandes sind die Herstellungs- und Errichtungskosten der Golfanlage enthalten“. Weitere Angaben über die genaue Zusammensetzung des Sachwertes sind nicht enthalten.

Diese zwei Beispiele zeigen bereits wie problematisch die Wertermittlung anhand der Vergleichswertmethode ist. Erst eine wirklich repräsentative Anzahl von einheitlich bewerteten Golfimmobilien lässt diese Methode zu. Nur eine genaue Aufteilung der Einzelpositionen von Golfanlagen wie in „Verkehrswertermittlung von Grundstücken“<sup>35</sup> angeführt macht eine sinnvolle Bewertung auch bei weniger Datensätzen möglich.

## 5.2 Sachwertverfahren – cost approach<sup>36</sup>

### § 6 LBG<sup>37</sup>

§ 6 (1) Im Sachwertverfahren ist der Wert der Sache durch Zusammenzählung des Bodenwertes, des Bauwertes und des Wertes sonstiger Bestandteile sowie gegebenenfalls des Zubehörs der Sache zu ermitteln (Sachwert).

(2) Der Bodenwert ist in der Regel als Vergleichswert durch Heranziehung von Kaufpreisen vergleichbarer unbebauter und unbestockter Liegenschaften zu ermitteln. Wertänderungen, die sich demgegenüber aus der Bebauung oder Bestockung der zu bewertenden Liegenschaft oder deren Zugehörigkeit zu einem Liegenschaftsverband ergeben, sind gesondert zu berücksichtigen.

---

<sup>34</sup> WFA – Wertermittlungs Forum Aktuell 4/98. Seite 22

<sup>35</sup> Kleiber, Simon, Weyers (2002). Verkehrswertermittlung von Grundstücken. Köln. 4.Auflage. Bundesanzeiger Verlagsges. mbH.

<sup>36</sup> Gimmy (2003): Seite 97 ff

<sup>37</sup> www.ris.bka.gv.at , Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG)

(3) Der Bauwert ist die Summe der Werte der baulichen Anlagen. Bei seiner Ermittlung ist in der Regel vom Herstellungswert auszugehen und von diesem die technische und wirtschaftliche Wertminderung abzuziehen. Sonstige Wertänderungen und sonstige Wertbeeinflussende Umstände, wie etwa Lage der Liegenschaft, baurechtliche oder andere öffentlich-rechtliche Beschränkungen sowie erhebliche Abweichungen von den üblichen Baukosten, sind gesondert zu berücksichtigen.

Die Höhe der Kosten bei der Anschaffung und Herstellung von Golfanlagen hängt sehr stark von folgenden Faktoren ab:

- Konzept und Design
- Flächengröße
- Baustandard

Der Sachwert von Golfanlagen variiert sehr stark entsprechend den unterschiedlichen physischen und konzeptionellen Voraussetzungen. Als Hauptursache dafür sind die unterschiedlichen unternehmerischen Ziele der Investoren zu sehen. Diese reichen von einfachen ländlichen Golfplätzen, die sich in ihrer Form mehr der Landschaft anpassen müssen, bis hin zu sehr aufwendig designten Super-Championship-Courses. Somit betragen die Herstellungskosten oft ein 5-10 faches von einfachen Plätzen. Dies wird sehr deutlich beim Vergleich der Herstellung von Grüns eines 18-Loch-Kurses mit jeweils ca. 500 m<sup>2</sup> Fläche. Hierbei variieren die Kosten enorm. Eine einfache baugrundnahe Bauweise aller Grüns kostet ca. € 370.000.-, wohingegen sich ein Grün nach USGA<sup>38</sup> Spezifikation (Professional Standard) auf ca. € 1.300.000 beläuft.<sup>39</sup>

Im Hinblick auf plausible und wirtschaftlich gerechtfertigte Sachwerte, die bei der Veräußerung eines Golfplatzes tatsächlich erzielbar sind, ist somit eine methodische Annäherung von Vorteil. Diese sollten auf eine an einem bestimmten Standort leistbare Investition abzielen.

Eine Studie des Deutschen Golfverbandes hat als Grundlage für die Berechnung des Vielfältiger für Golfimmobilien unter folgende Durchschnittswerte der Erträge festgesetzt: eine Laufzeit von 25 Jahren und eine durchschnittliche Renditerwartung von 6,5 %. Dies ergab somit einen Faktor für die Berechnung von 12,5.

---

<sup>38</sup> USGA – United States Golf Association

<sup>39</sup> Gimmy (2003): Seite 11

Position	%
Golfplatz	29,8 %
Bewässerung	6,4 %
Bepflanzung	2,6 %
<b>Summe Golfplatz</b>	<b>38,8 %</b>
Clubhaus inkl. Nebenräume	22,1 %
Maschinenhalle, Werkstatt	2,5 %
Abschlagsgebäude	1,0 %
Parkplatz, Außenanlagen	1,9 %
<b>Summe Gebäude</b>	<b>27,5 %</b>
Vorleistungen bis Genehmigung	7,5 %
Rechts-, Steuer-, Wirtschaftsberatung	0,5 %
Marketing, Vertrieb	2,0 %
Voreröffnungskosten	5,0 %
Golfarchitekt, Ausführung	3,0 %
Hochbauleistungen, Ausführung	2,0 %
<b>Summe Baunebenkosten</b>	<b>20,0 %</b>
Golfplatz, Übungseinrichtungen	0,7 %
Möblierung, Dekoration, Clubhaus	2,5 %
Küchen-, Kühltechnik	2,3 %
Pro Shop, Rezeption, Büros, EDV	1,3 %
Caddiehalle	0,4 %
Pflegemaschinen, Werkstatt	6,5 %
<b>Summe Einrichtung, Ausstattung</b>	<b>13,7 %</b>
<b>Herstellungskosten Gesamt</b>	<b>100,0 %</b>

Tabelle 9: Herstellung und Anschaffungskosten in % einer idealtypischen, durchschnittlichen Golfanlage<sup>40</sup>

<sup>40</sup> WFA – Wertermittlungs Forum Aktuell 4/98. Seite 22

Bei der angeführten Aufstellung wird somit ersichtlich, dass die Herstellungskosten bei einem Golfplatz, also den Golfbahnen, nur knapp 40 %<sup>41</sup> der Gesamtsumme ausmachen. Für die Immobilienbranche atypisch sind die enorm hohen Baunebenkosten anzusehen. Dieses Missverhältnis hat mehrere Gründe. Zum einen sind die intensiven Vorleistungen meist mit einem UVP(Umweltverträglichkeitsprüfung)-Verfahren verbunden. Zum anderen die bedarf es meist einer genauen Planung der Grünflächen mit konsequenter Pflege und Schutzkonzepten sowie teilweise Ersatz-Grünraumgestaltung.

Wenn man nun zum Vergleich die Herstellungskosten des Golfplatzes aufteilt, so ergeben sich folgende Werte und Einheiten. Wobei die Herstellungskosten in diesem Beispiel als Anhaltswerte verstanden werden müssen. Die Unterschiede des jeweiligen Golfplatzes sind meist so enorm, dass jeder Platz nach seinen individuellen Charakteristika bewertet werden muss. Sie sollen trotzdem eine Hilfestellung bei der Einschätzung solcher Bewertungen geben.

Position	Anzahl	Größe m <sup>2</sup>	Einheitspreis €	Gesamtpreis €
<b>Übungseinrichtungen</b>				
Driving Range Bahn	1	30.000 m <sup>2</sup>	€ 1.-	€ 30.000.-
Driving Range Abschlag	1	1.800 m <sup>2</sup>	€ 20.-	€ 36.000.-
Putting Green	1	1.000 m <sup>2</sup>	€ 30.-	€ 30.000.-
Pitching Area	1	5.000 m <sup>2</sup>	€ 15.-	€ 75.000.-
<b>Summe Übungsgelände</b>				<b>€ 151.000.-</b>
<b>Golfplatz</b>				
Grüns	18	500 m <sup>2</sup>	€ 30.-	€ 270.000.-
Vorgrün	18	300 m <sup>2</sup>	€ 15.-	€ 81.000.-
Abschlag	36	150 m <sup>2</sup>	€ 20.-	€ 108.000.-
Sandbunker beim Grün	36	100 m <sup>2</sup>	€ 30.-	€ 108.000.-

<sup>41</sup> Kleiber 2002. Seite 1455

Fairwaybunker	24	150	€ 30.-	€ 108.000.-
Umfeldgestaltung	18	300	€ 15.-	€ 81.000.-
Fairway / Semirough	18	11.000	€ 1,5.-	€ 297.000.-
Rough	18	11.000	€ 1.-	€ 198.000.-
<b>Summe Golfplatz</b>				<b>€ 1.251.000.-</b>
<b>Summe Golfplatz und Übungsanlage</b>				<b>€ 1.402.000.-</b>

Tabelle 10: Beispiel 18-Loch-Platz Aufteilung Herstellungskosten Angaben netto, gerundet<sup>42</sup>

Ein wesentlicher Punkt der Sachwertermittlung sind die Zu- oder Abschläge. Dieser Wertverzehr oder Wertzuwachs kann steuerlich in der AfA geltend gemacht werden. Eine angeführte Auflistung soll die in den letzten Jahren üblichen Wertzuwächse und Wertminderungen aufzeigen.

1	Besondere hergerichtete Abschläge
2	Spielbahnen
3	Roughs
4	Greens (Spielbefestigung, Drainagen, Rasen)
5	Spielbahnhindernisse
6	Übungsflächen
7	Einfriedungen als Schutzzonen
8	Abgrenzungen Spielbahn / Zuschauer
9	Anzeige- und Markierungen bzw. Gegenstände
10	Unterstehhäuschen
11	Küchen- und Ausschankeinrichtungen
12	Bewässerungsanlagen
13	Drainagen für notwendige Rasenflächen

Tabelle 11: Einzelpositionen von Golfplätzen

<sup>42</sup> Grundlage WFA (4/1998): Dr. Billion Seite 24

Die Erfahrungen haben gezeigt, dass sich diese unterschiedlichen Betriebsvorrichtungen in zwei Teile untergliedern lassen. Die Nummern 1-6 sind jene, die mit zunehmendem Alter einer Wertsteigerung zu unterziehen sind, da das Ein- und Festwachsen der Spielelemente erst nach einigen Jahren ihre maximale Funktionserfüllung entfalten. Dies erfolgt nicht zuletzt auch durch ihre ständige Pflege durch den Greenkeeper. Sie können somit bei einer Bewertung positiv berücksichtigt werden.

Die anderen angeführten Betriebsvorrichtungen mit den Nummern 7-13 verlieren mit zunehmendem Alter an Wert und können somit bei einer Bewertung als Wertminderung angeführt werden. Aus diesem Grund können diese Einrichtungen über eine Nutzungsdauer von 20 Jahren linear mit 5 % abgeschrieben werden.

### **5.3 Ertragswertverfahren – income approach<sup>43</sup>**

#### **§ 5 LBG<sup>44</sup>**

§ 5 (1) Im Ertragswertverfahren ist der Wert der Sache durch Kapitalisierung des für die Zeit nach dem Bewertungsstichtag zu erwartenden oder erzielten Reinertrags zum angemessenen Zinssatz und entsprechend der zu erwartenden Nutzungsdauer der Sache zu ermitteln (Ertragswert).

(2) Hierbei ist von jenen Erträgen auszugehen, die aus der Bewirtschaftung der Sache tatsächlich erzielt wurden (Rohertrag). Durch Abzug des tatsächlichen Aufwands für Betrieb, Instandhaltung und Verwaltung der Sache (Bewirtschaftungsaufwands) und der Abschreibung vom Rohertrag errechnet sich der Reinertrag; die Abschreibung ist nur abzuziehen, soweit sie nicht bereits bei der Kapitalisierung berücksichtigt wurde. Bei der Ermittlung des Reinertrags ist überdies auf das Ausfallwagnis und auf allfällige Liquidationserlöse und Liquidationskosten Bedacht zu nehmen.

(3) Sind die tatsächlich erzielten Erträge in Ermangelung von Aufzeichnungen nicht erfassbar oder weichen sie von den bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung der Sache erzielbaren Erträgen ab, so ist von jenen Erträgen, die bei ordnungsgemäßer Bewirtschaftung der Sache nachhaltig hätten erzielt werden können, und dem bei einer solchen Bewirtschaftung entstehenden Aufwand auszugehen; dafür können insbesondere Erträge vergleichbarer Sachen oder allgemein anerkannte statistische Daten herangezogen werden.

---

<sup>43</sup> Gimmy (2003): Seite 117 ff

<sup>44</sup> www.ris.bka.gov.at , Liegenschaftsbewertungsgesetz (LBG)

(4) Der Zinssatz zur Ermittlung des Ertragswertes richtet sich nach der bei Sachen dieser Art üblicherweise erzielbaren Kapitalverzinsung.

Für die Bewertung einer Golfimmobilie für einen Käufer oder Übernahmeinteressen ist mit Sicherheit nicht das Sachwert-, sondern vielmehr das Ertragswertverfahren von Bedeutung. Hierbei ist einzig und allein die Betrachtung der zukünftigen Nutzungsdauer und der zukünftigen Erträge maßgebend. Mit anderen Worten wie viel ist mit der Sonderimmobilie zu verdienen. Das Ertragswertverfahren errechnet sich gleich wie für andere Immobilien auch aus dem Überschuss der betrieblichen Einnahmen über die betrieblichen Ausgaben. Dieser Wert wird mit einem angemessenen Kapitalisierungszinssatz auf die Restnutzungsdauer der Anlage multipliziert.

Kapitalisierungszinssatz:

V=	$(1+p)^n - 1$
	$(1+p)^n \times ((1+p)-1)$

Tabelle 12: Formel Vervielfältiger

V = Vervielfältiger

n = Restnutzungsdauer

(1+p) = Zinsfaktor

Zu den typischen zu berücksichtigenden Einnahmen von Golfimmobilien zählen:

- Die Jahresbeiträge der Mitglieder
- Die Einnahmen aus den Greenfees
- Der Übungsbetrieb
- Einnahmen aus Werbung
- Mieteinnahmen sowie Pachteinahmen
- Einnahmen aus dem Pro-Shop
- Gastronomieeinnahmen

Diesen Einnahmen können als Standard folgende Ausgabenbereiche gegenübergestellt werden:

- Personalkosten
- Pachtausgaben
- Platzpflege
- Clubhauskosten
- laufender Betrieb
- Verwaltung

Es gilt bei der Bewertung jedoch darauf zu achten, ob die Ausgaben für die Herstellung der Anlage bereits bezahlt sind oder ob in den betrieblichen Zahlen Einnahmen und Ausgaben zur Anlagefinanzierung enthalten sind. Sollte dies der Fall sein, so sind bei der Bewertung diese Angaben herauszurechnen, um den korrekten Wert für den bereinigten betrieblichen Überschuss zu erhalten. Nur diese bereinigten und tatsächlichen Kosten sind dem Ertragswertverfahren zugrunde zu legen. Weiters gilt es darauf zu achten, dass die meisten Anlagen auf Pachtflächen errichtet sind. Hierbei ist als Restnutzungsdauer immer nur die Pachtzeit und niemals eine technische Restnutzungsdauer anzusetzen.

Ein weiteres Risiko ist die Anlaufzeit bei Golfplätzen. Diese Zeit kann sich oft über mehrere Jahre erstrecken. Die somit entstehenden Verluste sind ebenfalls nicht zu vernachlässigen. Grundsätzlich kann von einem Zinssatz von 6,5 %<sup>45</sup> wie für andere gewerbliche Immobilien ausgegangen werden. Jedoch sind die möglichen Frequenzschwankungen der Auslastung durch Marketingmaßnahmen abzufangen und es sollte versucht werden, so früh wie möglich aktiv gegenzusteuern.

Zusammenfassend nochmals die fünf wichtigsten Schritte dieser auch international wichtigsten Methode:<sup>46</sup>

- Select an appropriate projection period.
- Forecast gross revenues.
- Forecast annual operating expenses.
- Select appropriate discount and/or capitalization rates.
- Apply proper discounting and capitalization procedures.

---

<sup>45</sup> siehe Seite 30

<sup>46</sup> Gimmy (2003): Seite 119

## 5.4 Wahl des Wertermittlungsverfahrens

### § 7 LBG

§ 7 (1) Soweit das Gericht oder die Verwaltungsbehörde nichts anderes anordnen, hat der Sachverständige das Wertermittlungsverfahren auszuwählen. Er hat dabei den jeweiligen Stand der Wissenschaft und die im redlichen Geschäftsverkehr bestehenden Gepflogenheiten zu beachten. Aus dem Ergebnis des gewählten Verfahrens ist der Wert unter Berücksichtigung der Verhältnisse im redlichen Geschäftsverkehr zu ermitteln.

(2) Sind für die Bewertung mehrere Wertermittlungsverfahren anzuwenden (§ 3 Abs. 2), so ist aus deren Ergebnissen der Wert unter Berücksichtigung der Verhältnisse im redlichen Geschäftsverkehr zu ermitteln.

Wie die oben angeführten Verfahren der Bewertung gezeigt haben, ist die Auswahl des Bewertungsverfahrens sehr stark abhängig von dem jeweiligen Nutzen oder besser gesagt dem Nachnutzen. Bei einem erneuten Betrieb der Anlage wird die Bewertung eine andere sein, als bei Ende des Pachtverhältnisses und Rückbau der gesamten Immobilie.

Ein weiterer Faktor bei der Bewertung ist die Rekultivierungslast. Dies sind jene Ausgaben, die am Ende der Pachtzeit für die Rückgestaltung der Golfanlage aufgebracht werden müssen. Hat der Pächter diese Kosten der Rekultivierung zu tragen, kann direkt vom Verkehrswert landwirtschaftlicher Flächen ausgegangen werden. Hat die Kosten jedoch der Verpächter zu tragen, sind diese Kosten bei dem Verkehrswert der landwirtschaftlichen Flächen anzusetzen.

## 5.5 Eigentum und Besitzverhältnisse

Eine sehr wesentliche Frage bei der Bewertung von Golfplätzen ist die Frage nach den Besitzverhältnissen. Da Golfplätze in der Regel sehr große Areale in Anspruch nehmen, befinden sich die Flächen meist nicht im Eigentum der Clubs. Dies ist leicht verständlich, da in guten Lagen die Grundkosten meist in keinem Verhältnis zu den niedrigen Baukosten stehen. Aus wirtschaftlicher Sicht ist somit ein Kauf der Gesamtfläche nicht möglich und würde die Gesamtwirtschaftlichkeit einer solchen Anlage auch sehr gefährden. Wenn aus diversen Gründen es jedoch trotzdem möglich ist, einen Platz im Eigentum zu halten so ist dies als Idealfall zu betrachten (= Eigenbetrieb).

Bei der Betrachtung von Golfanlagen ist bei sach- und fachgerechter Pflege nicht von einem Wertverlust im Laufe der Jahre auszugehen. Ganz im Gegenteil, durch die Reife und das Wachstum von z.B. Baumbepflanzungen gewinnt der Platz immer mehr an Wert oder ist zumindest gleich bleibend in seinem Wert. Als Ausnahme sind lediglich die technischen Einbauten wie z.B. Bewässerungsanlagen anzusehen. Dieser Umstand führt dazu, dass die meisten Grundstücksflächen langfristig angemietet werden. Somit sind die meisten Golfbetriebe als Pachtbetriebe zu sehen.

## 6 PROJEKTENTWICKLUNG VON GOLFIMMOBILIEN IN ÖSTERREICH

Bis vor einigen Jahren war die Golfdichte in Österreich noch sehr gering. Dies hatte mehrere Gründe. Zum einen war der Sport durch hohe Einschreibkosten nicht für jeden leistbar, zum andern war das Risiko für eine Betreibergesellschaft oft zu hoch und somit das Interesse der Gründung neuer Anlagen sehr beschränkt. Erst Mitte der 80er Jahre setzte der erste kleinere Boom ein. Dies ging besonders von Niederösterreich, Oberösterreich und der Steiermark aus. Schlusslichter waren das Burgenland und Vorarlberg. In diesen Bundesländern wurden Golfanlagen erst nach 1990 gebaut. Diese Entwicklung wird auch erkennbar, wenn man bedenkt, dass 84 % aller Plätze jünger als 20 Jahre sind und 67 % jünger als 10 Jahre.

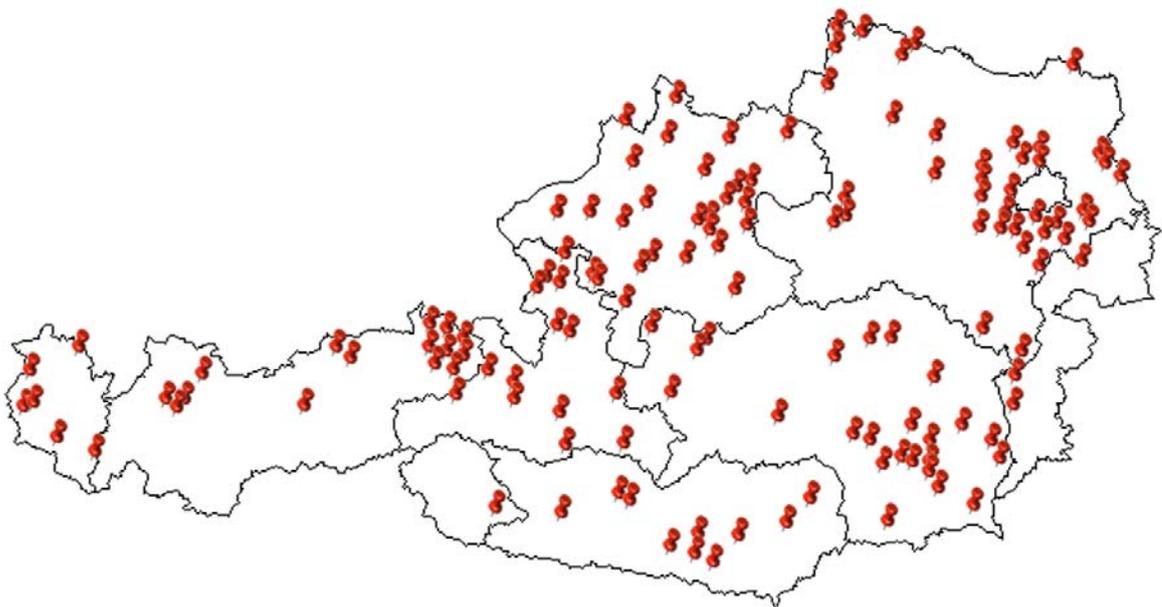


Abbildung 22 : eigene Grafik - Flächenaufteilung Golfanlagen in Österreich

Um einen genauen Einblick in die Dichte und Anzahl des österreichischen Marktes zu bekommen, ist es wichtig sich die Vergleichszahlen genauer anzusehen. Jede erfolgreiche Projektentwicklung ist nicht zuletzt von der genauen Grundlagenforschung abhängig. In der folgenden Tabelle ist die Zunahme der Plätze in den jeweiligen Bundesländern genau ablesbar.

Bundesland	Anzahl der Golfplätze						
	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Burgenland	0	0	0	1	2	3	4
Kärnten	1	1	1	5	8	9	10
Niederösterreich	4	5	6	15	24	27	40
Oberösterreich	2	2	3	4	17	21	29
Salzburg	2	2	4	7	10	12	15
Steiermark	2	3	3	9	14	15	24
Tirol	4	5	5	7	7	14	16
Vorarlberg	0	0	0	0	3	5	6
Wien	1	1	1	1	3	3	3
<b>Österreich</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>23</b>	<b>49</b>	<b>88</b>	<b>109</b>	<b>147</b>

Tabelle 13: Entwicklung Anzahl der Golfplätze in Österreich<sup>47</sup>

<sup>47</sup> Ennemoser (2006): Seite 40

Eine weitere wichtige Kennzahl bei der Entwicklung ist die Gegenüberstellung der Fläche und der Einwohner des jeweiligen Bundeslandes. Erst diese Auflistungen geben einem die Möglichkeit genaue Potentialanalysen durchzuführen.

Bundesland	Einwohner	Fläche in km <sup>2</sup>	Dichte	LWF in %
			Einwohner/km <sup>2</sup>	Landwirtschaftlich genutzte Fläche in % der Gesamtfläche
Burgenland	278.215	3.966	70	50,2
Kärnten	559.891	9.536	59	19,9
Niederösterreich	1.569.596	19.178	82	49,5
Oberösterreich	1.396.228	11.982	117	47,8
Salzburg	526.017	7.154	74	16,3
Steiermark	1.197.527	16.392	73	24,2
Tirol	691.783	12.648	55	9,3
Vorarlberg	360.827	2.601	139	17,5
Wien	1.626.440	3.919	3.919	15,8
<b>Österreich</b>	<b>8.206.524</b>	<b>83.871</b>	<b>98</b>	<b>30,9</b>

Tabelle 14: Bevölkerung und Flächenstatistik 2005<sup>48</sup>

## 6.1 Golfstatistik und Entwicklungspotenziale

Um eine optimale Einschätzung des Marktes zu bekommen, ist es weiters wichtig die Kennzahlen der Verbreitung, Auslastung und Versorgung mit Golfplätzen in Österreich genauer zu betrachten. Diese Kennzahlen ermöglichen es sowohl bei der Entwicklung als auch bei der Bewertung von Golfplatzanlagen einen relevanten Querschnitt über das bestehende und zukünftige Potenzial eines Bundeslandes genauer einschätzen zu können.<sup>49</sup>

Versorgung:

Als Indikator für die Versorgung wird ein 18-Loch-Platz herangezogen. Die Auslastung dieser Einheit ergibt die Versorgung. Ein besonders hoher Wert gibt eine hohe Versorgung

<sup>48</sup> Statistik Austria

<sup>49</sup> Ennemoser 2006: Seite 68

wieder, dies wiederum bedeutet theoretisch eine leichtere und schnellere Zutrittsmöglichkeit zu einem Club. Es gilt jedoch zu beachten, dass die Kennzahl von einem Wert ohne Einfluss von möglichen Platzsperrern, Aufnahmestopps oder Preisen ausgeht.

Verbreitung:

Die Verbreitung ist der Kennwert über die Anzahl der Bevölkerung in Prozent, die dem Golfsport in einen offiziellen Club nachgeht. Somit werden Urlauber oder freie Golfer nicht erfasst. Es handelt sich um reine registrierte Clubmitglieder.

Auslastung:

Unter Auslastung versteht man die Anzahl der Mitglieder, mit denen eine 18-Loch-Einheit ausgelastet ist.

Zur besseren Lesbarkeit wurde der Mittelwert mit der Indexzahl 100 gleichgesetzt um ein rasches und optimales Ablesen der Einzelwerte in den Bundesländern zu ermöglichen. Somit ist ein rascher Vergleich mit dem österreichischen Durchschnitt gegeben.

Bundesland	Versorgung		Verbreitung		Auslastung	
	Wert	Index	Wert	Index	Wert	Index
<b>Burgenland</b>	55.630	84	0,57%	49	319	41
<b>Kärnten</b>	62.182	94	0,97%	93	601	78
<b>Niederösterreich</b>	46.231	70	1,85%	158	853	110
<b>Oberösterreich</b>	58.216	88	1,47%	126	855	111
<b>Salzburg</b>	39.026	59	2,13%	182	830	107
<b>Steiermark</b>	61.437	93	1,18%	101	726	94
<b>Tirol</b>	57.731	87	1,41%	123	811	105
<b>Vorarlberg</b>	80.364	121	0,65%	56	526	68
<b>Wien</b>	652.433	985	0,11%	9	736	95
<b>Österreich</b>	<b>66.268</b>	<b>100</b>	<b>1,17%</b>	<b>100</b>	<b>773</b>	<b>100</b>

Tabelle 15: Statistische Golfkennzahlen Österreich 2005/2006<sup>50</sup>

<sup>50</sup> Ennemoser (2006): Seite 68

## 6.2 Beispielberechnung einer Golfimmobilie an Hand einer Low-Budget-Anlage<sup>51</sup>

Dieses Beispiel soll zeigen, wie wichtig die Marktanalyse ist. So z.B. ob der Publikumsstrom des jeweiligen Einzugsgebietes des Golfplatzes und die damit verbundenen nötigen Greenfee-Runden eine Investition sinnvoll machen. Oder ist eine ausreichend hohe Kaufkraft gegeben, um mit weniger Runden jedoch mit einem höheren Greenfee-Preis die Investitionskosten rechtfertigen zu können. Als Grundlage für diese Berechnung wurden zwei Modellvarianten simuliert. Bei beiden soll das maximal mögliche Investitionsvolumen skizziert und aufgezeigt werden. Als Unterschiede wird einerseits

- eine konstante Auslastung bei unterschiedlichem Preis und andererseits
- ein konstanter Preis bei unterschiedlicher Auslastung angenommen.

Bei der Berechnung wurden folgende Parameter als Grundlage angenommen

Saisondauer	Monate	8
Betriebsdauer	Tage	240
Spielkapazität pro Tag	Runden	168
Saisonkapazität 18-Loch-Anlage	Runden	40.320

Abbildung 23: Kapazitäten

Die Kapazität der Modell-Anlage wird mit 40.00 Runden angenommen. Somit sind für eine 50 %-Auslastung entweder 1.000 Mitglieder oder 20.000 Greenfees nötig.

Weiters wurden folgende Preise als Grundlage angenommen:

Erlös für eine Runde	€	30.-
Preis - Durchsetzungsquote	%	65
Runden-Preis = Greenfee	€	46.-
Mitglieder – Runden pro Saison	Runden	20
Jahresbeitrag / Greenfee - Äquivalent	€	920.-

Abbildung 24: Runden Preise

<sup>51</sup> Berechnung - Ennemoser Wirtschaftskanzlei 2006

Es wird von einer zu erwartenden Rendite von 8% ausgegangen. Als weitere Grundlage wird auf Basis von Cash-Flow- und Rendite-Erwartung das maximale Investitionsvolumen ermittelt. Die Untergrenze für eine Golfinvestition wird mit € 2.000.000.- angenommen.

<b>Konstante Auslastung - Variabler Preis</b>								
Kapazität/Saison	40.000							
Auslastung	50%							
Gespielte Runden	20.000							
Runden-Erlös	€ 15.-	€ 20.-	€ 25.-	€ 30.-	€ 35.-	€ 40.-	€ 45.-	€ 50.-
Greenfee	€ 23.-	€ 31.-	€ 38.-	€ 46.-	€ 54.-	€ 62.-	€ 69.-	€ 77.-
Jahresbeitrag	€ 460.-	€ 620.-	€ 760.-	€ 920.-	€ 1.080.-	€ 1.240.-	€ 1.380.-	€ 1.540.-
Spiel-Erlös	302.400	403.200	504.000	604.800	705.600	806.400	907.200	1.008.000
Betriebsaufwand	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Brutto-Cash-Flow II	-197.600	-96.800	4.000	104.800	205.600	306.400	407.200	508.000
Geländepacht	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
Brutto-Cash-Flow I	-287.600	-186.800	-86.000	14.800	115.600	216.400	317.200	418.000
Rendite	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Investition max.	-3.595.000	-2.335.000	-1.075.000	185.000	1.445.000	2.705.000	3.965.000	5.225.000

Abbildung 25: Beispielrechnung 1 – Konstante Auslastung – Variabler Preis<sup>52</sup>

Anhand dieser Rechnung lässt sich somit gut ableiten, dass bei einer Auslastung von 50 % oder der Annahme von 20.000 Runden ein durchschnittlicher Runden-Erlös von ca. € 40.- (netto) notwendig ist, um diese Golfimmobilie sinnvoll realisieren zu können.

<b>Konstanter Preis - Variable Auslastung</b>								
Kapazität/Saison	40.000							
Auslastung	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%	75%
Gespielte Runden	16.000	18.000	20.000	22.000	24.000	26.000	28.000	30.000
Runden-Erlös	€ 30.-							
Greenfee	€ 46.-							
Jahresbeitrag	€ 920.-							

<sup>52</sup> Ennemoser 2006. Seite 224

Spiel-Erlös	480.000	540.000	600.000	660.000	720.000	780.000	840.000	900.000
Betriebsaufwand	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Brutto-Cash-Flow II	-20.000	40.000	100.000	160.000	220.000	280.000	340.000	400.000
Geländepacht	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
Brutto-Cash-Flow I	-110.000	-50.000	10.000	70.000	130.000	190.000	250.000	310.000
Rendite	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
Investition max.	-1.375.000	-625.000	125.000	875.000	1.625.000	2.375.000	3.125.000	3.875.000

Abbildung 26: Beispielrechnung 2 – Konstanter Preis – Variable Auslastung<sup>53</sup>

Anhand dieser Rechnung lässt sich somit gut ableiten, dass bei einem durchschnittlichen Runden-Erlös von € 30.- eine Auslastung von mindestens 65 % oder mindestens 26.000 Runden notwendig sind, um diese Golfimmobilie sinnvoll realisieren zu können.

Wie in diesem Beispiel aufgezeigt wird, ist somit eine gute Auslastung oder eine hohe Kaufkraft für das Überleben jedes Investors enorm wichtig. Die folgenden Auflistungen sollen einen Überblick über die derzeitige Verteilung in Österreich und die somit verbundenen möglichen Entwicklungspotenziale der einzelnen Bundesländer aufzeigen. Ein weiterer Faktor der Wirtschaftlichkeit sind die Nächtigungszahlen und die Tourismus-Intensität pro Einwohner.

Um die wichtigsten Schritte einer erfolgreichen Verwirklichung eine Golfimmobilie zu sichern, ist in der kommenden Tabelle eine genaue Aufstellung der systematischen Vorgehensweise angeführt. Sie soll als Leitfaden und Hilfestellung bei der Projektentwicklung von Golfimmobilien dienen. Als weitere wichtige Grundlagen sind im Anhang die genauen Lagen der Golfanlagen in den jeweiligen Bundesländer, sowie deren Einzugspotentialanalysen angeführt und ausgearbeitet. Auch die graphische Gegenüberstellung der Flächenaufteilung ablesbar. Da wie bereits in der Einleitung angeführt, Golfanlagen ein sehr starker Multiplikator für viele weitere Wirtschaftsbereiche sind, wurden ebenfalls Tabellen mit den Tourismus-Intensitäts-Kennwerten angeführt.

<sup>53</sup> Ennemoser 2006. Seite 225

### 6.3 The Valuation Process

<b>Definition of the Problem</b>				
Identification of client/intended users	Intended use of appraisal	Purpose of appraisal (inc. def. of value)	Date(s) of opinion of value	Identification of characteristics of golf course
<b>Scope of Work</b>				
Data Collection and Property Description				
<b>Market Area Data</b>		<b>Subject Course Data</b>	<b>Comparable Property Data</b>	
General characteristics of region, city and neighbourhood		Specific Characteristics of land, rounds, played, etc.	Sales and trend analysis	
<b>Market (Feasibility) Analysis</b>				
Trends, Competitive Courses, Golf Course Usage				
<b>Highest and Best Use</b>				
Site as though vacant Golf course improvements				
<b>Financial Performance Analysis</b>				
Statistical Analysis of Revenue an Expenses by Percentages and Rounds				
<b>Application of Approaches to Value</b>				
Cost (Less depreciation)	Sales comparison techniques		Income capitalization (direct or DCF)	
<b>Reconciliation of Value Indications and Final Opinion of Value</b>				
<b>Allocation of Appraised Value</b>				
Real Property Personal Property Intangible Assets				

Tabelle 16: Wichte Punkte bei der Bewertung/Entwicklung<sup>54</sup>

<sup>54</sup> Gimmy (2003): Seite 48

## 7 SCHLUSSFOLGERUNGEN UND ZUKUNFTSPROGNOSEN

Der Golfsport der Zukunft ist leider noch immer mit vielen Barrieren behaftet, die eine Entwicklung und eine Bewertung von vielen Faktoren abhängig machen. Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist die noch immer vorhandene mentale Barriere vieler Personen gegenüber diesem Sport was sich auch in der Auslastung und somit in der Bewertung wieder spiegelt. Zu den stärksten mentalen Barrieren gegen Golf zählen in erster Linie:

- Das Preisargument (zu teuer)
- Image von Golf ( Schickimicki, langweilig,...)
- Keine Gelegenheit, keine Zeit

Leider sind diese Faktoren nicht einfach so zu vernachlässigen wie vielleicht jene andere Zuschlagskriterien bei der Entwicklung anderer Immobilien. Denn ist ein Golfplatz einmal mit einem „schlechten Ruf“ behaftet, dies fängt bereits bei seiner nicht Auslastung an, so ist dieser kaum noch zu retten. Es wird somit immer wichtiger die Grundhaltung in der Bevölkerung durch attraktive Anlagen für den Golfsport zu stärken.

Da Golfanlagen ein doch sehr besonderes Segment innerhalb der Immobilienwirtschaft darstellen, wird die tägliche Marktorientierung bei allen Projekten immer wichtiger. Wenn ein neues Projekt nicht gründlich recherchiert und aufbereitet ist, wird es unmöglich sein, einen Erfolg mit einer derartigen Immobilie zu erzielen. Hierbei reicht es jedoch nicht nur das klassische Einzugsgebiet zu erheben, sondern es bedarf einer genaueren Analyse. Es wird überlebensnotwendig werden, jeden auch noch so kleinen Faktor in Betracht zu ziehen. Hier sind vor allem auch jene Punkte mit einzubeziehen, die die Kaufkraft und die Lifestyle-Typologie jeder Region berücksichtigen.

Eine weitere für die Golfimmobilie lebenswichtige Entscheidung wird der Mehrnutzen sein, den Golfer durch die direkte oder unmittelbare Benützung der Golfanlage haben. Dies beginnt bei dem Gefühl des psychologischen Zusatznutzens wie Geselligkeit oder Prestige. Aber auch andere Nebennutzen wie Natur, Entspannung, Fitness, Gesundheit und Wettbewerb werden immer wichtiger werden. Diese sind aber auch die für die Bewertung und Entwicklung am schwersten fassbaren Kriterien. Sie werden jedoch über kurz oder lang über den Erfolg oder Misserfolg von Golfimmobilien entscheiden.

Es zeigt sich immer stärker anhand der Entwicklung der letzten Jahre und Jahrzehnte, dass die Golfanlage der Zukunft nicht genau vorhersehbar ist. Die Trends der letzten Jahre in verschiedenen Richtungen haben immer wieder gezeigt, dass es eine eindeutige extrem Positionierung nicht gibt, weder in Richtung Billiganbieter noch in Richtung Indooranlagen.

Wenn man jedoch als Hauptaugenmerk für den Beitritt in einen Golfclub folgende Punkte in Betracht zieht, so sollte die Anlage der Zukunft folgende Charakteristika aufweisen:

- Billig sein
- Einen Fun- bzw. Erlebnisfaktor bieten
- In möglichst kurzer Zeit bespielbar sein

Der Anstieg der Anzahl der Golfplätze hat sich seit 1987 relativ kontinuierlich entwickelt und ist Mitte der 1990 besonders stark gewesen. Die Auslastung hat sich dagegen eher moderat entwickelt (ca. das 2,5 fache). Liegt die mittlere Auslastung der Anlagen bei 773 Mitgliedern pro 18-Loch-Anlage, so waren es 1985 nur 303 Mitglieder. Es ist also mit einer weiterhin steigenden Trendrichtung zu rechnen. Wenn man den Meinungsforschern glaubt, so wird sich der Anteil des Golfsports bezogen auf die Anzahl der Golfer in den kommenden Jahren in Österreich auf 10 % erhöhen (800.000 Golfer).<sup>55</sup> Ennemoser Wirtschaftsberatung hingegen prognostiziert Österreich ein Golf-Potenzial für 2015 von ca. 200.000 Golfern<sup>56</sup>. Für Deutschland schätzt die GTC (Golf and Tourism Consulting) einen Anstieg der Anzahl auf langfristig ca. 5 % (4 Mio. Golfer).

Ein weiterer wichtiger Punkt neben den oben genannten, werden die Grundstandards auf jeder Anlage sein. Zu diesen zählen in erster Linie die Bewässerungsanlagen auf allen Plätzen. Für einen Golfer ist es heute mehr denn je ein Entscheidungsgrund wo dieser spielt und wie dieser mit der Optik der Anlage zufrieden ist. Hierbei ist ein saftiges Grün ein immer stärkeres Muss. Ein weiterer wichtiger Punkt für die Auslastung einer Golfanlage wird die Möglichkeit der Befahrbarkeit mit Golf Carts darstellen. Ein Vorteil wird definitiv sein, wenn Plätze mit Golf Carts befahren werden können und darüber hinaus auch die Möglichkeit einer Ausleihe dieser Carts besteht. Hier wird die Anzahl der verfügbaren Carts immer wichtiger.

---

<sup>55</sup> Schätzung lt. Angaben der Kermasin-Marktforschung

<sup>56</sup> Ennemoser (2006): Seite 214

Um es dem Golfer der Zukunft zu erleichtern seine Bedürfnisse mit dem für ihn passenden Angebot rasch befriedigen zu können, werden verschiedene Standardkennzeichnungen wichtig sein. Wie z.B. die Verteilung von Golfbällen analog den Sternen bei Hotelanlagen. Der Endkunde kann dann selber wählen ob er lieber einen billigen „Eingolfballplatz“ bespielen will oder doch einen exklusiveren „Fünfgolfballplatz“. Es ist aber davon auszugehen, dass die Anlage der Zukunft nur mehr von gewerblichen Investoren errichtet wird.

Die Betriebskonzepte werden sich in

- Privater-Platz
- Semi-Privater-Platz (alle jetzigen)
- Pay & Play Anlagen

aufteilen. Es wird eine starke Marktdurchdringung von Low-Budget-Anlagen geben. Auch der Wunsch nach kürzeren Runden wird sich vermutlich durchsetzen, was aber den Standardplatz mit 18-Löchern nicht gefährden wird. Somit steht auch der zukünftigen Investition in Golfanlagen mit dem richtigen Konzept und einer auf den Markt zugeschnittenen Lösung nichts mehr im Wege.

## ZUSAMMENFASSUNG

Diese Arbeit hat zum Ziel, einen Überblick über die immer mehr an Bedeutung zunehmende Rolle von Golfimmobilien und deren Bewertung für Vermarktung und Handel zu geben. Um dies zu erreichen, wurden sowohl die geschichtliche Entwicklung von Golf und Golfplätzen als auch die Grundlagen dieser Sportart für ein besseres Verständnis dargelegt. Relevant für die weitere Herangehensweise an die Bewertung von Golfimmobilien sind hier vor allem folgende Bereiche eines Golfplatzes zu sehen: Abschlag, Fairway, diverse Hindernisse wie Bunker, Rough und Wasserhindernisse, Grün mit Fahne/Loch, Driving Range, Pitching & Putting-Plätze, Kurzplätze, Clubhaus und Parkplatzanlage. Als weitere Möglichkeiten von Golfanlagen wurden darüber hinaus auch Grundlagen von Golfcentern, Großfeldanlagen, Wintergolfanlagen, Wohnen am Golfplatz erörtert und analysiert.

Nach Erarbeitung dieser Grundlagen wurden die wirtschaftlichen Aspekte von Golfimmobilien veranschaulicht und evaluiert, welche für die Bewertung derartiger Immobilien eine ausschlaggebende Rolle spielen. Derzeitiger Status ist folgender: Es befinden sich 147 Golfanlagen und 95.800 Golfspieler in Österreich; jeder 86. Österreicher spielt Golf (das sind 1,17 % der Bevölkerung); 66.000 Einwohner teilen sich eine 18-Loch-Anlage<sup>57</sup>; im Schnitt sind Anlagen mit 773 Spielern ausgelastet. Aufbauend auf diesen Informationen wurde sowohl die Preisgestaltung bei Jahresgebühren, Greenfees, etc. als auch der Golfhandel (Merchandising), die verschiedenen Spielertypen als Spezifikum der verschiedenen Zielgruppen, die aus den Golfanlagen erzielten Erlöse und der Golftourismus als wesentliche Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg von Golfimmobilien und deren Wertermittlung kategorisiert.

Bei der Bewertung von Golfimmobilien wurden die wichtigsten Bewertungsmethoden für derartige Sonderimmobilien gegenübergestellt. Hier konnten folgende Vor- und Nachteile herausgearbeitet werden. Das Vergleichswertverfahren ist aus heutiger Sicht ein nur bedingt empfehlenswertes Bewertungsverfahren für Golfimmobilien. Hauptgrund dafür sind die nicht repräsentativen Verkehrswerte, die beim Verkauf erzielt wurden. Als weitere Bewertungsmethode wurde die Sachwertmethode untersucht. Die Vorteile dieser Methode liegen in der genauen Aufschlüsselung der einzelnen zu bewertenden Elemente bei Golfimmobilien. Als Nachteil dieses Verfahrens ist der zu geringe Einbezug der laufenden direkten Einnahmen aus dem Golfbetrieb zu sehen, was nur eine bedingte Aussage über die

---

<sup>57</sup> Gesamteinwohner Österreichs durch die bestehenden Golfanlagen pro Jahr dividiert

Wirtschaftlichkeit derartiger Immobilien zulässt. Das Ertragswertverfahren wurde als letzte Bewertungsmethode analysiert. Diese ist die wichtigste und umfangreichste und somit für Investoren interessanteste Methode, da für einen Investor oder potenziellen Übernehmer primär die erzielbaren Cash-Flows und nicht der reiner Sachwert dieser Anlagen im Fokus liegt.

Im Rahmen dieser Arbeit konnte folgende Tendenz deutlich herausgearbeitet werden. Golfanlagen nehmen in ihrer Bedeutung als Handelsobjekte mit attraktiven Renditen immer mehr zu. Weiters ist ersichtlich, dass die steigende Anzahl der Golfspieler dem Golfmarkt auch in den kommenden Jahren ein anhaltendes Wachstum bringen wird. Dieser Trend ist nicht nur in Österreich, sondern auch weltweit ablesbar. Als wesentliche Aufgabe der Betreiber in den nächsten Jahren ist der Abbau von Barrieren und eine Aufbesserung des teilweise verbesserungswürdigen Image dieses Sportes zu sehen. Darüber hinaus müssen die Bedürfnisse der Zielgruppe genauer analysiert und Angebote auf diese besser und transparenter abgestimmt werden.

In diesem Sinne bleibt nur eines noch zu sagen: „Schönes Spiel!“

## 8 ANHANG

### I. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Burgenland



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
278.215	3.966	70 Einwohner/km <sup>2</sup>
Rang 9	Rang 7	Index 72 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
25.102	1.862.460	6,69
Rang 9	Rang 9	Index 92

Tabelle 17: Allgemeine Kennwerte – Burgenland<sup>58</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	4	90	5,0	1.593

Tabelle 18: Golfstatistik 2005 – Burgenland

<sup>58</sup> Ennemoser 2006: Anhang 10

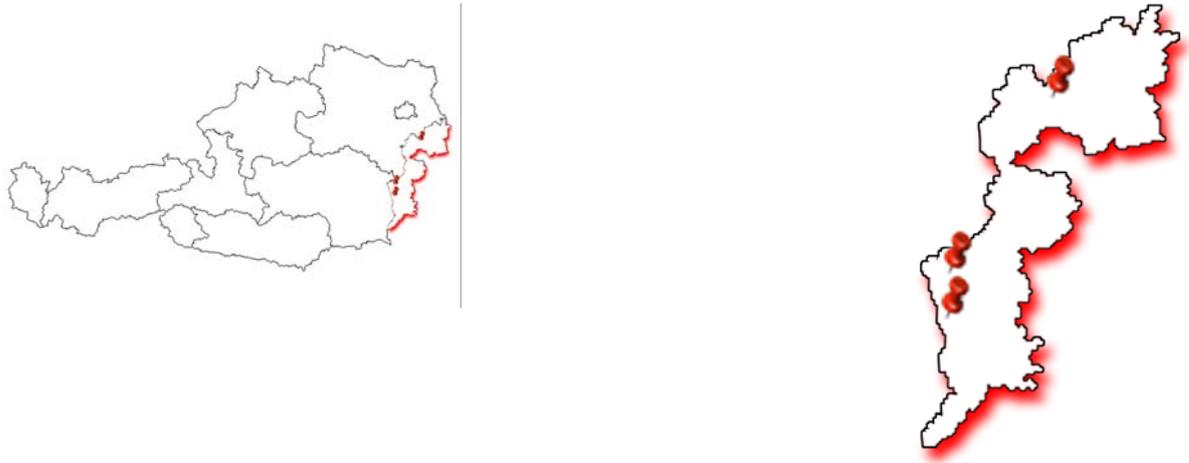


Abbildung 27: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Burgenland

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 8	4	1	2	-	-	1
in %		25 %	50 %	25 %		

Tabelle 19: Strukturen Golfangebot 2005 – Burgenland

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	1.593	1.441	152	9,5%

Tabelle 20: Junioranteil Golfspieler 2006 – Burgenland

## II. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Kärnten



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
559.891	9.536	59 Einwohner/km <sup>2</sup>
Rang 6	Rang 5	Index 60 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
161.085	9.338.659	16,68
Rang 3	Rang 3	Index 230

Tabelle 21: Allgemeine Kennwerte – Kärnten<sup>59</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	10	162	9,0	5,410

Tabelle 22: Golfstatistik 2005 – Kärnten

<sup>59</sup> Ennemoser 2006: Anhang 11

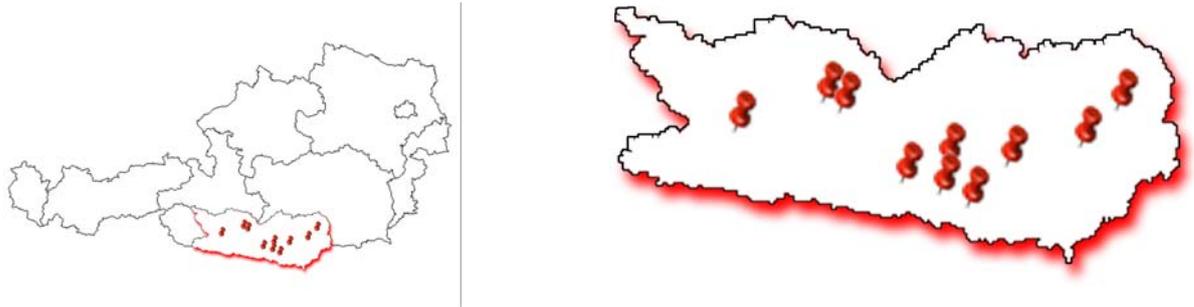


Abbildung 28: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Kärnten

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 6	10	2	8	-	-	-
in %		3 %	80 %	0 %		

Tabelle 23: Strukturen Golfangebot 2005 – Kärnten

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	5.410	4.776	643	11,7%

Tabelle 24: Junioranteil Golfspieler 2006 – Kärnten

### III. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Niederösterreich



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
1.569.596	19.178	82 Einwohner/km <sup>2</sup>
Rang 2	Rang 1	Index 84 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
71.152	3.716.940	2,37
Rang 7	Rang 7	Index 33

Tabelle 25: Allgemeine Kennwerte – Niederösterreich<sup>60</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	40	612	34,0	29,011

Tabelle 26: Golfstatistik 2005 – Niederösterreich

<sup>60</sup> Ennemoser 2006: Anhang 12

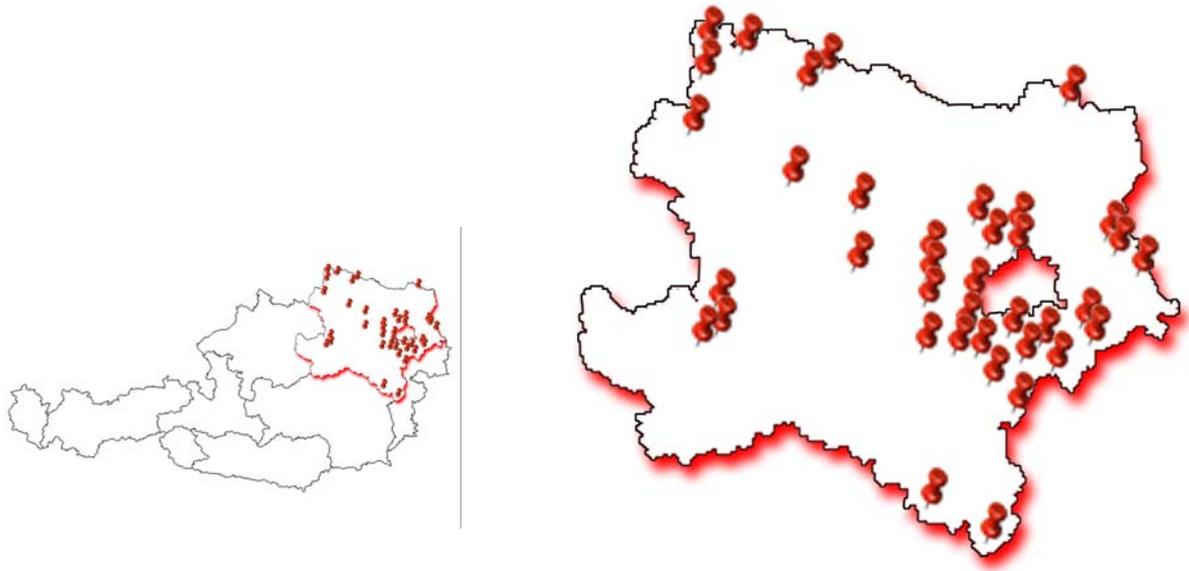


Abbildung 29: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Niederösterreich

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 1	40	15	23	1	1	-
in %		38 %	58 %	5 %		

Tabelle 27: Strukturen Golfangebot 2005 – Niederösterreich

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	29.011	26.220	2,791	9,6%

Tabelle 28: Junioranteil Golfspieler 2006 – Niederösterreich

#### IV. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Oberösterreich



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
1.396.228	11.982	117
Rang 3	Rang 4	Index 119 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
79.001	4.237.152	3,03
Rang 5	Rang 6	Index 42

Tabelle 29: Allgemeine Kennwerte – Oberösterreich<sup>61</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	29	432	24,0	20,510

Tabelle 30: Golfstatistik 2005 – Oberösterreich

<sup>61</sup> Ennemoser 2006: Anhang 13

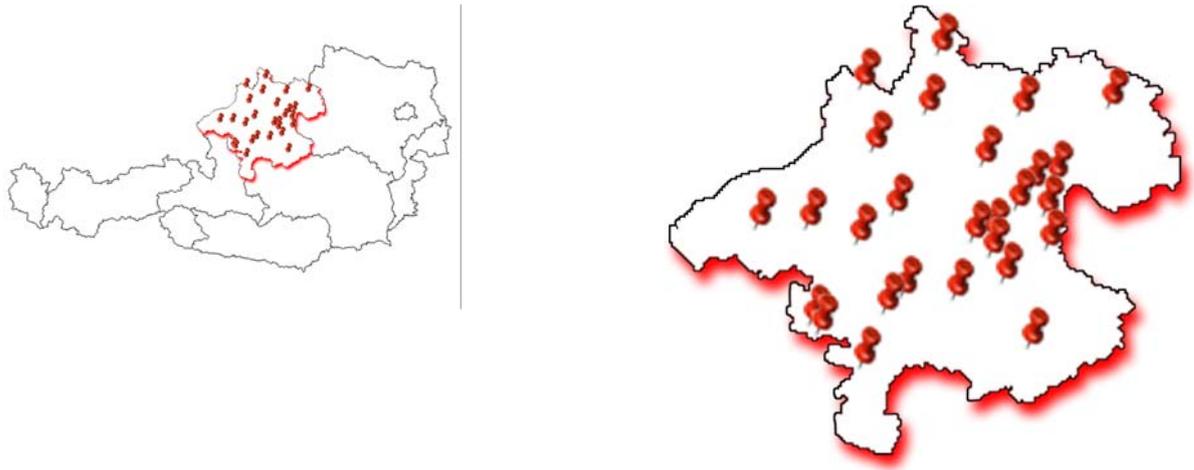


Abbildung 30: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Oberösterreich

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 2	29	10	19	-	-	-
in %		34 %	66 %	0 %		

Tabelle 31: Strukturen Golfangebot 2005 – Oberösterreich

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	20.510	18.361	2.149	10,5%

Tabelle 32: Junioranteil Golfspieler 2006 – Oberösterreich

## V. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Salzburg



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
526.017	7.154	74 Einwohner/km <sup>2</sup>
Rang 7	Rang 6	Index 75 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
208.107	9.452.537	24,98
Rang 2	Rang 2	Index 248

Tabelle 33: Allgemeine Kennwerte – Salzburg<sup>62</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	15	243	13,5	11,210

Tabelle 34: Golfstatistik 2005 – Salzburg

<sup>62</sup> Ennemoser 2006: Anhang 14

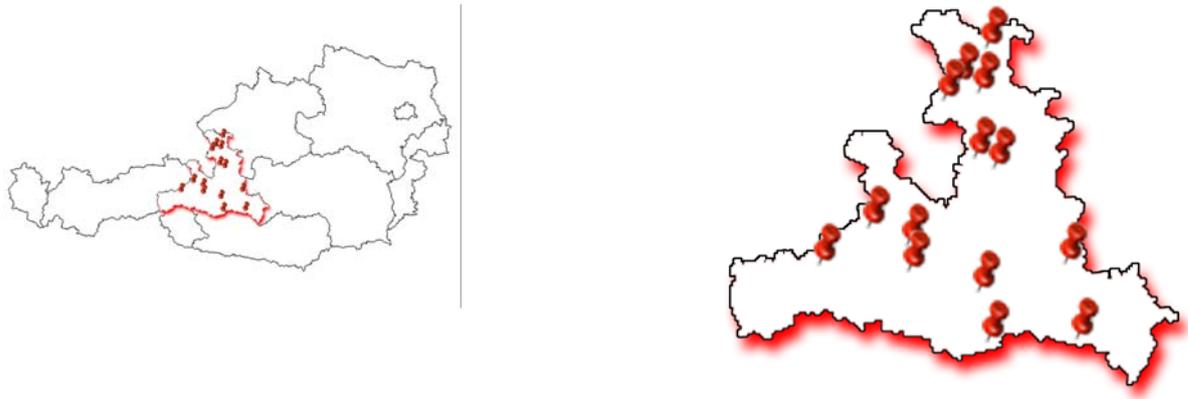


Abbildung 31: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Salzburg

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 5	15	5	9	-	1	-
in %		33 %	60 %	7 %		

Tabelle 35: Strukturen Golfangebot 2005 – Salzburg

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	11.210	9.973	1.237	11,0%

Tabelle 36: Junioranteil Golfspieler 2006 – Salzburg

## VI. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Steiermark



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
1.197.527	16.392	73 Einwohner/km <sup>2</sup>
Rang 4	Rang 2	Index 75 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
115.171	5.302.917	4,43
Rang 4	Rang 4	Index 61

Tabelle 37: Allgemeine Kennwerte – Steiermark<sup>63</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	24	351	19,5	14,154

Tabelle 38: Golfstatistik 2005 – Steiermark

<sup>63</sup> Ennemoser 2006: Anhang 15

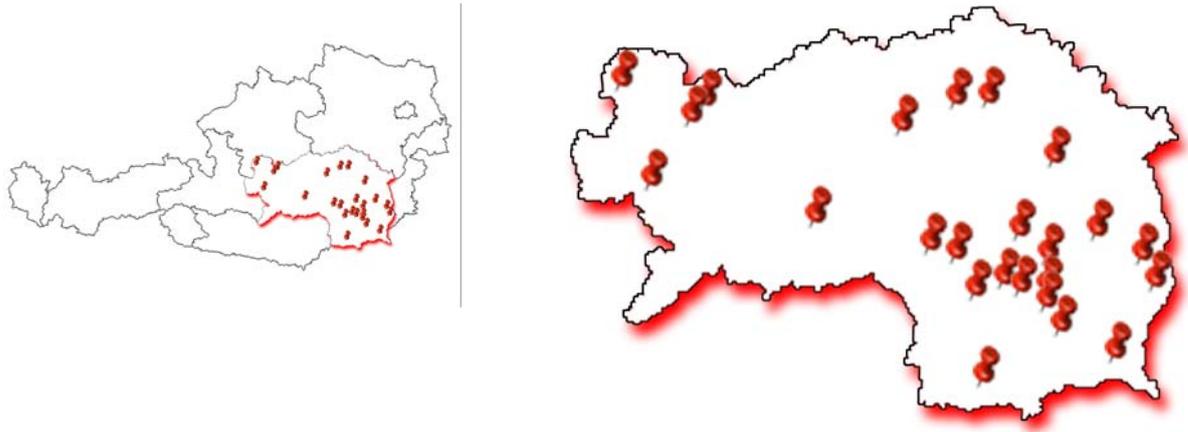


Abbildung 32: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Steiermark

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 3	24	10	13	1	-	-
in %		42 %	54 %	4 %		

Tabelle 39: Strukturen Golfangebot 2005 – Steiermark

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	14.154	12.480	1.674	11,8%

Tabelle 40: Junioranteil Golfspieler 2006 – Steiermark

## VII. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Tirol



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
691.783	12.648	55 Einwohner/km <sup>2</sup>
Rang 5	Rang 3	Index 56 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
379.592	17.281.889	24,98
Rang 1	Rang 1	Index 344

Tabelle 41: Allgemeine Kennwerte – Tirol<sup>64</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	16	216	12,0	9,737

Tabelle 42: Golfstatistik 2005 – Tirol

<sup>64</sup> Ennemoser 2006: Anhang 16

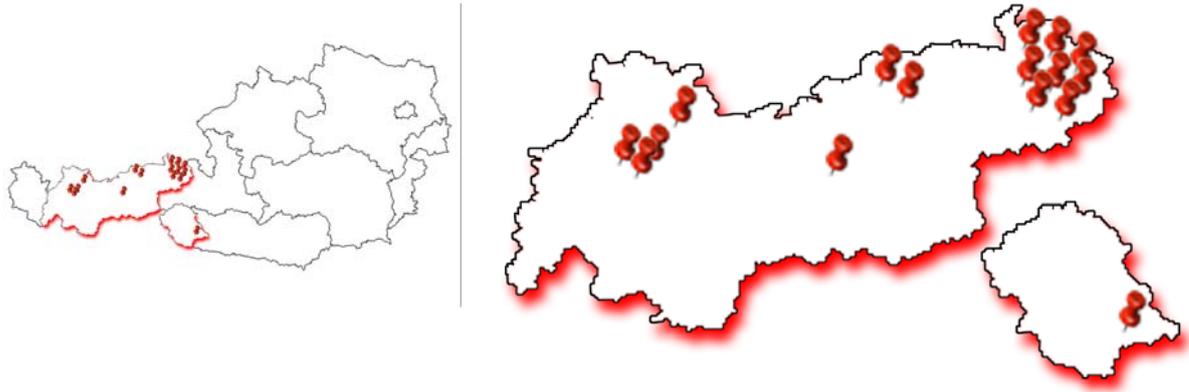


Abbildung 33: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Tirol

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 4	16	8	8	-	-	-
in %		50 %	50 %	0 %		

Tabelle 43: Strukturen Golfangebot 2005 – Tirol

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	9.737	8.651	1.086	11,2%

Tabelle 44: Junioranteil Golfspieler 2006 – Tirol

## VIII. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Vorarlberg



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
360.827	2.601	139 Einwohner/km <sup>2</sup>
Rang 8	Rang 8	Index 142 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
74.169	3.202.346	8,88
Rang 6	Rang 8	Index 122

Tabelle 45: Allgemeine Kennwerte – Vorarlberg<sup>65</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	6	81	4,5	2,368

Tabelle 46: Golfstatistik 2005 – Vorarlberg

<sup>65</sup> Ennemoser 2006: Anhang 17

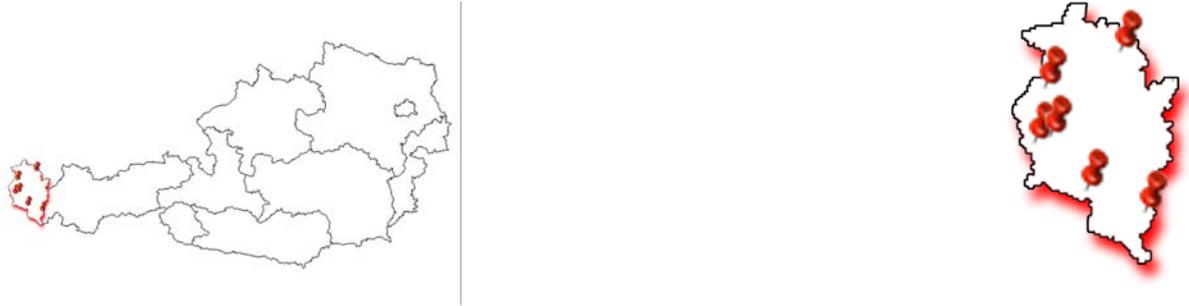


Abbildung 34: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Vorarlberg

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 7	6	3	3	-	-	-
in %		50 %	50 %	0 %		

Tabelle 47: Strukturen Golfangebot 2005 – Vorarlberg

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	2.368	2.089	279	11,8%

Tabelle 48: Junioranteil Golfspieler 2006 – Vorarlberg

## IX. Entwicklungspotenzial für Golfanlagen Wien



eigene Grafik

<b>Einwohner</b>	<b>Fläche in km<sup>2</sup></b>	<b>Bevölkerungsdichte</b>
1.626.440	415	3.919 Einwohner/km <sup>2</sup>
Rang 1	Rang 9	Index 4.005 (Ö=100)
<b>Betten Sommer 2005</b>	<b>Nächtigungen Sommer 2005</b>	<b>Tourismus-Intensität pro Einwohner</b>
47.024	5.183.597	3,19
Rang 8	Rang 5	Index 44

Tabelle 49: Allgemeine Kennwerte – Wien<sup>66</sup>

<b>Stand</b>	<b>Plätze</b>	<b>Holes</b>	<b>18-Loch-Einheiten</b>	<b>Golfer 2006</b>
2005/2006	3	45	2,5	1,840

Tabelle 50: Golfstatistik 2005 – Wien

<sup>66</sup> Ennemoser 2006: Anhang 18

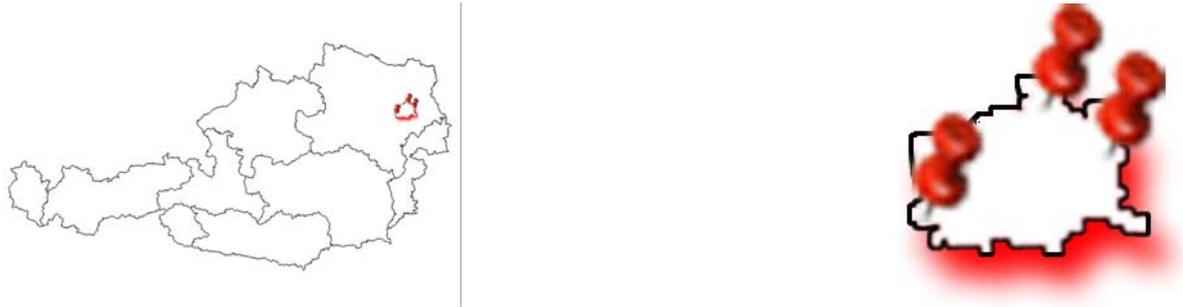


Abbildung 35: eigene Grafik – Dichte der Golfanlagen / Wien

Stand	Plätze	Lochanzahl auf den Plätzen				
		9	18	27	36	45
2005		9	18	27	36	45
Rang 9	3	1	2	-	-	-
in %		33%	67 %	0 %		

Tabelle 51: Strukturen Golfangebot 2005 – Wien

Stand	Gesamt	Erwachsene	Junioren	Junioren
2006	1.840	1.621	219	11,9%

Tabelle 52: Junioranteil Golfspieler 2006 – Wien

## X. Stammdatenblatt Golfimmobilien Burgenland

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Bad Tatzmannsdorf	Am Golfplatz 2, 7431 Bad Tatzmannsdorf	03353/ 82 82	golfclub@ burgenlandresort.at	18 9	73 60
Golfclub Golfschaukel	Neudauberg 18, 8292 Neudauberg	03326/ 5500021	golf@golfschaukel.at	2x18 1x9	69- 72
Neusiedlersee Donnerskirchen	Am Golfplatz 1, 7082 Don- nerskirchen	02683/ 81 71	golf@ gcdonnerskirchen.at	18	72

Tabelle 53: Übersicht Golfimmobilien - Burgenland<sup>67</sup>

## XI. Stammdatenblatt Golfimmobilien Kärnten

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Bad Kleinkirchheim	9546 Bad Kleinkirchheim	04275/594	golfclub.bkk@bkk.at	18	72
Dellach	Golfstraße 3, 9082 Maria Wörth	04273/25 15	office@kgcdellach.at	18	71
Draugolf	9771 Berg im Drautal	04712/86 56	office@draugolf.at	9	62
Finkenstein Villach	Schlossrainweg 8 9585 Gödersdorf	04257/29201	office@ gcfinkenstein.at	18	72
Klagenfurt Seltenheim	Seltenheimer- straße 137, 9061 Klagenfurt	0463/402 23	office@ gcseltenheim.at	18+ 9	72
Klopeinersee	Grabelsdorf 94, 9122 St. Kanzian	04239/38 00	office@golfklopein.at	18	72
Millstättersee	Am Golfplatz 1, 9872 Millstatt	04762/82548	gcmillstatt@golf.at	18	71
Pörtschach Wörthersee	Golfstraße 2, 9062 Moosburg/ Pörtschach	04272/83486	moosburg@golfktn.at	18+ 9	72 70
Velden Köstenberg	Golfweg 41, 9231 Köstenberg	04274/7045	golf-velden@ golfktn.at	18	72
Wolfsberg	Hattendorf 25 9411 St. Michael/ Wolfsberg	04352/61688	gcwolfsberg@golf.at	9	60

Tabelle 54: Übersicht Golfimmobilien - Kärnten<sup>68</sup><sup>67</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007<sup>68</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007

## XII. Stammdatenblatt Golfimmobilien Niederösterreich

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Achau	Biedermannsdorferstraße, 2481 Achau	02236 / 736 01	gcachau@golfrange.at	18	72
Adamstal	Gaupmannsgraben 21 3172 Ramsau/Hainfeld	02764 / 35 00	info@adamstal.at	18	70
Amstetten - Ferschtz	Gut Edla 18, 3325 Ferschnitz	07473 / 82 93	office@golfclub- amstetten.at	18	71
Atzenbruck Country Club	Am Golfplatz 1, 3452 Atzenbrugg	02275 / 200 75	office@countryclub.at	18 + 18	72 65
Breitenfurt	Hauptstraße 58, 2384 Breitenfurt	02239 / 34 585	office@ golf-breitenfurt.at	9	70
Brunn / Gebirge	Rennweg 50, 2345 Brunn/Gebirge	02236 / 337 11	club@gccbrunn.at	18	70
Bucklige Welt	Golfplatz 1 2871 Zöbern	02642 / 84 51	buckligewelt@golf1.at	18	66
Ebreichsdorf	Schlossallee 1, 2483 Ebreichsdorf	02254 / 738 88	office@ gcebreichsdorf.at	18	72
Enzesfeld	2551 Enzesfeld	02256 / 812 72	gcnzenesfeld@golf.at	18	72
Ernegg	Schloss Ernegg, 3261 Steinakirchen	07488 / 767 70	gcernegg@golf.at	18	71
Fontana	Fontana Allee 1, 2522 Oberwaltersdorf	02253/606-401	gcfontana@mide.co.at	18	72
Föhrenwald	Postfach 105, 2700 Wr. Neustadt	02622 / 291 71	office@gcf.at	18	72
Frühling	Am Golfplatz 2434 Götzendorf	02234 / 78878	office@gcfuehling.at	9+ 9	66
Gutenhof - Himberg	2325 Himberg, Gutenhof	02235/87055-0	club@colonygolf.com	18 + 18	73 73
Hainburg	Auf der Heide 762, 2410 Hainburg/Donau	02165 / 626 28	schoenes-spiel@ golfclub-hainburg.at	18	72
Haugschlag	Haugschlag 160, 3874 Litschau	02865 / 84 41	info@golfresort.at	18 + 18	72 72
Herrensee	Buchenstraße 1, 3874 Litschau	02865 / 438	gcherrensee@golf.at	18	62
Lengenfeld	Am Golfplatz 1, 3552 Lengelfeld	02719 / 87 10	gclengenfeld@golf.at	18	72
Leopoldsdorf	Ödenburgerstraße B16 2333 Leopoldsdorf	02235/43790-0	info @gcleopoldsdorf.at	9	66
Maria Taferl	Nr. 43, 3672 Maria Taferl	07413 / 350	office @gc-mariataferl.at	9	68
Ottenstein	3532 Niedergrünbach 60	02826 / 74 76	info@golfclub- ottenstein.at	18	73
Richardhof	Hagenau am Richardhof 248, 2352 Gumpoldskirchen	02236 / 892305	info@richardhofgolf.at	9	70
Schönborn	2013 Schönborn 4	02267 / 28 63	golfclub @gcschoenborn.com	18+ 9	72 73
Schönfeld	Am Golfplatz 1, 2291 Schönfeld	02213 / 20 63	office@gcschoenfeld.at	18+ 9	72

Semmering	2680 Semmering, Meierei 122	02664 / 81 54	gcsemmering@golf.at	9	62
Spillern	Wiesener Straße 100, 2104 Spillern	02266 / 812 11	gcspillern@golf.at	18	72
Sportunion	Ernegg 4, 3261 Steinakirchen	07488 / 767 70	gcsportunion@golf.at	9	62
NÖ-GC St. Pölten	Goldegg 1, 3100 St. Pölten/Neidling	02741 / 73 60	office@noe-golfclub.at	18	73
Thayatal	Autendorf 18, 2095 Drosendorf/Thaya	02915 / 626 25	thayagolf@1golf.at	18	67
Tullnerfeld	Am Golfplatz 1, 3452 Atzenbrugg	02275 / 200 85	office@golfclub.at	18	65
Tuttendörfel	Tuttenhofstraße, 2103 Langenzersdorf	02244 / 295 59	gctuttendoerfl@ golfrange.at	9	64
Tuttenhof	Tuttenhofstraße, 2103 Langenzersdorf	02262 / 639 28	gctuttendoerfl@ golfrange.at	9	64
Waidhofen	Am Golfplatz 1, 3830 Waidhofen/Thaya	02842 / 502	golf@thayatal.at	18+ 9	72
Weitra	Hausschachen 313, 3970 Weitra	02856 / 20 58	gcweitra@golf.at	18	72
Wienerwald	Forsthof 211, 3053 Brand-Laaben	0664/4315496	secretary@gcww.at	9	68

Tabelle 55: Übersicht Golfimmobilien - Niederösterreich<sup>69</sup>

### XIII. Stammdatenblatt Golfimmobilien Oberösterreich

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Ampflwang	Wörmansedt 1, 4843 Ampflwang	07675/4020-675	gcampflwang@golf.at	9	74
Ansfelden	Im Golfwinkl 11, 4052 Ansfelden	07229/78578	gcstaerk@golf.at	18	73
Attersee	Riedl 2 4844 Regau	07672/22202-0	office@atterseegolf.at	18	73
Bad Ischl - Salzkammer- gut	Postfach 506, Wirling 36, 4820 Bad Ischl	06132/263 40	office@ salzkammergut-golf.at	18	72
Böhmerwald Ulrichsberg	Seitelschlag 50 4161 Ulrichsberg	07288/8200	office@ boehmerwaldgolf.at	18	72
Innviertel	Gut Kaltenhausen 5233 Pischelsdorf am Engel- bach	07742/29 00	office@gc-innviertel.at	18	72
GC Kober- nausserwald	Strass 1, 5242 St. Johann am Walde	07743/200 66	office @gckobernausserwald.at	18	71
Kremstal	Schachen 20, 4531 Kematen/ Kremstal	07228/7644-0	info@ golfresort-kremstal.at	18	70

<sup>69</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007

GC Donau Linz Feldkirchen	Golfplatzstr. 12, 4101 Feldkirchen a.d. Donau	07233/76 76	gcdonau@golf.at	18+ 9	72
Linzer GC Luftenberg	Am Luftenberg 1a, 4222 Luftenberg	07237/ 38 93	gclinz-luftenberg @golf.at	18	71
Linz St. Florian	Tillysburg 28, 4490 St. Florian	07223/828 73	gclinz@golf.at	18	72
Linz Stärk	Auhirschgasse 52, 4030 Linz	0732/ 320188-20	gcstaerk@golf.at	9	70
Maria Theresia	Letten 5, 4680 Haag am Hausruck	07732/39 44	gcmariatheresia @golf.at	18	72
Golfpark Metzen- hof	Dörfling 2, 4484 Kronstorf	07225/7389	office@ golfpark-metzenhof.at	18	72
Mondsee	St. Lorenz 400, 5310 Mondsee	06232/3835-0	gcmondsee@golf.at	18	72
GC über den Dä- chern von Passau	4785 Freinberg 74	07713/8494	gcpassau@golf.at	9	66
Pfarrkirchen	Pfarrkirchen 12, 4141 Pfarrkirchen	07285/6420	gcpfarrkirchen@golf.at	9	68
Pyhrn Priel	Hauptstr. 25, 4580 Windischgarsten	07562/5332	info@golfanlage.at	18	71
Schärding - Celtic Golf Course	Maad 2, 4775 Taufkirchen Pram	07719/8110	office@gcschaerding.at	18	72
St. Lorenz - Drachenwand	Keuschen 166, 5310 Mond- see	06232/5656	gcdrachenwand@golf.at	9	68
St. Oswald - Freistadt	Am Golfplatz 1, 4271 St. Oswald	07945/7938	gcstoswald@golf.at	18	72
GC SternGartl	Schauerschlag 4, 4181 Oberneukirchen	07212/21333	office@ golf-sterngartl.at	18	71
Tassilo	Blankenberger- straße 30, 4540 Bad Hall	07258/5480	gcherzogtassilo @golf.at	18	70
Traunsee	Kampesberg 21, 4656 Kirchham	07619/2576-0	email@ golfclubtraunsee.com	18	70
Wels	Weyerbach 37, 4616 Weißkirchen	07243/56038	gcwels@golf.at	18	72
Weyregg	Wachtbergstr. 30 4852 Weyregg	07664/20712	office@gcweyregg.at	9	68

Tabelle 56: Übersicht Golfimmobilien - Oberösterreich<sup>70</sup><sup>70</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007

## XIV. Stammdatenblatt Golfimmobilien Salzburg

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Altentann	Hof 54, 5302 Henndorf am Wallersee	06214/6026-0	office @gutaltentann.com	18	72
Brandlhof	Hohlwegen 4, 5760 Saalfelden	06582/74875	brandlhof@ golfclub-salzburg.at	18	70
Eugendorf	Golfplatz 1 5301 Eugendorf	06225/70000	eugendorf@ golfclub-salzburg.at	18	72
Fuschl	Vorderelsen- wang 19 5322 Hof bei Szbg.	06229/2390	fuschl@ golfclub-salzburg.at	9	62
Gastein	Golfstraße 6, 5640 Badgastein	06434/2775	info@ golfclub-gastein.com	18	71
Goldegg	Maierhof, 5622 Goldegg	06415/8585	info@ golfclub-goldegg.com	18	71
Lungau	Feldnergasse 165, 5582 St. Michael	06477/74 48	gclungau@golf.at	18	72
Mittersill	Felben 133, 5730 Mittersill	06562/5700	info@ golfclub-mittersill.at	18	70
Radstadt	Römerstraße 18, 5550 Radstadt	06452/5111	info@radstadtgolf.at	18	71
Rif	Schlossallee 50a 5400 Hallein	06245/ 766810	rif@ golfclub-salzburg.at	9	54
Römergolf	Kraimoosweg 5a 5301 Eugendorf	06225/ 28300-10	info@roemergolf.at	9+ 10	60 69
Salzburg	Schloß Kleßheim, 5071 Wals	0662/850851	gccsalzburg@golf.at	9	70
Urslautal	Schinking 1, 5760 Saalfelden	06584/20 00	info@golf-urslautal.at	18	71
Zell am See	Golfstraße 25, 5700 Zell am See	06542/56161	gc.zellamsee- kaprun@telecom.at	18+ 18	72 73

Tabelle 57: Übersicht Golfimmobilien - Salzburg<sup>71</sup>

## XV. Stammdatenblatt Golfimmobilien Steiermark

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Almenland Passail- Fladnitz	Tober 1 8162 Passail	03179/27799	almenland@golf.at	18	71
Andritz	Andritzer Reichsstraße 157, 8046 Graz	0316/695800	gzandritz@golf.at	9	54
Ausseerland	Sommersberg-	03622/541 85	mail@golfclub-	9	70

<sup>71</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007

	seestrasse, 8990 Bad Aussee		ausseerland.at		
Bad Gleichenberg	Am Hoffeld 3, 8344 Bad Gleichenberg	03159/37 17	gcgleichenberg @golf.at	9	72
Bad Waltersdorf	8271 Bad Waltersdorf	03333/ 24000	badwaltersdorf @golf.at	18	72
Ennstal - Weissenbach	Postfach 193, 8940 Weißenbach	03612/248 21	glcennstal@golf.at	18	70
Feistritz	Adriach 53, 8130 Frohnleiten	03126/3010-43	greencard@golf.at	9	66
Frauenthal	Ulrichsberg 7, 8530 Deutsch- landsberg	03462/57 17	office @gcfrauenthal.at	18	72
Freiberg	Freiberg 32, 8200 Gleisdorf	03112/62 70-0	gc-gut-freiberg @golf.at	18	72
Fürstenfeld - Loipersdorf	Gillersdorf 50, 8282 Loipers- dorf	03382/85 33-0	office @thermengolf.at	27	72
Grazer Golfclub	Windhof 137, 8051 Graz	0316/57 28 67	grazergc@golf.at	9	70
Graz Puntigam	Puntigamerstr.121 8055 Graz	0316/242100	info@citygolf.cc	9	60
Graz Thalersee	Windhof 137, 8051 Graz	0316/57 28 67	gcthalersee@chello.at	9	64
Liebenau	Golfstraße 10, 8041 Graz	0316/40 33 22	info@golfclub- liebenau.at	9	72
Maria Lankowitz	Puchbacher Straße 109, 8591 Ma. Lankowitz	03144/69 70	gcerzherzog johann@golf.at	18	72
Murau Kreischberg (Sommer 06)	8850 Murau	03537/300	office@golf- murau-kreischberg.at	9 -18	72
Murhof	Adriach 53, 8130 Frohnleiten	03126/30 10	gcmurhof@golf.at	18	72
Murstätten	Oedt 14, 8403 Lebring	03182/35 55	gcmurstaetten@golf.at	18+ 18	72
Murtal	Frauenbachstr. 51, 8724 Spielberg	03512/752 13	gcmurtal@golf.at	18	72
Pichlarn	Gatschen 28, 8952 Ird- ning/Ennstal	03682/228 41- 540	golf@pichlarn.at	18	72
Reiting-Gai	Golfplatzweg 1, 8793 Gai/Schardorf	03847/50 08	office@golf-reiting.at	18	71
Schladming	Oberhaus 59, 8967 Haus/Ennstal	03686/26 30	gccschladming@golf.at	18	71
St. Lorenzen	Gassing 22, 8642 St. Lorenzen	03864/39 61-0	gclorenzen@golf.at	9	72

Tabelle 58: Übersicht Golfimmobilien - Steiermark<sup>72</sup><sup>72</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007

## XVI. Stammdatenblatt Golfimmobilien Tirol

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Achenkirch Posthotel	6215 Achenkirch 391	05246/66 04	golf@posthotel.at	9	62
Achensee	6213 Pertisau/ Achensee	05243/53 77	golfclub-achensee @tirol.com	18	72
Dolomiten	Am Golfplatz, 9900 Lienz/Lavant	04852/72100	gclienz@golf.at	18	72
Eichenheim	Eichenheim 8, 6370 Kitzbühel	05356/66615	office@ eichenheim.com	18	71
Innsbruck	Rinn: Oberdorf 11, 6074 Rinn	05223/78177	office.lans@ golfclub-innsbruck -igls.at	18+ 9	71 66
Kaiserwinkl Kössen	Mühlau 1, 6345 Kössen	05375/2122-0	club@golf-koessen.at	18	73
Kitzbühel	Ried Kaps 3, 6370 Kitzbühel	05356/63007	gckitzbuehel@golf.at	9	72
Kitzbühel Schwarzsee	Golfweg Schwarzsee 35 6370 Kitzbühel	05356/716450	gcschwarzsee@golf.at	18	72
Lärchenhof	Salzburgerstr. 65, 6383 Erpfendorf	05352/8575	golf@ laerchenhof-tirol.at	9	72
Mieminger Plateau	Golfplatz 1, 6414 Mieming	05264/5336	golf@mieming.at	9	62
Rasmushof	Ried Ecking 15, 6370 Kitzbühel	05356/65252	rasmushof@kitz.net	9	54
Seefeld	Wildmoos, 6100 Seefeld	0699 160 66 060	info@seefeldgolf.com	18	70
Walchsee	Schwaigs 42 6344 Walchsee	05374/5378	gcwalchsee@golf.at	9	72
Wilder Kaiser Ellmau	Dorf 2, 6352 Ellmau	05358/4282	office@ wilder-kaiser.com	18	71
Zugspitze	Am Rettensee 1 A-6632 Ehrwald	05673/22366	info@ tiroler-zugspitzgolf.at	9	72

Tabelle 59: Übersicht Golfimmobilien - Tirol<sup>73</sup>

<sup>73</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007

## XVII. Stammdatenblatt Golfimmobilien Vorarlberg

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Bludenz - Braz	Oberradin 60, 6751 Braz bei Bludenz	05552/33503	gcbraz@golf.at	18	68
Brand	6708 Brand	05559/450	info@gcbrand.at	9	68
Montafon	Zelfenstraße 110, 6774 Tschagguns	05556/77011	info@ golfclub-montafon.at	9	62
Montfort (2006)	Rankweil	06649237100	office@ golfclub-montfort.com	18	72
Riefensberg	Unterlitten 3 A, 6943 Riefensberg	05513/8400	info@golf- bregenzerwald.com	18	71
Silvretta	Haus Nr. 100, 6794 Partenen	05558/8100	office@gchm.at	9	64

Tabelle 60: Übersicht Golfimmobilien - Vorarlberg<sup>74</sup>

## XVIII. Stammdatenblatt Golfimmobilien Wien

Club	Adresse	Telefon	E-Mail	Loch	Par
Süssenbrunn	Weingartenallee 22, 1220 Wien	01/256 82 82-50	golf@gcwien-sb.at	18	72
Wien	Freudenau 65a, 1020 Wien	01/728 95 64-0	gcwien@golf.at	18	70
Wienerberg	Gutheil Schodergasse 9, 1100 Wien	01/661 23-7000	ccgwienerberg@golf.at	9	70

Tabelle 61: Übersicht Golfimmobilien - Wien<sup>75</sup><sup>74</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007<sup>75</sup> <http://www.golf.at/clubs>; September 2007

## A. QUELLENVERZEICHNIS

### A.1 Zitierte Literatur

Kranewitter, Heimo. (2002). *Liegenschaftsbewertung*. Wien. 4.Auflage. AV-plus Druck

Bayrisches Landesamt für Umweltschutz (2003). *Der Golfplatz in der Landschaft - Lösungsansätze bei Planung, Bau und Betrieb von Golfanlagen*.

Schriftenreihe Heft 170. Augsburg

Böhm, Georg in Bienert, Sven. (2005). *Bewertung von Spezialimmobilien. Risiken, Benchmarks und Methoden*. Wiesbaden: Gabler/GWV Fachverlag GmbH

Ennemoser, Klaus Dr. (2001). *Golfstudie 2000*. Wien: WIFI Unternehmerservice

Ennemoser, Klaus Dr. (2007). *Golfstudie 2006*. Wien: WIFI Unternehmerservice

Kleiber, Simon, Weyers (2002). *Verkehrswertermittlung von Grundstücken*. Köln. 4.Auflage. Bundesanzeiger Verlagsges.mbH.

Gimmy, Arthur E. and Buddie Johnson A. (2003) *Analysis and Valuation of Golf Courses and Country Clubs*. USA: Appraisal Institute

Schulte, K-W. Bone-Winkel Hrsg. (2002). *Handbuch Immobilien Projektentwicklung*. Köln. Rudolf Müller Verlag

Billion, Falk Dr. (1998). *Grundsätze für die Bewertung von Golfanlagen*. Auszug aus Wertermittlungs Forum Aktuell. Heft 4/98 (Seite 22-27)

Billon, Falk Dr. (2004). *Entwicklung von Golfplatz-Projekten – Ein Leitfaden für Initiatoren, Investoren, Kommunen und Banken*. Bonn. 3.Auflage. Köllen-Druck Verlag

Ratingen, Jürgen Störy. (2002). *Die Verkehrswertermittlung von Golfplatzgrundstücken*. Auszug aus GuG Heft 4/2002. Werner Verlag

Göttingen, Manfred Köhne. (1999). *Die Bewertung von Golfgelände für verschiedene Anlässe*. Auszug aus GuG. Heft 5/1999. Werner Verlag

Skripten – Vienna University of Technology – Continuing Education Center

Reinberg, Michael DI(FH) (2007). *Internationale Bewertungsstandards und Standesregeln*. Skriptum - postgradualen Universitätslehrgang „Immobilienmanagement und Bewertung“ an der TU Wien.

Roth, Martin DI (2007). *Vergleichs- und Sachwertverfahren*. Skriptum - postgradualen Universitätslehrgang „Immobilienmanagement und Bewertung“ an der TU Wien.

Kainz, Franz Techn.Rat BM Ing. (2007). *Sachwertverfahren*. Skriptum - postgradualen Universitätslehrgang „Immobilienmanagement und Bewertung“ an der TU Wien.

Kaufmann, Philipp MMag. (2006). *Finanzmathematik und Ertragswertverfahren*. Skriptum - postgradualen Universitätslehrgang „Immobilienmanagement und Bewertung“ an der TU Wien.

Seiser, Franz Josef DI. (2007). *Ertragswertverfahren*. Skriptum - postgradualen Universitätslehrgang „Immobilienmanagement und Bewertung“ an der TU Wien.

## A.2 Datenquellen

Statistik Austria	<a href="http://www.statistik.at">www.statistik.at</a>
Golf Benchmark	<a href="http://www.golfbenchmark.com">www.golfbenchmark.com</a>
Golfverband	<a href="http://www.golf.at">www.golf.at</a>

## B. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ABBILDUNG 1: ABSCHLAG.....	10
ABBILDUNG 2: AUFTEEN.....	11
ABBILDUNG 3: FAIRWAYBEGRENZUNG.....	11
ABBILDUNG 4: FAIRWAY.....	11
ABBILDUNG 5: SAND.....	12
ABBILDUNG 6: BUNKER.....	12
ABBILDUNG 7: ROUGH KURZ GEHALTEN.....	13
ABBILDUNG 8: ROUGH.....	13
ABBILDUNG 9: WASSERHINDERNISSE.....	13
ABBILDUNG 10: GRÜN.....	14
ABBILDUNG 11: FAHNE MIT LOCH.....	15
ABBILDUNG 12: DRIVING RANGE.....	16
ABBILDUNG 13: ASIEN.....	16

ABBILDUNG 14: PUTTINGPLATZ.....	17
ABBILDUNG 15: KURZSPIELBAHN.....	17
ABBILDUNG 16: GOLFCENTER.....	18
ABBILDUNG 17: GROßFELDDANLAGE.....	18
ABBILDUNG 18: INDOORANLAGE.....	19
ABBILDUNG 19: WOHNANLAGE.....	19
ABBILDUNG 20: CLUBHAUS.....	19
ABBILDUNG 21: PARKANLAGE.....	20
ABBILDUNG 22 : EIGENE GRAFIK - FLÄCHENAUFTEILUNG GOLFANLAGEN IN ÖSTERREICH.....	39
ABBILDUNG 23:KAPAZITÄTEN.....	43
ABBILDUNG 24: RUNDEN PREISE.....	43
ABBILDUNG 25: BEISPIELRECHNUNG 1 – KONSTANTE AUSLASTUNG – VARIABLER PREIS.....	44
ABBILDUNG 26: BEISPIELRECHNUNG 2 – KONSTANTER PREIS – VARIABLE AUSLASTUNG.....	45
ABBILDUNG 27: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / BURGENLAND.....	53
ABBILDUNG 28: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / KÄRNTEN.....	55
ABBILDUNG 29: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / NIEDERÖSTERREICH.....	57
ABBILDUNG 30: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / OBERÖSTERREICH.....	59
ABBILDUNG 31: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / SALZBURG.....	61
ABBILDUNG 32: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / STEIERMARK.....	63
ABBILDUNG 33: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / TIROL.....	65
ABBILDUNG 34: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / VORARLBERG.....	67
ABBILDUNG 35: EIGENE GRAFIK – DICHTEN DER GOLFANLAGEN / WIEN.....	69

## C. TABELLENVERZEICHNIS

TABELLE 1: ENTWICKLUNG GOLFMARKT AUT, D, CH	4
TABELLE 2: PREISENTWICKLUNG IN ÖSTERREICH	6
TABELLE 3: EINNAHMEQUELLEN GOLFANLAGEN	8
TABELLE 4: ÜBERSICHT GOLFENTWICKLUNG BIS 2015	8
TABELLE 5: BENCHMARKS IN ÖSTERREICH	9
TABELLE 6: AUFSTELLUNG BETRIEBSERLÖSE	22
TABELLE 7: CASH-FLOW FÜR GOLFANLAGEN	23
TABELLE 8: WIRTSCHAFTLICHKEIT ÖSTERREICHISCHER GOLFANLAGEN	24
TABELLE 9: HERSTELLUNG UND ANSCHAFFUNGSKOSTEN IN % EINER IDEALTYPISCHEN, DURCHSCHNITTLICHEN GOLFANLAGE	31
TABELLE 10: BEISPIEL 18-LOCH-PLATZ AUFTEILUNG HERSTELLUNGSKOSTEN ANGABEN NETTO, GERUNDET	33

TABELLE 11: EINZELPOSITIONEN VON GOLFPLÄTZEN	33
TABELLE 12: FORMEL VERVIELFÄLTIGER	35
TABELLE 13: ENTWICKLUNG ANZAHL DER GOLFPLÄTZE IN ÖSTERREICH	40
TABELLE 14: BEVÖLKERUNG UND FLÄCHENSTATISTIK 2005	41
TABELLE 15: STATISTISCHE GOLFKENNZAHLEN ÖSTERREICH 2005/2006	42
TABELLE 16: WICHTE PUNKTE BEI DER BEWERTUNG/ENTWICKLUNG	46
TABELLE 17: ALLGEMEINE KENNWERTE – BURGENLANG	52
TABELLE 18: GOLFSTATISTIK 2005 – BURGENLAND	52
TABELLE 19: STRUKTUREN GOLFANGEBOT 2005 – BURGENLAND	53
TABELLE 20: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – BURGENLAND	53
TABELLE 21: ALLGEMEINE KENNWERTE – KÄRNTEN	54
TABELLE 22: GOLFSTATISTIK 2005 – KÄRNTEN	54
TABELLE 23: STRUKTUREN GOLFANGEBOT 2005 – KÄRNTEN	55
TABELLE 24: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – KÄRNTEN	55
TABELLE 25: ALLGEMEINE KENNWERTE – NIEDERÖSTERREICH	56
TABELLE 26: GOLFSTATISTIK 2005 – NIEDERÖSTERREICH	56
TABELLE 27: STRUKTUREN GOLFANGEBOT 2005 – NIEDERÖSTERREICH	57
TABELLE 28: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – NIEDERÖSTERREICH	57
TABELLE 29: ALLGEMEINE KENNWERTE – OBERÖSTERREICH	58
TABELLE 30: GOLFSTATISTIK 2005 – OBERÖSTERREICH	58
TABELLE 31: STRUKTUREN GOLFANGEBOT 2005 – OBERÖSTERREICH	59
TABELLE 32: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – OBERÖSTERREICH	59
TABELLE 33: ALLGEMEINE KENNWERTE – SALZBURG	60
TABELLE 34: GOLFSTATISTIK 2005 – SALZBURG	60
TABELLE 35: STRUKTUREN GOLFANGEBOT 2005 – SALZBURG	61
TABELLE 36: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – SALZBURG	61
TABELLE 37: ALLGEMEINE KENNWERTE – STEIERMARK	62
TABELLE 38: GOLFSTATISTIK 2005 – STEIERMARK	62
TABELLE 39: STRUKTUREN GOLFANGEBOT 2005 – STEIERMARK	63
TABELLE 40: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – STEIERMARK	63
TABELLE 41: ALLGEMEINE KENNWERTE – TIROL	64
TABELLE 42: GOLFSTATISTIK 2005 – TIROL	64
TABELLE 43: STRUKTUREN GOLFANGEBOT 2005 – TIROL	65
TABELLE 44: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – TIROL	65
TABELLE 45: ALLGEMEINE KENNWERTE – VORARLBERG	66
TABELLE 46: GOLFSTATISTIK 2005 – VORARLBERG	66
TABELLE 47: STRUKTUREN GOLFANGEBOT 2005 – VORARLBERG	67

TABELLE 48: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – VORARLBERG	67
TABELLE 49: ALLGEMEINE KENNWERTE – WIEN	68
TABELLE 50: GOLFSTATISTIK 2005 – WIEN	68
TABELLE 51: STRUKTUREN GOLFFANGEBOT 2005 – WIEN	69
TABELLE 52: JUNIORANTEIL GOLFSPIELER 2006 – WIEN	69
TABELLE 53: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - BURGENLAND	70
TABELLE 54: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - KÄRNTEN	70
TABELLE 55: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - NIEDERÖSTERREICH	72
TABELLE 56: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - OBERÖSTERREICH	73
TABELLE 57: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - SALZBURG	74
TABELLE 58: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - STEIERMARK	75
TABELLE 59: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - TIROL	76
TABELLE 60: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - VORARLBERG	77
TABELLE 61: ÜBERSICHT GOLFIMMOBILIEN - WIEN	77