

EL GOUNA

ROTES-MEER-RESORT-STADT / ÄGYPTEN - HURGHADA

Lage:	Rotes Meer, 20 km nördlich Hurghada	Eigentumsform:	Foreigner-Freehold via spezieller Genehmigung
Träger:	Orascom Development (Sawiris Family, Schweiz/Ägypten)	Bauweise:	Mediterran-Lagoon-Style, eigene Lagunen-Inseln-Cluster
Größe:	37 km² Master-Plan, ca. 25.000 ständige Bewohner, 17 Hotels	Status 2026:	Etabliert seit 1989, aktive Erweiterung
USP:	Eigene Marina + Airport (G-Bus), eigene Schulen + Klinik	Anbindung:	El Gouna eigener Airstrip, Hurghada Int. 30 min

Ampel-Übersicht

Träger-Substanz Orascom	●	Orascom Development Holding (Sawiris Family). Multinational gelistet (Schweizer Börse), Ägyptens größter Touristik-Entwickler. Track Record seit 1989.
Bauliche Substanz	●	Hochwertige Substanz mit Stahlbeton-Bauten, salzwasser-resistente Materialien, etablierte lokale Bauteams. Jährliche Refurbishment-Programme.
Eigentumsform Ägypten Foreigner	●	Foreigner-Freehold via Spezial-Genehmigung möglich. Cabinet of Ministers Approval Standard. Aufwendiger als EU, aber etabliert.
Lage Rotes Meer	●	Karst-Korallenriff-Cluster vor Tür, Top-Tauch-Region weltweit. Klimatisch ganzjähriges 25-30°C-Wetter (Sommer heiß bis 40°C+).
Politische Stabilität Ägypten	●	Sisi-Regierung seit 2014 stabil, aber autoritär. Touristen-Korridor (Hurghada/Sharm) konsequent geschützt, aber nicht repräsentativ für Land insgesamt.
Klima-Stress + Wasser	●	Wüstenrand, eigene Entsalzungsanlagen. Hitzewellen 45°C+ im Sommer Hauptbelastung. Wasser-Service-Charges steigend.
Wiederverkauf + Liquidität	●	Etablierter Sekundärmarkt mit DACH-, GB-, italienischer, russischer Käuferschaft. Tauchaffine Klientel als stabiler Käuferpool.
Steuern Ägypten	●	Property Tax (RPT) 2-10% nach Wert progressiv, Capital Gains 22,5% Personalsteuer-Spitzensatz. Doppelbesteuerung DBA mit DE/AT/CH etabliert.

Bauliche Einschätzung

El Gouna ist die mit Abstand etablierteste Resort-Stadt Ägyptens am Roten Meer, entwickelt seit 1989 von Orascom Development (Sawiris Family, multinational gelistet an der Schweizer Börse). 37 km² Master-Plan, etwa 25.000 ständige Bewohner und 17 operative Hotels, plus eigene Marina, eigener Airstrip (für Privatflugzeuge), eigene Schulen, eigene Klinik. Bauweise: Mediterran-Lagoon-Style mit künstlichen Lagunen, vielen Insel-Cluster-Konfigurationen, terracottafarbene Putze, Stahlbeton-Tragwerk mit salzwasser-resistenter Spezifikation. Lage: 20 km nördlich Hurghada am Roten Meer, direkt am Korallenriff-Korridor mit Top-Tauch-Standorten weltweit. El Gouna ist seit Dekaden A-Liga-Tauch-Destination und hat eine etablierte DACH-, GB-, italienische und osteuropäische Käuferschaft.

Strategische Lage + Klima-Realität

Ägypten politisch stabil unter Sisi-Regierung seit 2014, der Touristen-Korridor Hurghada/Sharm wird konsequent geschützt - El Gouna selbst hat eigene Security und ist faktisch isolierte Gated-City. Schwäche: Lage am Wüstenrand mit Hitzestress (Sommer 40°C+), eigene Entsalzungsanlagen nötig (steigende Service Charges), politisch-autoritärer Kontext nicht repräsentativ für EU-Standards. Foreigner-Freehold ist möglich, aber über Cabinet-of-Ministers-Approval-Verfahren - aufwendiger als EU. Vorteile: ganzjähriges Tauch-/Wassersport-Klima, etablierte Infrastruktur, niedrige Lebenshaltungs-kosten im Vergleich zu Mittelmeer, sehr liquider Sekundärmarkt mit stabilen DACH-Käufern.

Steuerlicher Kontext

Ägypten Property Tax (RPT) 2-10% progressiv nach Property Value, Capital Gains Tax 22,5% (Personalsteuer-Spitzensatz). Mietsteuer 25% pauschal für Foreigner. Doppelbesteuerungsabkommen mit DE, AT, CH etabliert. Resident-Status via Investment möglich, Renewable Annual Visa für Property Owners. Siehe [Staatenlos: Ägypten](#).

GO - etablierter Rotes-Meer-Standort mit Orascom-Trägerschaft

El Gouna ist seit über 35 Jahren A-Liga-Resort-Stadt am Roten Meer mit institutioneller Sawiris/Orascom-Trägerschaft. Echter Lifestyle-Standort mit ganzjährig nutzbarem Tauchen und Wassersport. Drei Auflagen vor Kauf: ITE-Survey für Salzwasser-Korrosion + Sand-/Sturm-Belastung, Cabinet-of-Ministers-Approval-Process verstehen (Aufwand höher als EU), Sommer-Aufenthalts-Strategie (Mai-September 38-45°C, Hauptnutzung Oktober-April). Für Käufer mit Tauch-/Wassersport-Affinität und Diversifikations-Strategie außerhalb EU eine seriöse Option mit etablierter DACH-Käuferbasis.