

## 2 Wirtschaftlichkeitsberechnung – Business Plan

Soll die Immobilie dem Vermögensaufbau dienen oder eine Anlagemöglichkeit für Ihr Kapital sein, ist eine sorgfältige Planung und eine Rechnung der Wirtschaftlichkeit wichtig. Das Ziel sollte sein, dass Sie mit den Mieteinnahmen Ihres Ferienhauses so viel wie möglich von den Kosten decken. Eine Gewinnerzielung über die Abschreibung hinaus ist nicht notwendig, da Sie neben dem Vermögensaufbau Steuern sparen wollen. Wenn die Immobilie schließlich bezahlt ist, wird sie einen Überschuss erwirtschaften, der einen Teil Ihrer Versorgung im Alter sichern kann.

In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Ausgaben Sie zu Beginn dieser Unternehmung haben und welche Kosten monatlich über die Laufzeit der Finanzierung anfallen. Dagegen stehen die Einnahmen aus den Mietzahlungen Ihrer Gäste.

Zuerst ermitteln Sie Ihren Finanzierungsbedarf, also die Summe, die Sie für den Kauf und die Einrichtung des Hauses benötigen. Hinzu kommen die Anlauf- und Werbungskosten. In Kapitel 5 wird die Vermarktung Ihres Ferienhauses beschrieben, aus den dort aufgeführten Komponenten können Sie Ihren Werbeetat errechnen.

In Kapitel 3 finden Sie Informationen über verschiedene Finanzierungsmodelle und deren Vor- und Nachteile – steuerlich und unter anderen Aspekten. Es werden Themen wie Eigenkapitalanteil und Laufzeiten behandelt.

An nachfolgendem Beispiel eines Doppelhauses, das in einem beliebten Feriengebiet an der Ostseeküste in Schleswig-Holstein steht, werden die Kosten aufgeführt, die Sie kalkulieren sollten.

## 2.1 Finanzierungsbedarf für Ihre Ferienimmobilie

In der nachstehenden Tabelle sind die Kosten Ihrer Kalkulation für den Kauf einer Immobilie und deren Einrichtung zusammengestellt. Nicht enthalten sind Werbe- und Anlaufkosten, die aus Eigenkapital bezahlt werden. Im Anschluss an diese Aufstellung finden Sie Ausführungen zu den einzelnen Positionen.

Position	Betrag
Kaufpreis des Hauses incl. Einbauküchen	320.000,- € (30.000,- €)
Nebenkosten	
Makler* 6,25% incl. Steuer	20.000,- €
Notar** 1,5%	4.800,- €
Grunderwerbsteuer*** 6,5%	18.850,- €
Sanierungs- und Renovierungskosten	10.000,- €
Umlaufvermögen also Einrichtung des Hauses: Möbel, Elektrogeräte und Geschirr etc.	25.000,- €
Reserve (individuell festzulegen, je nach Zustand der Immobilie)	3000,- €
Summe	401.650,- €

*Tabelle 1: Finanzierungsbedarf*

\*übliche Provisionssätze für den Makler:

Deutschland: Bei privaten Immobilienverkäufen in der Regel zwischen 3 und 6% des Kaufpreises, zzgl. der gültigen Mehrwertsteuer, also 19%

Österreich: Die Courtage für den Makler liegt netto bei 3 bis 4% zzgl. 20% MwSt., abhängig vom Wert der Immobilie, Käufer und Verkäufer zahlen in der Regel jeweils die Hälfte.

Schweiz: 1 bis 5% des Kaufpreises, Verhandlungssache, die Maklerprovisionen werden ausschließlich von den Verkäufern bezahlt, Sie haben also als Käufer keine Kosten – vielleicht später, wenn Sie das Haus wieder verkaufen!

\*\*Notargebühren

Deutschland: Die Kosten dafür betragen 1,0 bis 1,5% des Kaufpreises, die in der Regel der Käufer trägt.

Österreich: Notargebühren 1,8% des Kaufpreises

Schweiz: Die öffentliche Beurkundung des Kaufvertrags erfolgt durch Notare, Gemeindeschreiber, Grundbuchverwalter oder öffentlich bestellte Rechtsanwälte. Die Kosten sind je nach Kanton unterschiedlich hoch, in der Regel teilen sich Verkäufer und Käufer die Kosten hälftig. Die Notarkosten sind derzeit (Stand 2016) in den Kantonen Wallis, Genf, Bern und Tessin am höchsten, in den Kantonen Schwyz, Appenzell Ausserrhoden, Schaffhausen und Zug am niedrigsten. Zusätzliche Kosten können durch das Erstellen eines Schuldbriefs entstehen, den die Bank des Käufers als Sicherheit verlangt.

\*\*\*Die Grunderwerbsteuer

In Deutschland fällt sie beim Kauf eines Grundstücks an. Die Höhe ist Ländersache und beträgt zwischen 3,5 und 6,5% der Bemessungsgrundlage, also den Preis für das Grundstück und die Immobilie, nicht aber für bewegliches Inventar. Wenn Sie ein Haus mit einer Einbauküche, Möbeln oder einem Kaminofen kaufen, kann der Betrag - der Bemessungsgrundlage für die Steuer ist - etwas niedriger als der Kaufpreis sein. Hierfür wird im Kaufvertrag, der durch den Notar beglaubigt wird, eine - realistische - Summe für das Inventar eingetragen. Bitte beachten Sie dabei, dass gebrauchte Möbel keinen großen Wert haben.

In Schleswig-Holstein beträgt die Grunderwerbsteuer im Jahr 2017 6,5% - diese Zahl wird in der Beispielrechnung verwendet.

In Österreich beträgt der Steuersatz grundsätzlich 3,5%. (2016). Es gibt Ausnahmeregelungen. Bitte fragen Sie beim Finanzamt oder Ihren Steuerberater. Zusätzlich fällt für den Grundbucheintrag 1,1% des Kaufpreises an. Für den Eintrag einer Hypothek werden zusätzlich 1,2% des Pfandrechts fällig.

In der Schweiz ist dies die sogenannte Handänderungssteuer. Sie ist kantonal geregelt, in einigen Kantonen gibt es lediglich eine Grundbuchgebühr, in anderen eine Gemengsteuer, die Kantone Zürich und Schwyz erheben keine Handänderungssteuer oder vergleichbare Gebühren. Sogar die Zahlungspflicht ist in der Schweiz unterschiedlich geregelt, je nach Kanton zahlt der Erwerber oder der Veräußerer,

manchmal beide. Bitte informieren Sie sich bei entsprechenden Stellen, welche Regelung Sie betrifft.

Es folgt die Berechnung der einzelnen Positionen aus der obigen Tabelle.

### 2.1.1 Kaufpreis des Hauses

Der Kaufpreis des Hauses beträgt 320.000,- €. Ich gehe davon aus, dass Sie gut verhandelt haben! Den ursprünglichen Preis aus dem ersten Angebot sollten Sie bei einer Immobilie in dieser Preisklasse um mindestens 15.000,- € reduziert haben. Wenn sich nun Inventar in dem Haus befindet, also bewegliche Güter wie Einbauküchen, Möbel oder Kaminöfen, sollte dieses im Kaufvertrag vermerkt werden. Sie brauchen auf diesen Betrag in Deutschland keine Grunderwerbsteuer zahlen.

### 2.1.2 Kauf-Nebenkosten

Bei jedem Immobilienkauf fallen zwangsläufig Nebenkosten an. In der Regel sind dies Maklerprovision, Notarkosten und Grunderwerbsteuer. Im Detail:

#### 2.1.2.1 Makler

Vielleicht haben Sie Glück und finden Ihr Traumhaus ganz ohne Makler. Möglicherweise hat ein privater Verkäufer sein Haus im Internet oder in der Zeitung annonciert und Sie einigen sich so. Dann sparen Sie eine nicht unerhebliche Summe. Oftmals wird jedoch für den Verkauf eines Hauses ein Makler engagiert und dann ist im Erfolgsfall eine Provision fällig. Auch hier können Sie verhandeln – mit dem Verkäufer, dass er einen Teil der Provision übernimmt oder mit dem Makler selbst. Steht ein Haus bereits länger zum Verkauf, sind ihre Chancen für eine erfolgreiche Verhandlung sicher gut. Dies kann bei einem Haus, das für die Vermietung an Feriengäste ausgesucht wird, leicht der Fall sein. Es handelt sich vielleicht um ein Liebhaberobjekt, das als fester Wohnsitz nicht so gut geeignet ist – für Ihre Zwecke dann umso mehr.

In der Beispielrechnung werden 6,25% incl. Mehrwertsteuer zugrunde gelegt. Die Basis für die Berechnung dieser Provision ist der Kaufpreis, also 320.000,- €.

Brutto-Provision:  $320.000,- \text{ €} \times 0,0625 = 20.000,- \text{ €}$

Diese Summe erscheint Ihnen vielleicht recht hoch und Sie überlegen, was Sie mit diesem Geld alles in Ihrem schönen, neuen Haus hätten anfangen können. Verständlich, aber in Deutschland wird ein Makler erst im Erfolgsfall bezahlt. Salopp ausgedrückt: Der Letzte zahlt die Zeche.

Bis er die Immobilie verkauft hat, hat er Aufwand für Besichtigungen, Erstellung von Unterlagen und direkte Kosten für das Schalten von Anzeigen etc. – und dafür geht er in Vorleistung.

Kalkulieren Sie diesen Posten genauso ein wie die Grunderwerbsteuer, an der Sie auch nichts ändern können. Und bedenken Sie: vielleicht hätten Sie das Haus ohne die Dienstleistung des Maklers nicht gefunden oder der Kauf wäre nicht zustande gekommen. Der Makler ist auch ein Mittler zwischen den Vertragsparteien.

Natürlich können Sie selbst einen Makler beauftragen, Ihnen Ihre Immobilie nach Ihrem Anforderungsprofil zu suchen. Stellen Sie die gewünschten Kriterien wie Lage, Größe und Preisklasse zusammen und lassen Sie sich von dem Makler geeignete Objekte vorschlagen. Es ist abhängig von Ihrer verfügbaren Zeit und Ihrer Ambition, sich mit der Suche aktiv zu beschäftigen. Da Sie bei den Immobilienportalen im Internet jedoch sogenannte Suchagenten schalten können, müssen Sie sich nicht jedes Angebot anschauen, das neu eingestellt wird. Sie können Ihre Kaufaspekte eingeben und brauchen sich im Anschluss lediglich Angebote anzuschauen, die auf Ihr Profil passen. Die Benachrichtigung per eMail erhöht den Komfort.

### 2.1.2.2 Notargebühren

Auch die Notargebühren sind ein Muss. In Deutschland wird der Kaufvertrag einer Immobilie notariell beurkundet. Der Notar veranlasst die Einträge in das Grundbuch – eine sehr wichtige Angelegenheit, um die Sie sich nicht selbst zu kümmern brauchen. Der genaue Eigentumsübergang wird in dem Kaufvertrag festgelegt – an diesem Tag ist der Kaufpreis fällig und der Schlüssel wird übergeben.

In der Beispielrechnung werden 1,5% des Kaufpreises veranschlagt. Die sogenannte Auflassung ist mittlerweile Standard. Das ist eine Vormerkung im Grundbuch, da durch den Kaufvertrag nicht automatisch der Eigentumswechsel erfolgt – geregelt in § 925 BGB. Das Grundbuch ist dann bis zum endgültigen Eintrag der Käufer blockiert. Dies verhindert auch Missbrauch.

Es entstehen Kosten in Höhe von 1,5% vom Kaufpreis für den Notar und die Grundbucheintragungen:

Notarkosten:  $320.000,- \text{ €} \times 0,015 = 4.800,- \text{ €}$

### 2.1.2.3 Grunderwerbsteuer

Diese Rechnung erhalten Sie ungefähr einen Monat nach der notariellen Beurkundung des Kaufvertrages von dem Finanzamt der Region, in der Ihr Haus steht. Sie sollte umgehend überwiesen werden. Erst wenn die Zahlung eingegangen ist, erteilt die Behörde die sogenannte ‚Unbedenklichkeitsbescheinigung‘. Sie ist Voraussetzung für die Eintragung in das Grundbuch.

Interessant ist ergänzend zu obigen Ausführungen: Bei einem bereits gebauten Haus zahlen Sie die Grunderwerbsteuer auf den Kaufpreis von Haus und Grundstück. Preiswerter wird dies, wenn Sie lediglich ein Grundstück kaufen. Sie zahlen die Steuer und bauen erst dann das Haus. Dies ist ein finanzieller Anreiz für den Neubau von Immobilien. Im Beispiel werden 6,5% auf den Kaufpreis abzüglich der 30.000,- € für das Inventar fällig, also:

Grunderwerbsteuer:  $290.000,- \text{ €} \times 0,065 = 18.850,- \text{ €}$

### 2.1.2.4 Sanierungs- und Renovierungskosten

Bei der Kalkulation dieser Kosten ist die zentrale Frage: Wer macht's? Wenn Sie selbst handwerklich begabt und motiviert sind, können Sie viel Geld sparen. Wenn Sie für jede Kleinigkeit einen Handwerker bezahlen müssen, kann das ganze Projekt teuer, vielleicht sogar unrentabel werden. Das hängt entscheidend von dem Alter und Zustand der Immobilie ab. Doch selbst wenn Sie ein neues oder relativ neues Haus kaufen: Bis die letzte Rate bezahlt ist, dauert dieses Abenteuer zwanzig bis dreißig Jahre. So lange halten die wenigsten Dinge in einem Haus. Außerdem werden Sie

renovieren müssen. Über die Renovierungszyklen erfahren Sie mehr in Kapitel 9.

Für die meisten Bauherren ist es sinnvoll, einen Mittelweg zu gehen. Sie vergeben bestimmte Tätigkeiten grundsätzlich an Handwerker - anderes bringen sie als Eigenleistung ein.

Vorsicht! Bauen kann süchtig machen.

Für das Beispiel werden 10.000 Euro eingeplant, da sich das Haus in saniertem Zustand befindet und vor Vermietungsbeginn lediglich renoviert werden soll. Eine Kalkulation können Sie über Angebote von Handwerkern und Einkaufslisten für den Baumarkt erstellen.

Die Zeit, die Sie selbst einbringen, geht in diese Rechnung nicht mit ein. Rein betriebswirtschaftlich gesehen ergibt dies ein leicht schiefes Bild – ist jedoch übliche Praxis. Insgesamt geht diese Rechnung auf.

Da die meisten Ferienhäuser Saisonbetriebe sind, kommt zum Ausgleich immer wieder die gut vermietete Zeit, in der handwerklich kaum etwas zu tun ist. Diese Zeit werden Sie genauso genießen.

### 2.1.2.5 Einrichtung des Hauses

Das Beispielhaus ist leer – bis auf die beiden Einbauküchen, die gebraucht, aber in gutem Zustand sind. Es müssen Möbel, Elektrogeräte, Bettdecken, Geschirr etc. angeschafft werden.

Übersichten und Empfehlungen, die Ihnen die Kalkulation dieser Position erleichtern, erhalten Sie in Kapitel 4. In diesem Beispiel werden für die Einrichtung des Hauses kalkuliert: 25.000,- €

### 2.1.2.6 Reserve

Egal wie gut Sie kalkulieren, es wird beim Bauen immer teurer. Planen Sie Reserve ein, dann ist es entspannter! Für das Beispiel werden lediglich veranschlagt:

Reserve: 3.000,- €

Wenn Sie alle Positionen der Tabelle zusammenrechnen, haben Sie den Betrag, den Sie benötigen, um dieses Projekt mit der auserwählten Immobilie zu starten.

Der Kapitalbedarf beträgt: 401.650,- €

Für den Start wird ein Werbeetat aus Eigenkapital benötigt. Eine weitere Position können Anlaufkosten sein. Dieses ist abhängig von dem Zeitpunkt der Hausübergabe, dem Sanierungs- und Renovierungsbedarf, also auch der benötigten Zeit und dem Start der Saison.

Zu dem Beispiel:

Sie kaufen ein Doppelhaus an der Ostseeküste von Schleswig-Holstein. Der Zeitpunkt der Übergabe ist der 01. Februar. Sie planen für die Renovierungs- und Einrichtungsarbeiten drei Monate ein.

Selbstverständlich ist an der Ostsee im Sommerhalbjahr die Hauptsaison mit dem Hauptumsatz. Wenn Sie Ihr Domizil attraktiv gestalten, verlängern Sie die kurze Saison an der Ostseeküste. In der Nebensaison und in den Wintermonaten locken Sie Urlauber mit einem Kamin oder einer Sauna im Haus. Der Jahreswechsel ist ebenfalls eine beliebte Reisezeit.

Vermietungsstart ist der 1. April, wenn der Zeitplan eingehalten wird. Das ist ein gutes Timing, die ersten Gäste an der Ostsee kommen zu Ostern - richtig beginnt die Saison im Mai. Damit die Vermarktung des Hauses gestartet werden kann, brauchen Sie schnell Innenfotos. Wenn Sie früh und geschickt vermarkten, bedeutet dies Buchungen und Vorauszahlungen – möglicherweise bereits vor Vermietungsbeginn. Dazu mehr in den Kapiteln 5 und 6.

Zurück zu den Anlaufkosten. In den Monaten der Renovierung werden meist noch keine Einnahmen realisiert, aber bereits Ausgaben – auch für die Finanzierung des Hauses. Es ist sinnvoll Eigenkapital bereitzuhalten und das bei der Festlegung des Fremdkapitalbedarfs zu berücksichtigen. Dieser Aspekt wird im nächsten Kapitel vertieft.

Bevor es um Finanzierungsformen, Zinssätze und Laufzeiten geht, wird die Einnahmeseite betrachtet. Es ist notwendig, eine Umsatzschätzung aufzustellen. Über dieses Ergebnis können Sie dann eine Entscheidung treffen, wie Sie finanzieren wollen und welchen Betrag Sie monatlich für die Finanzierung des Hauses aufbringen können.



### 2.2 Einnahmeseite als Basis für die Umsatzschätzung

Der Umsatz setzt sich bei Ihrem Ferienhaus aus zwei Komponenten zusammen:

$$\text{Mietpreis} \times \text{belegte Nächte}$$

Das klingt einfach und ist es auch. Nicht so einfach ist, den Umsatz abzuschätzen, bevor Sie mit dem Geschäft angefangen haben. Es geht noch einen Schritt weiter zurück. Sie benötigen die Umsatzschätzung bevor Sie die Immobilie kaufen, denn sie ist ein wichtiger Bestandteil Ihres Businessplans, den Sie der finanzierenden Bank vorlegen. Ohne eine realistische (!) Umsatzschätzung wird Ihr Projekt Vermögensaufbau mit erfolgreicher Vermietung eines oder mehrerer Ferienhäuser nicht funktionieren.

In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Kriterien den Mietpreis beeinflussen, wo Sie recherchieren können, was Ihre Konkurrenz macht und wie viele Nächte Sie im Jahr vermieten können.

#### 2.2.1 Preisgestaltung

In der Regel ist die Vermietung einer einzelnen Ferienwohnung oder eines Hauses in Deutschland reine private Vermögensverwaltung und somit keine gewerbliche Tätigkeit. Sie brauchen kein Gewerbe anzumelden. Das Finanzamt erfährt über Ihre Geschäft über die Steuererklärung Anlage V. Die Mietpreise sind in der Regel frei von Umsatzsteuer. Ausnahmen gelten, wenn Sie bereits in Ihrer Haupttätigkeit gewerblich bzw. freiberuflich tätig und umsatzsteuerpflichtig sind. Diese werden im Kapitel 11 erläutert. Hier werden die Preise ohne Umsatzsteuer ermittelt. Die zentralen Fragen des Abschnitts lauten:

- Welche Faktoren beeinflussen Ihre Mietpreise?
- Wie legen Sie realistische Preise fest?

Es gilt folgenden Konflikt zu lösen: Die Übernachtungen sollten nicht zu teuer sein, sonst buchen die Urlauber beim Wettbewerb. Sie dürfen auch nicht zu preiswert sein, dann werden Ihre Kosten nicht gedeckt.

Sicherlich ist Ihnen aufgefallen, dass ich von Mietpreisen schreibe, d.h. selbst wenn Sie lediglich eine Wohneinheit vermieten, haben Sie mehrere Preise für die verschiedenen Saisonzeiten.

Es gibt die grobe Einteilung in Haupt- und Nebensaison, die von dem Standort der Immobilie abhängig ist. Daneben gibt es die Zeiten, in denen kaum Urlauber kommen. Sie können hierfür mit Sonderpreisen für lange Aufenthalte oder mit Schnupperwochenenden locken. In diesem Zusammenhang wird das obige Beispiel wieder aufgegriffen, um eine Preisgestaltung für das Haus zu entwerfen.

Folgende Kriterien beeinflussen den Preis:

- Region
- Lage
- Größe der Wohneinheit: qm und Anzahl der Personen
- Ausstattung und Komfort
- Beschaffenheit
- Außenbereich
- Service

Die folgenden Ausführungen beleuchten die verschiedenen Einflussfaktoren auf die Preise detaillierter. Fakten werden durch Empfehlungen und Tipps ergänzt.

### Region

Jeder Landstrich hat eine bestimmte Attraktivität und ein damit verbundenes Preisniveau. Auf Sylt ist vieles teurer als an der Lauenburgischen Seenplatte. Dies schlägt sich sowohl auf die Kaufpreise der Immobilien als auch auf die Mieten nieder, die Sie dort realisieren können. Um Preise zu recherchieren, lassen Sie sich am besten Gastgeberverzeichnisse der einzelnen Fremdenverkehrsvereine schicken oder schauen ins Internet. Es gibt mittlerweile zahllose Ferienportale, auf denen private Vermieter ihre Ferienhäuser und Wohnungen anbieten können. Für Ihre Recherche sind sie bestens geeignet. Im Rahmen des Kapitels 5 werden die Ferienportale unter dem Aspekt der Vermarktung Ihrer Immobilie begutachtet und bewertet.

### ✚ Lage

Natürlich beeinflusst die Lage der Immobilie innerhalb der Region den Mietpreis. Wie weit ist die Entfernung zum Strand oder zum Skilift? Sind Ihre Gäste auf die Nutzung ihres Autos angewiesen oder ist alles zu Fuß gut zu erreichen? Gibt es durch die zentrale Lage Lärmbelästigungen? Sind ausreichend nahe und kostenfreie Parkmöglichkeiten vorhanden? Schauen Sie auch hier: Wie viele Ferienangebote gibt es in unmittelbarer Nähe und was bieten andere Vermieter an? Ich empfehle Ihnen, breit und gründlich zu recherchieren, damit Sie sich möglichst nicht an Wettbewerbern orientieren, die nicht so erfolgreich am Markt vertreten sind.

### ✚ Größe der Wohneinheit

Die Größe des Hauses umfasst zwei Aspekte, die eng zusammen hängen: die Anzahl der Quadratmeter und die der Personen, für die Sie Ihre Unterkunft ausstatten. Natürlich können Sie für eine größere Wohnung auch einen höheren Preis verlangen. Genauso relativiert sich der Mietpreis bei einer Belegung mit einer höheren Zahl von Personen. Eine Familie oder zwei Paare werden mehr auszugeben bereit sein als ein Paar, da sich der Mietpreis auf mehrere Personen verteilt.

Daran schließt sich die Frage an, für wie viele Urlauber kann eine Wohnung mit einer bestimmten Quadratmeterzahl ausgestattet werden? Versuchen Sie die goldene Mitte zu finden. Stopfen Sie die Immobilie nicht voll, damit möglichst viele Personen schlafen können, aber nutzen Sie den Raum auf der anderen Seite auch gut aus. Im Urlaub benötigen viele Menschen weniger Raum als zu Hause, aber die Geschmäcker und Bedürfnisse sind sehr unterschiedlich. Denken Sie nicht nur an die Schlafplätze. Alle Personen benötigen einen Platz zum Essen, an einem Tisch der Platz bietet, um ihn reichhaltig zu decken. Im Wohnzimmer sollten ausreichend Sitzgelegenheiten für ein gemütliches Zusammensein vorhanden sein.

Ihre Gäste haben Urlaub! Sie sollen sich wohlfühlen.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch der Sanitärbereich. Bei mehr als vier Personen sollte ein zweites WC vorhanden sein. Haben alle Urlauber genug Platz für ihre Hygieneartikel und Handtücher?

Stellen Sie das Angebot auf jeden Fall so dar wie es ist, veröffentlichen Sie viele Fotos, damit die Gäste einen möglichst realistischen Eindruck bekommen.

Dazu später mehr.

Vergleichen Sie für Ihre Preisfindung Ihre Immobilie mit ähnlichen Angeboten am Markt.

### ✚ Ausstattung und Komfort

Bezüglich der Ausstattung gibt es eine lange Liste von Einrichtungsgegenständen, die einfach in ein Ferienhaus gehören und somit keinen Einfluss auf die Preisgestaltung haben. Das ist Thema des Kapitels 4. Gleichzeitig werden Sie über die Extras informiert, die nicht unbedingt zur Ausstattung gehören müssen und somit einen etwas höheren Preis rechtfertigen.

Doch Vorsicht, werfen Sie sich nicht durch zu hohe Preise selbst aus dem Markt! Nicht alle dieser zusätzlichen Ausstattungsmerkmale können zu einer höheren Miete führen. Sie steigern die Attraktivität Ihres Domizils und führen zu einer guten Belegung. Der Wettbewerb ist groß – gerade in den attraktiven Urlaubsgebieten - aber dort reisen auch viele Urlauber hin.

Hinzu kommt natürlich die Eingruppierung Ihrer Immobilie. Welchen Standard wollen Sie anbieten? In Frage kommen gemütliche Mittelklasse, gehoben oder sogar Luxus.

Sie bilden die Basis für die Einrichtung und die Mietpreise.

Ausstattungsmerkmale, die Extras darstellen, gruppiert nach Räumen:

- Küche:
  - Geschirrspülmaschine (wird immer mehr zum Muss.)
  - Waschmaschine
  - Mikrowelle
  - Kaffee, Tee, Gewürze
  
- Wohnzimmer
  - Offener Kamin oder Kaminofen
  - DVD-Player und DVDs
  - CDs, Bücher und Spiele
  - Stereoanlage (CD-Ei bzw. Ghettoblaster genügt)
  
- Schlafzimmer
  - Zusätzlicher Fernseher
  - Übergroße Bettdecken
  - Breite Betten
  
- Bad
  - Badewanne (Dusche reicht aus)
  - Handtücher
  - Handtuchwärmer
  - Fenster
  
- Allgemein
  - Garage
  - Sauna
  - Solarium
  - Fahrräder (Achtung, Fahrräder sind nicht wartungsfrei verkehrssicher!)
  
- Garten
  - Strandkorb
  - Sonnenschirme

### ✚ Beschaffenheit

So wie der Stand der Modernisierung den Kaufpreis der Immobilie beeinflusst, nivelliert er auch den Übernachtungspreis. In einem Neubau ist die gesamte Ausstattung auf einem modernen Stand und das hat seinen Preis. Eine alte oder sogar sehr alte Immobilie kann einen großen Reiz haben, wenn sie etwas Besonderes ist und es nicht viele vergleichbare Domizile gibt. Natürlich muss in den Bereichen Küche, Bad und Heizung aktualisiert werden, sonst haben wenige Gäste ihre Freude daran.

In einem alten Reetdachhaus herrscht eine ganz andere Atmosphäre und ein anderes Raumklima als in einer Neubauwohnung im 10. Stock, die dafür lichtdurchflutet ist und aus der Sie einen sagenhaften Blick über die gesamte Bucht, das ganze Tal oder auf das Bergpanorama haben. Beide können den gleichen Mietpreis erzielen.

Diese Immobilien sprechen ganz unterschiedliche Menschen an. Die Beschaffenheit des Domizils ist eng verknüpft mit Ihrer Zielgruppe, also Ihren potenziellen Gästen, die im letzten Teil dieses Kapitels näher analysiert werden.

### ✚ Außenbereich

Im Sommer ist die Nutzung eines Balkons, einer Terrasse oder eines Gartens beliebt. Wenn Sie Ihren Gästen einen attraktiven Außenbereich zur Verfügung stellen können, rechtfertigt dies einen höheren Preis.

Eine weitere Annehmlichkeit ist ein zugehöriger Parkplatz. Gerade in Domizilen in der Stadt ist dies keine Selbstverständlichkeit.

### ✚ Service

Der Bereich Service wird bei der Vermietung von Ferienhäusern immer wichtiger. Hierzu gehört ein persönlicher Empfang, bei dem das Domizil gezeigt wird und Ihr Gast mit Umgebungsinformationen und Einkaufstipps versorgt werden kann, wenn er das möchte.

Manche Vermieter haben eine Kombination aus Wohnungen und Zimmern in einem entsprechend größeren Gebäude und bieten für die Appartement-Gäste Frühstück an. Ein großartiger Service, da Ferienhausurlaub in der Regel Selbstversorgung bedeutet.

Auch die Reinigung der Wohnung ist Service, somit müssen sich die Feriengäste nicht den letzten Urlaubstag mit Putzen verderben. Das Thema Reinigung ist Bestandteil des Kapitels 7.

Lassen Sie sich gern etwas einfallen, womit Sie sich vom Wettbewerb abgrenzen und Ihren Gästen den Urlaub etwas schöner und komfortabler machen.

Bei der Preisgestaltung können zahlreiche Fehler gemacht werden, die folgende Checkliste soll Sie unterstützen, sie zu vermeiden:

1. Zu hoch  
Zu hohe Preise schrecken potenzielle Gäste ab. Sie sollten den oben ausgeführten Aspekte angepasst werden, damit Sie eine gute Auslastung erreichen. Und Vorsicht: Hohe Preise erwecken hohe Erwartungen. Wenn Sie diese nicht einhalten können, wird es Ärger und Enttäuschung zur Folge haben – für Ihre Gäste und für Sie.
2. Zu niedrig  
Bei zu niedrigen Preisen gibt es ebenfalls zwei Aspekte zu bedenken: Zum einen decken Sie nicht Ihre Kosten – zum anderen sind nicht alle Urlauber Schnäppchenjäger. Mancher wird sich fragen, ob mit Ihrem Domizil etwas nicht in Ordnung ist, weil der Preis einfach nicht realistisch ist.
3. Zu verwirrend  
Schaffen Sie eine klare Preisstruktur mit zwei oder maximal drei Saisonpreisen. Geben Sie dafür Zeiträume, Mindestmietzeiten und Maximalbelegungen an.  
Beispiel für ein verwirrendes Angebot: Minimalbelegung in der Nebensaison drei Nächte für zwei Personen zum Preis von 50 Euro pro Nacht - bei Belegung mit sechs Personen: Aufpreis von zehn Euro pro Nacht und Person.
4. Zu eingeschränkt  
In der Hauptferienzeit können Sie ein familiengeeignetes Domizil wochenweise vermieten, um eine optimale Auslastung zu gewährleisten. In der Nebensaison bieten sich flexible Reisetage und Zeiträume an, da Kurzurlaube sich großer Beliebtheit erfreuen.
5. Zu vage  
Legen Sie Ihre Preise fest und veröffentlichen Sie diese. Vage Angaben wie ‚Übernachtung ab 50,- €‘ führen nicht zum Ziel. Die

Interessenten möchten eine explizite Preisangabe sehen und nicht nachfragen müssen.

6. Nicht vorhanden

Nicht vorhandene Preise knüpfen an die Überlegungen des vorherigen Punktes an. Ohne Preisangabe verlieren die Urlauber das Interesse an Ihrem Inserat - und möchten Sie mit jedem Interessenten telefonieren oder mailen und Ihre Preisstruktur erklären?

7. Ein Preis für das ganze Jahr

Saisonpreise sind in dieser Branche üblich und werden von den Urlaubern erwartet. Mit Nebensaisonpreisen und Sonderangeboten in der ‚Nicht-Saison‘ können Sie eine hohe Gesamtbelegung erzielen.

8. Übertriebene Nebenkosten und Gebühren

Separat berechnete Reinigungskosten und Kautionen sind üblich. Für die Reinigung liegen die Kosten bei 30 bis 180 Euro je nach Größe des Objekts und Zusatzleistungen wie enthaltene Wäschepaket. Für die Kautions sind 200 Euro pauschal oder 10% vom Mietpreis angemessen.

Zu hohe Nebenkosten können abschreckend wirken, zu niedrige Preise für die Reinigung lassen an der Qualität der Dienstleistung zweifeln.

9. Zusätzliche Gebühren für jede Kleinigkeit

Der Großteil der privaten Vermieter bietet seine Unterkunft zu einem Preis an, der dann – außer der Reinigung – alles enthält. Wenn zusätzliche Personen und Tiere extra kosten, die Energie separat abgerechnet wird, ein vorhandener Pool eine Eintrittskarte verlangt, wird dies für den Gast unübersichtlich und teuer, er bucht woanders.

10. Zu schnelle Preissenkung

Senken Sie die Preise nicht zu spontan. Das Buchungsverhalten hat sich in den letzten Jahren verändert. Es wird sehr viel kurzfristig gebucht. Rabatte sind möglich und können in den Nicht-Saisonzeiten die Belegungszahlen aufwerten. Versuchen Sie in den Saisonzeiten Ihre Preise durchzusetzen und riskieren Sie ruhig einmal einen Leerstand.





### Zusammenfassende Empfehlung

Insgesamt empfehle ich Ihnen gerade zu Beginn, die Mieten nicht zu hoch anzusetzen, um die kalkulierte Auslastung möglichst früh zu erreichen. Sie machen Ihr Domizil bekannt und gewinnen Stammgäste. Das bedeutet nicht, dass Sie Dumpingpreise ansetzen sollen, dann wird Ihre Finanzierung nicht gedeckt. Außerdem können Sie nicht nach ein bis zwei Jahren die Preise immens erhöhen. Dann vergraulen Sie Ihre Wiederkehrer und die, die Ihr Objekt bereits vorgemerkt haben. Siedeln Sie sich im Mittelfeld an, genießen Sie den Erfolg der Auslastung und sammeln Sie Erfahrungen – auch das ist wichtig!

Das Finanzamt ‚wünscht‘ sich ebenfalls eine möglichst hohe Auslastung und Gewinnerzielungsabsicht, damit Ihr Objekt steuerlich anerkannt wird. Steuerliche Aspekte sind Thema des Kapitels 11.

### 2.2.2 Belegung

Nachdem der Mietpreis recherchiert und festgelegt wurde, soll nun der zweite Faktor, der Ihren Umsatz ergibt, analysiert werden: Die Belegung - die Auslastung.

Dabei ist auch der Mietpreis ein Aspekt, der entscheidenden Einfluss hat. In einem bestimmten Preisbereich wird die Zahl der gebuchten Nächte steigen, wenn der Preis sinkt. Hier ist es wichtig zu beobachten, welche Auswirkungen dies auf den Umsatz hat. Hier ein Beispiel:

Sie vermieten in der Hauptsaison ein Haus an der Nordsee für 80 Euro pro Nacht. Sie vermieten insgesamt 80 Nächte und sind nicht zufrieden. Die Hauptsaison hat ca. 120 Nächte und Sie wollen diese auch auslasten.

Sie haben jetzt:  $80 \text{ Nächte} \times 80,- \text{ €} = 6.400,- \text{ €}$

Sie senken den Preis auf 70,- € pro Nacht und vermieten 90 Nächte und denken ‚Großartig‘, doch was passiert mit Ihrem Umsatz?

Nach Preissenkung: 90 Nächte à 70,- € = 6.300,- €

Ihr Umsatz ist gesunken, Sie müssen aber für weitere 10 Nächte Energie aufwenden, die in aller Regel bei Ferienhäusern nicht separat abgerechnet wird.

Haben Sie ein wenig Geduld. Wenn Sie Ihren Preis gründlich recherchiert haben, senken Sie ihn noch nicht im zweiten Jahr, weil Sie mit der Belegung des ersten Jahres nicht zufrieden waren. Im nächsten Jahr kann es anders aussehen, ein bisschen Anlaufzeit ist auch mit den heutigen schnellen Kommunikationsmitteln möglich. Wenn Sie für 80 Euro pro Nacht 90 oder 100 Nächte vermieten, haben Sie einen wesentlich höheren Umsatz generiert.

Anders sieht es aus, wenn Sie Ihren Preis doch ein bisschen zu hoch angesetzt haben – möglicherweise bewusst, um auszuprobieren, ob er durchsetzbar ist. Es kann Sinn machen, ihn ein wenig nach unten zu korrigieren.

Ein bisschen Risiko ist immer dabei, nicht zuletzt, weil auch das Wetter und andere Faktoren wie die allgemeine Wirtschaftslage die Anzahl der vermieteten Nächte beeinflussen.

Wie kommen Sie also bei einem angemessenen, nicht zu niedrig angesetzten Preis zu einer hohen Belegung?

Folgende Faktoren beeinflussen die Auslastung Ihres Ferienhauses:

- Zuhause auf Zeit: Attraktivität Ihres Domizils
- Zielgruppe
- Schnelle und aktuelle Marketing- und Verwaltungsaktivitäten
- Vermietungsbedingungen: Was nehmen Sie an?

#### ✚ Zuhause auf Zeit: Attraktivität Ihres Domizils

Dass Ihr Ferienhaus etwas Besonderes werden soll, ist selbstverständlich. In Kapitel 4 erfahren Sie, was alles zur Einrichtung gehört und wie Sie überprüfen können, ob Sie an alles gedacht haben.

#### ✚ Zielgruppe

Die zentralen Fragen bei diesem Aspekt lauten: Wer kommt in Frage? Worauf können Sie bereits bei der Einrichtung des Hauses achten, damit Sie bestimmte Gruppen ansprechen? Und wen möchten Sie nicht in Ihrem Domizil wohnen lassen? Diese Einteilung sollten Sie früh vornehmen, denn hier haben Sie einen großen Einflussfaktor auf die Anzahl der Nächte, die Sie realisieren können und die somit Ihren Umsatz beeinflussen.

Im ersten Schritt erfahren Sie, welche Gruppen es gibt und ob sie Auswirkung auf die Einrichtung haben sollten.

- Familien (Patchwork)
  - Wenn Ihre Immobilie groß genug ist, um zwei und mehr Schlafzimmer einzurichten, sind Sie für diese Zielgruppe bestens gerüstet. Auch ein kombiniertes Wohn-Schlafzimmer – bestenfalls sogar zusätzlich zum Wohnzimmer – kann tagsüber für Kinder als Spielzimmer und nachts als Schlafzimmer dienen. So geben Sie einer Familie insbesondere bei schlechtem Wetter viel Raum zur Entspannung.
  - Wichtig im Wohnzimmer: Größe des Wohnbereichs und Anzahl der Sitzgelegenheiten
  - Größe des Essbereichs: Ist der Tisch groß genug und gibt es eine ausreichende Anzahl an Stühlen?
  - Kindgerechte Einrichtung: Für Kinder können Sie zweierlei berücksichtigen: Unterhaltung und Sicherheit! Für Spaß und Spannung sorgen Bücher, Filme und Spiele für drinnen und draußen.  
In puncto Sicherheit lassen sich viele Schutzmaßnahmen schnell und günstig installieren. An erster Stelle stehen Steckdosen. Eingebaute Sicherungen

schützen. Ältere Modelle sind mit Einsätzen leicht nachzurüsten, so dass sich die Löcher verschließen, sobald der Stecker entfernt wird.

Auch durch Fenster, Türen, Treppen und Schränke kann Verletzungsgefahr drohen. Sichern Sie Treppen mit Sperrgittern und verschrauben Sie Regale und Schränke mit den Wänden, damit aus einer möglichen Kletterpartie kein Unfall wird. Weiterführende Informationen finden Sie im Internet unter [www.kindersicherheit.de](http://www.kindersicherheit.de), eine Seite der Bundesarbeitsgemeinschaft ‚Mehr Sicherheit für Kinder e.V.‘

- Fazit: Gerade große Immobilien sind für Familien sehr gut geeignet und können mit geringem Mehraufwand dafür eingerichtet werden.
- Hundebesitzer
  - Außenbereich: Wenn Sie an Hundebesitzer vermieten, die zusammen mit ihren Vierbeinern anreisen, ist ein eingezäunter Garten das Wichtigste!
  - Empfehlenswert sind pflegeleichte Bodenbelege im Haus: Laminat, Parkett und Fliesen sind Teppichböden vorzuziehen - sie sind für alle Gäste pflegeleichter - und geben Tierhaare schneller wieder her.  
Der Reinigungsaufwand ist bei vierbeinigen Gästen etwas höher und entsprechend zu kalkulieren. Dieses Thema wird in Kapitel 7 ausführlich behandelt.
  - ‚Hundegerechte‘ Einrichtung gibt es nicht wirklich – generell empfehlen sich in einem Ferienhaus auf Polstern eher gemusterte oder dunkle als helle Stoffe. Gestalten Sie in hellen Farben lieber Ihre Wände.
  - Fazit: Die Vermietung an Hundebesitzer ist eine gute Möglichkeit, die Zielgruppe zu vergrößern, wenn Ihre Immobilie an sich und die Lage dafür geeignet sind. Beschädigungen durch Hunde sind selten.
- Raucher
  - Möglich ist, dass es bei starken Rauchern für die nachfolgend anreisenden Gäste zu Geruchsbelästigungen kommt. Es kann passieren, dass

Nichtraucher mit dieser Befürchtung ihr Domizil nicht buchen, wenn Sie sehen, dass geraucht werden darf – entscheiden Sie selbst!

- An der Einrichtung kann ich persönlich keine größeren Verschleißerscheinungen entdecken. Viele Raucher rauchen mittlerweile draußen, damit sie in rauchfreien Zeiten nicht in dem kalten Rauch sitzen müssen.
- Fazit: Ansichtssache
- Senioren
  - Eine große Zielgruppe, die Zeit und Geld zur Verfügung hat. In der Regel keine außerordentliche Einrichtung vonnöten, manchmal werden Domizile ohne Treppen bevorzugt.
- Monteure, Handelsreisende, Geschäftsreisende
  - Keine Besonderheiten, außer dass sie das Domizil in der Regel nur abends und nachts nutzen und dadurch eher weniger Energie verbrauchen.
- Rollstuhlfahrer
  - Ihre Immobilie muss ebenerdig gelegen oder mit dem Fahrstuhl erreichbar sein. Treppen und schmale Türen sind kontraproduktiv. Rollstuhlfahrer haben besondere Anforderungen an den sanitären Bereich. Diese Zielgruppe ist sicherlich dankbar, wenn Sie eine rollstuhlgerechte Wohnung anbieten können, da die meisten Domizile es nicht sind.

Viele Zielgruppen wie Pärchen und Freunde benötigen keine besondere Ansprache. Sie werden durch die Lage und Ausstattung Ihres Domizils angesprochen oder es gefällt ihnen nicht.

Ansonsten gibt es Urlauber mit bestimmten Interessen, Hobbys und Vorlieben für Sportarten. Sprechen Sie diese Zielgruppen an, richten Sie sich auf bestimmte Bedürfnisse ein. Es ist immer eine Abwägung von Kosten und Nutzen.

✚ Schnelle und aktuelle Marketing- und Verwaltungsaktivitäten  
Die meisten Buchungsanfragen werden per eMail gestellt. Kurze Reaktionszeiten schaffen einen klaren Wettbewerbsvorteil, denn die Interessenten fragen oft mehrere Objekte an, die ihnen gefallen und