



Für alle Investoren,  
die sich auf das Abenteuer *Ferienimmobilie*  
einlassen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Erfolg  
mit Ihrem Projekt!

Stefanie Schreiber

# Sind Sie reif für eine Ferienimmobilie?

Ihr ultimativer Projektplaner  
und Wissens-Check

servitus Verlag  
edition Wirtschaftsratgeber

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten  
sind im Internet über [www.dnb.de](http://www.dnb.de) abrufbar.

Covergestaltung und Buchdesign: anonymus Design

Coverbild: Shutterstock

Lektorat/Korrektorat: Kerstin Duchardt

Broschiert: ISBN 978-3-96608-010-1

Printed in Germany

*Der vorliegende Projektplaner ergänzt den Ratgeber:*

**Mit Ferienimmobilien Vermögen aufbauen und Steuern sparen!**

In elf Schritten zur erfolgreichen Vermietung

Hardcover: ISBN 978-3-96608-000-2

Broschiert: ISBN 978-3-9816455-0-7

ebook: ISBN 978-3-9816455-1-4

2. Auflage Juli 2019

© servitus Verlag

Alle Rechte vorbehalten.

Vervielfältigung – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher  
Genehmigung des Verlages.

[www.servitus-verlag.de](http://www.servitus-verlag.de)

## Inhalt

Einleitung.....	11
1 Auswahl der Immobilie .....	15
1.1 Wo steht Ihre Traumimmobilie?.....	16
1.2 Wie sieht Ihre Traumimmobilie aus?.....	17
1.3 Wichtige Fragen vor der Auswahl der Immobilie.....	18
1.4 Investitionssumme für dieses Projekt.....	25
2 Wirtschaftlichkeitsberechnung – Ihr Business-Plan .....	29
2.1 Finanzierungsbedarf für Ihre Immobilie.....	29
2.2 Einnahmeseite als Basis für die Umsatzschätzung.....	33
2.3 Praktische Anwendung.....	39
2.4 Ihr monatlicher Betrag für die Finanzierung.....	69
3 Finanzierung.....	83
3.1 Finanzierungsmodelle.....	83
3.2 Wichtige Kriterien Ihrer Finanzierung.....	89
3.3 Die Vertragsgestaltung Ihres Darlehens.....	90
3.4 Umsetzung in der Praxis.....	91
4 Einrichtung und Ausstattung des Feriendomizils .....	99
4.1 Schaffen Sie etwas Besonderes.....	99
4.2 Budgetplanung für jeden einzelnen Raum.....	102
4.2.1 Wohnzimmer.....	103
4.2.2 Schlafzimmer.....	106
4.2.3 Küche .....	115
4.2.4 Badezimmer.....	118
4.2.5 Flur.....	121
4.2.6 Allgemeines.....	124
4.2.7 Garten bzw. Balkon.....	126
5 Vermarktung.....	129
5.1 Buchungsunterlagen .....	130
5.1.1 Das Anschreiben.....	133
5.1.2 Der Mietvertrag bzw. die Buchungsbestätigung.....	134
5.1.3 Die Wegbeschreibung.....	139
5.1.4 Die Serviceseite.....	139
5.2 Hausprospekte, Postkarten, Visitenkarten.....	141
5.3 Positionierung im Markt – Werbung buchen.....	142
5.3.1 Internetwerbung.....	142
5.3.1.1 Ferienportale.....	143

5.3.1.2	Eigene Website – Erstellung und Pflege .....	146
5.3.1.3	Facebook.....	150
6	Verwaltung .....	151
6.1	Anforderungen der Vermarktung und Verwaltung .....	151
6.2	Eigenverantwortliche Vermietung.....	154
6.2.1	Personalauswahl und –führung.....	155
6.3	Vermietung und Verwaltung durch eine Agentur.....	167
6.4	Zusammenfassung Eigenregie oder Agentur.....	168
7	Betreuung vor Ort.....	169
7.1	Übersicht der Aufgaben .....	169
7.1.1	Reinigung .....	169
7.1.2	Empfang und Verabschiedung der Gäste.....	176
7.1.3	Wäschepflege.....	177
7.1.4	Kontrollgänge in unbewohnten Zeiten .....	178
7.1.5	Telefonische Erreichbarkeit.....	179
7.1.6	Kleine Reparaturen während der Saison.....	180
7.1.7	Vorräte .....	180
7.1.8	Gartenarbeit.....	181
7.2	Abrechnungsvarianten.....	182
7.2.1	Leistungen auf Rechnung .....	183
7.2.2	Minijob auf 450-Euro-Basis.....	183
7.2.2.1	Beiträge zur Sozialversicherung.....	183
7.2.2.2	Besteuerung .....	184
8	Gäste.....	185
8.1	Erwartungen an das Feriendomizil .....	185
8.2	Reklamationsbehandlung.....	192
8.3	Rechtliche Fragen und vor Gericht.....	196
9	Erhaltung und Wertsteigerung.....	197
9.1	Renovierungszyklen.....	197
9.2	Lebensdauer des Inventars.....	199
9.3	Zuschüsse und Fördermittel.....	200
10	Versicherungen .....	201
10.1	Gebäudeversicherung.....	202
10.2	Inhaltsversicherung .....	204
10.3	Versicherung bei Betriebsunterbrechung.....	206
10.4	Haftpflichtversicherung.....	208
10.5	Rechtsschutz.....	209
10.6	Praktische Umsetzung.....	210

11	Steuern sparen .....	215
11.1	Immobilien unter Denkmalschutz.....	215
11.2	Voraussetzungen für Umsatzsteuerpflicht .....	217
11.3	Das Formular in Deutschland.....	219
11.4	Das Formular in Österreich.....	238
11.5	Das Formular in der Schweiz.....	241
11.6	Einnahme-Überschuss-Rechnung .....	244
11.6.1	Mieteinnahmen.....	245
11.6.2	Absetzbare Kosten.....	247
11.7	Ihre ausgefüllte Anlage V bei Umsatzsteuerpflicht .....	250
11.8	Ihre ausgefüllte Anlage V als Kleinunternehmer .....	252
11.9	Umsatzsteuer-Voranmeldung.....	255
	Mein Beratungs- und Coaching-Angebot für Sie.....	262
	Über die Autorin.....	264
	Danksagung.....	267
	Bereits von der Autorin erschienen .....	271
	Leseprobe: Mr. Basseby comes early .....	275



## Einleitung

Der Markt für Ferienimmobilien boomt!

Fragen Sie sich, ob die Investition in eine Ferienimmobilie die optimale Kapitalanlage ist? Haben Sie die ersten Schritte bereits getan oder sind Sie noch in der Entscheidungsphase?

Wollen Sie mit Ihrem Projekt Ferienimmobilie von Anfang an alles richtig machen und in den elf Schritten zur erfolgreichen Vermietung gleichzeitig Ihr Wissen auf den Prüfstand stellen?

Dann wird dieser Projektplaner eine große Unterstützung für Sie sein! Es zeigt Ihnen nicht nur, welches Knowhow Sie für ein erfolgreiches Projekt bereits gesammelt haben. Es unterstützt Sie außerdem, die für Sie persönlich richtigen Entscheidungen zu treffen. Durch Anregungen und gezielte Fragen erhalten Sie Klarheit, was Ihnen wichtig ist, was Sie zu opfern bereit sind und welche Aufgaben Sie selbst übernehmen respektive lieber delegieren wollen.

Sie testen nicht nur Ihr eigenes Wissen, sondern berechnen die Wirtschaftlichkeit, erhalten Checklisten, erstellen sich einen Businessplan, Übersichten, Terminpläne und Arbeitshilfen.

Das vorliegende Arbeitsbuch ergänzt den Praxis-Ratgeber:

**Mit Ferienimmobilien Vermögen aufbauen und Steuern sparen!  
In elf Schritten zur erfolgreichen Vermietung.**

Sie finden dort alle Antworten auf die Fragen dieses Arbeitsbuches.

**Der Ratgeber ist nicht nur Anleitung**, die Ihnen zeigt, in welchen Schritten Sie diesen Geschäftszweig aufbauen.

**Er ist auch eine Entscheidungshilfe.**

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Planen Ihres Projektes sowie einen großartigen Erfolg mit Ihrer Ferienimmobilie!

*Stefanie Schreiber*

*Juli 2019*



## Vorab: Wirklich eine Ferienimmobilie?

Um es gleich vorweg zu nehmen: Eine Ferienimmobilie ist eine arbeitsintensive Kapitalanlage. Wenn Sie die Arbeiten selbst übernehmen, kostet es Ihre Zeit sowie dann und wann Ihre Nerven. Alternativ delegieren Sie zahlreiche Aufgaben an externe Dienstleister. Dies lässt Ihre Rendite sinken.

Nicht außer Acht zu lassen ist ein weiterer Aspekt: Ein Feriendomizil ist eine langfristige Investition. Durch die hohen Nebenkosten beim Kauf, die Zinsbindung Ihrer Darlehen und die Steuerfreiheit, die erst nach 10 Jahren greift, lohnt sich ein schneller Verkauf in der Regel nicht.

Bitte beantworten Sie dazu die folgenden Fragen:

- Wie lange beschäftigen Sie sich bereits mit dem Thema?

---

---

---

- Wie ist der Wunsch nach einer eigenen Ferienimmobilie entstanden?

---

---

---

---

---

---

Warum wollen Sie in ein Feriendomizil investieren? Was wollen Sie erreichen?

Kreuzen Sie an: 0 = trifft gar nicht zu | 10 = trifft absolut zu

➤ Geld anlegen

0-----5-----10

➤ Vermögen aufbauen als Altersvorsorge

0-----5-----10

➤ Steuern sparen

0-----5-----10

➤ Mit einem Mehrfamilienhaus eine Kombination aus eigenem Wohnen und Vermieten schaffen

0-----5-----10

➤ Einen Wohnsitz für das Alter schaffen

0-----5-----10

➤ Ein Domizil für den eigenen Urlaub besitzen

0-----5-----10

➤ Selbstverwirklichung

0-----5-----10

Haben Sie noch andere Gründe und Vorstellungen?

➤ \_\_\_\_\_  
0-----5-----10

➤ \_\_\_\_\_  
0-----5-----10

➤ \_\_\_\_\_  
0-----5-----10

## 1 Auswahl der Immobilie

Unabhängig, ob Sie sich bereits entschieden haben, werden im ersten Schritt die Aspekte betrachtet, die bei der Auswahl Ihrer Immobilie entscheidend sind:

- Lage: *das* Kriterium beim Kauf einer Immobilie

Aspekte, die dabei speziell für ein **Ferendomizil** wichtig sind:

- Lage in einer Urlaubsregion
- Standort: zentral oder abgelegen
- Entfernung zum Lebensmittelpunkt
- Eigene Vorliebe
- Ihr persönliches Budget
- Wohnung, Ein- und Mehrfamilienhaus
- Größe der Wohneinheit
- Alter und Beschaffenheit
  - Neubau
  - Altbau
- Feriendomizil neu etablieren oder stehende Ferienimmobilie übernehmen
  - Individual-Immobilie versus Ferienpark
  - Genehmigungen

Wo würden Sie gerne ein Ferienhaus oder eine Wohnung besitzen?

Lassen Sie zu Beginn alle Vernunft und wirtschaftlichen Überlegungen außer Acht und träumen Sie einfach ein bisschen.

1.1 Wo steht Ihre Traumimmobilie?

- auf welchem Kontinent?
- in welchem Land?
- im Binnenland oder an der Küste?
- in der Stadt oder auf dem Land?
- zentral oder abgelegen?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Überlegen Sie danach:

1.2 Wie sieht Ihre Traumimmobilie aus?

- Handelt es sich um eine Wohnung oder ein Haus?
- Wie groß soll es sein?
- Eine Wohneinheit oder gleich ein Doppel- oder Mehrfamilienhaus?
- Wünschen Sie sich einen Neubau oder eine Bestandsimmobilie mit viel Charakter und vielleicht altem Baumbestand im Garten?
- Soll es etwas ganz Besonderes sein, wie ein Turm, eine alte Schule oder kommt es Ihnen mehr auf modernen Komfort und technische Raffinessen an?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Träumen Sie noch einen Moment weiter... schließen Sie Ihre Augen und machen Sie einen Rundgang durch Ihr traumhaftes Feriendomizil.

Wie fühlt es sich an? Würde es Sie erfüllen, so ein Projekt in die Tat umzusetzen? Dann machen Sie sich auf den Weg!

Es sind nur 11 Schritte bis zu Ihrer erfolgreichen Ferienimmobilie und ich begleite Sie gern.

### 1.3 Wichtige Fragen vor der Auswahl der Immobilie

Wie groß soll die Entfernung zu Ihrem eigenen Lebensmittelpunkt sein?

- Bei welchen Aspekten ist die Entfernung zwischen der Ferienimmobilie zu Ihrem eigenen Mittelpunkt wichtig?

---

---

---

---

- Welche Vor- und Nachteile sehen Sie bei Ihren bevorzugten Standorten?

Vorteile \_\_\_\_\_

---

Nachteile \_\_\_\_\_

---

---

- Welche Herausforderungen birgt eine Investition im Ausland?

---

---

---

---

---

- Wofür sind logistische Hürden zu überwinden?

---

---

---

---

---

- Wie finden Sie vertrauenswürdigen Personal?

---

---

---

---

---



Allgemeine Überlegungen und Notizen:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Gibt es verschiedene Standorte, die Sie interessieren? Um sich darüber klar zu werden, wo Sie am liebsten investieren würden, ist es sinnvoll Vor- und Nachteile aufzuschreiben. Sammeln Sie sachliche Argumente und lassen Sie daneben auch Ihren Bauch sowie Ihr Herz sprechen.

Konkrete Überlegungen zu Standort 1

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





Sie möchten eine *ganz normal auf dem Markt erhältliche* Immobilie in ein Ferienhaus umwandeln? Liegen dafür alle Genehmigungen vor? Das ist bei alten Häusern nicht immer unbedingt gegeben, wird jedoch in dem boomenden Markt für Ferienimmobilien immer wichtiger!

Hier Ihre Checkliste:

- Liegt eine Baugenehmigung für das gesamte Haus vor?

---

- Ist der Dachausbau genehmigt?

---

- Sind die Treppen vermietungskonform?

---

- Woher bekommen Sie diese Information?

---

Und ganz wichtig für Immobilien jeden Alters:

- Liegt eine Nutzungsänderung für die Vermietung als Ferienimmobilie vor?

---

Im Moment werden zahlreiche Ferienparks gebaut. Die obigen Anforderungen werden hier gegeben sein – lassen Sie sich die Genehmigungen trotzdem schriftlich geben.

Ein anderer Aspekt, der Ihnen möglicherweise wichtig ist oder wird, ist bei diesen Immobilien vielleicht nicht gegeben:

- Kann das Haus bzw. die Wohnung auch fest bewohnt werden?

---

Nun geht es daran, Vorüberlegungen zu Ihrem persönlichen Budget anzustellen.

#### 1.4 Investitionssumme für dieses Projekt

Dies schließt sowohl Fremd- als auch Eigenkapital ein, heißt also bei einem hohen Kreditanteil: Wieviel Vermögen wollen Sie mit Ihrer Ferienimmobilie aufbauen?

- Wie groß ist das Eigenkapital, das Sie investieren wollen?

---

- Mit welcher Schuldensumme fühlen Sie sich wohl? Bedenken Sie dabei, dass Sie bei sorgfältiger Auswahl der Immobilie immer den Gegenwert haben. Trotzdem lohnt sich ein kurzfristiger Verkauf aufgrund der hohen Nebenkosten in der Regel nicht.

---

- Was müssen Sie laut Recherchen für eine Immobilie in der von Ihnen gewünschten Lage und Größe mindestens investieren?

---

- Was kommt an Nebenkosten dazu?

---

---

---

---

---

Erstellen Sie sich eine Übersicht über Ihr vorhandenes **Eigenkapital**:

- Liquide Mittel/Ersparnisse/Fonds/Wertpapiere etc.:

---

---

---

---

- Bausparverträge:

---

---

---

- Lebensversicherungen (nicht auflösen, sondern in die Finanzierung einbringen oder als Sicherheit für die Nebenkosten verpfänden!):

---

---

---

---

- Sonstiges:

---

---

---

---

---

Machen Sie sich an dieser Stelle Gedanken über die Höhe des **Fremdkapitals**.

Gibt es eine „Wohlfühlgrenze“?

---

---

Was sind Ihre Bedenken, wenn diese überschritten wird?

---

---

---

---

---

---

---

---

Sind Sie eher ein risikobereiter Mensch oder auf Sicherheit bedacht? Schätzen Sie sich selbst ein und fragen Sie auch Menschen, die Ihnen nahe stehen dazu. Welche Situationen fallen Ihnen dazu ein?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



## Auswahl der Immobilie

---

Können und wollen Sie von Ihrem Gehalt bzw. originärem Einkommen eine Summe pro Monat in das Projekt geben?

---

Bedenken Sie dabei die Langfristigkeit bei einer Investition in eine Ferienimmobilie. Wie hoch ist dieser Betrag? Setzen Sie an dieser Stelle eine Summe an, die Sie mit großer Wahrscheinlichkeit über Jahre erwirtschaften und nicht für etwas anderes benötigen.

---

## 2 Wirtschaftlichkeitsberechnung – Ihr Business-Plan

Dieses Thema liegt mir besonders am Herzen, weil ich in der Praxis immer wieder erlebe, dass viel Geld investiert wird, ohne genau zu rechnen, wie es wieder zurückkommt. Das soll Ihnen nicht passieren! Damit Sie Ihr Ferienhaus-Projekt auf ein gesundes Fundament stellen ist es sinnvoll, sich im Vorwege gut vorzubereiten, selbst zu rechnen und sich nicht nur auf Berater zu verlassen.

Folgende Punkte werden betrachtet:

- Finanzierungsbedarf inklusive Nebenkosten
- Einnahmeseite: Preisrecherche zur Umsatzprognose

### 2.1 Finanzierungsbedarf für Ihre Immobilie

Sind Sie bereits mit diesem Thema vertraut?

Bitte notieren Sie, welche Kosten Sie bei dem Kauf einer Immobilie und deren Etablierung als Ferienimmobilie zu berücksichtigen haben:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

In dem zugehörigen Ratgeber *Mit Ferienimmobilien Vermögen aufbauen und Steuern sparen! In elf Schritten zur erfolgreichen Vermietung* finden Sie das folgende Beispiel eines kleinen Doppelhauses an der Ostsee. Es begleitet Sie auf allen Schritten bis hin zur exemplarischen Steuererklärung durch das gesamte Buch.

Dort werden alle Positionen explizit erläutert. Werbe- und Anlaufkosten sind in dieser Tabelle für den Fremdkapitalbedarf nicht berücksichtigt, da sie aus Eigenkapital bezahlt werden.

Die Tabelle wird Vorbild für die Berechnung des Finanzierungsbedarfs Ihrer Wunschimmobilie:

Position	Betrag
Kaufpreis des Hauses incl. Einbauküchen	320.000,- € (30.000,- €)
Nebenkosten	
Makler 6,25% incl. Mehrwertsteuer	20.000,- €
Notar 1,5%	4.800,- €
Grunderwerbsteuer 6,5%	18.850,- €
Sanierungs- und Renovierungskosten	10.000,- €
Umlaufvermögen, also Einrichtung des Hauses: Möbel, Elektrogeräte, Geschirr etc.	25.000,- €
Reserve (individuell festzulegen, je nach Zustand der Immobilie)	3.000,- €
Summe	401.650,- €

Führen Sie diese Berechnung gern für mehrere Immobilien durch, auch für ein oder zwei Beispiele, die nicht unbedingt in der engsten Wahl sind. Dadurch bekommen Sie ein Gefühl für den Markt.

Recherchieren Sie außerdem für jeden Standort Preise und stellen Sie zur Übung einen kompletten Business Plan auf!

Wie Sie bereits wissen, sind Immobilien lediglich mit hohen Nebenkosten zu erwerben. Insbesondere mit der Maklercourtage hadern viele Hauskäufer. Diese Ausgabe schmerzt etwas weniger, wenn Sie sich näher damit auseinandersetzen, welche Leistung Sie dafür erhalten. Hinzu kommen weitere Dienstleister im Kaufprozess und die Kosten dafür:

- Welches Leistungsspektrum bietet Ihnen ein Makler?

---

---

---

---

---

---

---

- Wer kann Sie bei der Einschätzung des Kaufpreises unterstützen und Ihnen mehr den Zustand der Immobilie sagen?

---

---

- Was erledigt der Notar für Sie und welche Rechtssicherheit erhalten Sie dadurch?

---

---

---

---

---

---

---

- Was bedeutet in diesem Zusammenhang die gesamtschuldnerische Haftung der Vertragsparteien?

---

---

---

- Was wissen Sie über die Grunderwerbsteuer?

---

---

---

---

- Wann wird die Grunderwerbsteuer fällig?

---

---

- Was passiert, wenn Sie sie nicht bezahlen?

---

---

---

Ihre Notizen dazu:

---

---

---

---

## 2.2 Einnahmeseite als Basis für die Umsatzschätzung

Nachdem die Gesamtsumme für die Immobilie einschließlich Nebenkosten ermittelt wurde, benötigen Sie für Ihren Business-Plan eine Prognose Ihrer Mieteinnahmen.

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

### **Mietpreis x belegte Nächte**

Für Ihre Preisgestaltung gilt es die folgenden Fragen zu beantworten:

- Welche Faktoren beeinflussen Ihre Mietpreise?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

8. \_\_\_\_\_

- Wie legen Sie realistische Preise fest? Wo recherchieren Sie?

---

---

---

---

---

---

---

- Welche Fehler sollten Sie bei der Festsetzung Ihrer Preise vermeiden?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

7. \_\_\_\_\_

---

8. \_\_\_\_\_

9. \_\_\_\_\_

10. \_\_\_\_\_

Wie kommen Sie also bei angemessenen, nicht zu niedrig angesetzten Preisen zu einer hohen **Belegung, also Auslastung**?

- Welche Aspekte beeinflussen die Auslastung Ihres Ferienhauses?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



- Wer kann Sie bei einer realistischen Einschätzung unterstützen?

---

---

---

---

---

---

---

---

Kriterien, die die Saisonpreise beeinflussen:

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

Aspekte, die die Belegung bzw. Auslastung Ihres Feriendomizils beeinflussen:

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

Nutzen Sie die Informationen zu den Kriterien, die sich auf Ihre Preise auswirken, bei der Beschreibung Ihrer Wunschimmobilie und der Recherche im Internet. Diese sollte mehrere Saisonpreise und deren Verteilung über das Jahr zum Ergebnis haben.

Nehmen Sie an, dass Sie eine gute Auslastung realisieren können.

### Beispiel als Vorlage für Ihre Umsatzabschätzung

In der nachfolgenden Tabelle sehen Sie als Beispiel die Saisonzeiten mit Haupt- und Nebensaisonpreisen des Hauses an der Ostsee.

Das Marketing Ihrer Immobilie diversifizieren Sie durch Langzeitaufenthalte im Winter oder Last-Minute-Angebote für Spätbucher.

Auch für Ihre Kalkulation reicht es aus, mit zwei Preisen zu rechnen. Als Basis dient hier ein Kalender mit dem Osterfest bereits Anfang April:

Zeiten	Saison	Preise	Nächte	Summe
01.01.- 24.03.	Nebensaison	75,- €	15	1.125,- €
25.03. – 07.04.	Hauptsaison Ostern	90,- €	8	720,- €
08.04. – 31.05.	Nebensaison	75,- €	30	2.250,- €
01.06. – 15.09.	Hauptsaison	90,- €	80	7.000,- €
16.09. – 20.12.	Nebensaison	75,- €	40	3.000,- €
21.12. – 31.12.	Hauptsaison Jahreswechsel	90,- €	7	630,- €
Summe			180	14.725,-€

Die kalkulierte Zahl in Höhe von 180 Übernachtungen ist eine realistische Größe. Etwas vorsichtiger kalkulieren Sie mit 150 bis 170 Nächten. Es ist jedoch auch möglich 180 bis 220 Tage pro Jahr zu vermieten. Rechnen Sie mit Schwankungen, 180 ist dabei ein guter Mittelwert.

Doch Vorsicht! Es gibt auch Standorte, die gerade einmal 120 Nächte erreichen, in Top-Standorten mit langen Hauptsaisonzeiten sind auch mehr als 220 Nächte pro Jahr möglich.

Lassen Sie sich von den Fremdverkehrsverbänden der jeweiligen Region über Durchschnittszahlen informieren.

Verschiedene Beispiele finden Sie außerdem im zweiten Band meiner Reihe Ferienimmobilie aktuell:

*Wirtschaftlichkeitsberechnung und Finanzierung Ihrer erfolgreichen Ferienimmobilie.*

Da es sich in diesem Fall um ein Doppelhaus handelt wird der Umsatz verdoppelt – dazu später mehr.

### 2.3 Praktische Anwendung

Haben Sie bereits eine bestimmte Immobilie entdeckt, für die Sie diese Rechnung und Recherche schon einmal durchführen möchten?  
Auf geht's!

**Immobilie 1:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Finanzierungsbedarf Immobilie 1

Position	Betrag
Kaufpreis des Hauses evtl. inklusive Inventar	
Nebenkosten Makler Notar Grunderwerbsteuer	
Sanierungs- und Renovierungskosten	
Umlaufvermögen, also Einrichtung des Hauses: Möbel, Elektrogeräte, Geschirr etc.	
Werbe- und Anlaufkosten	
Reserve (individuell festzulegen, je nach Zustand der Immobilie)	
Summe	

### Anmerkungen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Kriterien, die die Saisonpreise beeinflussen:

- Region

---

---

---

- Lage

---

---

---

- Größe der Wohneinheit: qm und Anzahl der Personen

---

---

---

- Ausstattung und Komfort

---

---

---

- Beschaffenheit

---

---

---

➤ Außenbereich

---

---

---

➤ Service

---

---

---

Preisrecherche:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Immobilie 1:**

Saisonzeiten, Preise, Abschätzung der Belegung

Zeiten	Saison	Preise	Nächte	Summe

Fazit:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





**Finanzierungsbedarf Immobilie 2**

Position	Betrag
Kaufpreis des Hauses evtl. inklusive Inventar	
Nebenkosten Makler Notar Grunderwerbsteuer	
Sanierungs- und Renovierungskosten	
Umlaufvermögen, also Einrichtung des Hauses: Möbel, Elektrogeräte, Geschirr etc.	
Werbe- und Anlaufkosten	
Reserve (individuell festzulegen, je nach Zustand der Immobilie)	
Summe	

## Anmerkungen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Kriterien, die die Saisonpreise beeinflussen:

- Region

---

---

---

- Lage

---

---

---

- Größe der Wohneinheit: qm und Anzahl der Personen

---

---

---

- Ausstattung und Komfort

---

---

---

- Beschaffenheit

---

---

---

➤ Außenbereich

---

---

---

➤ Service

---

---

---

Preisrecherche:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Immobilie 2:**

Saisonzeiten, Preise, Abschätzung der Belegung

Zeiten	Saison	Preise	Nächte	Summe

Fazit:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

