

## 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 sichert.

In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Ausgaben sowohl zu Beginn der Unternehmung als auch 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 sowie die Einrichtung des Hauses benötigen. Hinzu kommen die Anlauf- als auch 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- sowie Nachteile, steuerlich und unter anderen Aspekten. Es werden sowohl Themen wie Eigenkapitalanteil als auch Laufzeiten behandelt.

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

### 2.1 Finanzierungsbedarf für Ihre Ferienimmobilie

In der nachstehenden Tabelle sind die Kosten Ihrer Kalkulation für den Kauf einer Immobilie sowie deren Einrichtung zusammengestellt. Nicht enthalten sind Werbe- als auch 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. 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 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 zahlt der Käufer zwischen 3 und 6% des Kaufpreises, zzgl. der gültigen Mehrwertsteuer, also 19%. Das ist das Verkaufsargument des Maklers seiner Dienstleistung an den Verkäufer: *es sei für ihn ja kostenlos*. Dabei darf nicht vergessen werden, dass der Investor ein Gesamtbudget für die Immobilie samt Nebenkosten veranschlagt. Ist die Maklercourtage sehr hoch, wird das zu Lasten des Kaufpreises gehen.

### 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 veräußern!

### \*\*Notargebühren

#### Deutschland:

Der Käufer trägt die Kosten, sie betragen 1 bis 2% des Kaufpreises. Die genaue Höhe ist von den Leistungen abhängig, die Sie in Anspruch nehmen. Wichtig ist jedoch zu wissen, dass Käufer und Verkäufer gesamtschuldnerisch haften. Zahlt eine Partei ihre Rechnung nicht, ist die andere zur Zahlung verpflichtet. Bei dem Veräußerer der Immobilie kann die mögliche Austragung einer Grundschuld noch eine Rechnung verursachen. Mehr dazu erfahren Sie im ersten Band der Reihe *Ferienimmobilie aktuell*.

#### Österreich:

Notargebühren 1 bis 3% des Kaufpreises je nach Wert der Immobilie und Leistungsumfang. Die Kosten trägt der Käufer.

#### Schweiz:

Die Beurkundung des Kaufvertrags erfolgt durch Notare, Gemeindeschreiber, Grundbuchverwalter oder öffentlich bestellte Rechtsanwälte. Die Kosten sind je nach Kanton unterschiedlich hoch, in der Regel teilen Verkäufer und Käufer sie hälftig. Die Notarkosten sind derzeit in den Kantonen Wallis, Genf, Bern sowie Tessin am höchsten, dagegen in Schwyz, Appenzell Ausserrhoden, Schaffhausen als auch Zug

am niedrigsten. Zusätzliche Aufwendungen können durch das Erstellen eines Schuldbriefs entstehen, den die Bank des Käufers als Sicherheit verlangt.

### \*\*\*Die Grunderwerbsteuer

#### Deutschland:

Sie fällt beim Kauf eines Grundstücks an. Die Höhe ist Ländersache, sie beträgt zwischen 3,5 und 6,5% der Bemessungsgrundlage, also den Preis für das Grundstück samt Immobilie, nicht aber für bewegliches Inventar. Wenn Sie ein Haus mit einer Einbauküche, Möbeln oder einem Kaminofen kaufen, ist der Betrag der Bemessungsgrundlage für die Steuer etwas niedriger als der Kaufpreis. 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 2018 6,5%. Diese Zahl wird in der Beispielrechnung verwendet.

#### Österreich

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

#### Schweiz

Hier ist dies die sogenannte Handänderungssteuer. Sie ist kantonal geregelt. Es wird eine Grundbuchgebühr bzw. eine Gemengsteuer erhoben, die Kantone Zürich sowie Schwyz erheben keine Handänderungssteuer oder vergleichbare Gebühren. Sogar die Zahlungspflicht ist in der Schweiz unterschiedlich geregelt. Je nach Gebiet zahlt der Erwerber,

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 Euro. 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 Euro reduziert haben. Das mit dem Haus erworbene Inventar wird im Kaufvertrag vermerkt.

### 2.1.2 Kauf-Nebenkosten

Im Folgenden werden die Nebenkosten weiter erläutert und für das Beispiel berechnet.

#### 2.1.2.1 Makler

Vielleicht haben Sie Glück und finden Ihr Traumhaus direkt von einem privaten Verkäufer. Dann sparen Sie eine nicht unerhebliche Summe. Oftmals wird jedoch ein Makler engagiert und dann ist im Erfolgsfall eine Provision fällig. Auch hier können Sie verhandeln. Steht ein Haus bereits länger zum Verkauf, sind ihre Chancen für einen Erfolg 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. Basis für die Berechnung dieser Provision ist der Kaufpreis, also 320.000 Euro.

Brutto-Provision:            320.000,- € x 0,0625 = 20.000,- €

Diese Summe erscheint Ihnen vielleicht recht hoch und Sie überlegen, was Sie mit dem 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 sowie direkte Kosten für das Schalten von Anzeigen etc. Dafür geht er in Vorleistung.

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

Ein Makler ist jedoch in der Regel kein Experte für Gebäudebewertung, auch wenn er täglich damit umgeht. Außerdem ist er nicht neutral, da er ja provisionsabhängig bezahlt wird. Es ist auf jeden Fall empfehlenswert vor Kaufabschluss die Immobilie von einem Gutachter bewerten zu lassen. Manchmal wird dies von der finanzierenden Bank gefordert oder sie schickt einen eigenen Experten, der die Bewertung vornimmt.

Auch können Sie selbst einen Makler beauftragen, Ihnen eine Immobilie nach Ihrem Anforderungsprofil zu suchen. Stellen Sie die gewünschten Kriterien wie Lage, Größe sowie Preisklasse zusammen und lassen Sie sich geeignete Objekte vorschlagen. Es ist sowohl von Ihrer verfügbaren Zeit als auch Ihrer Ambition abhängig, sich aktiv mit der Suche zu beschäftigen. Sogenannte elektronische Suchagenten auf den Immobilienportalen erleichtern Ihnen die Arbeit, wenn Sie ohne

fremde Hilfe den Markt durchstöbern. Sie geben Ihre Kaufaspekte ein und speichern sie ab. Im Anschluss werden Sie komfortabel per eMail über neue Angebote informiert, die zu Ihrem Profil passen.

### 2.1.2.2 Notargebühren

Auch die Notargebühren gehören zu den unumgänglichen Kosten. In Deutschland wird der Kaufvertrag einer Immobilie notariell beurkundet. Der Notar veranlasst die Einträge in das Grundbuch – eine 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, der Schlüssel wird übergeben. In der Regel sucht der Verkäufer einen Notar in der Nähe des Objektes aus. Da der Notar absolut neutral ist und nach Gebührenordnung abrechnet, spielt es letztendlich keine Rolle.



#### Mein Tipp

Wenn entweder die Käufer- oder die Verkäuferseite aus zwei oder mehr Parteien besteht, reicht es für die Übergabe des Hauses aus, dass eine erscheint und das Protokoll unterschreibt. Zur Sicherheit empfehle ich, dies trotzdem mit einer Vollmacht abzusichern.

Wird der Kaufpreis bereits vor dem vereinbarten Tag auf dem Konto gutgeschrieben, kann die Hausübergabe vorgezogen werden.

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 amtliche Grundstücksverzeichnis ist dann bis zum endgültigen Eintrag der Käufer blockiert. Dadurch wird Missbrauch verhindert.

Es entstehen Kosten in Höhe von 1,5% vom Kaufpreis für den Notar nebst 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. Überweisen Sie den Betrag umgehend. 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 bebauten Grundstück zahlen Sie eine höhere Grunderwerbsteuer. Andernfalls wird die Steuer lediglich für das Stück Land fällig. Erst im Anschluss bauen Sie das Haus. Dies ist ein finanzieller Anreiz für den Neubau von Immobilien.

Im Beispiel werden 6,5% auf den Kaufpreis abzüglich der 30.000 Euro 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? Durch Ihre Eigenleistung sparen Sie viel Geld. Wenn Sie dagegen für jede Kleinigkeit einen Handwerker bezahlen, wird das Projekt teuer, vielleicht sogar unrentabel. Das hängt entscheidend von dem Alter und Zustand der Immobilie ab. Doch selbst wenn Sie ein neues oder neuwertiges Haus kaufen: Bis die letzte Rate bezahlt ist, dauert dieses Abenteuer zwanzig bis dreißig Jahre. So lange halten die wenigsten



Gegenstände. Außerdem stehen Renovierungen an, über deren Zyklen Sie mehr in Kapitel 9 erfahren.

Für die meisten Bauherren ist es sinnvoll, einen Mittelweg zu gehen. Sie vergeben bestimmte Tätigkeiten grundsätzlich an Handwerker – anderes erledigen sie selbst. Erstellen Sie eine Kalkulation mit Hilfe der Angebote von Handwerkern und Einkaufslisten für den Baumarkt. Für das Beispiel werden 10.000 Euro eingeplant, da sich das Haus in saniertem Zustand befindet und vor Vermietungsbeginn lediglich renoviert werden soll.

Die Zeit, die Sie selbst einbringen, wird in dieser Rechnung nicht erfasst. Rein betriebswirtschaftlich gesehen ergibt dies ein schiefes Bild – ist jedoch übliche Praxis.

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 werden Möbel, Elektrogeräte, Bettdecken, Geschirr etc. angeschafft.

Übersichten und Empfehlungen, die Ihnen die Kalkulation der 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, erhalten 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 benötigt, außerdem eventuell Anlaufkosten. Dieses ist abhängig von dem Zeitpunkt der Hausübergabe, dem Sanierungs- sowie Renovierungsbedarf, also auch der benötigten Zeit vor dem Start der Saison. Diese Kosten werden hier aus Eigenkapital beglichen.

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 zwei 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. In der Nebensaison sowie in den Wintermonaten locken Sie Urlauber mit einem Kamin oder einer Sauna ins 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 sowie Vorauszahlungen. 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 als auch Laufzeiten geht, wird die Einnahmeseite betrachtet. Es ist notwendig, eine Umsatzabschätzung aufzustellen. Über dieses Ergebnis sind Sie in der Lage, eine Entscheidung über Ihre Finanzierungsdetails zutreffen.

### 2.2 Einnahmeseite als Basis für die Umsatzschätzung

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

#### **Mietpreis x belegte Nächte**

Das klingt einfach und das ist es auch. Nicht so einfach dagegen ist, den Umsatz abzuschätzen, bevor Sie mit dem Geschäft begonnen haben. Es geht noch einen Schritt weiter zurück: Sie benötigen die Umsatzabschätzung bevor Sie die Immobilie kaufen, denn sie ist ein wichtiger Bestandteil Ihres Business-Plans, den Sie der finanzierenden Bank vorlegen. Ohne eine realistische Prognose der Einnahmen 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, 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 Ihr Geschäft über die Steuererklärung Anlage V.

Grundsätzlich unterliegen die Einkünfte aus Ferienimmobilien der Umsatzsteuerpflicht. Sie können sich als Kleinunternehmer davon befreien lassen, wenn Ihr jährlicher Umsatz unter 17.500 Euro liegt.

Da es sich bei der Beispielimmobilie dieses Ratgebers um ein Doppelhaus handelt, das bereits in der ersten Saison erfreuliche Umsatzzahlen generiert, wird von der Umsatzsteuerpflicht ausgegangen.

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* im Plural schreibe, d.h. selbst wenn Sie lediglich eine Wohneinheit vermieten, existieren mehrere Preise für die verschiedenen Saisonzeiten.

Von wenigen Ausnahmen abgesehen gibt es die grobe Einteilung in Haupt- sowie Nebensaison. An manchen Standorten bieten Vermieter ihre Domizile außerdem zu Hoch- oder Mittelsaisonpreisen an. Daneben gibt es die Zeiten, in denen kaum Urlauber kommen. Locken Sie hierfür mit Sonderpreisen für lange Aufenthalte bzw. Schnupperwochenenden, um diese Phasen besser auszulasten und zusätzlichen Umsatz zu generieren.

An dieser Stelle 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 alles 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. Um Preise zu recherchieren, schauen Sie am besten ins Internet. Es gibt mittlerweile zahllose Ferienportale, auf denen private Vermieter ihre Ferienhäuser und Wohnungen anbieten. Für Ihre Recherche sind sie bestens geeignet. Im Rahmen des Kapitels 5 werden die Ferienportale unter dem Aspekt der Vermarktung Ihrer Immobilie begutachtet sowie bewertet.

### ➤ Lage

Natürlich beeinflusst die Lage der Immobilie innerhalb der Region den Mietpreis. Wie weit ist die Entfernung zum Strand bzw. zur Bergbahn? Sind Ihre Gäste auf die Nutzung eines Autos angewiesen oder ist alles zu Fuß gut zu erreichen? Gibt es durch die

zentrale Lage Lärmbelastigungen? Sind ausreichend nahe als auch kostenfreie Parkmöglichkeiten vorhanden?

Schauen Sie 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 Geräumigkeit des Hauses umfasst zwei Aspekte, die eng miteinander verknüpft sind: die Anzahl der Quadratmeter und die der Personen, für die Sie Ihre Unterkunft ausstatten. Mit einer größeren Wohnung realisieren Sie einen höheren Preis. Genauso relativiert sich der Mietpreis bei einer Belegung mit einer größeren Anzahl von Personen. Eine Familie oder eine Gruppe wird mehr auszugeben bereit sein als ein Paar, da sich der Mietpreis verteilt.

Daran schließt sich die Frage an: Für wie viele Urlauber statten Sie eine Wohnung mit einer bestimmten Quadratmeterzahl aus? Versuchen Sie, die goldene Mitte zu finden. Stopfen Sie die Immobilie nicht voll, damit möglichst viele Personen Platz zum Schlafen haben, aber nutzen Sie den Raum auf der anderen Seite gut aus. Im Urlaub benötigen die Menschen weniger Raum als zu Hause, aber die Geschmäcker und Bedürfnisse sind unterschiedlich.

Denken Sie nicht nur an die Bettenanzahl. Alle Personen benötigen einen Platz zum Essen, an einem Tisch, der groß genug ist, um ihn reichhaltig zu decken. Im Wohnzimmer sollten ebenfalls ausreichend Sitzgelegenheiten für ein gemütliches Zusammensein vorhanden sein.

Ihre Gäste haben Urlaub! Tragen Sie zu ihrem Wohlbefinden bei!

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 führen zu einer höheren Miete. Die Ansprüche der Urlauber sind in den letzten zwanzig Jahren erheblich gestiegen. Sie maximieren 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 sowohl die Basis für die Einrichtung als auch die Mietpreise.

Ausstattungsmerkmale, die Extras darstellen, gruppiert nach Räumen:

- Küche:
  - Geschirrspülmaschine  
(wird immer mehr zum Standard)
  - Waschmaschine
  - Mikrowelle
  - Kaffee, Tee, Gewürze
- Wohnzimmer
  - Offener Kamin oder Kaminofen
  - DVD- bzw. Bluray-Player und DVDs
  - CDs, Bücher und Spiele
  - Stereoanlage (CD-Ei bzw. Ghetto blaster genügt)
- Schlafzimmer
  - Zusätzlicher Fernseher
  - Übergroße Bettdecken
  - Breite Betten
- Bad
  - Badewanne (Dusche reicht aus)
  - Handtücher, Handtuchwärmer
  - Fenster
- Allgemein
  - Garage, Carport, Stellplatz
  - Sauna, Solarium, Swimming-Pool, Jacuzzi
  - Fahrräder (Achtung, Fahrräder sind nicht wartungsfrei verkehrssicher!)
- Garten
  - Strandkorb, Hollywood-Schaukel
  - Sonnenschirme, Grill
  - Tischtennisplatte, Spielplatz
  - Hundezaun



### ➤ 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 nur wenige Gäste ihre Freude daran.

In einem alten Reetdachhaus herrschen eine wohltuende Atmosphäre und ein anderes Raumklima als in einer Neubauwohnung im zehnten 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 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, rechtfertigt dies einen höheren Preis.

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

### ➤ Service

Zusatzleistungen werden bei der Vermietung von Ferienhäusern immer wichtiger. Hierzu gehört ein persönlicher Empfang, bei dem das Domizil gezeigt und Ihr Gast mit Umgebungsinformationen sowie Einkaufstipps versorgt wird.

Manche Vermieter eines entsprechend größeren Gebäudes bieten zu ihrer Kombination aus Wohnungen und Zimmern ebenfalls für die Appartement-Gäste Frühstück an. Ein großartiger Service, da Ferienhausurlaub in der Regel Selbstversorgung bedeutet.

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

Lassen Sie sich gern etwas Besonderes einfallen, womit Sie sich vom Wettbewerb abgrenzen, damit der Urlaub für Ihre Gäste komfortabler wird.

Folgende Checkliste unterstützt Sie bei der professionellen Preisgestaltung, damit Sie Fehler vermeiden:

1. Zu hoch

Zu hohe Preise schrecken potenzielle Gäste ab. Passen Sie sie den oben ausgeführten Aspekten an, damit Sie eine kostendeckende Auslastung erreichen. Doch Vorsicht: Hohe Preise erwecken hohe Erwartungen. Wenn Sie diese nicht einhalten, wird es Ärger sowie Enttäuschung zur Folge haben – sowohl für Ihre Gäste als auch 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 sowie 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  
Vermieten Sie Ihr familiene geeignetes Domizil in der Hauptferienzeit wochenweise, um eine optimale Auslastung zu gewährleisten. In der Nebensaison bieten sich sowohl flexible Reisetage als auch 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 nicht nach einer expliziten Preisangabe 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. Außerdem: Hand aufs Herz: Wollen Sie jedem Interessenten telefonisch oder per eMail Ihre Preisstruktur erklären?
7. Ein Preis für das ganze Jahr  
Urlauber erwarten die in dieser Branche üblichen Saisonpreise. Ausnahmen können Domizile in Großstädten bilden, wenn sie ganzjährig gut frequentiert sind. An den Küsten sowie in den Bergen locken Sie mit Nebensaisonpreisen und Sonderangeboten in der ruhigeren Zeit. Dies steigert Ihre Gesamtbelegung.
8. Übertriebene Nebenkosten und Gebühren  
Separat berechnete Reinigungskosten und Kauttionen sind üblich. Für die Reinigung liegen die Kosten bei 30 bis 180 Euro je nach Größe des Objekts sowie Zusatzleistungen wie enthal-

tenes Wäschepaket. Für die Kautions sind 200 Euro pauschal oder 10% vom Mietpreis angemessen.

Zu hohe Nebenkosten wirken abschreckend, 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 nicht nur unübersichtlich, sondern auch teuer. Er bucht woanders.

### 10. Zu schnelle Preissenkung

Senken Sie die Preise nicht zu spontan. Das Buchungsverhalten verändert sich im Laufe der Jahre. Zum einen wird kurzfristig gebucht, zum anderen sind gegenläufige Tendenzen zu beobachten. Die Gäste sichern sich in attraktiven Domizilen früh ihre Wunschzeiträume.

Werten Sie Ihre Belegungszahlen in den schlechter gebuchten Zeiträumen durch Rabatte auf. Versuchen Sie dagegen, in den Hauptsaisonzeiten Ihre Preise durchzusetzen. Riskieren Sie im Zweifel einmal einen Leerstand.



### Meine zusammenfassende Empfehlung

Insgesamt empfehle ich Ihnen gerade zu Beginn, die Mietpreise 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. Diese 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 - Ihre 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. Dabei ist es wichtig zu beobachten, welche Auswirkungen dies auf den Umsatz hat. Ein Beispiel:

Sie vermieten in der Hauptsaison ein Haus an der Nordsee für 80 Euro. Sie erzielen insgesamt 80 Nächte und sind nicht zufrieden. Die Hauptsaison hat ca. 120 Tage, die Sie auch auslasten wollen.

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

Sie senken den Preis auf 70,- €, vermieten 90 Nächte und denken: *Großartig!*

Doch was passiert mit Ihrem Umsatz?

Nach Preissenkung:  $90 \text{ Nächte} \times 70,- \text{ €} = 6.300,- \text{ €}$