

Stefanie Schreiber

Ferienimmobilie aktuell  
Band 2

**Wirtschaftlichkeitsberechnung  
und Finanzierung  
Ihrer erfolgreichen Ferienimmobilie!**

So erstellen Sie einen Business-Plan für Ihr Ferienhaus-Projekt  
und präsentieren ihn erfolgreich Ihrer Bank

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: fotolia  
Lektorat: Nathalie Schnabel  
Korrektur: Kerstin Duchardt  
Printed in Germany

ISBN 978-3-9816455-8-3  
ebook ISBN 978-3-9816455-9-0

2. überarbeitete und aktualisierte Auflage Januar 2020  
© 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 Wirtschaftlichkeitsberechnung .....	13
1.1 Warum ist die Berechnung so wichtig? .....	13
1.2 Was beinhaltet die Wirtschaftlichkeitsberechnung? .....	14
2 Die Kostenseite Ihres Feriendomizils .....	17
2.1 Einmalige Kosten beim Start.....	17
2.1.1 Kaufpreis des Hauses .....	17
2.1.2 Kaufnebenkosten .....	18
2.1.2.1 Maklercourtage.....	18
2.1.2.2 Gebühren für Notar und Grundbucheintrag .....	19
2.1.2.3 Grunderwerbsteuer.....	20
2.1.3 Sanierungs- und Renovierungskosten .....	22
2.1.4 Budget für Einrichtung und Ausstattung .....	23
2.1.5 Marketing starten .....	23
2.1.6 Reserve.....	25
2.2 Laufende monatliche Kosten .....	25
2.3 Außerordentliche Kosten .....	30
2.4 Exkurs Abschreibung.....	31
3 Einnahmeseite Ihres Feriendomizils.....	35
3.1 Preisgestaltung.....	35
3.1.1 Grundlagen zur Preisgestaltung .....	36
3.1.2 Preise für Haupt- und Nebensaison, Sonderpreise .....	44
3.1.3 Recherche: Wie legen Sie Ihre Preise fest? .....	46
3.2 Abschätzung der Belegungszahlen.....	48
3.2.1 Faktoren, die Ihre Auslastung beeinflussen.....	49
3.2.2 Hilfsmittel zur Umsetzung.....	54
4 Praktische Anwendung an drei Beispielen.....	57
4.1 Beispiel 1: Doppelhaus an der Nordsee.....	57
4.1.1 Das Besondere an diesem Fall .....	58
4.1.2 Spezifikationen.....	60
4.1.3 Einmalige Kosten .....	63
4.1.4 Monatliche Kosten .....	63

4.1.5	Einnahmen .....	65
4.1.5.1	Preisgestaltung .....	65
4.1.5.2	Abschätzung der Belegungszahlen.....	67
4.1.6	Berechnung.....	69
4.2	Beispiel 2: Wohnung in einer Ferienanlage .....	71
4.2.1	Das Besondere an diesem Fall .....	72
4.2.2	Spezifikationen .....	74
4.2.3	Einmalige Kosten.....	76
4.2.4	Monatliche Kosten .....	77
4.2.5	Einnahmen .....	78
4.2.5.1	Preisgestaltung.....	78
4.2.5.2	Abschätzung der Belegungszahlen.....	79
4.2.6	Berechnung.....	80
4.3	Beispiel 3: Umwandlung einer Stadtwohnung .....	82
4.3.1	Das Besondere an diesem Fall .....	84
4.3.2	Spezifikationen.....	86
4.3.3	Einmalige Kosten.....	88
4.3.4	Monatliche Kosten .....	88
4.3.5	Einnahmen .....	90
4.3.5.1	Preisgestaltung.....	90
4.3.5.2	Abschätzung der Belegungszahlen.....	91
4.3.6	Berechnung.....	93
5	Finanzierung.....	95
5.1	Finanzierungsmodelle .....	95
5.1.1	Annuitätendarlehen .....	95
5.1.2	KfW-Darlehen .....	97
5.1.3	Darlehen mit variablen Zinsen .....	98
5.1.4	Versicherungsdarlehen mit Lebensversicherung...99	
5.1.5	Vorfinanzierungsdarlehen der Bausparkassen ....	100
5.1.6	Sonderfall: Forward-Darlehen.....	101
5.2	Wichtige Kriterien Ihrer Finanzierung .....	102
5.2.1	Kaufpreis der Immobilie .....	102
5.2.2	Kalkulatorische Belegung .....	102
5.2.3	Eingesetztes Eigenkapital .....	103
5.2.4	Eigenes Lebensalter .....	103
5.2.5	Finanzkraft aus dem originären Einkommen.....	103
5.3	Weitere Aspekte für die Vertragsgestaltung .....	104

5.3.1	Zinsbindung und Vorfälligkeitsentschädigung.....	104
5.3.2	Tilgungsfreie Zeiträume.....	105
6	Finanzierungsmöglichkeiten für die drei Fallbeispiele.....	107
6.1	Finanzierungsplan des Doppelhauses an der Nordsee.....	107
6.2	Finanzierungsplan der Ferienwohnung im Allgäu.....	112
6.3	Finanzierungsplan der Ferienwohnung in Hamburg..	116
7	Ein Kreditinstitut für die Finanzierung finden.....	119
7.1	Aufbereitung Ihrer Unterlagen.....	119
7.1.1	Inhalt Ihrer Präsentation.....	119
7.1.2	Besondere Unterlagen von Unternehmern.....	123
7.1.3	Besondere Unterlagen von Angestellten.....	123
7.1.4	Optische Aufbereitung der Unterlagen.....	123
7.2	Eigene Vorbereitung – Ihr Auftreten.....	124
7.3	Nüchterne Zahlen und Begeisterung.....	125
	Schlusswort.....	127
	Quellen, Informationen, Websites.....	129
	Abbildungsverzeichnis.....	130
	Tabellenverzeichnis.....	130
	Mein Beratungs- und Coaching-Angebot für Sie.....	131
	Über die Autorin.....	133
	Bereits von der Autorin erschienen.....	135
	Stefanie Schreibers Krimi-Debüt.....	137
	Haftungsausschluss.....	139



## Einleitung

Der Markt mit Ferienimmobilien boomt und jeder, der in dieses Geschäft einsteigt, geht das Projekt wohl etwas anders an. Für den einen ist es eine nüchterne Kapitalanlage, für den anderen die Erfüllung des Traums vom eigenen Haus.

Wichtig für alle sollte jedoch sein:

### **die Berechnung der Wirtschaftlichkeit!**

Dieser Ratgeber zeigt Ihnen, wie Sie Schritt für Schritt die Ökonomie für Ihr Ferienhaus-Projekt berechnen und es damit auf ein gesundes Fundament für einen erfolgreichen Geschäftszweig stellen.

Im ersten Schritt werden die Kosten betrachtet, die beim Start Ihres Projektes mit dem Kauf einer Immobilie anfallen und die, die monatlich über die Laufzeit der Finanzierung zu zahlen sind.

Im zweiten Schritt stehen die Einnahmen aus den Mietzahlungen Ihrer Gäste im Vordergrund. Für Ihren Business-Plan und die Präsentation bei der Bank benötigen Sie eine Umsatzprognose. In diesem Ratgeber erfahren Sie, wie Sie realistische Preise festlegen und die Belegungszahlen abschätzen.

Anhand von drei Beispielen werden die theoretischen Ausführungen im Anschluss praxisnah erläutert.

Es folgen Informationen über verschiedene Finanzierungsmodelle und deren Vor- und Nachteile – steuerlich und unter weiteren wichtigen Aspekten. Themen wie Eigenkapitalanteil, Zinssätze, Laufzeiten, Zinsbindung, Vorfälligkeitsentschädigung und deren Abhängigkeiten zueinander werden analysiert.

Für die drei Beispiele dieses Buches werden im Anschluss konkrete Finanzierungspläne aufgestellt. Tipps für die Präsentation bei einem Kreditinstitut runden die Ausführungen ab.

Zur Begrifflichkeit: Es geht in diesem Ratgeber um Ferienhäuser, Wohnungen und Pensionen. Um den Schreibstil flüssig zu halten, werde ich im Folgenden überwiegend den Begriff *Ferienhaus* als Oberbegriff verwenden – gemeint sind genauso Wohnungen, Appartements und Zimmer, da die Unterschiede lediglich in der Bauform der Immobilie liegen.

Gleiches gilt für die Nutzung der männlichen und weiblichen Form. Ich gehe selbstverständlich davon aus, dass es Verkäufer und Verkäuferinnen sowie Käufer und Käuferinnen von Immobilien gibt, außerdem Bankberaterinnen und Notarinnen. Ich verwende in diesem Buch überwiegend die männlichen Formen und lade gleichermaßen alle Frauen ein, sich auf das Abenteuer *eigenes Haus* einzulassen!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg mit Ihrer Ferienimmobilie!

Stefanie Schreiber  
*Januar 2020*



## 1 Wirtschaftlichkeitsberechnung

Betriebswirtschaft ist nicht nur meine Kernkompetenz, sondern auch mein besonderes Steckenpferd. Seit 1994 berate ich Unternehmen sowie Privatpersonen in betriebswirtschaftlichen Fragen und bin immer wieder erschrocken, wenn ich von Gründern höre, die ohne Business-Plan ihre Firma starten, teure Räume anmieten und Kredite für ihr Equipment aufnehmen.

### 1.1 Warum ist die Berechnung so wichtig?

Ich möchte Ihnen hiermit ans Herz legen, die Wirtschaftlichkeitsberechnung für Ihr Ferienhaus-Projekt sorgfältig und realistisch durchzuführen. Wenn Sie finanziell unabhängig sind, ein Vermögen auf dem Konto haben und überlegen, wo Sie die nächste Million parken, brauchen Sie diesen Ratgeber vermutlich nicht.

In dem Fall, dass Sie mit Ihrem geplanten Feriendomizil ein Vermögen aufbauen und für Ihr Alter vorsorgen wollen, wird dieser Ratgeber Sie dabei unterstützen, eine gesunde Basis dafür zu schaffen. Sie bekommen das grundlegende Know how Ihr Unternehmen – und Ihr vermietetes Ferienhaus ist ein Unternehmen – erfolgreich zu führen und Ihr Ziel zu erreichen.

Die Wirtschaftlichkeitsberechnung ist die Basis, auf die Sie Ihre Ferienimmobilie bauen. Nachdem Sie alle Kosten zusammengestellt haben, nivellieren Sie mittels unterschiedlicher Laufzeiten und Zinssätze Ihre monatliche Belastung. Recherchieren Sie umfassend die Vermietungspreise für vergleichbare Objekte der Region. Stellen Sie diese Zahlen gegenüber und sorgen Sie dafür, mit Ihren Umsätzen die Kosten zu decken.

Eine Immobilienfinanzierung ist in der Regel eine langfristige Angelegenheit. Aufgrund der relativ hohen Erwerbsnebenkosten ist

ein schneller Verkauf mit Kapitalverlust verbunden. Steuerlich gesehen liegt die Grenze bei zehn Jahren. Solange sollten Sie das Domizil mindestens halten, sonst zahlen Sie die erhaltenen Steuervorteile zurück. Diese gesetzliche Regelung beugt der Spekulation vor. Um zu vermeiden, dass Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung unfreiwillig vorzeitig verkaufen müssen, lohnt sich eine gründliche Kalkulation.

### 1.2 Was beinhaltet die Wirtschaftlichkeitsberechnung?

Welche Zahlen Sie dafür benötigen, woher Sie sie bekommen und wie Sie rechnen – das zeigt Ihnen dieser Ratgeber. Im ersten Schritt wird die Berechnung in allgemeiner, theoretischer Form dargestellt. Im Anschluss werden drei konkrete Fallbeispiele unterschiedlicher Feriendomizile durchgerechnet: ein Doppelhaus an der Nordsee, eine Wohnung in einem Ferienpark im Allgäu und eine Einliegerwohnung in der Großstadt Hamburg. Es wird betrachtet, was diese Immobilien für die Ferienvermietung besonders macht und wie sich das sowohl auf die Kosten als auch auf die Einnahmen auswirkt.

Dabei werden Kriterien wie Umsatzsteuerpflicht, Gewerbeanmeldung, Vermarktung über eine Agentur, Auswirkungen von unterschiedlichen Eigenkapitalanteilen, Genehmigungen wie Nutzungsänderungen etc. einbezogen.

Es wird gezeigt, wie sich durch die Anpassung von Laufzeiten die monatliche Belastung ändert. Der Aspekt „Kapital aus Ihrer originären Beschäftigung in das Projekt einfließen lassen“ wird ebenfalls berücksichtigt.

Dabei ist das Ziel, dass Sie mit den Mieteinnahmen Ihres Ferienhauses so viel wie möglich von den Kosten decken. Eine Gewinnerzielung auch für den Betrag der Abschreibung ist nicht notwendig, da Sie neben dem Vermögensaufbau ebenfalls Steuern sparen wollen. Wenn die Immobilie bezahlt ist, wird sie einen Überschuss erwirtschaften, der einen Teil Ihrer Versorgung im Alter sichert.

## Was beinhaltet die Wirtschaftlichkeitsberechnung?

Zusammenfassend lässt sich sagen: Berechnen Sie die Wirtschaftlichkeit sorgfältig! So behalten Sie die finanzielle Kontrolle in Ihrem Projekt und führen es zum Erfolg.

## Kompakte Zusammenfassung

Wirtschaftlichkeitsberechnung	<p>Eine sorgfältige Berechnung der Wirtschaftlichkeit ist die Basis für Ihr erfolgreiches Unternehmen „Ferienimmobilie“.</p>
	<p>Sie stellen alle einmaligen und laufenden Kosten zusammen und nivellieren mittels Laufzeiten und Zinssätzen Ihre monatliche Belastung.</p>
	<p>Dem wird die Einnahmeseite gegenübergestellt: Recherchieren Sie umfassend realistische Mietpreise und erstellen Sie unter Einbeziehung Ihrer Abschätzung der Belegungszahlen eine Umsatzprognose.</p>
	<p>Das Ziel sollte die Kostendeckung mithilfe der Mieteinnahmen sein. Die Steuerersparnis entsteht durch den Einsatz von zusätzlichem Kapital aus dem originären Einkommen und die Berücksichtigung der Abschreibung auf das Gebäude.</p>

## 2 Die Kostenseite Ihres Feriendomizils

### 2.1 Einmalige Kosten beim Start

Bevor die Kosten im Einzelnen betrachtet werden, hier eine Auflistung:

- ∞ Kaufpreis der Immobilie
  - evtl. incl. Inventar
- ∞ Maklercourtage
- ∞ Gebühren für Notar und Grundbucheintrag
- ∞ Grunderwerbsteuer
- ∞ Einrichtung und Ausstattung des Hauses
- ∞ Start des Marketings
- ∞ Reserve

#### 2.1.1 Kaufpreis des Hauses

Der Kaufpreis der Immobilie ist die Basis für die Berechnung der Nebenkosten, da sie prozentual dazu gezahlt werden. Dies bezieht sich sowohl auf die Maklercourtage als auch auf die Gebühren für den Notar samt Grundbucheintrag und die Grunderwerbsteuer. Es lohnt sich in mehrfacher Hinsicht gut zu verhandeln! Den ursprünglichen Preis aus dem ersten Angebot sollten Sie pro Hunderttausend Euro Immobilienwert mindestens um 5.000,- Euro reduzieren, je nachdem welchen Eindruck Sie haben, wie hoch der erste Preis angesiedelt war.

### 2.1.2 Kaufnebenkosten

#### 2.1.2.1 Maklercourtage

Vielleicht haben Sie Glück und finden Ihr Traumhaus ohne die Beteiligung eines Maklers. Wenn ein privater Verkäufer sein Haus im Internet oder in der Zeitung inseriert und Sie sich einigen, sparen Sie eine nicht unerhebliche Summe. Oftmals wird für den Verkauf eines Hauses jedoch ein Makler engagiert und im Erfolgsfall ist eine Provision fällig. Sie können versuchen, in so einem Fall den Verkäufer zu überzeugen, einen Teil der Provision zu übernehmen oder sich mit dem Makler auseinandersetzen. Steht ein Haus bereits länger zum Verkauf, steigen Ihre Chancen für eine erfolgreiche Verhandlung. 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.

Die üblichen Provisionssätze für den Makler sehen wie folgt aus:

Deutschland: Bei privaten Immobilienverkäufen zwischen 3 und 6% des Kaufpreises incl. Inventar, zzgl. der gültigen Mehrwertsteuer, derzeit 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: Es wird 1 bis 5% des Kaufpreises als Honorar fällig, das ist Verhandlungssache. Die Maklerprovisionen werden ausschließlich von den Verkäufern bezahlt, Sie haben als Käufer keine Kosten – vielleicht aber später, wenn Sie das Haus wieder verkaufen!

Überlegen Sie nicht, was Sie mit diesem Geld alles in Ihrem neuen Haus verschönern könnten. Der Makler wird erst im Fall des Abschlusses bezahlt. Bis er die Immobilie verkauft hat, hat er Aufwand

für Besichtigungen, Erstellung von Unterlagen und direkte Kosten für das Schalten von Anzeigen etc. – und leistet vor.

Kalkulieren Sie diesen Posten genauso ein wie die Grunderwerbsteuer, die ebenfalls ein fixer Betrag Ihrer Rechnung ist. Und bedenken Sie: Vielleicht hätten Sie das Haus ohne seine Dienstleistung nicht gefunden oder der Kauf wäre nicht zustande gekommen. Der Makler ist auch ein Mittler zwischen den Vertragsparteien.

Alternativ beauftragen Sie selbst einen Makler, Ihnen Ihre Immobilie nach Ihrem Anforderungsprofil zu suchen. Stellen Sie die gewünschten Kriterien wie Lage, Größe und Preisklasse zusammen und lassen Sie sich geeignete Objekte vorschlagen. Es ist abhängig von Ihrer verfügbaren Zeit und Ihrer Ambition, 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 Gebühren für Notar und Grundbucheintrag

Auch die Notargebühren gehören zu den unumgänglichen Kosten. In Deutschland wird der Kaufvertrag einer Immobilie notariell beurkundet. Der Notar veranlasst die Auflassung und die endgültigen Einträge in das Grundbuch – eine wichtige Angelegenheit, um die Sie sich nicht selbst zu kümmern brauchen. Er rechnet die Gebühren für diese Einträge mit Ihnen ab.

Die sogenannte Auflassung ist mittlerweile Standard. Das ist eine Vormerkung im Grundbuch, da durch den Kaufvertrag nicht automatisch der Eigentumswechsel erfolgt – geregelt in § 925 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Das amtliche Grundstücksverzeichnis ist dann bis zum endgültigen Eintrag der Käufer blockiert.

Dadurch wird Missbrauch verhindert. Der genaue Eigentumsübergang wird in dem Kaufvertrag festgelegt – an diesem Tag ist der Kaufpreis fällig und der Schlüssel wird übergeben.

Die Notargebühren fallen in folgender Höhe an:

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. Mehr dazu erfahren Sie im ersten Band dieser Reihe.

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

Schweiz: Notare, Gemeindeschreiber, Grundbuchverwalter oder öffentlich bestellte Rechtsanwälte beurkunden den Kaufvertrag. Je nach Kanton fallen unterschiedlich hohe Gebühren an, die sich Verkäufer und Käufer hälftig teilen. Die Notarkosten sind derzeit in den Kantonen Wallis, Genf, Bern und Tessin am höchsten und in Schwyz, Appenzell Ausserrhoden, Schaffhausen und Zug am niedrigsten. Zusätzliche Kosten resultieren aus dem Erstellen eines Schuldbriefs, wenn die Bank des Käufers diesen als Sicherheit verlangt.

### 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 neues Domizil 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 zu erwähnen: Bei einer Bestandsimmobilie zahlen Sie die Grunderwerbsteuer auf den Kaufpreis des Hauses und des Grundstücks. Preiswerter wird



dies, wenn Sie lediglich einen Bauplatz kaufen. Sie zahlen die Steuer lediglich auf das Stück Land und bauen im Anschluss. Dies ist ein finanzieller Anreiz für den Neubau von Immobilien.

In Deutschland ist die Höhe der Grunderwerbsteuer Ländersache und beträgt zwischen 3,5 und 6,5% der Bemessungsgrundlage, also dem Preis für das Grundstück und die 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 ist – 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 Österreich beträgt der Steuersatz grundsätzlich 3,5%. Es gibt Ausnahmeregelungen z.B. für Personengesellschaften. Bitte fragen Sie weitere Details beim Finanzamt oder Ihrem Steuerberater nach. Zusätzlich fällt für den Grundbucheintrag 1,1% des Kaufpreises an. Für den Eintrag einer Hypothek werden des Weiteren 1,2% des Pfandrechts fällig.

In der Schweiz ist dies die sogenannte Handänderungssteuer. Sie ist kantonal geregelt, in einigen Kantonen gibt es eine Grundbuchgebühr, in anderen eine Gemengsteuer, die Bezirke 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.

### 2.1.3 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. 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.

Die Zeit, die Sie selbst einbringen, wird betriebswirtschaftlich nicht erfasst. Das ergibt ein leicht schiefes Bild – ist jedoch übliche Praxis. Insgesamt geht diese Rechnung auf.

Ferienhäuser am Meer sind meist Saisonbetriebe, in denen zum Ausgleich immer wieder die gut vermietete Zeit kommt, in der handwerklich kaum etwas zu leisten ist. Diese Zeit werden Sie genauso genießen.

Wie Sie anhand der folgenden Beispiele sehen werden, gilt das nicht im selben Ausmaß für Domizile in Großstädten und in den Bergen. Diese weisen über weite Teile des Jahres eine gute Auslastung aus, wenn die Kriterien für eine erfolgreiche Vermietung erfüllt sind.

#### 2.1.4 Budget für Einrichtung und Ausstattung

Sehr ausführlich wird dieses Thema im dritten Band der vorliegenden Reihe behandelt. Hier wird lediglich ein Überblick gegeben, welche Vorteile es haben kann, sich von vornherein für ein etabliertes Ferienhaus zu interessieren und welche Summen Sie dann kalkulatorisch ansetzen können.

Es wird die gesamte Einrichtung der Zimmer einbezogen, also Möbel, Elektrogeräte und Deko – außer Wanddekoration wie Tapeten und Farben, sowie Bodenbeläge.

Einrichtung und Ausstattung gegliedert nach Räumen:

- Wohnzimmer: 3.300 bis 4000,- €
- Schlafzimmer: 2.000,- €
- Küche: 4.500,- bis 5.000,- €
- Bad: 500,- €
- Flur: 500,- €
- Service und Sicherheit: 500,- €
- Garten: 1000,- €

Viele Domizile haben zwei bis drei Schlafzimmer. Die Kosten verdoppeln bzw. verdreifachen sich dann. Mit diesen Summen ist es möglich, die Räume vernünftig und ansprechend einzurichten. Nach oben gibt es keine Grenzen.

#### 2.1.5 Marketing starten

Was nützt das schönste Feriendomizil in der besten Lage, wenn keiner davon weiß? Von Anfang an ist ein professionelles Marketing wichtig, damit Sie sich mit Ihrer Immobilie am Markt positionieren und möglichst schnell Buchungen und Geldeingänge generieren. Ausführlich werden sich die Bände 4 und 5 mit unterschiedlichen Schwerpunkten diesem Thema widmen. Hier erhalten Sie einen

Überblick, damit Sie Ihr Budget für die Finanzierung realistisch planen.

Bei der Berechnung des Marketingbudgets basiert auf dem Honorar eines Dienstleisters. Sinnvoll ist nach meinen Erfahrungen dazu eine Überprüfung der Einrichtung. Wenn der Berater die Fotos vor Ort aufnimmt, wird der Status des Ferienhauses auf Praxistauglichkeit überprüft. Dies entfällt, wenn Sie die Immobilie von einem Ferienhaus-Experten einrichten lassen. Die Inanspruchnahme solch einer Unterstützung steigt das Budget im vorangegangenen Kapitel erheblich.

Hier wird davon ausgegangen, dass Sie die Einrichtung des Hauses selbst vorgenommen haben und nun eine Expertin mit der Erstellung und Durchführung eines Marketingkonzeptes beauftragen. Das kann in Zahlen wie folgt aussehen. Als Basis für dieses Beispiel dienen meine Honorare.

Marketing-Konzept samt Umsetzung für Ihr Ferienhaus:

- Status aufnehmen, Beratung, Fotos vor Ort: ca. 600,- €  
zzgl. Anfahrt (ab 200,- €)
- Corporate Design entwickeln: 300,- €
- Erstellung Muster für Buchungsunterlagen: 200,- €
- Basis für Domain der Homepage: 100,- €
- Eigene Website: ab 1.500,- €
- Software für die Websiteerstellung: 200,- €
- Portaleinträge einrichten: je 250,- €
- Flyer gestalten: 450,- €
- Facebook-Coaching: nach Aufwand

Insgesamt liegt das Budget mit zwei Portaleinträgen, mit denen Sie nach meiner Empfehlung mindestens inserieren sollten, und ohne Facebook-Coaching bei 4.050,- Euro.