

WOHNEN

Kaufen, wo andere Urlaub machen

Ferienimmobilien legen sich die Deutschen am liebsten im eigenen Land zu. Doch nur weil der Inlandstourismus blüht, ist der Erfolg als Vermieter noch nicht garantiert.

Von Birgit Ochs

Urlaub in Deutschland liegt im Trend. Mit diesen Worten stimmt der diesjährige Bericht von Engel & Völkers (E&V) zur Lage des hiesigen Ferienhausmarkts die Kundschaft ein und deutet an: Die Rahmenbedingungen für einen Kauf sind günstig.

Das war nicht immer so. Vor zwanzig Jahren zog es die Reiseweltmeister aus Deutschland vor allem ans Mittelmeer, bevorzugt nach Spanien. Ziele wie Rii-

kommen.“ So beschrieben, ist das Ferienhaus eine einfache Kapitalanlage.

Bei Stefanie Schreiber klingt das Vermietungsgeschäft komplizierter. Die Wirtschaftsberaterin und Ratgeberautorin vermietet seit fast 20 Jahren selbst an Feriengäste – nach eigenen Angaben aus Leidenschaft und um sich im Alter finanziell abzusichern. Noch unterhält sie zwei Reetkaten, eine an der Ost- und eine an der Nordsee. Bald wird es – „Gott sei Dank!“ – nur noch eine sein.



Fischland-Darß-Zingst in Mecklenburg-Vorpommern gel

düster.“ Wer dagegen in der Großstadt eine Ferienwohnung unterhält, hat Chancen, seine Immobilie gleichmäßig übers Jahr zu vermieten (allerdings heißt es dort – Stichwort AirBnB –, rechtliche Regelungen zu beachten).

Auch Vermieter im Allgäu können anders kalkulieren, da die beliebte Region sommers wie winters Gäste anzieht. Kein Wunder, dass dort die Konzentration an Ferienimmobilien mit am höchsten ist. Im innerdeutschen Vergleich

August sein. W
nen Pro
rentiert,
son“, sag
mobilier
Wirtsch
resorts

die Kunstschaff ein und tutet an: Die Rahmenbedingungen für einen Kauf sind günstig.

Das war nicht immer so. Vor zwanzig Jahren zog es die Reiseweltmeister aus Deutschland vor allem ans Mittelmeer, bevorzugt nach Spanien. Ziele wie Rügen, Usedom, Hiddensee und die Mecklenburgische Seenplatte etablierten sich gerade erst bei Feriengästen aus Paderborn, Regensburg und Pforzheim. Überhaupt, so richtig brummte der Tourismus zwischen Küsten und Alpen damals nicht. Auch das Geschäft mit Ferienimmobilien stand unter anderen Vorzeichen. In den neunziger Jahren waren die Zinsen hoch und Kredite für den Immobilienkauf entsprechend teuer. „Damals hatten wir es vor allem mit Interessenten zu tun, die ihr Ferienhaus selbst nutzen wollten“, erinnert sich Per Barlag Arnholm vom Ferienimmobilienanbieter Helma. Heute ist nicht nur das anders.

Seit sieben Jahren wächst die heimische Reisebranche, steigt die Zahl der Feriengäste. „Ein Ende ist in absehbarer Zeit nicht in Sicht“, urteilt Edgar Kreilkamp, Professor für Tourismusmanagement an der Leuphana Universität Lüneburg. Einem Teil der Urlauber verleiden die Krisen in aller Welt die einst beliebten Ziele, sie entdecken die Schönheit des eigenen Landes – vor allem im Zweiturlaub. Auch nennt Kreilkamp die alternierende Gesellschaft als Grund, warum das Geschäft mit den Ferien zwischen Flensburg und Oberammergau boomt. Mit fortschreitendem Alter begeistern sich die Erholungssuchenden immer weniger für den Urlaub am Mittelmeer. Statt von morgens bis abends lahm in der Hitze des Südens zu schmoren, radeln sie lieber durchs Altmühltal oder wandern am Moselsteig.

Entsprechend rüstet die heimische Ferienbranche auf: mit immer neuen Hotels, Apartments, Ferienhäusern. Neben Hoteliers, Gastwirten und professionellen Ferienpark-Unternehmen wollen auch private Anbieter am Geschäft teilhaben. „Heute sind 95 Prozent der Investoren Kapitalanleger, die mit der Absicht kaufen, zu vermieten“, sagt Helma-Manager Arnholm. Seine Beobachtung deckt sich mit dem Ergebnis einer umfangreichen Studie des Vermittlers FeWo-Direkt aus dem vergangenen Jahr. Die zeigt zum einen, dass die Hälfte der Käufer sich dort eine Immobilie zulegt, wo sie selbst schon die Ferien verbracht hat. Zum anderen, dass die erhoffte Altersvorsorge und der Gewinn aus Mieteinnahmen für die Kaufentscheidung eine immer wichtigere Rolle spielen.

Glaubt man Arnholm, ist diese Art von Investment eine so sichere wie komfortable Sache. Zum Angebot seines Unternehmens gehören nicht nur unterschiedliche Haustypen, Villen und Wohnungen. Der Projektentwickler vermittelt bei Interesse auch einen Verwalterdienst, der sich um die Vermietung kümmert. Zudem ist er bei der Möblierung behilflich. „Dann muss man nur noch zu Hause warten, dass die Einnahmen rein-

fließen“, sagt er. Die Immobilien werden für Feriengäste – nach eigenen Angaben aus Leidenschaft und um sich im Alter finanziell abzusichern. Noch unterhält sie zwei Reetkaten, eine an der Ost- und eine an der Nordsee. Bald wird es – „Gott sei Dank!“ – nur noch eine sein. Für das zweite Objekt gibt es einen Käufer. „Durch den Erlös kann ich jetzt schon mal etwas von der Ernte einfahren“, sagt sie.

Zudem nimmt der Aufwand ihrem Empfinden nach zu. „Die Ansprüche der Gäste steigen.“ Dabei ist ohnehin gefordert, wer die Vermietung selbst managt. In der Hochsaison folgt ein samstägliches Bettenwechsel auf den nächsten. „Allein gute Reinigungskräfte zu finden ist eine Herausforderung“, sagt die Fachfrau und weiß, auch für professionelle Verwalter ist das schwierig. Auch muss die Immobilie ständig in Schuss gehalten werden. Gerade frisch gestrichen, sind die Wände nach wenigen Wochen oft schon wieder angeschrammt. „Du liebe Güte, wie viele Jalousien ich in den letzten 19 Jahren ausgetauscht habe! Rollos, Staubsauger und Wasserkocher – das könnte ich alles im Abo beziehen“, entfährt es Stefanie Schreiber.

Ein Selbstläufer ist dieses Investment nicht, gleich, ob die Eigentümer selbst vermieten oder eine Verwaltung beauftragen, die eine üppige Gebühr kassiert, was die Rendite senkt. „Es ist erschreckend, mit welcher Blauäugigkeit viele an den Kauf einer Ferienimmobilie rangehen“, urteilt die Finanzfachfrau. Zu den Ausgangsfragen, die Anleger klären müssen, gehört die nach der Dauer der Saison. „Das ist der entscheidende Faktor für alle, die auf eine Refinanzierung ihres Investments setzen.“ Wer etwa in der Ostsee-Region kauft, muss sich auch eine relativ kurze Saison einstellen. Fünf, höchstens sechs Monate im Jahr zieht diese Küste eine größere Zahl von Feriengästen an. Länger lockt die Nordsee. Doch kann auch von einer Ganzjahressaison keine Rede sein oder wie Schreiber es formuliert: „November und Januar sind nicht nur wegen der Jahreszeit ganz



Allgäu: das ganze Jahr Saison

Foto ddp Images

geringen zu verzeichnen.“ Auch Vermieter im Allgäu können anders kalkulieren, da die beliebte Region sommers wie winters Gäste anzieht. Kein Wunder, dass dort die Konzentration an Ferienimmobilien mit am höchsten ist. Im innerdeutschen Vergleich nennt der Marktreport von E&V den Landkreis Oberallgäu mit einem Anteil von 8 Prozent am allgemeinen Wohnungsmarkt an dritter Stelle. Höher ist die Dichte nur in Nordfriesland und vor allem im ostfriesischen Landkreis Wittmund, zu dem die Ferieninsel Langeoog und das Nordseeheilbad Bensenel gehört. An der Ostsee schafft es Ostholstein in die Spitzengruppe. „Dort ist zuletzt viel investiert worden“, sagt Tourismusforscher Kreilkamp. Nachdem die Investoren sich lange Zeit auf die Küste von Mecklenburg-Vorpommern stürzten, ist der westdeutsche Abschnitt wieder in, bestätigt auch Helma-Mann Arnholm. E&V spricht von ordentlichen Preissteigerungen und nennt für den Timmendorfer Strand Einstiegs- und Spitzenpreise von 6500 Euro bis 11 000 Euro den Quadratmeter.

Deutlich mehr haben sich Käufer ihre Ferienimmobilien an Tegern- und Bodensee kosten lassen (bis zu 15 000 Euro je Quadratmeter). Auf Norderney hat das knappe Angebot sogar zu Höchstpreisen von 16 500 Euro geführt. Im Vergleich zu Sylt ist das fast noch bescheiden. Dort ging das teuerste Objekt in bester Lage laut E&V für einen Quadratmeterpreis von 20 000 Euro weg. „Sylt ist etwas für absolute Liebhaber“, sagt Ferienhausfachfrau Stefanie Schreiber. Von solchen Preisen sind die Käufer im neuen Ostsee-Resort Olpnitz weit entfernt. Villen, Wohnungen, schwimmende Häuser – 1000 Einheiten zu Preisen zwischen 250 000 und 1,4 Millionen Euro baut Helma an der Schleimündung.

Ob dort, am Alpenrand, im Sauerland oder im Bayerischen Wald – Interessenten sollten sich vor dem Kauf über die durchschnittliche Verweildauer der Gäste informieren, empfiehlt Schreiber in ihrem Ratgeber „Wirtschaftlichkeitsberechnung und Finanzierung Ihrer erfolgreichen Ferienimmobilie“. Am besten bei einer unabhängigen Stelle wie den örtlichen Tourismusverbänden. Was die Verbände quer durchs Land auch berichten: Die Besucherzahlen steigen zwar vielerorts, aber die Belegzeiten gehen zugleich zurück. „Machen Sie sich die Situation realistisch klar“, mahnt Schreiber: Was kostet Hauskauf und Ausstattung? Wie hoch kann die Miete, wie hoch muss die Auslastung sein? Eine Ferienimmobilie an der Küste sollte laut Schreiber mindestens an 180 Tagen des Jahres Gäste haben. Im Binnenland, wo die Preise günstiger sind, kommen Vermieter vielleicht auch mit 120 vermieteten Nächten hin. Aber: „Rechnen Sie sich das nicht schön!“

Die Beraterin hat die Erfahrung gemacht, dass viele Käufer bei ihren Überlegungen nur die Auslastung in der Hauptsaison im Blick haben. Ein Fehler. Denn nicht die Hauptsaison sorgt für ein gutes Ergebnis, in den Monaten Juli und

Wirtsch
resorts



TECHNIK & MOTOR
AB SEITE 60

immern gehört zu den teuersten Standorten.

Foto Getty

August muss ohnehin alles vermietet sein. Wenn nicht, handelt es sich um einen Problemfall. „Ob sich ein Objekt rentiert, entscheidet sich in der Nebensaison“, sagt Schreiber. Je länger da eine Immobilie gebucht ist, desto höher die Wirtschaftlichkeit. Gut gemachte Ferienresorts bieten ihrer Einschätzung nach

den Vorteil einer professionellen Verwaltung und Qualitätsstandards. Der Nachteil: Wo mit einem Schwung Hunderte gleichförmiger Häuser auf den Markt kommen, fällt es für den einzelnen Anbieter schwer, sich von der Masse abzuheben. Das kann im Fall eines individuellen Hauses leichter sein. Man müsse über Ex-

tras wie Sauna und Kamin nachdenken, um die Attraktivität außerhalb der Sommerzeit zu steigern, rät Stefanie Schreiber. Doch diese Extras schlagen bei der Wirtschaftlichkeitsrechnung ebenfalls zu Buche. „Auch wenn Urlaub in Deutschland im Trend liegt, Ferienimmobilien sind eine arbeitsintensive Kapitalanlage.“