



PERSPEKTIVE FERIENHAUSTOURISMUS

2018

Trends, Prognosen und Perspektiven vom Ferienhausmarkt

Herausgeber: Deutscher Ferienhausverband e. V., Berlin

3. Ausgabe, Mai 2018

VON TOBIAS WANN, VORSITZENDER DES DFV



@Leisure, Tobias Wann

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

wir haben viele gute Gründe positiv auf 2017 und 2018 zu blicken. Nicht nur, dass die Anbieter der Ferienhausbranche im vergangenen Geschäftsjahr zweistellige Wachstumsraten verbuchen konnten. Die Entwicklung der Nachfrage, des Angebots und des Gesamtmarktes lässt uns zuversichtlich in die Zukunft schauen. Hochwertige, attraktive Objekte, effiziente Buchungsprozesse, flexible Aufenthalte – der Markt wächst und gedeiht und orientiert sich an die Bedürfnisse einer selbstbestimmten, freien und jungen Gesellschaft.

Das Ferienhaussegment ist kerngesund. Es erfreut sich wachsender Beliebtheit und bietet in vielerlei Hinsicht einen Mehrwert für Anleger und Vermieter, Urlauber und Business-Reisende und Unternehmen, die vom Tourismus profitieren und leben. Ferienhäuser sind eine interessante Geldanlage. Sie dienen als flexible, komfortable Übernachtungsmöglichkeit. Sie schaffen Arbeitsplätze und sichern Einnahmen für die Kommunen und die dort ansässigen Firmen.

Doch wo Licht ist, fällt auch Schatten. Die Anbieter stehen zunehmend vor einer Vielzahl von Herausforderungen. Aus einem relativ überschaubaren Business ist ein komplexer Markt geworden. Allein die Bedürfnisse von Reiseveranstaltern und Online-Portalen sind grundverschieden. Regulierungen der Märkte, Verbote von Ferienwohnungen in beliebten Hotspots und eine Registrierungspflicht für Feriendomizile sind Themen, mit denen wir uns konstruktiv in den nächsten Monaten und Jahren auseinandersetzen müssen und werden. Hinzu kommt die Umsetzung der Pauschalreiserichtlinie sowie der DSGVO zum Schutze unserer Verbraucher, die uns ebenfalls herausfordern wird. Eine Herausforderung, die wir annehmen und aus der wir gestärkt hervorgehen werden.

Eine Entwicklung beobachten wir allerdings mit großer Sorge – die Möglichkeit, Freunde und Nachbarn zu denunzieren. Berlin und München haben nicht nur ein Online-Formular aufgesetzt. Sie rufen aktiv dazu auf, Ferienwohnungen anonym zu melden. Ein Thema, das die großen Metropolen Deutschlands spaltet. Wer die deutsche Geschichte kennt, weiß, wie vorsichtig man mit solchen Maßnahmen sein sollte. Ganz unabhängig davon, ob man für oder gegen Ferienwohnungen in den Stadtzentren ist: Ein solches Gebaren ist unvereinbar mit einer gastfreundlichen, offenen Gesellschaft. **Denunziantentum kann niemals die Lösung sein!**

Aber zurück zum Wesentlichen: Auch in diesem Jahr haben wir wieder die Herausforderungen und Chancen, Erfolge und Hürden untersucht und eine Skizze über die Trends und Stimmungen unserer Branche entworfen. Die Umfrage hat keinen Anspruch auf

VORWORT

Vollständigkeit, aber sie informiert zum dritten Mal seit Bestehen des Verbands über die Belange der Anbieter.

Scheuen Sie sich nicht, uns zu kontaktieren, falls Sie Fragen und Anregungen zu unserem Branchenbericht haben. Sie erreichen uns mobil unter 01 78 - 40 77 695 oder per E-Mail an presse@deutscher-ferienhausverband.de.

Wir freuen uns über Ihre Rückmeldung und danken unseren Mitgliedern für die Teilnahme.

Herzlichst, Ihr Tobias Wann

WEITERES WACHSTUMSJAHR FÜR DIE FERIENHAUSANBIETER

Das Fazit fällt positiv aus: Die Ferienhausbranche ist zufrieden mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr. Die Anbieter beobachten eine steigende Nachfrage vonseiten der Urlauber. Das durchschnittliche Umsatzwachstum der Umfrageteilnehmer lag bei 13 Prozent, das Buchungswachstum bei zehn Prozent.¹ Drei der Ferienhausanbieter konnten ihren Umsatz jeweils um mindestens ein Viertel ausbauen. Sechs der teilnehmenden Anbieter bewerten die Buchungssaison als sehr erfolgreich bis hervorragend.

Erdgebundene Reiseziele liegen ebenso im Trend wie der Wunsch nach einem flexiblen Buchungsservice. Urlauber wollen an flexiblen Tagen anreisen und variable Zeiträume buchen. Der Samstag als klassischer Wechseltag dürfte zumindest in der Nebensaison bald der Vergangenheit angehören.

Positiv bewerten die Anbieter, dass die Qualität der Unterkünfte kontinuierlich steige. Dies führe nicht nur zu einer höheren Kundenzufriedenheit, sondern begünstige auch die Kundenbindung und die Rate der Buchungs-Rückkehrer. Mit gemischten Gefühlen blicken die Befragten allerdings auf den wachsenden Wettbewerb: Während er erheblich zur Marktdynamik beitrage, erhöhe er gleichzeitig den Druck auf die Vermittler, Veranstalter und Portale. Um sich am Markt durchzusetzen, sehen sie sich in der Verantwortung, den Urlaubern den bestmöglichen Service zu bieten.

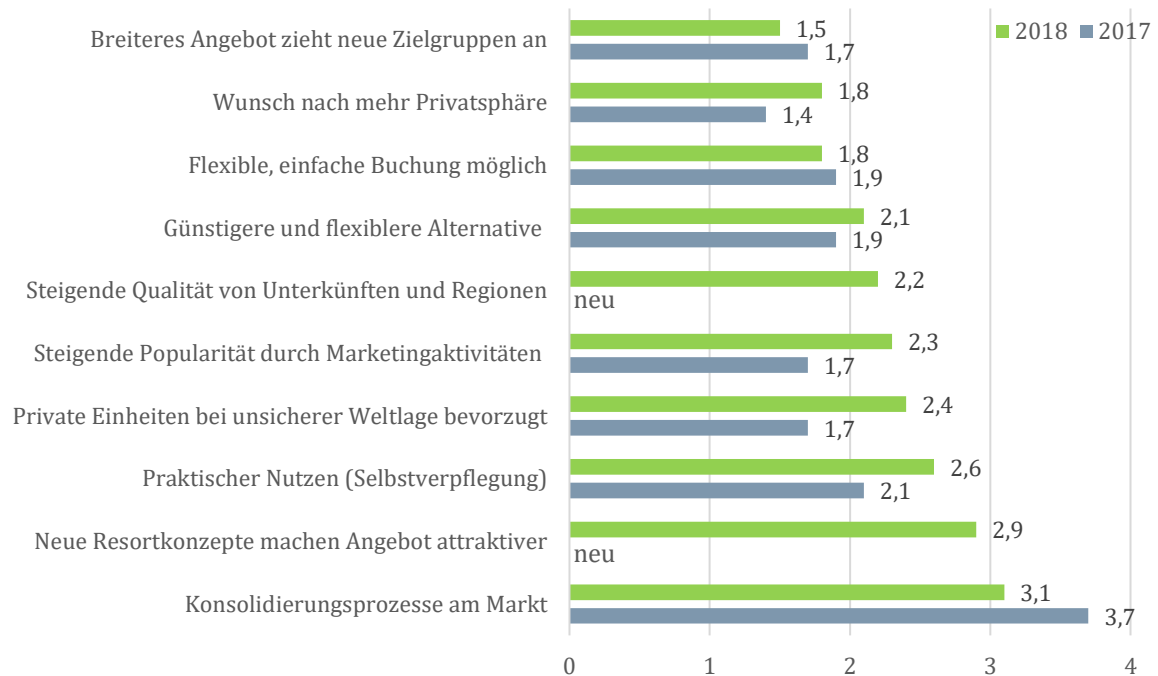
BREITERES ANGEBOT SORGT FÜR URLAUBERWACHSTUM

Ein Baumhaus auf Costa Rica, ein Märchenschloss in Südfrankreich – es gibt nichts, was es nicht zu mieten gibt. Die Anbieter sind sich einig: Ein breiteres Angebot zieht neue Zielgruppen an. In der wachsenden Angebotsvielfalt sehen sie die Erfolgsgeschichte des Ferienhaustourismus begründet. Dort, wo das Angebot kontinuierlich ausgebaut wird, steigt analog die Nachfrage. Der Bedarf an individuellen Urlaubsquartieren ist latent vorhanden.

Ferienhäuser und Appartement-Anlagen, die in den letzten Jahren neu entstanden sind und aktuell entstehen, werden und wurden als Buchungsalternative zum Hotel von Urlaubsgästen angenommen. Das belegen auch die Aufsteigerregionen 2017. Zu diesen gehören unter anderem die kroatischen Urlaubsgebiete wie Istrien und Dalmatien, ebenso wie deutsche Zielgebiete, wie die Region um Olpenitz an der Ostseeküste oder der Harz. Standorte, die zum Teil in den letzten Jahren wiederbelebt oder als Trendziele neu entdeckt wurden. Viele Investoren haben den Tourismus als Chance erkannt und hohe Summen in Projekte gesteckt, die sich jetzt positiv auf Gästezahlen, Arbeitsplätze und Einnahmen für die Kommunen auswirken.

¹ Aufgrund der wenigen Teilnehmer kann das durchschnittliche Wachstum von Umsatz und Buchungen nur ein ungefährender Richtwert für die Branchenentwicklung sein.

Ranking der Erfolgsfaktoren 2018



1 = stimme voll und ganz zu / 5 = stimme überhaupt nicht zu

Neben dem breiten Angebot wirken sich nach Einschätzung der Anbieter vor allem gesellschaftliche Strömungen und veränderte Bedürfnisse, wie der Wunsch nach Rückzug und Privatsphäre, positiv auf den Ferienhaustourismus aus. Urlauber wollen sich frei bewegen und dabei ganz für sich sein. Ferienhausurlaub zeichnet damit das Gegenbild zum Hamsterrad des Alltags. Der Wunsch nach Privatsphäre belegt Platz zwei im Ranking der Erfolgsfaktoren.

Als dritte, entscheidende Erfolgskomponente haben die Anbieter einen optimierten Buchungsprozess ausgemacht. In den letzten Jahren haben sie konzentriert daran gearbeitet, es den Urlaubern so einfach wie möglich zu machen, eine Ferienwohnung zu finden, für flexible Zeiträume zu buchen und zu bezahlen. Direkte Online-Buchbarkeit der Objekte und einfache Online-Zahlungsoptionen lassen die Ferienhausbranche zum Hotelsegment aufschließen. An die Stelle der zum Teil umständlichen Kommunikation mit Vermietern und des aufwendigen Katalogorderns und -wälzens, ist die effiziente Internetbuchung getreten. So wundert es kaum, dass das Segment für die kurzfristige Buchung von Nahzielen und den Kurztrip am Wochenende immer stärker an Bedeutung gewinnt.

Ferienhausurlaub ist günstig und flexibel: Im Gegensatz zu anderen Urlaubsformen sinkt der Reisepreis, je mehr Urlaubsgäste sich ein Ferienhaus teilen. Dabei können sie gemeinsam eine ungezwungene Zeit verbringen. Das reicht für Platz vier im Ranking der Erfolgsfaktoren.

Ein Ausbau der touristischen Unterkünfte geht oftmals mit der Weiterentwicklung attraktiver Freizeitangebote in den Regionen einher. Städte und Kommunen investieren – in die Infrastruktur, in den Ausbau von kulturellen Angeboten und tourismusfördernde Bauprojekte. Die Anbieter sind sich sicher, dass die steigende Qualität der Unterkünfte, aber auch der Regionen selbst, zur positiven Tourismusedwicklung beitragen. In vielen Regionen herrscht daher Aufbruchstimmung, verbunden mit dem Ziel, sich als ganzjährige Urlaubsdestinationen zu etablieren und das angestaubte Image abzustreifen.

Eine eher untergeordnete Rolle spielt dagegen in diesem Jahr der Sicherheitsfaktor. Während das Kriterium im letzten Jahr noch mit 1,7 Bewertungspunkten auf dem dritten Platz landete, belegte es in diesem Jahr nur noch Platz sieben. Experten beobachten seit Jahren, dass die Reisefreude schnell wieder zurückkehrt und sich einzelne Regionen erholen, wenn in den als unsicher empfundenen Destinationen, zunehmend Stabilität und Ruhe einkehren.

VIER BIS FÜNF PERSONEN TEILEN SICH IM SCHNITT EIN FERIEHAUS

Die Urlaubsmieten lagen 2017 im Schnitt bei 987 Euro pro Woche in den Sommerferien. Dies entspricht rund 140 Euro pro Objekt/Tag. 4,5 Personen teilten sich eine Ferienwohnung oder ein Ferienhaus. Ferienobjekte mit zwei bis drei (2,6 im Schnitt) Schlafzimmern waren besonders gefragt. Die durchschnittlich gebuchte Wohnfläche lag bei 84 Quadratmetern, die durchschnittliche Verweildauer bei 8,5 Tagen. Eines der wichtigsten Extras bei der Suche nach dem passenden Quartier war das WLAN. Eine schnelle Internetverbindung sollte daher zur Standardausstattung eines jeden Feriendomizils gehören. Zudem sollte das gewünschte Ferienquartier für den Urlaub mit Haustier geeignet sein. Annehmlichkeiten wie Pool und Sauna haben, wie der Geschirrspüler als praktische Komponente, den Weg in die meist gefilterten Unterkünfte gefunden.

| PLATZIERUNG | AUSSTATTUNG |
|-------------|------------------------|
| 1 | WLAN |
| 2 | Haustierfreundlichkeit |
| 3 | Pool |
| 4 | Geschirrspüler |
| 5 | Sauna |

Ranking der Filterkriterien 2017 – Nach welchen Kriterien suchen Ferienhausurlauber?

Ein besonders großes Marktpotenzial steckt nach Auffassung der Umfrageteilnehmer in der Zielgruppe der Familien. Sie gilt es von den Vorzügen eines Ferienhausaufenthaltes zu überzeugen. Doch nicht nur der klassische Familienurlaub in der Kernfamilie ist von Bedeutung. Zunehmend zeichnet sich der Trend ab, dass sich große Familien und Freundesgruppen in einem geräumigen Ferienhaus zusammenfinden und gemeinsame Zeit verbringen. Dafür werden größere Gruppenunterkünfte und hochwertigere Objekte gebucht. Der Wert einer solchen Buchung liegt deutlich über dem einer durchschnittlichen Reservierung. Das macht

EINE BRANCHE AUF KURS

das Segment der Gruppenreisenden und Mehr-Generationen-Urlaube für Anbieter besonders attraktiv. Platz zwei im Ranking der Zielgruppen mit dem höchsten Wachstumspotenzial belegen die Haustierbesitzer, gefolgt von den Paaren.

STARKES BUCHUNGSJAHR FÜR KROATIEN – DEUTSCHLAND BLEIBT TOP

Seit Jahren gilt Kroatien als aufstrebende Ferienhausdestination. 2017 lag das Reiseziel auf Platz zwei im Ranking der zehn Urlaubsländern mit den meisten Buchungen, gefolgt von Italien und unseren niederländischen Nachbarn. Unangefochten auf Platz eins liegen die Naherholungsgebiete in Deutschland.

| PLATZIERUNG | LÄNDER |
|-------------|-------------|
| 1 | Deutschland |
| 2 | Kroatien |
| 3 | Italien |
| 4 | Niederlande |
| 5 | Spanien |
| 6 | Österreich |
| 7 | Dänemark |
| 8 | Frankreich |
| 9 | Schweden |
| 10 | Norwegen |

Ranking der Urlaubsländer mit den meisten Buchungen/Anfragen

Ein Blick auf Deutschland verrät, dass die Küstenregionen die ersten fünf Plätze unter sich ausmachen. Der Spitzenreiter bei den Regionen ist die Ostseeküste von Mecklenburg-Vorpommern, gefolgt vom Nordsee-Festland und die Küstenorte in Schleswig-Holstein. Viele Standorte an Nord- und Ostsee sind mittlerweile zu Ganzjahresdestinationen avanciert und sichern sich damit ein stetiges Nachfragewachstum.

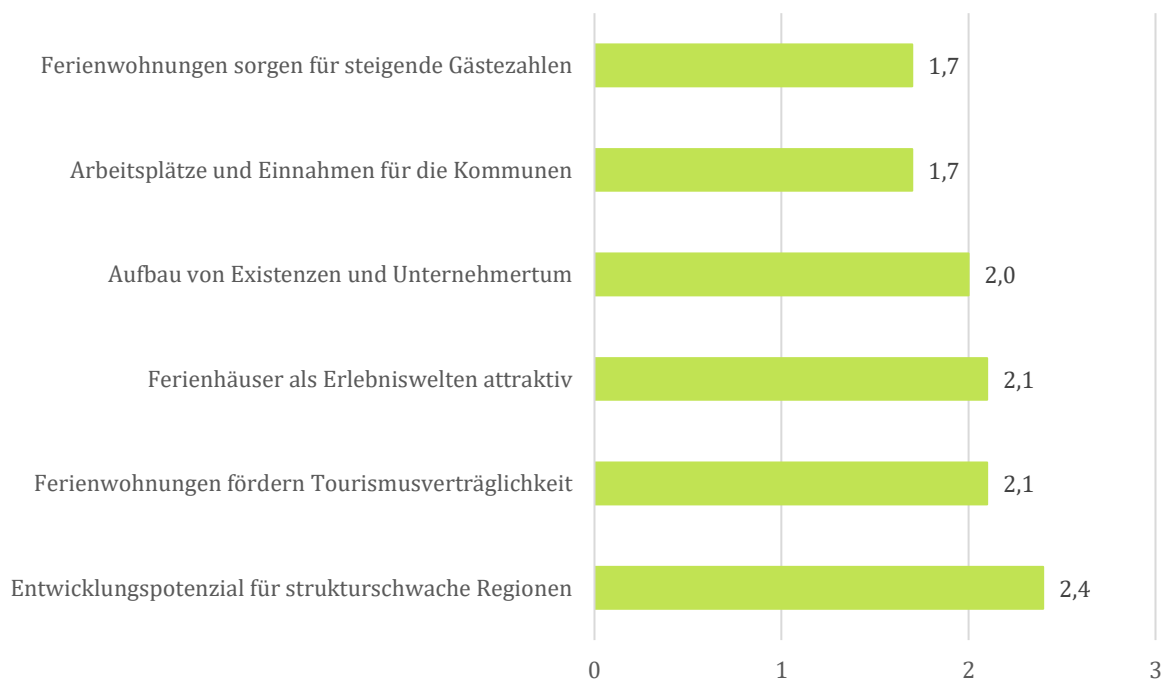
| PLATZIERUNG | REGIONEN |
|-------------|---|
| 1 | Ostsee-Festland – Mecklenburg-Vorpommern |
| 2 | Nordsee-Festland |
| 3 | Ostsee-Festland – Schleswig-Holstein |
| 4 | Nordsee-Inseln |
| 5 | Ostfriesische Inseln |

Ranking der Urlaubsregionen in Deutschland mit den meisten Buchungen/Anfragen

FERIENHÄUSER ALS CHANCE FÜR DIE REGIONEN

Das Ferienhaussegment liegt auf Erfolgskurs. Doch worin sehen die Anbieter die Chancen für einzelne Regionen? Zum einen in den starken Übernachtungszuwächsen. Für Regionen, die bisher eher ein touristisches Schattendasein geführt haben, steckt in dieser Entwicklung ein enormes Potenzial. Da die Unterkunfts-kategorie auch bei ausländischen Gästen immer beliebter wird, kann sie Regionen dazu verhelfen, sich als Ganzjahresdestinationen zu etablieren. Mit diesem positiven Buchungstrend sind vor allem wirtschaftliche Effekte verknüpft.

Ranking der Vorteile für Regionen 2018



1 = stimme voll und ganz zu / 5 = stimme überhaupt nicht zu

Mit steigenden Gästeankünften sichern sich die Regionen Arbeitsplätze und Einnahmen. Die Branche professionalisiert sich und fördert das Unternehmertum in Deutschland. Ehemalige Privatvermieter haben sich mit dem Aufbau von kleineren und mittleren Agenturen und der professionellen Vermietung von Ferienwohnungen in den letzten zehn Jahren selbstständig gemacht und sich mit dem Buchungsgeschäft eine wirtschaftliche Existenz aufgebaut. Das bedeutet auch höhere Steuereinnahmen, mehr Budget für die Entwicklung touristischer Konzepte sowie für die Erhaltung und den Ausbau der Infrastruktur.

Ein Erfolgsbeispiel ist der Harz-Magnet Wernigerode. Für das Mittelgebirgs-Städtchen ist der Tourismus zum wichtigen Wirtschaftsfaktor geworden. Besonders beliebt ist die Region für Skandinavien und Gäste aus den Benelux-Staaten, die mit Vorliebe Ferienhäuser buchen. Für sie eine vertraute Urlaubsform. Nahezu 90 Prozent der Unterkünfte in Dänemark sind

Ferienhäuser. Hohe Investitionen in Freizeitaktivitäten haben sich bereits ausgezahlt: die Eis-Arena, die ganzjährig genutzt wird und das Museum sind gut frequentiert. Immer mehr Familien mit Kindern kommen in die Region und sichern den zukünftigen Tourismus. Gefragt sind auch Arbeitskräfte, insbesondere im Service-Bereich. Der Erfolg von Ferienwohnungen hat damit einen großen Anteil an der Gesamtentwicklung der Region.

HERAUSFORDERUNGEN AUF EINEM KOMPLIZIERTEN MARKT

Der Ferienhausmarkt wird immer komplexer. Angesiedelt in den Bereichen „Mieten“ und „Reisen“ berührt er eine Vielzahl rechtlicher und regulatorischer Aspekte. Als größte Herausforderung werten die Anbieter den zunehmenden Ruf nach Zweckentfremdungsverboten in Städten und beliebten Tourismuszentren. In einigen Großstädten wurden Ferienwohnungen in den letzten Jahren stark eingeschränkt, mit dem primären Ziel, sie dem Wohnungsmarkt zum Zweck des Dauerwohnens zurückzuführen. Dass Ferienwohnungen oft nur einen kleinen Anteil am Gesamtwohnungsmarkt haben (häufig unter einem Prozent) und das jährlich wachsende Defizit an bezahlbarem Wohnraum nicht auffangen können, bleibt in der Diskussion unberücksichtigt.

Des Weiteren sehen sich die Ferienhausanbieter mit einer Vielzahl von Anforderungen und Pflichten konfrontiert. Dazu gehört beispielsweise auch die von einigen Städten eingeführte Auskunftspflicht, die die Unternehmen dazu auffordert, geschützte Vermieterdaten weiterzugeben. Die Bedenken reichen von Datenschutzaspekten über negative Auswirkungen auf das Vertrauensverhältnis zwischen Vermietern und Anbietern bis hin zur Tatsache, dass den Portalen ein Teil der geforderten Daten gar nicht vorliegt: Platz zwei im Ranking der größten Herausforderungen.

Den dritten Platz belegen die Regulierungen von Ferienwohnungen in Wohngebieten. 2017 wurde die Baunutzungsverordnung (BauNVO) novelliert, um für Ferienwohnungen in Wohngebieten eine sichere rechtliche Grundlage zu schaffen. Zuvor kam es immer wieder zu rechtlichen Auseinandersetzungen, die zum Verbot von Ferienwohnungen insbesondere in Teilen Mecklenburg-Vorpommerns geführt hatten. Mit der Novelle wurden Ferienwohnungen nicht-störenden Gewerbe- und kleinen Beherbergungsbetrieben gleichgesetzt. Kommunen sind damit in der Lage, Ferienwohnungen in Wohngebieten rechtlich sicher zuzulassen. Dennoch kommt es in manchen Orten zu Debatten. Nicht alle politisch Verantwortlichen zeigen sich dem Ferienwohnungstourismus aufgeschlossen, bei anderen herrscht Unsicherheit über die Umsetzung der Verordnung. Dabei geht es vor allem um den Bestandsschutz bestehender Ferienwohnungen, aber auch darum, wie man Bauleitpläne rechtskonform ändern kann. Ein weiterer Faktor sind die Kosten, die mit einer solchen Änderung einhergehen.

Eine Übersicht über die wichtigsten Herausforderungen bietet nachfolgendes Ranking. Die Anbieter haben hier die größten Beeinträchtigungen nach Relevanz sortiert und in die für sie maßgebliche Reihenfolge gebracht.

EINE BRANCHE AUF KURS

| PLATZ | HERAUSFORDERUNGEN | KURZINFO |
|-------|---|---|
| 1 | Zweckentfremdungsverbote | In Städten und Tourismuszentren wird die Vermietung von Ferienwohnungen zunehmend eingeschränkt. |
| 2 | Auskunftsersuchen an Ferienhausanbieter | Ferienhausanbieter werden immer häufiger dazu aufgefordert, Vermieterdaten an die Städte weiterzugeben, z. B. zur Erhebung einer Ortstaxe. |
| 3 | Regulierungen in Wohngebieten | Trotz der Klarstellung in der BauNVO 2017, die Ferienwohnungen nicht-störenden Gewerbe- und kleinen Beherbergungsbetrieben gleichsetzt, gibt es mancherorts Diskussionen, wie man mit Ferienwohnungen in Wohngebieten umgehen soll. |
| 4 | Eingriff in die unternehmerische Freiheit | Durch Verbote von Ferienwohnungen stehen Vermieter vor dem Aus – auch Investoren, die sich damit eine Existenz aufgebaut haben. |
| 5 | Registrierung von Ferienwohnungen | Mallorca hat bereits eine Registrierungspflicht für Ferienwohnungen eingeführt. Anbieter sind dazu verpflichtet, ein entsprechendes Feld auf ihren Webseiten einzupflegen. Auch EU-weit wird die Registrierung von Ferienwohnungen diskutiert. |
| 6 | Fokus auf Sharing Economy | Regulierungen und „Overtourism“ wurden erst durch die Sharing Economy zum Thema. Der Fokus der Diskussionen in Deutschland und der EU ist daher auf Sharing Anbieter und die besondere Situation in Großstädten begrenzt. Die Regulierungen, z. B. in Form von Schwellenregelungen treffen allerdings meist klassische Ferienwohnungsanbieter, für die eine Begrenzung der Vermietung auf 60 oder 90 Tage pro Jahr das Aus bedeuten. |
| 7 | EU-Pauschalreiserichtlinie | Sobald Anbieter neben Ferienwohnungen weitere Reiseleistungen vermitteln, können sie den Regelungen der Pauschalreiserichtlinie unterliegen – verbunden mit einer höheren Informations- und Gewährleistungspflicht. Reiseveranstalter, die sich bei der Ferienhausvermietung freiwillig der Pauschalreiserichtlinie unterwerfen, müssen bis Juli 2018 AGB und Formblätter für Reisende anpassen und in den Buchungsprozess integrieren. |
| 8 | Gewerbsteuerliche Hinzurechnung | Nach der Neuregelung der Gewerbesteuerhinzurechnung 2008 werden Unterkünfte, die ein Reiseveranstalter vermittelt wie Anlagevermögen bewertet und damit gewerbesteuerpflichtig. Eine Klage ist anhängig. Betroffene Firmen müssen Rückstellungen bilden, sollte das Urteil zu Ungunsten der Branche ausfallen: eine Belastung für mittelständische Unternehmen. Konzerne drohen mit der Abwanderung aus Deutschland; Konkurrenten, die ihren Sitz nicht in der EU haben, unterliegen dieser Regelung nicht, was zu einer Wettbewerbsverzerrung führt. |

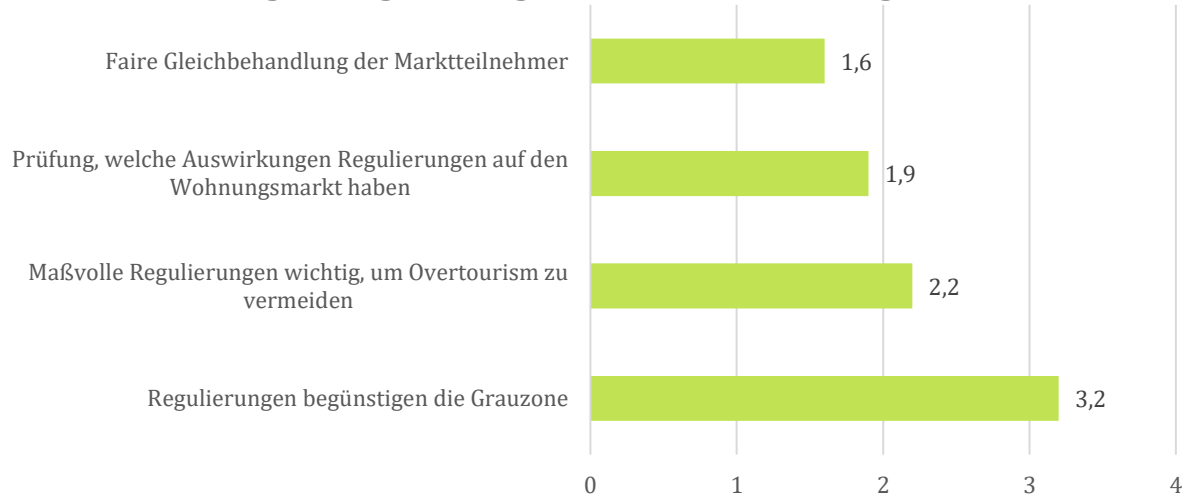
HOHER AUFKLÄRUNGSBEDARF BEI ZWECKENTFREMDUNGSVERBOTEN

Geht es um Ferienwohnungen in Städten und Tourismuszentren ist Zweckentfremdung zunehmend ein Thema. Die Ferienhausanbieter wünschen sich in diesem Zusammenhang eine Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer und einen fairen Umgang mit Vermietern, die sich bereits vor dem Boom der Sharing Economy eine Existenz aufgebaut haben. Dabei ist die Lage in Deutschland überaus unübersichtlich, was die Branche vor großen Herausforderungen stellt.

Um die Komplexität und Undurchsichtigkeit der Gesetze zu verdeutlichen, sollen hier exemplarisch Hamburg und Berlin herangezogen werden. Während die Vermietung des Erstwohnsitzes als Feriendomizil in Berlin seit Kurzem uneingeschränkt erlaubt ist, setzt Hamburg auf eine zeitliche Begrenzung von sechs Monaten. Die Vermietung von Zweit- und Nebenwohnungen ist in der Hansestadt untersagt, die Mindestmietdauer beträgt drei Monate. In Berlin ist die Vermietung von Zweitwohnungen an Feriengäste auf bis zu 90 Tage im Jahr beschränkt, obwohl das Verwaltungsgericht Berlin eine solche Begrenzung in aktuellen Urteilen für rechtswidrig befunden hat. Genehmigungen für Ferienwohnungen werden in der Praxis kaum erteilt. Während andere Gewerbe wie Kanzleien oder Arztpraxen einen weitreichenden Bestandsschutz genießen, wird dieser Ferienwohnungen versagt. Die Verbote und Regularien treffen damit vor allem Eigentümer, die schon lange vor den ersten Reglementierungen mit der Vermietung an Gäste begonnen, teilweise Unterkünfte saniert und Mitarbeiter beschäftigt haben. Ferienwohnungen haben meist nur einen geringen Anteil am Gesamtwohnungsmarkt. Selbst wenn der überwiegende Teil der Ferienwohnungen zum Wohnungsmarkt zurückgeführt würde, wird sich das Problem der Wohnungsknappheit in den nächsten Jahren weiter verschärfen.

Nach Auffassung der Anbieter sollte daher genau geprüft werden, welche Auswirkungen Ferienwohnungen und anderes Gewerbe tatsächlich auf den Wohnungsmarkt in den einzelnen Kommunen haben. Zweckentfremdungsverbote dürfen kein Feigenblatt für Versäumnisse beim Wohnungsbau, und insbesondere beim sozialen Wohnungsbau sein. Regulierungen halten die Anbieter nur dann für sinnvoll, wenn das Gleichgewicht zwischen Dauer- und Ferienwohnen gefährdet ist. Es sei allerdings davon auszugehen, dass sich der Markt in der Regel von selbst reguliert und staatliche Eingriffe nicht erforderlich sind. Diese ließen nur neue Grauzonen entstehen.

Ranking zu Regulierungen von Ferienwohnungen 2018



1 = stimme voll und ganz zu / 5 = stimme überhaupt nicht zu

VERHÄLTNISS VON INVESTITIONSSUMME ZU DEN EINNAHMEN WICHTIGER ALS DIE LAGE

Ferienwohnungen sind nicht nur bei Urlaubern gefragt. Für Geldanleger sind sie trotz weitreichender Preissteigerungen ein interessantes Investment. Im Rahmen dieser Entwicklung stellt sich unweigerlich die Frage, worauf Investoren achten sollten, wenn sie jetzt noch in eine Ferienimmobilie investieren.

Nach Auffassung der Anbieter ist die Lage weiterhin eine der wichtigsten Erfolgsgaranten für die Investition und spätere Vermietung einer Ferienimmobilie. Allerdings ist sie nicht Allerheilmittel. Viel bedeutsamer sei die Frage, wie stark die Nachfrage in der Region vonseiten der Urlauber in Relation zur Lage ist. Fakt ist: Je besser die Lage, desto höher der Kaufpreis. Aber nicht immer kann eine überdimensioniert hohe Investitionssumme durch die Gästeanfrage und den damit verbundenen Buchungsumsatz amortisiert werden. Anleger sollten in erster Linie darauf achten, dass das Verhältnis von Investitionskosten und erwartbaren Mieteinnahmen in der Wunschregion stimmt. Es kann für Anleger durchaus sinnvoll sein, auf eine weniger beliebte Region zu setzen und dort durch eine entsprechende Ausstattung bestmögliche Einnahmen zu erzielen. Zum einen sind die Preise für Ferienimmobilien in diesen Regionen noch relativ niedrig. Zum anderen investieren aber auch immer mehr Kommunen in die Infrastruktur und Freizeitangebote, um mehr Touristen anzusprechen, sodass sich der Kauf der Ferienimmobilie perspektivisch lohnen kann.

In jedem Fall sollten Anleger vernünftig und eher konservativ kalkulieren, genau prüfen, ob sich das Objekt durch die Vermietung trägt und keine voreiligen Kaufentscheidungen treffen. Als Faustformel gilt: Je höher die Preise, desto geringer oftmals die Rendite für Anleger.

Da die Urlaubermärkte wachsen, sehen die Anbieter gute Marktchancen für Investoren, die ihr Geld sicher investieren wollen. Wichtig sei dabei aber auch, die eigene Zielgruppe genau zu kennen und auf eine entsprechende Größe und Zimmeraufteilung der Ferienimmobilie zu achten.

ANBIETER BLICKEN ZUVERSICHTLICH AUF 2018

Die Ferienhausanbieter stehen vor einigen kleinen und großen Aufgaben. Dennoch blicken sie zuversichtlich auf das Buchungsjahr 2018. Der Trend, dass immer frühzeitiger in der Saison eine Ferienwohnung für den Sommer gebucht wird, setzt sich fort.

Überdurchschnittlich hochwertige Objekte in exponierter Lage seien bei Urlaubern gefragt wie nie zuvor und werden mit langer Vorlaufzeit gebucht. Dies kann als sicheres Signal für einen erneuten Zuwachs an qualitativ hochwertigen Buchungen für 2018 gedeutet werden. Die Erfolgserwartungen sind entsprechend hoch. Die Anbieter, ob Vermittler, Portal oder Veranstalter gehen einstimmig davon aus, dass es ein gutes Jahr für den Ferienhaustourismus und die Vermietung wird und dass sie ihr Angebot weiter ausbauen können.

Ferienhäuser werden immer populärer – auch als Lokationen für Firmenmeetings, Schulungen und Seminare. Neue Formen des Ferienhausurlaubs werden sich entwickeln, jene, die ungewöhnliche Erlebnisse versprechen oder mehr Service vor Ort bieten. Die Buchungsabwicklung dürfte noch flexibler und schneller werden. Virtuelle Rundgänge stecken noch in den Kinderschuhen und werden an Bedeutung gewinnen. Die Grenzen zwischen Hotels und Ferienhäuser werden zunehmend verschwimmen und sich in neuen Formaten vereinen.

Kurzum: Das Potenzial ist bei Weitem noch nicht ausgeschöpft und das lässt auf weitere erfolgreiche und spannende Jahre hoffen.

Über den Deutschen Ferienhausverband e. V.

Der Deutsche Ferienhausverband mit Sitz in Berlin wurde im Dezember 2013 gegründet und ist mit 18 Mitgliedern Deutschlands größter Branchenverband im Ferienhaussegment. Ziel des Verbands ist es, die Interessen der Ferienimmobilienbranche gegenüber Wirtschaft und Politik zu vertreten und Urlaubern durch die Entwicklung einheitlicher Qualitätsstandards Hilfestellung bei der Online-Buchung von Feriendomizilen an die Hand zu geben. Weitere Informationen gibt es unter www.deutscher-ferienhausverband.de.

Profil im Netz: [Twitter](#), [LinkedIn](#), [XING](#), [Facebook](#)

ÜBER DIE BRANCHENUMFRAGE

Die Branchenumfrage des Deutschen Ferienhausverbands e. V. wurde von Pamela Premm – Public Relations, Konzeption und Text entwickelt und durchgeführt. Die ermittelten Ergebnisse sind Grundlage für die dritte Ausgabe von „Perspektive Ferienhaustourismus“. Zwölf der führenden Reiseveranstalter, Vermittler und Portale haben an der anonymen Online-Umfrage teilgenommen. Sie wurden zu Themen wie die Entwicklung von Umsatz- und Buchungszahlen, Trend-Destinationen, Buchungskriterien, Herausforderungen und Chancen befragt. Der Ergebnisbericht kann unter www.deutscher-ferienhausverband.de/branchenumfrage-2018 kostenlos heruntergeladen werden.

GESCHÄFTSSTELLENLEITUNG

Michelle Schwefel
Rhabarberweg 25a
12357 Berlin
Tel.: 01 51 – 68 13 90 93

PRESSEKONTAKT

Pamela Premm – Public Relations, Konzeption & Text
Tel.: 01 78 – 4 07 76 95
Wilhelm-Busch-Straße
34134 Kassel
www.premm-pr.de

E-Mail: presse@deutscher-ferienhausverband.de oder kontakt@premm-pr.de
www.deutscher-ferienhausverband.de/presse

Fotoquelle: Cover: pixabay, Foto: Rohrspatz, Tobias Wann: @Leisure, Foto und Copyright: Leonard Fäustle0615004194