

liebe Redaktion,



durch ihre Erfahrungen in der Corona-Pandemie schätzen immer mehr Menschen die Privatsphäre und Unabhängigkeit eines Urlaubs im Ferienhaus oder in einer Ferienwohnung. Entsprechend groß ist die Nachfrage nach der eigenen Ferienimmobilie – für den Urlaub, als Altersruhesitz oder zum Vermieten. Eine von uns beauftragte Umfrage hat ergeben, dass die Corona-Krise bei knapp jedem vierten Deutschen (24 Prozent) den Wunsch nach der eigenen Ferienimmobilie bestärkt. Von den Befragten mit minderjährigen Kindern trifft dies sogar auf jeden Dritten (33 Prozent) zu. In diesem Mediendienst erläutern wir, warum sich vor allem Familien einen naturnahen Zweitwohnsitz wünschen, was beim Kauf zu beachten ist und wie es mit der lukrativen Vermietung der Ferienwohnung klappt. Wir freuen uns, wenn Sie die Inhalte an Ihre Leser weitergeben.

Mit besten Grüßen

Iris Laduch

Iris Laduch

Vor allem Menschen mit kleinen Kindern schätzen die Vorzüge einer eigenen Ferienimmobilie

Umfrage: Die eigene Ferienimmobilie ist begehrt

Immer mehr Menschen wünschen sich unter dem Eindruck der Corona-Krise ein eigenes Ferienhaus oder eine eigene Ferienwohnung. Das bestätigt eine aktuelle Umfrage im Auftrag von Postbank Immobilien. Vor allem Familien liebäugeln mit dem Zweitwohnsitz.

Ein Häuschen am Timmendorfer Strand oder eine Wohnung am Bodensee – die eigene Bleibe in einer Urlaubsregion ist derzeit sehr begehrt. Laut einer aktuellen YouGov-Umfrage im Auftrag von Postbank Immobilien meint rund jeder zweite Deutsche (49 Prozent), dass die eigene Ferienimmobilie in Deutschland durch die Pandemie attraktiver geworden ist. Und bei knapp jedem Vierten (24 Prozent) hat die Corona-Krise den Wunsch nach einer eigenen Ferienimmobilie vergrößert. Unter den Befragten mit minderjährigen Kindern trifft dies sogar auf jeden Dritten (33 Prozent) zu. „Während der Corona-Krise haben besonders Familien unter den Einschränkungen des Lockdowns gelitten. Vor allem Stadtbewohner empfanden die eigenen Wohnverhältnisse als beengt. Die Pandemie hat daher bei vielen Familien den Wunsch nach einem eigenen Rückzugsort im Grünen oder auf dem Land verstärkt“, erläutert Florian Schüler, Sprecher der Geschäftsführung von Postbank Immobilien.

Zweites Zuhause

Laut Umfrage würden rund 28 Prozent der Deutschen mit minderjährigen Kindern gerne eine eigene Ferienimmobilie besitzen. Im Durchschnitt hegt jeder sechste Befragte (16 Prozent) diesen Wunsch. Zehn Prozent der Familien besitzen bereits ein Ferienhaus oder eine Ferienwohnung – das sind doppelt so viele wie im Durchschnitt (fünf Prozent). „Eine eigene Ferienimmobilie ist für Familien mit kleinen Kindern oft wie ein zweites Zuhause. Hier sind sie unter sich, in einem gewohnten Umfeld und können die Immobilie ganz nach ihren Bedürfnissen ausstatten. In der Regel ist die Ferienwohnung naturnah gelegen und bietet attraktive Spiel-

möglichkeiten und Freizeitaktivitäten, die am Hauptwohnsitz so meist nicht vorhanden sind“, sagt Florian Schüler.

Eine lohnende Investition

Der Postbank Immobilien Experte erklärt den Wunsch nach einer Ferienimmobilie aber auch mit einer nüchternen Kalkulation: „Urlaub ist teuer – besonders für Familien mit schulpflichtigen Kindern, die ihren Urlaub nur in der Hochsaison buchen können. Statt jedes Jahr stattliche Summen für ein Hotelzimmer oder ein gemietetes Apartment auszugeben, kann man durch den Kauf einer Ferienimmobilie Vermögen aufbauen und unter Umständen sogar Mieteinnahmen erzielen.“ Voraussetzung sei allerdings, dass eine solide Finanzierung gewährleistet werden kann – wie bei jedem Immobilienwerb.

Deutschland ist beliebt

Als Standort für die eigene Ferienimmobilie favorisieren Familien vor allem Deutschland: 44 Prozent der Befragten mit minderjährigen Kindern wählen eine deutsche Urlaubsregion. Im Durchschnitt aller Befragten liegt das europäische Ausland (45 Prozent) vorn. Unter den Familien wünschen sich 39 Prozent hier ein Feriendomizil. „Die schnelle und gute Erreichbarkeit einer Ferienimmobilie ist für Familien mit kleinen Kindern ein entscheidendes Kaufkriterium. Ziele in Deutschland sind unkompliziert und schnell mit dem Auto oder der Bahn zu erreichen. Und liegt die Ferienimmobilie in der Nähe des Hauptwohnsitzes, kann man sie deutlich häufiger nutzen – zum Beispiel für regelmäßige Wochenendausflüge“, sagt der Experte von Postbank Immobilien.





Ferienimmobilie: Darauf sollten Käufer achten

Wer seinen Traum von einem eigenen Ferienhaus oder einer Ferienwohnung verwirklichen will, sollte weitsichtig planen und gut kalkulieren. Tipps für Käuferinnen und Käufer.

Viel Natur, frische Luft und Ruhe: Die eigene Ferienimmobilie hat durch die Corona-Krise an Attraktivität gewonnen – dieser Meinung ist knapp jeder zweite Deutsche (49 Prozent). Das hat eine aktuelle YouGov-Umfrage im Auftrag von Postbank Immobilien ermittelt. Knapp jeder vierte Befragte (24 Prozent) wird durch die Pandemie in seinem Wunsch bestärkt, einen Zweitwohnsitz in einem Ferienort zu kaufen. „In den letzten Jahren ist immer mehr Menschen bewusst geworden, wie wertvoll ein naturnaher Rückzugsort ist. Zudem kann eine eigene Ferienimmobilie eine gute Wertanlage sein, mit der sich unter Umständen sogar Mieteinnahmen erzielen lassen“, erläutert Florian Schüler, Sprecher der Geschäftsführung von Postbank Immobilien.

Sommerfrische oder Altersresidenz?

Damit sich die Investition lohnt, sollten Käuferinnen und Käufer sich im Vorfeld entscheiden, wie sie die Immobilie nutzen wollen. „Je nachdem, welche Nutzung im Vordergrund steht, wirkt sich das auch auf den Finanzierungsplan aus“, gibt Florian Schüler zu bedenken. Für 71 Prozent der Befragten, die mit dem Kauf einer Ferienimmobilie liebäugeln, steht der eigene Urlaub ganz oben auf der Wunschliste, gefolgt vom Alterswohnsitz mit 44 Prozent und der Vermietung mit 36 Prozent. So reizvoll Urlaubsorte

sind – gerade in touristisch geprägten Regionen ist in vielen Wohngebieten nur die Selbstnutzung einer Immobilie erlaubt. Ob dies der Fall ist, erfahren Käuferinnen und Käufer beim zuständigen Bauamt vor Ort. Oder es gilt das genaue Gegenteil: Es gibt auch Immobilien, die wechselnd vermietet werden müssen. In den meisten Ferienanlagen ist die Zeit, die man selbst in seinem Eigentum verbringen darf, auf einige Wochen im Jahr begrenzt – dafür übernimmt der Anbieter die Vermarktung und Verwaltung.

Kosten im Blick


Immobilien sind aktuell sehr gefragt, was sich auch in den Preisen widerspiegelt – das gilt auch für Häuser und Wohnungen in beliebten Urlaubsregionen. Laut Berechnungen des aktuellen Postbank Wohnatlas liegt der Landkreis mit den derzeit höchsten Preisen für Wohneigentum an der nordfriesischen Nordseeküste. Käuferinnen und Käufer müssen dementsprechend viel Eigenkapital einplanen. Und noch einen Punkt sollten Interessenten bedenken: die laufenden Kosten für Pflege und Wartung, die in der Zeit anfallen, in der sich die Besitzer nicht selbst um das Eigentum kümmern können. Zudem berechnen viele Gemeinden eine Zweitwohnsitzsteuer, die in der Regel zwischen zehn und 15 Prozent der ortsüblichen Jahreskaltmiete beträgt. 

Foto: 1643 Postbank/ © Kharlamova_Jv

Ferienimmobilie vermieten: Lohnt sich das?

Ein Haus oder eine Wohnung in einer deutschen Urlaubsregion kaufen, um Mieteinnahmen zu erzielen? Das klingt verlockend. Käufer sollten im Vorfeld sehr genau planen und kalkulieren, um unter dem Strich Gewinn zu erwirtschaften.

Seit Ausbruch der Corona-Pandemie sind Ferienimmobilien so beliebt wie nie. Knapp jeder zweite Deutsche (49 Prozent) meint, dass die eigene Ferienimmobilie in Deutschland durch die Corona-Krise attraktiver geworden ist, so das Ergebnis einer aktuellen YouGov-Umfrage im Auftrag von Postbank Immobilien. Das ruft auch Geldanleger auf den Plan. Laut Umfrage will mehr als jeder dritte Befragte, der mit dem Kauf einer Ferienimmobilie liebäugelt (36 Prozent), diese vermieten. Tatsächlich überlässt aber letztlich nur jeder sechste Besitzer einer Ferienimmobilie (17 Prozent) auch fremden Urlaubsgästen sein Eigentum. „In der Praxis müssen für eine erfolgreiche Vermietung einige Voraussetzungen erfüllt werden“, sagt Florian Schüler, Sprecher der Geschäftsführung von Postbank Immobilien.

1. Ferienimmobilie als Geschäftsmodell: Wer mit einem Ferienhaus oder einer Ferienwohnung Gewinn erzielen möchte, muss unternehmerisch denken und handeln. Die Konkurrenz ist groß. Das Objekt muss gut positioniert und vermarktet werden, damit es möglichst häufig vermietet



Wer regelmäßig Feriengäste empfängt, sollte eine möglichst robuste Ausstattung wählen

Foto: 1644 Postbank/ © Moneybusiness


werden kann. „In der Hauptsaison ist die Nachfrage meist größer als das Angebot. Die Herausforderung ist, auch in der Nebensaison für eine gute Auslastung zu sorgen“, sagt Florian Schüler.

2. Ist Vermietung erlaubt? „Die gewerbliche Vermietung von Immobilien ist örtlich in Touristenzentren oft sogar untersagt – etwa, weil es der Bebauungsplan oder spezielle Landesgesetze verbieten“, erklärt der Postbank Immobilien Experte. „Käuferinnen und Käufer sollten sich vorab bei der zuständigen Baubehörde informieren.“

3. Lage, Lage, Lage: Feriengäste schätzen eine gute Anbindung an Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants und Freizeiteinrichtungen. Vor allem Unterkünfte am Strand oder mit Blick aufs Bergpanorama sind begehrt. „Die Immobilienpreise sind derzeit allgemein auf einem sehr hohen Niveau. Potenzielle Käufer sollten auch attraktive Standorte jenseits der üblichen Touristenzentren prüfen und ihre Wunschvorstellungen mit örtlichen Maklern besprechen“, rät Florian Schüler.

4. Lohnt sich der Kaufpreis? Wer den Kauf einer Ferienimmobilie als Investition versteht, muss dem Kaufpreis inklusive Nebenkosten die zu erwartenden jährlichen Mieteinnahmen abzüglich der laufenden Kosten gegenüberstellen. „Ein Investitionsplan, in dem alle voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben über 15 bis

20 Jahre aufgeführt werden, kann einen Überblick verschaffen“, empfiehlt Florian Schüler.

5. Pluspunkt Ausstattung: Ein modernes Bad, eine gut ausgestattete Küche und eine stabile Internetverbindung sind Standards, die viele Urlauber heute selbstverständlich von einer Ferienunterkunft erwarten. Neben der hochwertigen Qualität sollte die Ausstattung möglichst robust sein, damit sie der Beanspruchung durch viele verschiedene Gäste standhält. Darüber hinaus erhöht ein Highlight – wie zum Beispiel eine Sauna oder ein Kamin – die Attraktivität der Immobilie auch in der Nebensaison. 

Arbeiten, wo andere Urlaub machen

Homeoffice war gestern, der neue Trend heißt „Workation“ – die Verbindung von Arbeit („work“) und Urlaub („vacation“). Laut einer Umfrage im Auftrag von Postbank Immobilien nutzen rund elf Prozent der Besitzer einer Ferienimmobilie diese als Homeoffice. Und 15 Prozent der Befragten, die mit dem Kauf einer Ferienwohnung oder eines Ferienhauses liebäugeln, würden auch von dort aus arbeiten wollen.



Foto: 1642 Postbank/ © pandoriniatus3

Besuchen Sie uns auf:



IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Postbank – eine Niederlassung der Deutsche Bank AG
Friedrich-Ebert-Allee 114–126
53113 Bonn
Tel.: 0228/920 12101
presse@postbank.de

KONZEPT UND REDAKTION

Schulz&gut.
Jennifer Weissenbacher
www.schulz-und-gut.de

GESTALTUNG
MAGAZINWERKSTATT
Claudia Mögling
www.magazinwerkstatt.de