

Stefanie Schreiber

Ferienimmobilie aktuell
Band 1

**Richtige Kaufentscheidung
und erfolgreicher Start
mit Ihrer ersten Ferienimmobilie!**

Verträge, Recht und Steuern
für Ihren professionellen Vermietungsbeginn

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Da-
ten sind im Internet über www.dnb.de abrufbar.

Covergestaltung und Buchdesign: anonymus Design
Coverbild: fotolia
Lektorat: Nathalie Schnabel
Korrektorat: Kerstin Duchardt
Printed in Germany

ISBN 978-3-9816455-6-9
ebook ISBN 978-3-9816455-7-6

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

Inhalt

1	Einleitung zur neuen Reihe und dem vorliegenden Band	11
2	Ist eine Immobilie die richtige Kapitalanlage für Sie?.....	13
2.1	Was der Betrieb <i>Ferienimmobilie</i> von Ihnen verlangt....	13
2.2	Der Unterschied zur festen Vermietung.....	14
2.2.1	Einrichtung und Ausstattung	14
2.2.2	Renovierungszyklen	14
2.2.3	Vermarktungs- und Verwaltungsaktivitäten.....	15
2.2.4	Betreuung vor Ort.....	16
2.2.5	Steuererklärung.....	16
3	Auswahl der Immobilie.....	19
3.1	Die Lage Ihrer Ferienimmobilie.....	20
3.1.1	Urlaubsregion, Gebiet, Umgebung	20
3.1.2	Zentral oder abgelegen	21
3.1.3	Entfernung zum eigenen Lebensmittelpunkt.....	21
3.2	Eigene Vorlieben.....	22
3.3	Ihr persönliches Budget.....	22
3.4	Haus oder Wohnung.....	24
3.4.1	Wohnung	24
3.4.2	Ein- und Mehrfamilienhaus	25
3.5	Größe der Wohneinheit/Anzahl der Zimmer	26
3.6	Alter und Beschaffenheit der Immobilie.....	26
3.6.1	Neubau.....	27
3.6.2	Altbau	28
3.7	Exkurs Energieausweis	31
4	Das Alleinstellungsmerkmal als Basis für Ihr Marketing.....	37
4.1	Individual-Immobilien.....	37
4.1.1	Ausgefallene Gebäude	38
4.1.2	Zielgruppenspezifischer Außenbereich.....	39
4.1.3	Individuelle Einrichtung	41
4.1.4	Originelle Ausstattung	42
4.1.5	Umfangreiche Serviceleistungen	43

4.1.6	Besondere Lage	45
4.2	Häuser und Wohnungen in Ferienparks	46
5	Budget festlegen.....	49
5.1	Finanzierungsbedarf ermitteln	49
5.1.1	Kaufpreis des Hauses.....	51
5.1.2	Kauf-Nebenkosten	52
5.1.2.1	Makler	52
5.1.2.2	Gebühren für Notar und Grundbuch	54
5.1.2.3	Grunderwerbsteuer	57
5.1.2.4	Sanierungs- und Renovierungskosten.....	59
5.1.2.5	Budget für die Einrichtung und Ausstattung	59
5.1.2.6	Marketing starten.....	60
5.1.2.7	Reserve	62
5.1.2.8	Anlaufkosten.....	62
5.1.2.9	Finanzierung mit und ohne Eigenkapital	63
6	Ihre Wunschimmobilie finden.....	67
6.1	Anforderungsprofil festlegen.....	67
6.2	Auf die Suche gehen	68
6.2.1	Zeitungen.....	68
6.2.2	Immobilienportale im Internet.....	68
6.2.2.1	Überblick verschaffen.....	68
6.2.2.2	Suchagenten einrichten	69
6.2.3	Makler beauftragen	69
6.2.4	Netzwerke nutzen: Xing und Facebook.....	70
6.3	Besichtigungen.....	71
6.3.1	Checkliste.....	71
6.4	Neu etablieren oder Bestand übernehmen	72
6.4.1	Budget für Einrichtung und Ausstattung.....	72
6.4.2	Marketing etablieren	73
6.4.3	Personal finden und einarbeiten	73
6.4.3.1	Agentur	73
6.4.3.2	Hausbetreuung	74
6.4.3.3	Reinigungskraft.....	74
6.4.3.4	Gärtner.....	75
6.4.4	Zeitaufwand für vorbereitende Maßnahmen	75

7	Gutachter beauftragen	79
7.1	Sachwertgutachten	79
7.2	Ertragswertgutachten.....	83
8	Die richtige Bank finden	89
9	Reservierung, Notar und Kaufvertrag	93
9.1	Verbindliche Reservierung.....	93
9.2	Notar auswählen	95
9.3	Grundbuchauszug.....	97
9.4	Kaufvertrag	101
9.5	Übergabe	108
10	Rechtliches für den Start	111
10.1	Genehmigungen.....	111
10.1.1	Baugenehmigung.....	113
10.1.2	Nutzungsänderung.....	114
10.2	Private Vermögensverwaltung oder Gewerbe	118
10.2.1	Abgrenzung	118
10.2.2	Kriterien für Gewerbe	119
10.2.3	Ertragsgrenze für Gewerbesteuerpflicht	119
10.2.4	Folgen der Gewerbeanmeldung.....	120
10.2.5	Hoteltypische Zusatzleistungen.....	120
10.2.6	Lage in einem Ferienpark.....	121
10.2.7	Rechtsprechung.....	121
10.2.8	Steuerpflicht der Einnahmen	122
10.3	Umsatzsteuerpflicht	122
11	Versicherungen	127
11.1	Gebäudeversicherung.....	127
11.2	Inhaltsversicherung.....	129
11.3	Versicherung bei Betriebsunterbrechung.....	129
11.4	Haftpflicht.....	129
11.5	Rechtsschutz.....	130
12	Schlusswort.....	133
13	Anhang	134
13.1	Quellen, Informationen, Websites, Verzeichnisse.....	134
13.2	Abbildungsverzeichnis	135
13.3	Tabellenverzeichnis.....	135

Mein Beratungs- und Coaching-Angebot für Sie	136
Über die Autorin	138
Bereits von der Autorin erschienen	140
Stefanie Schreibers Krimi-Debüt	142
Haftungsausschluss	144

1 Einleitung zur neuen Reihe und dem vorliegenden Band

Ferienimmobilien boomen! In Zeiten, in denen es für Kapital so gut wie keine Verzinsung mehr gibt und Fremdkapital so günstig wie noch selten ist, erfahren Immobilien eine neue Attraktivität. Außerdem erfreut sich Urlaub in Feriendomizilen großer Beliebtheit. Es wird gebaut und umgewandelt – so entstehen immer mehr Ferienhäuser sowie -wohnungen.

Dieser Ratgeber zeigt Ihnen sowohl betriebswirtschaftlich als auch praktisch fundiert, anhand welcher Kriterien Sie entscheiden können, ob diese Kapitalanlage die Richtige für Sie ist und wie Sie Ihre ersten Schritte gehen können, damit Ihr Projekt von Anfang auf Erfolgskurs geht.

Der vorliegende Band ist der Auftakt zu einer neuen Reihe, der alle Aspekte der erfolgreichen Vermietung von Ferienimmobilien von der Auswahl und Wirtschaftlichkeitsberechnung über Finanzierung, Einrichtung und Ausstattung, Vermarktung incl. Profilbildung, professionellem Auftritt am Markt auf Ferienportalen, Nutzung des Instruments Social Media Marketing – das immer mehr Bedeutung gewinnt – dann Verwaltung, Personalführung bis zur Steuererklärung und schließlich dem Verkauf behandelt. Dabei werden alle Themen noch breiter und tiefergehend behandelt als in den beiden bisher vorliegenden Ratgebern *„Mit Ferienimmobilien Vermögen aufbauen und Steuern sparen!“* und *„Erfolgreiche Vermarktung Ihrer Ferienimmobilie!“*. Fragen von Lesern und Teilnehmern meiner Vorträge haben mit gezeigt, an welchen Stellen die Themen noch ausführlicher behandelt werden können und Fragen offen blieben.

Jeder Band der Reihe wird in sich abgeschlossen sein. Sie erhalten dadurch die Möglichkeit, einen Teilbereich Ihrer Vermietung zu optimieren, ohne auf einen anderen Band verwiesen zu werden. Für Leser, die die gesamte Reihe sammeln wollen, ergeben sich zum Teil Überschneidungen, da einige Ausführungen zu zwei Themenbereichen gehören. Das macht auch für Sie jeden Band in sich komplett und abgeschlossen. Da das Thema sehr komplex ist, machen Sie kleine Wiederholungen versierter und sicherer.

Zur Begrifflichkeit: Es geht in diesem Ratgeber um Ferienhäuser, Wohnungen sowie Pensionen. Um den Schreibstil flüssig zu halten, werde ich im Folgenden überwiegend den Begriff *Ferienhaus* als Oberbegriff verwenden – gemeint sind genauso Wohnungen, Apartments 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 als auch Käufer und Käuferinnen von Immobilien gibt, außerdem Bankberaterinnen und Notarinnen. Ich verwende in diesem Buch lediglich die „männlichen Formen“ und lade gleichermaßen alle Frauen ein, sich auf das Abenteuer eigenes Haus einzulassen!

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen sowie viel Erfolg bei der Auswahl und dem Start mit Ihrer ersten Ferienimmobilie!

Stefanie Schreiber

Januar 2020

2 Ist eine Immobilie die richtige Kapitalanlage für Sie?

Die Investition in eine Immobilie bedeutet eine wesentlich größere Verantwortung als eine reine Geldanlage. Die Kosten sind unberechenbarer und nicht alle Aufgaben können von Ihrem Personal erledigt werden. Mindestens im Notfall müssen Sie sich selbst kümmern. Wie sieht das bei einer Ferienimmobilie aus?

2.1 Was der Betrieb *Ferienimmobilie* von Ihnen verlangt

Um es gleich vorweg zu nehmen: Eine Ferienimmobilie ist eine arbeitsintensive Kapitalanlage. Im Gegensatz zur festen Vermietung existieren zahlreiche zusätzliche Aufgaben, die Sie entweder selbst erledigen oder delegieren können. Selbstverständlich sinkt bei Fremdvergabe die Rendite. Ihre eigene Leistung wird als „*Muskelhypothek*“ bezeichnet und in der Regel betriebswirtschaftlich nicht erfasst, auch wenn dies ein leicht schiefes Bild ergibt.

Um Ihnen die Entscheidung zu erleichtern, ob Sie in ein Feriendomizil investieren sollten, gebe ich Ihnen im Folgenden einen Überblick über die Anforderungen, die zum Teil auch zu Herausforderungen werden. Bedenken Sie dabei, dass die Investition in eine Immobilie meist eine mittel- bis langfristige Kapitalanlage ist, die Sie über zehn bis zwanzig Jahre oder noch länger begleitet.

In diesem Kapitel werden einige Kriterien explizit beleuchtet, die es Ihnen erleichtern sollen, das Projekt *Ferienimmobilie vermieten* realistischer einzuschätzen und Ihre Entscheidung zu treffen.

2.2 Der Unterschied zur festen Vermietung

Ohne Zweifel können Sie mit einem Ferienhaus in einer Top-Ferienregion höhere Mieteinnahmen erzielen als mit einem festen Mieter. Die folgenden Ausführungen sollen Sie auch nicht davon abbringen, sich dafür zu entscheiden. Ich möchte Sie lediglich sensibilisieren, welche Aufgaben und Herausforderungen auf Sie zukommen.

2.2.1 Einrichtung und Ausstattung

Im Gegensatz zu einer fest vermieteten Immobilie wird das Ferienhaus eingerichtet und ausgestattet. Dafür benötigen Sie erst einmal ein Budget. Im Anschluss muss die Zeit aufgewendet werden, alle Gegenstände auszusuchen, einzukaufen, zu dem Haus zu bringen und zu platzieren. Wenn Sie diese Aufgaben delegieren, gilt es im Vorwege Zeit für Besprechungen und im Nachhinein für Kontrollen und Nachbesserungen einzuplanen. Zu den Einrichtungsgegenständen gehören nicht nur Möbel, sondern auch Elektrogeräte wie Hifi und TV, Internet, Staubsauger und Kaffeemaschine etc. Schließlich benötigen Sie Bettwäsche, Geschirr, Besteck, Reinigungsmittel und vieles mehr.

Viele dieser Einrichtungsgegenstände haben eine lange Lebensdauer, andere wie Staubsauger, Wasserkocher und auch Jalousien an den Fenstern können Sie nahezu im Abo kaufen, da sie immer wieder beschädigt werden.

2.2.2 Renovierungszyklen

Wenn Sie einen Neubau erwerben, wird dieser wahrscheinlich so übergeben, dass Sie gleich mit der Einrichtung beginnen können. Beim Kauf einer älteren Immobilie, die noch nicht als Ferienhaus vermietet wurde, kommen meist größere Renovierungsarbeiten an den Decken, Wänden und Böden auf Sie zu. Manche Vermieter

übergeben die Wohnungen auch an feste Mieter renoviert und mit modernen Fußbodenbelägen ausgestattet. Für die laufenden Renovierungen ist dann aber der Mieter verantwortlich.

Das ist im Ferienhaus anders. Hier müssen Sie immer wieder erneuern und modernisieren – und tragen die Kosten dafür. Diese schmälern die Rendite. Wenn Sie hochwertige Materialien verwenden, können Sie Renovierungszyklen von sechs bis acht Jahren planen.

Auch den Außenbereich gilt es zu bedenken: Fenster und Zäune müssen gestrichen werden. Dies ist allerdings auch bei einem festen Mieter oftmals Sache des Eigentümers.

2.2.3 Vermarktungs- und Verwaltungsaktivitäten

Es liegt auf der Hand, wo der Unterschied in dem Bereich liegt. Um einen festen Mieter zu finden, schalten Sie eine Anzeige oder beauftragen einen Makler. Sie haben einmalige Kosten sowie den Aufwand einiger Besichtigungen. Nach Vertragsschluss inklusive Übergabeprotokoll lassen Sie den Mieter einziehen. Außer einer jährlichen Betriebskostenabrechnung gibt es keinen großen Verwaltungsaufwand.

Das sieht bei dem Betrieb einer Ferienwohnung anders aus:

Um immer wieder neue Gäste zu akquirieren, benötigen Sie Online-Broschüren auf Ferienportalen, eine eigene Website und Jemanden, der Ihnen dies nicht nur einrichtet, sondern auch pflegt. Immer wichtiger wird daneben das Social Media Marketing. Über Facebook bauen Sie über die Präsenz Ihres Domizils eine starke Kundenbindung auf. Dieses Instrument lebt von der Kommunikation. Sie können das selbst übernehmen oder eine Agentur mit der gesamten Vermarktung sowie Verwaltung beauftragen. Zu den weiteren Aufgaben gehören die Erstellung der Buchungsunterlagen, die Pflege der Belegungskalender und Überwachung der Geldeingänge.

Ist eine Immobilie die richtige Kapitalanlage für Sie?

Die telefonische Erreichbarkeit für Anliegen der Gäste als auch Unterstützung der Betreuung vor Ort ist unabdingbar und fordernd. Es bedeutet, über das Mobiltelefon ständig erreichbar zu sein.

2.2.4 Betreuung vor Ort

Für die Reinigung des Objektes, den Empfang der Gäste, kleine Reparaturen in der Saison und Kontrollgänge in unbewohnten Zeiten benötigen Sie eine Hausbetreuung vor Ort. Die gilt insbesondere für alle Vermieter, die nicht in der Nähe wohnen.

Wenn Sie eine Agentur beauftragen, wird sie die Erledigung dieser Aufgaben für Sie organisieren. Sie zahlen für die Leistung des Vermittlungsbüros in der Regel 18% vom Umsatz zzgl. MwSt. Das klingt erst einmal viel, ist aber absolut gerechtfertigt.

Beim Kauf eines Hauses benötigen Sie außerdem einen Gärtner, der den Außenbereich in einem gepflegten, ansprechenden Zustand hält.

2.2.5 Steuererklärung

Auch die Steuererklärung im Falle der Vermietung an wechselnde Feriengäste wesentlich aufwändiger. Dies kostet mehr Ihrer Zeit bzw. ein höheres Honorar an Ihren Steuerberater.

Im Falle der festen Vermietung haben Sie konstante, monatlich identische Mieteinnahmen. Gleiches gilt für die meisten Kosten, die in der Regel überschaubar sind, da der Mieter für etliche Zahlungen verantwortlich ist. Eine Exceltabelle bringt eine schnelle Übersicht und ist eine gute Vorbereitung für die Betriebskostenabrechnung.

Wenn Sie Ihre Immobilie dagegen an Urlauber vermieten, schwanken die Einnahmen und sind somit verwaltungsintensiver. Im Falle der Umsatzsteuerpflicht kommen Sie mit einer einfachen Kalkula-

tionsübersicht nicht aus, sondern benötigen ein Buchhaltungsprogramm, eventuell außerdem die Dienstleistung eines Steuerberaters. Auch die Kostenseite ist wesentlich umfangreicher in der Verwaltung. Sie haben eine Vielzahl von Quittungen und sind für alle Ausgaben wie Energie, Internetanschluss sowie Verschleiß an der Einrichtung etc. selbst verantwortlich.

Kompakte Zusammenfassung

Ist eine Ferienimmobilie die richtige Kapitalanlage für Sie?	<p>Eine Immobilie bedeutet wesentlich mehr Verantwortung als eine reine Geldanlage.</p>
	<p>Mit einer Ferienimmobilie können Sie bei entsprechender Lage in einem Top-Feriengebiet höhere Einnahmen realisieren als mit einer festen Vermietung. Da jedoch ebenfalls höhere Kosten anfallen, empfiehlt sich eine genaue Betrachtung sowie Berechnung der Wirtschaftlichkeit.</p>
	<p>Folgende Aspekte sind in diese Rechnung einzubeziehen:</p> <ul style="list-style-type: none">∞ Einrichtung und Ausstattung∞ Renovierungszyklen∞ Vermarktungs- und Verwaltungsaktivitäten∞ Betreuung vor Ort∞ Steuererklärung

3 Auswahl der Immobilie

Gibt es die perfekte Ferienimmobilie?

Da eine Immobilie eine langfristige Kapitalanlage ist, empfiehlt sich eine sorgfältige Planung und gründliche Vorüberlegung. Durch die beim Erwerb eines Hauses oder einer Wohnung anfallenden Nebenkosten lohnt sich ein Verkauf nach kurzer Zeit in der Regel nicht – umso wichtiger ist die Auswahl des Objektes. Der Steuervorteil einer vermieteten Ferienimmobilie ist nur dann nachhaltig, wenn Sie die Immobilie mindestens zehn Jahre halten.

In diesem Kapitel erfahren Sie, welche Aspekte bei der Auswahl Ihrer Immobilie entscheidend sind:

- ∞ Lage: *das* Kriterium beim Kauf einer Immobilie
Aspekte, die speziell für ein Feriendomizil wichtig sind:
 - Lage in einer Urlaubsregion
 - Standort: zentral oder abgelegen
 - Entfernung zum eigenen Lebensmittelpunkt
- ∞ Eigene Vorliebe
- ∞ Ihr persönliches Budget
- ∞ Wohnung, Ein- und Mehrfamilienhaus
- ∞ Größe der Wohneinheit
- ∞ Alter und Beschaffenheit
 - Neubau
 - Altbau
- ∞ Exkurs: Energieausweis

3.1 Die Lage Ihrer Ferienimmobilie

3.1.1 Urlaubsregion, Gebiet, Umgebung

Bei der Wahl der Region, in der Sie die Immobilie erwerben, gilt: Kaufen Sie das Haus in einer beliebten Urlaubsregion, damit Sie gute Belegungszahlen realisieren und das Haus steuerlich anerkannt wird. Da Sie sich mit dieser Form des Vermögensaufbaus einen Altersruhesitz schaffen können, investieren Sie außerdem in einer Gegend, in der Sie gerne leben würden – auch wenn sich das über die Jahre ändern kann. Ich empfehle Ihnen: Kaufen Sie dort, wo Sie selbst gerne sind, wo Sie sich wohlfühlen!

Selbstverständlich können Sie eine Immobilie, die sich bereits in Ihrem Eigentum befindet, zu einem Feriendomizil machen.

Je nach Beliebtheit der Region gestalten sich die Kaufpreise der Immobilien. So müssen Sie auf Sylt, in St. Peter-Ording, in Ischgl oder in Kitzbühel mehr investieren als im Wendland oder in Taxenbach. Recherchieren Sie im Vorfeld Ihrer Planung im Internet und schauen Sie, welche Mietpreise in den einzelnen Regionen erzielt werden. In den attraktiven Urlaubsgebieten realisieren Sie höhere Belegungszahlen – also mehr vermietete Nächte pro Jahr. In der Nebensaison kommen ebenfalls Gäste.

Gern wird am Meer, an Seen und in den Bergen Urlaub gemacht. Letztere ziehen zusätzlich die Wintersportler an. Tendenziell weniger frequentiert sind Standorte im Binnenland, die wenig Wasser und keine Berge in der Nähe haben. Hier kommen Radfahrer, Wanderer, Vogelkundler und andere Naturliebhaber – die zentrale Frage ist hierbei: Wie groß ist Ihre Zielgruppe?