

PIERGOLD FERIENIMMOBILIEN REPORT 2024



Liebe Leserinnen und Leser,

wir blicken zurück auf ein Jahr, welches zweifellos für die Immobilienbranche, aber auch für uns als PIERGOLD, mit Herausforderungen gespickt war. Mit dem PIERGOLD Ferienimmobilienreport 2024 möchten wir Ihnen einen Marktüberblick zu Ferienimmobilien in Deutschland frei zugänglich zur Verfügung stellen und unsere Expertise im Segment Ferienimmobilien transparent mit Ihnen teilen.

Track Record. Messbar. In Zahlen.

Die PIERGOLD ist weit mehr als nur ein gewöhnlicher Ferienimmobilienvertrieb. Wir sind ein spezialisierter Partner für Ferienimmobilien, der auf ein eigenes Marketing zurückgreift, die Verkaufsberatung durchführt sowie die Projektberatung von Bauträgern, Kommunen und weiteren Stakeholdern in diesem Segment beherrscht. Unser Track Record, welcher sich auf mehr als 125 Millionen EUR Transaktionsvolumen beläuft, spricht für sich und unterstreicht unsere Expertise sowie unser Engagement für exzellenten Service und herausragende Ergebnisse in diesem Marktsegment. Wir sind mit Bauträgern, Investoren, Vermietungsagenturen, Kreditinstituten und weiteren relevanten Entscheidern bestens vernetzt. Dabei setzen wir konsequent auf die Fokussierung im Ferienimmobilienmarkt sowie Kapitalanlageimmobilien.

Es freut uns außerordentlich, dass wir bei der PIERGOLD zum Jahresbeginn eine Trendwende erleben, die Asset-Klasse Ferienimmobilien sich in ihrer Resilienz beweist, und mit einem Nachfragezuwachs ins neue Jahr gestartet wurde.

Mit dem PIERGOLD Ferienimmobilien Report ermöglichen wir Partnern, Kunden, Presse, Projektträgern & allen Interessierten **jährlich zur Sommerzeit** einen Einblick in den Ferienimmobilienmarkt. Neben statistischen Daten unserer Partner sowie offiziellen Quellen fließen insbesondere eigene Erfahrungswerte aus der PIERGOLD Beratungstätigkeit, dem Vertrieb sowie **PIERGOLD internen Statistiken** in diesen Report mit ein.

Report 07/2024. Jährlich erscheinend.

WIR. KENNEN. IHREN. KÄUFER.

Trends & Entwicklung im Ferienimmobilienmarkt	4
Best-Ager, im Alter sind wir länger fit — Insbesondere der Regionale Urlaub	4
Inflation	5
Work & Travel, Longstay und die Digitalisierung	5
Anlegen aber dennoch Genießen — die heterogene Kapitalanlage	5
Energieeffizienz & Autarkie	6
Aktuelle Finanzierbarkeit von Ferienimmobilien	6
Bedeutung von Ferienimmobilien für Deutschland	7
Vermietungsumsatz und Anzahl Ferienunterkünfte	8
Investieren in Ferienimmobilien: Gewinner & Verlierer in 2024	9
Gewinner in 2024 — Professionelle Vermietungsagentur	9
Gewinner in 2024 — Selbstverwaltung	9
Gewinner in 2024 — Bezahlbarer Tourismus	9
Verlierer in 2024 — Hotels, eine Branche leidet unter einem Hoch an Personalkosten & -mangel	10
Verlierer in 2024 — Mietpools & Ferienpark-Konzepte	10
Verlierer in 2024 — Das Tiny House. Social Media Hype? Ja... Aber Rendite?	11
Vermietung: Eigentümervermarktung im Vergleich zu Agenturen	12
Finanzierbarkeit von Ferienimmobilien 2024	13
Neubauaktivität seit der Zinswende	14
Aktuelle Preisentwicklung & Prognose an Nord- & Ostsee	15
Nordsee	15
Preisentwicklung Sylt & Norderney	15
Ostsee	15
Besonderheiten Ferienimmobilien 2024	16

Trends & Entwicklungen im Ferienimmobilienmarkt

Der Ferienimmobilienmarkt versteht sich als Teilmarkt des Immobilienmarktes, weshalb er nicht losgelöst von der Entwicklung der Immobilienpreis- und nachfragesituation reagiert.

Dennoch: Das relevanteste Unterscheidungskriterium zu herkömmlichen Wohnimmobilien ist der Mietertrag,

welcher sich bei Ferienimmobilien den gesteigerten Eigenkosten und der aktuellen Inflation anpasst.

Die wichtigsten Trends und Entwicklungen, die PIERGOLD bei ihren Kunden sieht, haben wir ihnen hier zusammengefasst.

Best-Ager, im Alter sind wir länger fit — Insbesondere der Regionale Urlaub

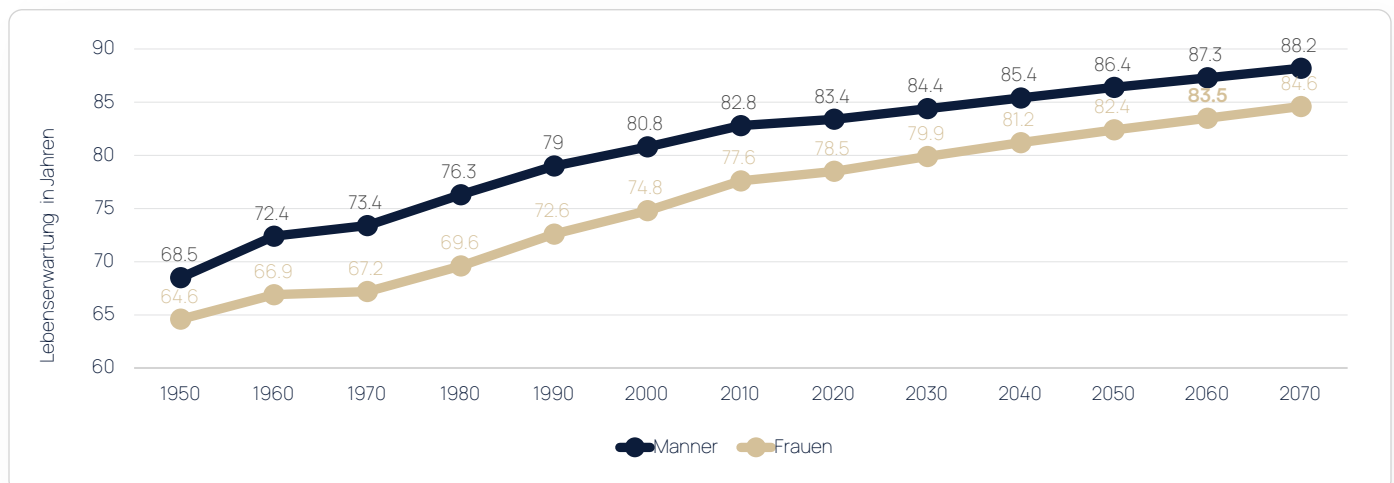
Eine echte Herausforderung, nicht nur in Deutschland: Der demographische Wandel! Wir werden eine stetig ältere Gesellschaft, der eine immer längere Lebenserwartung nachgesagt wird. Zudem sind wir im Lebensabend deutlich länger fit. Auch wenn der Eintritt ins Rentenalter steigt, tendenziell werden mehr Lebensjahre ohne Arbeit verbracht. Und das um einiges fitter als noch früher, Best Ager eben.

Hier möchte also etwas unternommen werden. Rentnersein ist heutzutage längst nicht mehr mit Altersheim gleichzusetzen. Gleichzeitig werden in dieser Lebensphase eher niedrige Übernachtungspreise gesucht, gerade dann, wenn man **viel Freizeit hat und öfter Ausflüge in die Ferne zur Fahrrad- oder Wandertour anstrebt**. Auch hohe Flugkosten möchten man gerne vermeiden.



Fit wie ein Turnschuh: Ein mehrstündiger Flug im eng geschnürten Sitz muss dennoch nicht zwingend sein.

Den typischen Best-Ager-Touristen sieht man in Regionen wie der Eifel oder am Königssee in Bayern. Ein Anleger, der den demographischen Wandel und einen immer längeren sowie fitteren Lebensabend zusammenzählt, versteht: Der regionale, kostengünstige Urlaub ist ein Zukunftsmarkt. Hier wird die Nachfrage steigen.



Quelle: STATISTA 2024

Inflation

Eine weitere Entwicklung - welche auch den Markt der Ferienimmobilien stark prägt - ist die steigende Inflation, die zu höheren Mietpreisen führt. Deutschlandweit steigen Übernachtungspreise für Endkunden im Schnitt, was insbesondere auf höhere Allgemeinkosten aber auch höhere Löhne zurückzuführen ist.

Für Ferienimmobilieninvestoren bedeutet dies allerdings nicht immer auch gleichzeitig höhere Renditen. Steigende Nebenkosten, insbesondere bei älteren Ferieneinheiten, Renovierungsbedarf sowie der gleichzeitige Trend nach bezahlbarem Tourismus sind teils gegenläufige Strömungen. Insgesamt ist für PIERGOLD festzuhalten, dass **die Nachfrage nach bezahlbarem Tourismus aktuell steigt**.

Trotz schmalere Budget ist eine flächendeckende Verkürzung der Aufenthaltsdauer des Urlaubs jedoch nicht festzustellen. Die Leute machen mehr und häufiger Urlaub als früher. **Work-Life-Balance ist das Thema des Jahrzehnts**.

Wir halten fest: Der bezahlbare Tourismus wird in den kommenden Jahren die höchsten Renditen erzielen. Überflüssige, kostspielige Serviceleistungen, wie beispielsweise im Hotel, werden weniger gefragt sein.



Mit einem kleineren Budget pro Urlaubserlebnis lässt sich häufiger im Jahr eine kleine Auszeit oder Reise ermöglichen, was letztendlich zu einer höheren Lebensqualität beiträgt und vor allem dem derzeitigen Zeitgeist entspricht.

Work & Travel, Longstay und die Digitalisierung

Ein Trend, der sich weiter verstärkt: Work & Vacation — immer mehr Menschen nutzen ihre Ferienimmobilie nicht nur für Urlaubszwecke, sondern auch als Arbeitsort. Eine "Workstation" nimmt daher an Bedeutung zu.



Die Digitalisierung und die Akzeptanz der Arbeitgeber haben dazu geführt, dass viele Arbeitnehmer zeitweise von jedem Ort aus arbeiten können. Deshalb werden Ferienimmobilien nicht mehr nur als reine Erholungsstätten, sondern auch als produktive Arbeitsumgebungen genutzt.

Hieraus resultieren neue Bedürfnisse und Ausstattungsstandards. Die Feriengäste legen in diesem Zusammenhang hohen Wert auf eine gute Internetanbindung und einen separaten Arbeitsplatz.

PIERGOLD beobachtet, dass gerade Bauträger von Neubauprojekten hier einen verstärkten Fokus bei der Gestaltung der Grundrisse neuer Projekte legen.

Anlegen — aber dennoch Genießen. Die heterogene Kapitalanlage.

Anleger erkennen vermehrt: Nur wenige Kapitalanlagen besitzen die heterogene Eigenschaft, bei welcher gespart, inflationssicher angelegt und gleichzeitig gelebt werden kann.

- Ein Eigentümer eines Oldtimers genießt die sonnige Sonntagsausfahrt. Die Investition in Kunstobjekte maximiert die Freude am Interior Design des eigenen Zuhauses.
- Für Investoren in Wohnraum, zur klassischen Vermietung, jedoch bleibt das Domizil, ähnlich wie bei Aktien, letztendlich ein nüchterner Buchwert. Nicht jedoch bei der Ferienimmobilie, die auch selbst genutzt werden kann.

Diesen entscheidenden Vorzug einer heterogenen Kapitalanlage erkennen immer mehr Anleger.

Sieht man sich am Ort der Investition künftig auch selbst Urlaub machen, werden zudem die eigenen Urlaubskosten bis auf ein Minimum heruntergefahren. Sofern man dies möchte.



Energieeffizienz & Autarkie

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die steigende Nachfrage nach **energieeffizienten Bauweisen**, welche sich auch auf den Ferienimmobilienmarkt verstärkt auswirkt. Die Sensibilisierung für Umweltfragen sowie der Wunsch nach Autarkie führen dazu, dass potenzielle Käufer vermehrt nach Ferienimmobilien suchen, die ressourcenschonend und energieeffizient sind. Insbesondere auch vor dem Hintergrund **geringerer Nebenkosten**, welche einen direkten Einfluss auf die tatsächliche Mietrendite am Jahressende haben.

Zudem kann dieses Thema auch in Bezug auf die Finanzierung interessant sein. Vermehrt sind Förderungen für energieeffiziente Ferienimmobilien verfügbar. Bei Erstanfragen von PIERGOLD Kunden wird immer häufiger nach dem **Energieausweis nebst Hauptenergieträger** gefragt. Neben rein finanziellen Aspekten rückt auch der ökologische Aspekt hier immer stärker in den Mittelpunkt. Auch ein gewisser Teil an Feriengästen achtet zunehmend verstärkt auf den persönlichen, ökologischen Fußabdruck im Urlaub.

Das Thema Energieeffizienzklasse und Energieträger hat daher an enormer Bedeutung gewonnen - für PIERGOLD-Kunden sowie die gesamte Ferienimmobilienbranche. Unsere Kunden verlangen häufiger Antworten zu Bestandsgebäuden, interessieren sich für Alternativen zu Gebäuden mit Öl- und Gasheizungen. Insbesondere bei diesen Objekten sehen wir eine verringerte Nachfrage sowie teils starke Preisabschläge.

Aktuelle Finanzierbarkeit von Ferienimmobilien

Die Ferienimmobilie ist in der Welt der Kapitalanlagen weiterhin eher ein Nischenthema. Trotz der steigenden Nachfrage und des wachsenden Interesses an Ferienimmobilien als Kapitalanlage bleibt das Gesamtfinanzierungsvolumina von Ferienimmobilien durch Banken relativ gering. Eine besonders starke persönliche Bonität oder lastenfreie Immobilien werden je nach Projekt weiterhin gerne als Sicherheit gesehen.

Im vergangenen Jahr war jedoch bereits zu beobachten, dass sich immer mehr Banken, insbesondere regionale Sparkassen und Volksbanken, für die Finanzierung von Ferienimmobilien stärker öffnen und sich somit der erhöhten Nachfrage dieser Asset-Klasse anpassen. PIERGOLD vertreibt derzeit selbst einzelne Projekte, die von regionalen Banken **bis zu 100% Beleihungsauslauf** finanziert werden.

Einem zunehmenden Markt potenzieller Käufer wird der Kauf einer eigenen Ferienimmobilie wieder möglich sein.



Mehr zu Finanzierung von Ferienimmobilien auf Seite 13.



Bedeutung von Ferienimmobilien für Deutschland

Die Bedeutung von Ferienunterkünften für die Wirtschaft und die Steuereinnahmen ist nicht zu unterschätzen und spiegelt sich in beeindruckenden Zahlen wider. Mit insgesamt **307 Millionen Übernachtungen im Jahr 2023** spielen Ferienunterkünfte eine wesentliche Rolle im Tourismussektor. Denn: Die Übernachtungszahlen waren während der Coronajahre stark eingebrochen. Die Erholung der Übernachtungszahlen ist auch enorm relevant für die Wichtigkeit der Tourismusbranche in der deutschen Wirtschaft, wie Sie im weiteren Verlauf feststellen werden.

Die finanziellen Auswirkungen dieses Tourismussektors sind daher wichtig und ebenso beeindruckend. Die Steuereinnahmen aus dem Ferientourismus belaufen sich auf über **5 Milliarden EUR pro Jahr**. Diese Einnahmen tragen erheblich zur Finanzierung öffentlicher Aufgaben bei und unterstützen verschiedene Bereiche wie Infrastruktur, Bildung und Gesundheit.



Darüber hinaus generiert der Deutsche Ferientourismus einen Bruttoumsatz von beachtlichen **28,6 Milliarden EUR**. Dieser Umsatz fließt in verschiedene Wirtschaftszweige, darunter Gastronomie, Einzelhandel und Freizeitaktivitäten, und trägt zur Schaffung von Arbeitsplätzen sowie zur Stärkung der lokalen Wirtschaft bei.

Aber nicht nur die direkten Umsätze sind beachtlich, sondern auch die daraus resultierenden Einkommen. Aus den Umsätzen der Ferienhausgäste resultieren Einkommen aus direkter und indirekter Wertschöpfung in Höhe von **19,1 Milliarden EUR**. Dies entspricht dem Einkommen von rund **280.000 Vollzeitstellen** durch den Ferienhaustourismus in Deutschland.



Die Bedeutung privater Ferienunterkünfte wird besonders deutlich, wenn man betrachtet, dass **fast jede zweite Übernachtung** in einem Ferienhaus oder einer Ferienwohnung stattfindet.

Dabei werden **satte Steuereinnahmen** generiert: Das Umsatzsteueraufkommen beträgt nach Abzug der Vorsteuer **2,9 Milliarden EUR**, und zusätzlich fließen der Finanzverwaltung jährlich rund **5,2 Milliarden EUR** Steuereinnahmen zu.

Insgesamt unterstreichen diese Zahlen die enorme Bedeutung von Ferienunterkünften für die Wirtschaft und die Steuereinnahmen. Sie sind ein wichtiger Motor für den Tourismussektor und tragen maßgeblich zur wirtschaftlichen Entwicklung bei.

Vermietungsumsatz und Anzahl Ferienunterkünfte

Der Ferienimmobilienmarkt in Deutschland zeigt eine beeindruckende Dynamik, die sich sowohl in der Anzahl der Ferienunterkünfte als auch im Vermietungsumsatz widerspiegelt.

- 01** Mit insgesamt **307 Millionen** Übernachtungen pro Jahr ist der Ferienimmobilienmarkt ein bedeutender Akteur im deutschen Tourismussektor.
- 02** Von diesen Übernachtungen entfallen beachtliche **250 Millionen** auf private Gastgeber, die Ferienhäuser und -wohnungen vermieten.

Diese Zahlen verdeutlichen die starke Nachfrage nach individuellen Ferienunterkünften und ihre Beliebtheit bei Reisenden.



In Deutschland standen im letzten Jahr insgesamt über 500.000 Ferienhäuser und -wohnungen mit 2.6 Millionen Betten zur Verfügung, die eine breite Palette von Unterkunftsmöglichkeiten für Urlauber bieten. Diese vielfältige Auswahl ermöglicht es Reisenden, die perfekte Unterkunft für ihre Bedürfnisse und Vorlieben zu finden. Umso wichtiger ist es, diese Bedürfnisse und Wünsche der potenziellen Gäste zu kennen, um als Gastgeber eine besonders hohe Auslastung zu erreichen.

Besonders hervorzuheben sind die Bundesländer **Mecklenburg-Vorpommern** und **Schleswig-Holstein**, welche die meisten Ferienunterkünfte in Deutschland aufweisen.

Mecklenburg-Vorpommern verfügt über fast 100.000 Ferienunterkünfte, gefolgt von Schleswig-Holstein mit rund 96.000 Ferienunterkünften. In beiden Bundesländern ist der Anteil an privaten Ferienunterkünften mit 90 Prozent bzw. 86 Prozent besonders hoch, was die Vielfalt und Individualität dieser Unterkünfte unterstreicht. Damit ist die Ostsee, gefolgt von der Nordsee, nach wie vor der größte Tourismusmarkt in Deutschland. Die Nachfrage ist ungebrochen.

Die PIERGOLD-Prognose für 2025/26 ist, dass wir nur ein leichtes Wachstum an Neubau-Ferienimmobilien verzeichnen werden. Die Neubaubranche im Ferienimmobilienbereich unterliegt den gleichen Herausforderungen wie die Baubranche allgemein: Gestiegene Kosten, höhere Zinsen und mehr Auflagen. Zusätzlich üben die Städte Druck auf die Tourismusbranche aus. Städte stehen vor der Herausforderung, mehr Wohnraum für Einheimische zu realisieren, um dem Wohnungsmangel gerecht zu werden. Der einfachste Weg für die Städte ist das **Versagen einer Vermietungslizenz**. So werden aus Ferienimmobilienprojekten Wohnprojekte.



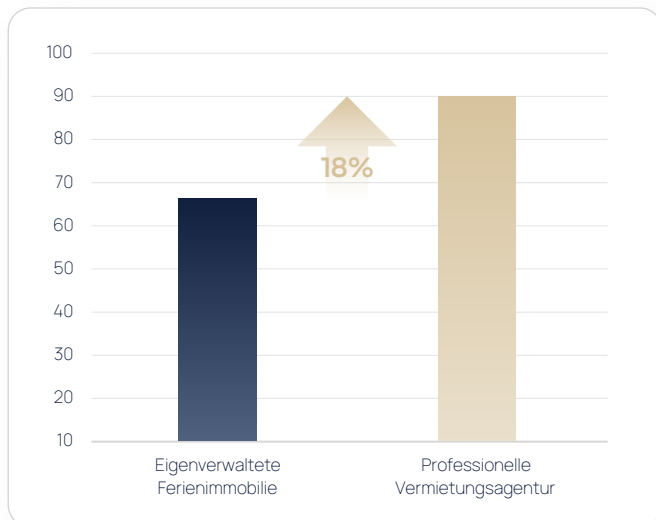
Dies führt zusätzlich zu einer niedrigen Neubauquote in diesem Bereich. Durch die dargestellten Einschränkungen bleibt **touristischer Mietraum weiter knapp** und die Preise von Ferienimmobilien — sowohl in der Vermietung als auch im Verkauf — weiter hoch. Eine signifikante Veränderung sieht PIERGOLD in den kommenden Jahren nicht.

Investieren in Ferienimmobilien: Gewinner & Verlierer in 2024

Gewinner in 2024

Professionelle Vermietungsagentur

Die meisten unserer Kunden sind auf der Suche nach Ferienimmobilien, die von einem professionellen Verwalter bzw. einer Vermietungsagentur betreut werden. Diese übernehmen alle Aufgaben, wie beispielsweise die Vermarktung, die Gästebetreuung und die Abrechnung. Eine Vermietungsagentur zu Rate zu ziehen, macht auch finanziell Sinn. Fremdverwaltete private Ferienimmobilien erwirtschaften im Durchschnitt rund **18% mehr Mietüberschuss**. So lassen sich mit professionellen Vermietungsagenturen nicht selten Renditen von über 5,0% p.a. erzielen.



+18%
mehr Mietüberschuss

Gegenüber Hotels und strikten Ferienpark-Konzepten sind vor allem kleinere Vermietungsagenturen die klaren Gewinner des Jahres 2024. Aufgrund der höheren Flexibilität sowohl für Feriengäste als auch für die Eigentümer selbst.

Selbstverwaltung

Bei den meisten Ferienimmobilien besteht die Möglichkeit, die Vermietung und alle damit verbundenen Aufgaben selbst zu übernehmen. PIERGOLD rät hiervon jedoch eher ab, da die Vermietung, das Marketing und die Instandhaltung umfangreicher sind, als viele Kunden erwarten. Zwar spart man die Kosten für einen Verwalter, aber in der Praxis stellen wir fest, dass aufgrund fehlender Expertise und geringem Zeitinvestment die Mieteinnahmen niedriger ausfallen als bei einer professionellen Vermietungsagentur.



Nichtsdestotrotz steigt die Zahl der Selbstverwalter unter unseren Kunden. Die Frage, ob nach dem Kauf ein aktueller Betreiber oder Vermieter kündbar ist, bekommen wir immer öfter gestellt. Angesichts steigender Kosten ist es verständlich, dass Kunden Einsparmöglichkeiten suchen. Wenngleich die Statistik belegt, dass professionelle Vermietungsagenturen unterm Strich mehr Gewinn erzielen. Nicht selten wird der tatsächlich Aufwand sowie weitere Kostenfaktoren, wie beispielsweise die Vermarktung, gerne unterschätzt.

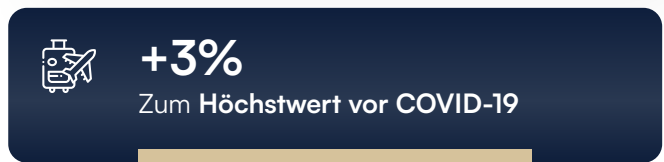
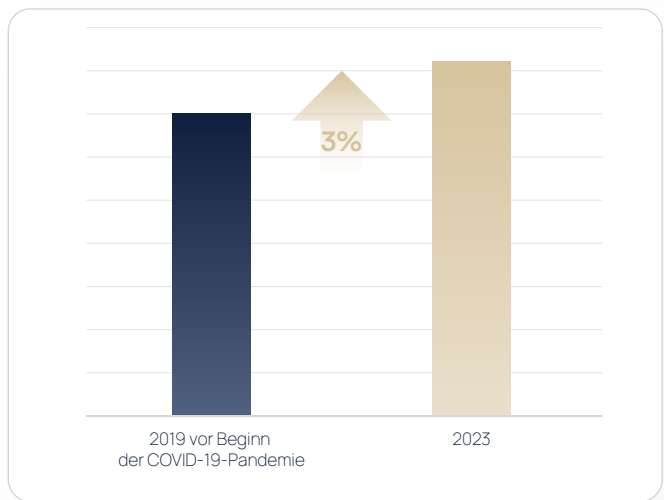
Bezahlbarer Tourismus

Einer der großen Gewinner im Jahr 2024 ist bereits heute das Segment des bezahlbaren Tourismus. Durch steigende Inflation und den nicht auszubremsenden Wunsch nach mehr Work-Life-Balance, verbunden mit gesteigerter Reiselust, erlebt der bezahlbare Tourismus einen echten Aufwind. Gerade nach Corona ist hier ein eindeutiger Rebound-Effekt zu verzeichnen.

Bestärkt wird dies, dass im Allgemeinen sogar

noch mehr gereist wird, als noch vor der COVID-19-Pandemie - aktuell auch wieder vermehrt ins Ausland.

Eine Vielzahl unserer Kunden möchte bewusst in bezahlbaren Tourismus investieren. Dies ist gut nachvollziehbar, denn: Während die meisten Urlauber nur einen Urlaub im Jahr im Premium- und Luxussegment machen, werden gerade im bezahlbaren Tourismussegment gerne Zweit- oder Dritturlaube gebucht. Dies geschieht insbesondere in der Nebensaison, was die Jahresauslastung einer Ferienimmobilie in Deutschland weiter steigern kann.



Quelle: DESTATIS 2024

Verlierer in 2024

Hotels - Eine Branche leidet unter Personalkosten & -mangel

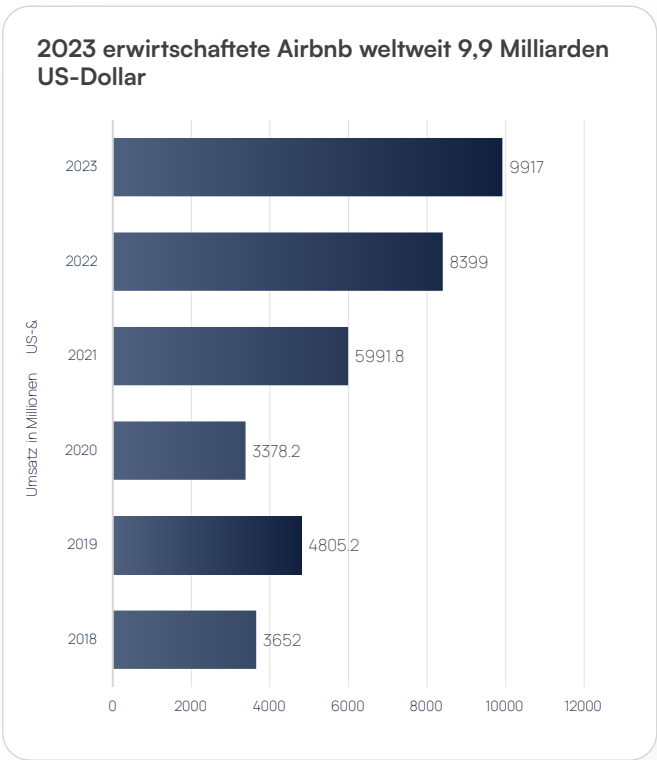
Besonders niedrige Renditen von 2-3% werden oft bei Hotelzimmern mit Ferienimmobiliencharakter beobachtet. Dies ist oftmals durch die anfallenden Betreiberkosten (insbesondere die jährlich steigenden Personalkosten) begründet.

Weiterhin sind es die **Kosten für große Gemeinschaftsflächen** wie Wellness-, Fitness- oder Essbereiche. Die daraus resultierenden, oft schwer kalkulierbaren Instandhaltungskosten sind in einem Hotel zudem schlicht höher, was die potenziellen Überschüsse

zusätzlich mindert. Letzten Endes sind dies zudem Kostenpositionen, welche stark von aktueller und auch künftiger Inflation betroffen sind.

Außerdem sind Hotelzimmer nach wie vor schlecht finanzierbar sowie stark eingeschränkt in der Eigennutzung. Die oftmals konzernartigen Betreiber dahinter wirken wie ein Vormund. Die Nachfrage ist bei PIERGOLD-Kunden nahezu komplett eingebrochen. Projektträger müssen sich hier konkret Gedanken machen, wie für Anleger eine höhere Rendite oder ein Umnutzungskonzept die Attraktivität der Assetklasse wieder steigern kann.

Bereits in der Zeit vor der COVID-19-Pandemie, die von dem Phänomen Airbnb geprägt war (bis heute) — hatten Hotels versucht, die Emotion Ferienimmobilie zu adaptieren. Teils erfolgreich — oftmals jedoch weniger. Vehikel sind und waren hier häufig die „Budget Design Hotels“ ohne überflüssige Dienstleistungen.



Quelle: STATISTA 2024

Mietpools & Ferienpark-Konzepte

Im mittleren Renditeumfeld liegen Mietpools und Ferienpark-Konzepte. Diese bringen ein besonderes Maß an Sicherheit mit sich, da weniger Mietausfall für eine Ferieneinheit einkalkuliert werden muss. Die Sicherheit und professionelle Verwaltung stehen hier im Vordergrund. In einem Mietpool und/oder Ferienpark-

Konzept bewegt sich die Rendite bei ca. 3,5% bis 4% p.a.. Wichtig ist hier zu erwähnen, dass in einem Ferienpark-Konzept die Vermietungsleistung und Rendite nicht nur durch die Lage, sondern auch stark vom Image und dem Marketing des Betreibers abhängt.

Die Assetklasse der Mietpools und Ferienpark-Konzepte hat insbesondere sicherheitsorientierte Anleger in der Niedrigzinsphase angesprochen. Doch im Jahr 2024 erhält dieses Klientel nun vergleichbare Zinssätze in liquideren Anlageprodukten.

Im Neubau 5% bis 6% p.a. Rendite möglich

Höhere Renditen sind hier durchaus bei Neuprojekten zu erwarten, welche u.a. mit innovativen Baukonzepten, Wohnraumanpassungen oder von Beginn an betriebskostenoptimiert geplant wurden.

Durch diese und weitere Maßnahmen ist die Erhöhung der Rendite für Endanleger auf 5% bis 6% zu heben. Ab dieser Renditerange werden die renditeorientierten Anleger wieder aktiv.

So können **aus den Verlierer 2024 schnell die Gewinner 2024 werden**, denn das Konzept ist gerade für Ferienimmobilieneinsteiger und Vielbeschäftigte ideal.



Das Tiny House. Social Media Hype? Ja... Aber Rendite?



Das Konzept von Tiny Houses ist sehr leicht zu beschreiben: Minimalistisch und meist auch naturnah. Durch die einfache Bauweise und den niedrigen Platzbedarf sind günstige Gesamtkaufpreise bei Tiny Houses zu realisieren. Wenngleich der reine m2 Preis meist im direkten Vergleich recht hoch ist.

Diese günstigen Kaufpreise und geringen Anfangsinvestitionen führen gerne zu **Renditeprognosen von bis zu 5% bis 8% p.a.**

Aber Achtung:

Tiny Houses sind aufgrund der günstigen Mietpreise bei professionellen Vermietungsagenturen eher unbeliebt und auch bei einer Vielzahl von Urlaubern weniger stark nachgefragt. In Deutschland sind diese Ferienhäuser zudem kaum finanzierbar. Auch die Abnutzung ist deutlich höher und der Aufwand für die Instandhaltung ist nicht zu unterschätzen.

Aus diesen Gründen ist die **Nachfrage nach Tiny Houses** bei unseren Kunden deutlich gesunken. Tiny Houses waren insbesondere bei eigenkapitalstarken Anlegern, weniger aber bei Selbstnutzern, gefragt. Dieser Käuferschicht wird nach dem Zinsanstieg eine breite Produktpalette anderer attraktiver Investitionsoptionen geboten. Zumal auch klassische Neubauprojekte vermehrt intelligenter und zielgruppenspezifischer geplant werden.

Ein Tinyhouse-Konzept muss **aus PIERGOLD Sicht** zum Standort und der Zielgruppe passen, gewisse Qualitätsstandards erfüllen sowie möglichst ein Urlaubserlebnis im Budget Bereich bieten können.

Vermietung: Eigentümervermarktung im Vergleich zu Agenturen

Die Frage, ob Sie ihre Ferienimmobilie selbst vermarkten wollen oder dies ein Dritter für Sie erledigt, muss sich jeder Eigentümer stellen. Daher möchten wir an dieser Stelle auf einige interessante Zahlen eingehen.

In der Welt der privaten Ferienunterkünfte zeigt sich eine bemerkenswerte Dynamik: 84 Prozent der Unterkünfte werden direkt von den Eigentümern selbst vermarktet. Lediglich 16 Prozent der Vermieter setzen auf externe Agenturen und Verwaltungen. Dabei zeigt sich, dass professionelle Vermietungsstrukturen und Marketingexpertise durch spezialisierte Dienstleister zu höheren Renditen führen können.



Es ist jedoch wichtig anzumerken, dass die Vermietungsziele auf dem privaten Ferienwohnmarkt äußerst heterogen sind. Viele Eigentümer nutzen ihre Immobilie lediglich zeitweise im Nebenerwerb, um die laufenden Kosten zu decken oder ihr Einkommen aufzubessern. Andere wiederum vermieten mit klaren Gewinnabsichten oder sehen ihre Ferienimmobilie als langfristige Kapitalanlage. Hier ist der Anteil an externen Agenturen und Verwaltungen schätzungsweise deutlich höher.

Insgesamt generieren private und gewerbliche Unterkunftsanbieter beeindruckende **7,3 Milliarden EUR Vermietungsumsatz** pro Jahr. Dabei entfallen rund 79 Prozent dieser Umsätze, also etwa 5,8 Milliarden EUR, auf private Gastgeber. Diese Zahlen unterstreichen die herausragende Bedeutung privater Vermieter im Ferienimmobilienmarkt und ihre maßgebliche Rolle im Tourismussektor.

Finanzierbarkeit von Ferienimmobilien 2024

Die Möglichkeit, eine Ferienimmobilie zu finanzieren, ist für viele Kapitalanleger und Käufer ein wesentlicher Faktor bei der Kaufentscheidung. Trotz einer zunehmenden Öffnung von Kreditinstituten für dieses Thema bleibt die Finanzierung von Ferienimmobilien nach wie vor ein Nischenmarkt für Banken.

Von über 600 Kreditinstituten finanzieren schätzungsweise weniger als 5% Ferienimmobilien uneingeschränkt. Insbesondere lokale Sparkassen und Volksbanken zeigen sich eher bereit, Ferienimmobilien zu finanzieren, während überregionale Kreditinstitute dieses Thema oft meiden. Diese Herausforderung betrifft nicht nur Privatpersonen, sondern auch Bau- und Projektträger im Ferienimmobilienmarkt.



Eine besondere Herausforderung stellt die Finanzierung von Ferienimmobilien außerhalb Deutschlands dar. Für deutsche Banken sind Auslandstransaktionen oft komplex und riskant. Die Unsicherheiten bezüglich der Zugriffsmöglichkeit auf das Beleihungsobjekt und das ausländische Immobilienrecht schrecken viele Banken ab. Wenn überhaupt finanzieren nur grenznahe, regionale Banken aus Deutschland Ferienimmobilien im Ausland ohne weitere Sicherheiten.

Zusätzlich sind die Eigenkapitalanforderungen bei der Finanzierung von Ferienimmobilien erhöht. Im Durchschnitt wird ein Eigenkapitalanteil von etwa 20% bis 30% des Kaufpreises verlangt, wobei diese Anforderung nach der Zinswende weiter gestiegen ist. Auch die Kosten für Inventar, Möblierung und Küchen müssen meist aus Eigenkapital finanziert werden.



Allerdings gibt es auch Ausnahmen von der 20%-Eigenkapitalregel, insbesondere wenn ein Kreditinstitut vollständig von dem Ferienimmobilienprojekt überzeugt ist.

Der **niedrigste Eigenkapitalbedarf** bei einer PIERGOLD Ferienimmobilie lag **2024 bei nur 14.000 EUR.**

Eine oft genutzte Alternative zur herkömmlichen Finanzierung ist die Bereitstellung einer Zusatzsicherheit durch eine lastenfreie Immobilie. Diese Strategie kann helfen, die Eigenkapitalanforderungen zu erfüllen und die Finanzierungschancen zu verbessern. In gewissem Rahmen kann dies auch die Finanzierung von Ferienimmobilien im Ausland erleichtern.

Insgesamt bleibt die Finanzierung von Ferienimmobilien eine komplexe Angelegenheit, die sorgfältige Planung und Analyse erfordert. Trotz der zunehmenden Akzeptanz einiger Kreditinstitute ist es für Kapitalanleger ratsam, sich gründlich über die Möglichkeiten und Bedingungen der Finanzierung zu informieren, um die bestmögliche Entscheidung für ihre Ferienimmobilie zu treffen.

Neubauaktivität seit der Zinswende

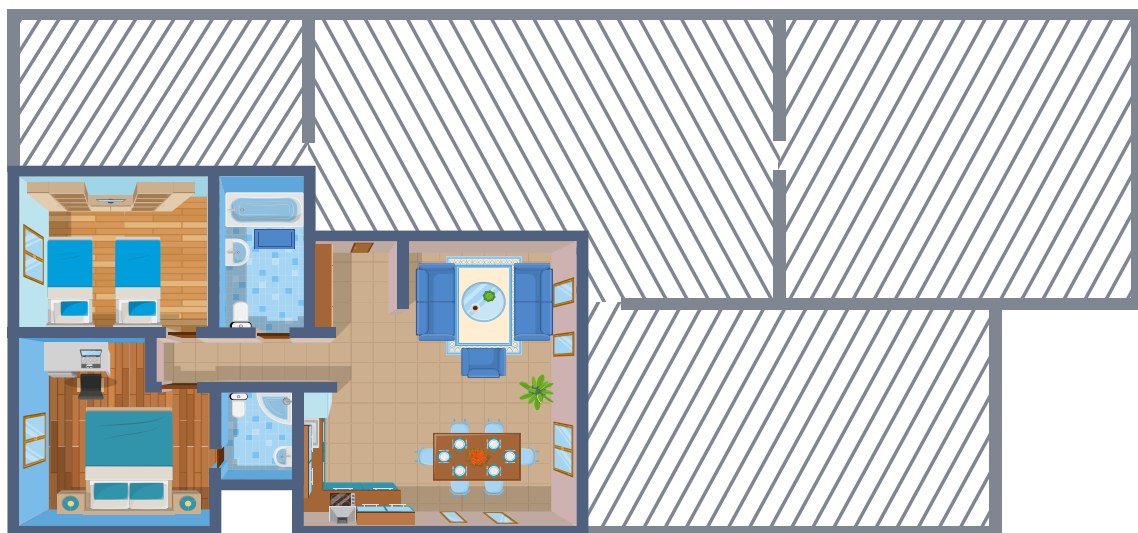
Die Neubauaktivität im Ferienimmobiliensegment folgt dem allgemeinen Trend der Baubranche und zeigt eine rückläufige Tendenz. Diese Entwicklung ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen: Gestiegene Baukosten, erhöhte gesetzliche Auflagen, höhere Finanzierungskosten und strengere Eigenkapitalanforderungen verringern die Marge für Bauträger. Gleichzeitig haben allgemeine und bundespolitische Unsicherheiten, hohe Inflation und gestiegene Finanzierungskosten das Kaufinteresse gedämpft. Diese Diskrepanz hat sich im Jahr 2023/2024 kaum aufgelöst.

PIERGOLD blickt optimistisch auf die zweite Jahreshälfte 2024 sowie 2025 und sind der festen Überzeugung, dass die Rahmenbedingungen wieder attraktiver sowie Kaufpreise weiter steigen werden. Dies ist vor allem durch die geldpolitischen Signale, Konsolidierung im Neubaumarkt und nicht zuletzt auch **durch die spürbar steigende Ferienimmobilien-Kauflaune von Kapitalanlegern begründet, welche in den reglementierten Mieten von Wohnimmobilien, die immer weiter steigenden Kosten, nicht mehr gedeckt sehen.** Die politische Stimmung lässt zudem deuten: Die Regulationen am Wohnimmobilienmarkt Deutschland werden sich künftig verschärfen. Neben der Diskussion

um Mietendeckel sind es überdies stärker werdende Mieterrechte. Dennoch muss sich auch der Ferienbau mit den Herausforderungen auseinandersetzen und überlegen, wie er attraktive Produkte für Kapitalanleger und Selbstnutzer gestalten kann. Wir beraten unsere Bau- und Projektträger daher zu **kleineren Ferienwohnungen und günstigeren Bauweisen.** Diese Ansätze schonen das Eigenkapital der Käufer und verbessern die Finanzierbarkeit der Ferienimmobilien. Zudem müssen neue Projekte an aktuelle Trends, Marktanforderungen, Energieeffizienz und mögliche Förderungen angepasst werden.

Insbesondere in Deutschland rechnen wir perspektivisch mit einer deutlichen Verteuerung der Neubau-Kaufpreise. Blickt man ins europäische Ausland: So ist für unsere Urlaubsregionen, ob Bodensee oder St. Peter-Ording, noch deutlich Luft nach oben.

In Wertung dieser langfristigen Perspektive gilt: Die Zukunft gehört denjenigen, die Möglichkeiten erkennen, bevor diese für Jedermann offensichtlich werden.



Eine etwas kleinere Ferienwohnung ist immer noch um einiges größer als ein herkömmliches Hotelzimmer. Das Eigenkapital wird geschont. Die Mietrendite bleibt nahezu unverändert.

Aktuelle Preisentwicklung & Prognose an Nord- & Ostsee

Nordsee

PIERGOLD beobachtet konstante Preise an der Nordsee im Vergleich zum gesamten Immobilienmarkt Deutschland, insbesondere auf den Inseln und in den Spitzenlagen. Lediglich in den weiter vom Meer entfernten einfachen und mittleren Lagen war ein starker Preisverfall spürbar. Insgesamt hat sich bemerkbar gemacht, dass aufgrund des sinkenden Transaktionsvolumens das Inseratsvolumen erstmals auf den Immobilienplattformen gestiegen ist. Für die Nordseeregion — insbesondere aufgrund des niedrigen Neubauvolumens — ein echtes Novum. Käufer von Ferienimmobilien in den begehrten (Insel-)Lagen hatten zuvor Probleme, an Angebote für Ferienimmobilien zu kommen. Nicht selten sind Verkaufsanfragen ohne öffentliches Inserat verkauft worden. Also: Gute Nachrichten für alle potenziellen Käufer an der Nordsee.

Übrigens: **Die teuerste Region** an der Nordsee ist Norderney. Die Insel Norderney hat damit Sylt in der Gesamtschau preislich überholt. Lediglich besondere Liebhaberobjekte erzielen auf Sylt nach wie vor höhere Preise.

Wir rechnen nach dem Preisverfall in mittleren und einfachen Lagen mit einer leichten Erholung, spätestens zur Hauptsaison 2024. Die Immobilienpreise in guten Lagen haben sich nach der Zinswende als sehr resilient erwiesen; Wir prognostizieren eine Seitwärtsbewegung. Weiterhin werden die Insellagen sich auf einem deutlich höheren Preisniveau als auf dem Festland bewegen.



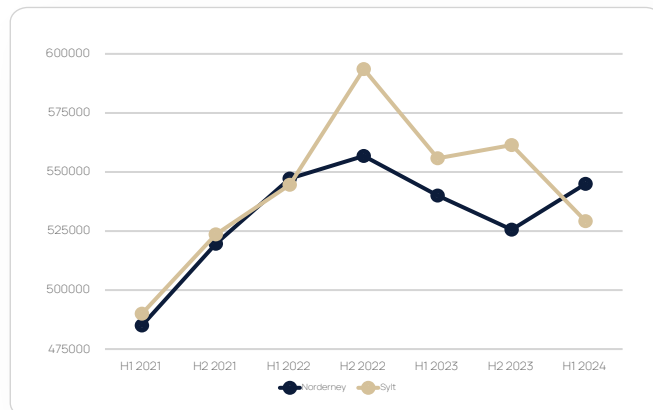
Preisentwicklung Sylt & Norderney

„Wieso haben die durchschnittlichen Quadratmeter-Preise von Norderney diejenigen von Sylt eingeholt?“

Dies liegt insbesondere daran, dass sich die Nachfrage nach Ferienimmobilien auf Norderney früher erholt hat als auf Sylt. Wie sich die Preise auf den beiden Inseln in den letzten drei Jahren entwickelt haben, zeigen wir Ihnen gerne anhand einer Beispielwohnung.

Daten Beispielwohnung:

- 2 Zimmer Ferienwohnung
- 50qm Größe
- mittlere Lage
- Baujahr 1960 / gut in Stand
- Genehmigung zur touristischen Vermietung



Ostsee

Die Ferienregion Ostsee ist deutlich heterogener zu betrachten als die Nordsee. Preislich sind im Premiumsegment insbesondere Usedom, Rügen, Kühlungsborn und der Timmendorfer Strand zu benennen. Durch die höhere Neubauaktivität im Vergleich zur Nordsee ist der Ferienimmobilienmarkt an der Ostsee nicht so knapp und stark umkämpft. Das höhere Angebot führt zu einem niedrigeren Preisniveau.

Durch die hohe Neubauaktivität spielt in der Ostseeregion neben der Lage auch der Zustand, die Ausstattung sowie die Energieeffizienz der Immobilie eine größere Rolle. Während an der Nordsee — aufgrund der geringen Neubauaktivität — auch ältere, energieineffiziente Immobilien eine hohe Nachfrage erleben, ist das Bild an der Ostsee ein anderes. Eine gebrauchte Ferienimmobilie steht immer in der Konkurrenz zu den nächstgelegenen Neubauprojekten. Gleichzeitig müssen sich Bauträger die Frage stellen, wie groß die Konkurrenz im Bestandsmarkt ist und wie groß die preisliche Differenz ausfallen darf.



Die Preisentwicklung an der Ostsee muss also stark differenziert werden. In den guten Lagen haben wir ebenfalls sehr konstante Preise wahrgenommen, ebenso wie im Neubausegment, in dem die Preise nur leicht nachgegeben haben. Letzteres ist insbesondere auf Liquiditätsengpässe und Restrukturierungsmaßnahmen der Bauträger zurückzuführen. Kurz- bis mittelfristig rechnen wir im Neubausegment in diesen guten Lagen mit weiter steigenden Preisen (vgl. Neubauaktivität).

In den mittleren bis einfachen Lagen rechnen wir aufgrund der Vielzahl an Ferienimmobilieninseraten mit weiter leicht sinkenden Immobilienpreisen. Damit setzt sich der Trend seit der Zinswende in diesem Segment fort. Käufer einer Ferienimmobilie an der Ostsee, die nicht auf eine Mikrolage festgelegt sind, haben hier eine große Auswahl und können gezielt günstige Immobilienangebote erwerben, wodurch sich der leichte Preisverfall festigt.

Besonderheiten Ferienimmobilien 2024

Viele Kommunen, insbesondere an der Nord- und Ostsee, wollen die touristische Vermietung deutlich einschränken. Dies geschieht vor dem Hintergrund des immer knapper werdenden Wohnraums. Das Bild, welches von den Kommunen und der Politik gezeichnet wird ist, dass viele Einheimische kaum noch Zugang zu bezahlbarem Wohnraum erhalten. Nicht selten wird hier der Finger auf die touristische Vermietung gerichtet. Als **PIERGOLD hinterfragen wir dies kritisch**, denn die Knappheit des bezahlbaren Wohnraums ist auch außerhalb von touristischen Ferienregionen deutlich zu verzeichnen. Zudem darf die Spiralwirkung nicht außer Wertung gelassen werden: Der Tourismus führt in den Ferienregionen entscheidend zu Arbeitsplatzangeboten und damit auch zu Menschen, die dort leben, arbeiten und wohnen möchten.

Unabhängig von der eigentlichen Ursache nehmen wir im Jahr 2024 eine absolute Verschärfung der Maßnahmen der Kommunen wahr. Dazu zählen beispielsweise die Erhöhung der Wohnsitzquoten im Neubau (im Vergleich zur touristischen Vermietung) oder die Ausweisung neuer Baugebiete, die direkt ohne touristische Nutzungsmöglichkeit geplant werden.

Beschränkten sich diese Maßnahmen bisher insbesondere auf den Neubausektor, stellen wir fest, dass einige Kommunen mittlerweile auch sehr genau bei **Bestandsgebäuden** hinschauen. Falls bei einem Verkauf einer jahrzehntelang offiziell genutzten Ferienimmobilie auffällt, dass die touristische Nutzung nicht geregelt ist, können Sie sich kaum auf Wohnrechtsrecht berufen. Die Kommune wird Ihnen mit hoher Wahrscheinlichkeit die touristische Nutzung untersagen.

Daher gilt: Bei Kauf und Verkauf sollten Sie, ungeachtet Ihrer Position in der Transaktion, immer eine Anfrage bei der Stadt bzw. zuständigen Behörde stellen, ob **eine touristische Nutzung explizit erlaubt ist** oder nicht. Als Käufer können Sie sich zusätzlich durch eine Klausel im Kaufvertrag absichern. Sollte sich herausstellen, dass die Stadt nach dem Verkauf die touristische Nutzung aufgrund fehlender Genehmigung untersagt, so muss oftmals mit einem Preisabschlag von 20% bis 50% des Immobilienwertes gerechnet werden.



KONTAKT



www.piergold.de

Bauträger-Beratung

Kauf Ferienimmobilie

Impressum

Herausgeber

Piergold GmbH

Frohnstr. 13

40789 Monheim am Rhein

www.piergold.de

Geschäftsführung

Marius Alexis Jungmann

Quellen

Statistisches Bundesamt, Statista GmbH,
Piergold GmbH

Alle Informationen wurden mit größter Sorgfalt recherchiert, für Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Haftung übernommen werden. Vervielfältigungen urheberrechtlich geschützter Inhalte sind nur mit Zustimmung der Piergold GmbH und mit entsprechender Quellenangabe gestattet.