

Stefanie Schreiber



Ferienimmobilie aktuell - Band 1

Richtige Kaufentscheidung und erfolgreicher Start mit Ihrer ersten Ferienimmobilie!

Entscheidungskriterien, Auswahl, Makler, Gutachten,
Kaufvertrag, Genehmigungen und steuerliche Grundlagen für
Ihren professionellen Vermietungsbeginn

servitus Verlag
edition Wirtschaftsratgeber

3 Das Alleinstellungsmerkmal als Basis für Ihr Marketing

Es ist sinnvoll, sich bereits vor dem Kauf der Immobilie Gedanken darüber zu machen, an wen Sie Ihr Feriendomizil vermieten wollen. Dabei hilft Ihnen das Alleinstellungsmerkmal weiter. Die englische Bezeichnung hierfür ist *unique selling point* und vielen auch als USP geläufig. Es gehört zu den Standardbegriffen im Marketing sowie in der Verkaufspsychologie und bezeichnet die hervorstechende Eigenschaft des Produktes oder der Dienstleistung.

Durch das Alleinstellungsmerkmal grenzen Sie sich von Ihrem Wettbewerb ab. Es wird außerdem als veritabler Kundenvorteil bezeichnet und ermöglicht Ihnen eine direkte Zielgruppenansprache. Sie bieten dieser Gruppe einen besonderen Nutzen – einen Mehrwert, der den Interessenten zum Kunden, vielleicht sogar zum Stammkunden macht.

Fehlt ein Alleinstellungsmerkmal – unterscheidet sich Ihr Produkt bzw. Ihre Leistung also nicht von der der Konkurrenz – können Sie lediglich über den Preis verkaufen. Es ist jedoch fraglich, ob Preis-Dumping für Sie der richtige Weg ist und Ihr Ferienhaus-Projekt erfolgreich macht.

Was bedeutet das nun für die Auswahl Ihrer Ferienimmobilie?

3.1 Individual-Immobilien

Entscheiden Sie sich für eine individuelle Immobilie, finden Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal leichter als wenn Sie in ein Haus in einem Feriendorf investieren, in dem es zahlreiche baugleiche oder ähnliche Immobilien gibt.

Das USP kann bei Ihrem Domizil an folgenden Aspekten festgemacht werden:

- Ausgefallene Gebäude
- Zielgruppenspezifischer Außenbereich
- Individuelle Einrichtung
- Originelle Ausstattung
- Umfangreiche Serviceleistungen
- Besondere Lage

Die folgenden Ausführungen sollen Ihnen Anregungen und Beispiele liefern. Sie erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Ihrer Kreativität sind hier wenig Grenzen gesetzt. Behalten Sie bei Ihren Ideen und Überlegungen Ihre Zielgruppen, die Durchführbarkeit und

damit verbunden auch die Wirtschaftlichkeit im Sinn. Bei sehr speziellen Ideen überprüfen Sie bitte, ob Ihre Zielgruppe groß genug ist und sich Ihre Investition amortisieren kann.

3.1.1 Ausgefallene Gebäude

Im Urlaub möchten viele etwas Besonderes und damit etwas anderes als das Gewohnte erleben. Ein außergewöhnliches Gebäude kann eine Windmühle, ein Wasserturm oder ein altes, liebevoll saniertes Reetdachhaus sein, z.B. eine alte Schule oder eine Fischerkate. Die aufgezählten Bauformen können durch zahlreiche Treppen, niedrige Decken und Balken zu Komforteinbußen führen, aber es sind urige Immobilien mit besonderem Charme und die gemütliche Atmosphäre kompensiert die kleinen Unbequemlichkeiten.

Gleichzeitig kann Ihre besondere Immobilie eine hochmoderne Wohnung im zehnten Stockwerk sein, die mit viel technischer Raffinesse und einem atemberaubenden Blick über das Meer, eine Flusslandschaft oder ein Bergpanorama besticht.

Es kann immer wieder zu außerordentlichen Kosten z.B. durch Reparaturen kommen. Auch ein Jahr mit niedrigeren Einnahmen ist möglich. Dafür gibt es zahlreiche Einflussfaktoren.

Manchmal rechnen sich kleine, nicht so spektakuläre Wohneinheiten in „normalen Gebäuden“, die nicht so kostspielig sind, besser. Sie können hier mit anderen Alleinstellungsmerkmalen punkten.

3.1.2 Zielgruppenspezifischer Außenbereich

Ein klassisches Beispiel dafür ist ein eingezäunter Garten, den Sie Ihren Urlaubern mit Hunden anbieten. Für diese Zielgruppe ist das ein Muss. Leider kann es dabei zu überzogenen Vorstellungen kommen, in welcher Form dies realisiert werden sollte. So wurde ich bereits mit den Erwartungen konfrontiert, den Garten meiner kleinen Reetkate mit Baujahr 1704 mit einem zwei Meter hohen Industriezaun zu umgeben.

Machen Sie sich Ihre eigenen Gedanken, wie Sie Ihre Zielgruppe erreichen und lassen Sie sich gerne Feedback von Gästen und Interessenten geben. Entscheiden Sie letztendlich nach Ihrer Vorstellung und Ihrem Budget, denn Sie können es nicht jedem Recht machen. Ich habe auf den Industriezaun verzichtet und vermiete an sehr viele andere Urlauber in Begleitung ihrer Vierbeiner. Der Außenbereich muss zum Gebäude passen.

Sie können einen schönen Rosengarten zu einem romantischen Domizil schaffen. Dabei ist als wichtiges Kriterium im Vorwege zu überlegen, wer kann den Garten pflegen? So eine Idee bietet sich an, wenn Sie selbst in der Nähe sind – eventuell sogar im gleichen Haus – und eine blühende Pracht eine Ihrer Leidenschaften ist. Dies an einen Angestellten zu delegieren ist vermutlich sehr kostspielig und funktioniert im Zweifel nur dann, wenn Sie es regelmäßig kontrollieren.

Daneben gibt es kleinere Komponenten, die Ihren Außenbereich attraktiv gestalten. Gartenmöbel sind Standard, erhöhen Sie den Komfort für Familien mit Grills, einem Strandkorb und Spielen wie Boggia und Federball. Wenn Gäste mit Hunden und Katzen zu Ihrer Zielgruppe gehören, sollten Sie auf eine Sandkiste verzichten. Die wird immer wieder verschmutzt.

Großartig ist ein kleiner Spielplatz für die Kinder. Achten Sie dabei auf Wartung und Sicherheit, damit den Kleinen nichts passiert.

Heutzutage quasi ein Muss ist ein Parkplatz möglichst vor der Tür. Ferienhausurlaub mit der Familie ist ein halber Umzug – auch wenn das Domizil sehr umfangreich eingerichtet ist – und die meisten Urlauber erwarten einen eigenen Parkplatz in unmittelbarer Nähe. Bei einem Haus mit entsprechendem Grundstück ist er meistens vorhanden. Es gibt allerdings Unterkünfte, bei denen es nicht ohne weiteres möglich ist. Versuchen Sie Ihren Gästen in so einem Fall eine Alternative anzubieten.



Beispiel aus der Praxis

Bei einem Domizil in einer Altstadt ist Parkraum begrenzt, selbst manche Hotels können ihren Gästen lediglich das Halten zum Aus- und Einladen des Gepäcks ermöglichen. Manchmal gibt es eine begrenzte Anzahl von Gästeparkscheinen, die Sie als Eigentümer bei der Gemeinde erwerben können, so zum Beispiel in Mölln. Diese Sondererlaubnis berechtigt nicht zum Parken direkt vor der Tür, aber innerhalb der Altstadt, die aus lediglich zehn Straßen besteht. Die meisten Urlauber und Geschäftsreisenden freuen sich über diesen Service. Andere buchen nicht, weil sie keinen Anspruch auf einen bestimmten Parkplatz haben und eventuell fünf Minuten laufen müssen.

3.1.3 Individuelle Einrichtung

Die Einrichtung umfasst bei diesen Ausführungen sowohl die Gestaltung der Decken, Wände und Böden als auch die Möbel und Dekoration. Sie sollte zu der Immobilie passen, d.h. eine kleine Reetkate im Norden von Deutschland, deren Charme mit niedrigen Decken und kleinen Fenstern punktet, sollte nicht mit dunklen Farben an den Wänden und schweren antiken Möbeln ausgestattet werden. Ihr Gast bekäme Platzangst und die Disharmonie würde ihn erdrücken.

Wenn Sie sich mit Ihrem Angebot an Familien und Paare wenden, wählen Sie Farbtöne, die einen breiten Geschmack treffen und die Sonne und Harmonie in Ihr Haus bringen. Diese können Sie mit Einrichtungsgegenständen der gehobenen Mittelklasse im nordischen Stil kombinieren.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen ans Herz legen, der Versuchung zu widerstehen, Ihre Ferienimmobilie mit alten Möbeln einzurichten, die noch im Keller stehen und eigentlich schon auf den Sperrmüll gehören! Gelsenkirchener Barock ist nicht mehr gefragt. Sie müssen nicht das Teuerste kaufen und auch gebrauchte Möbel sind eine Alternative, wenn sie gut erhalten und/oder modern sind. Verfolgen Sie bei der Einrichtung eine klare Linie und ein erkennbares Farbschema, vielleicht sogar ein Thema.

Mit der Dekoration an den Wänden, Kissen, Geschirr und Bettwäsche bringen Sie eine persönliche Note und einen wiedererkennbaren Stil in Ihr Domizil.

Wenn Sie sich auf eine ganz bestimmte Zielgruppe spezialisieren, richten Sie das Haus oder die Wohnung ganz besonders ein. In Bremen gibt es z.B. das Hochzeitshaus. Es ist ein winziges Haus im Schnoor – einem Bereich in der Bremer Innenstadt – das sich über drei Etagen erstreckt. Vorstechende Einrichtungselemente sind hier ein großes Bett unter dem Dach und eine riesige Badewanne auf der mittleren Etage. Der Wohnraum ist winzig, da er vermutlich als unwichtig erachtet wird. Im Erdgeschoss gibt es eine Küche, in der morgens leise und diskret ein Frühstück serviert wird, also eine besondere Serviceleistung – dazu mehr im übernächsten Kapitel.

Dieses Haus bedient eine extreme Nische mit einer engen Zielgruppe, ist aber etwas Besonderes mit absolutem Alleinstellungsmerkmal. Es ist hochpreisig und wird oftmals lediglich für ein oder zwei Nächte gebucht.

3.1.4 Originelle Ausstattung

Es gibt zahlreiche Gegenstände, die einfach in eine Ferienwohnung gehören und die damit auch nichts Besonderes darstellen. Wenn sie Fehlen, wird Ihr Domizil schlechter gebucht. Erhöhen Sie den Komfort und heben sich von Ihrem Wettbewerb ab, indem Sie umfangreich und besonders ausstatten.

Natürlich gehört ein Fernseher zur Grundausstattung, DVD- bzw. Bluray-Geräte sind häufig vertreten. Ein schönes Extra ist eine gute Auswahl von Filmen, die zusätzlich zur Verfügung gestellt werden. Dass ein Film verschwindet, kommt nur äußerst selten vor.

Gleiches gilt für CDs, Spiele und Bücher. Die Spiele müssen nach ein paar Jahren ausgetauscht werden, da sie verschleifen und an Vollständigkeit einbüßen. Auch die Bücher sind nach Jahren vergilbt und möglicherweise nicht mehr aktuell. Sie können auf Flohmärkten gebrauchte, sehr gut erhaltene Bücher preiswert kaufen.

Ein Highlight, das die Vermietungszahlen im Winterhalbjahr günstig beeinflusst, ist auf jeden Fall ein Kamin. Wenn Sie die Möglichkeit haben, einen Kamin bzw. dänischen Kaminofen nachzurüsten, sollten Sie das tun!

Komfort, den lange nicht jedes Domizil bietet, sind Wlan, Mikrowelle, Geschirrspülmaschine, Waschmaschine und Wäschetrockner. Sie werden jedoch durch die gestiegenen Ansprüche der Gäste immer mehr zum Standard. Entscheiden Sie selbst, was für Sie sinnvoll und machbar ist. Manchmal scheitert es am Platzbedarf, dass Waschmaschine und Trockner nicht vorhanden sind.

Können Sie mit Pool, Whirlpool oder Sauna punkten? Je ausgefallener Ihre Ausstattungsmerkmale sind, desto mehr sollten Sie sie in den Vordergrund stellen und bewerben.

3.1.5 Umfangreiche Serviceleistungen

Je nachdem ob Sie selbst vor Ort sind oder mit Personal arbeiten, können Ihre Serviceleistungen unterschiedlich ausfallen.

Wenn Sie auf dem gleichen Grundstück oder in der Nähe wohnen – und auch die Zeit dafür aufbringen können und wollen – sind Brötchen oder sogar ein Frühstücksservice für Ihre Urlauber ein großartiger Start in den Tag. Ferienhausbesucher sind in der Regel Selbstversorger. Wenn Sie mehrere Wohnungen in einem Gebäude haben, ist denkbar, dass sich ein Frühstücksangebot rentiert. Dies ist allerdings eine hotelähnliche Leistung und macht Ihr Ferienhaus im Zweifel zum Gewerbe – dazu mehr in [Kapitel 9](#).

Sie können Grillabende für Ihre Gäste veranstalten. Wenn Ihnen das zu weit geht, gibt es auch kleinere Serviceleistungen, die am besten funktionieren, wenn Sie sich selbst darum kümmern. Dazu gehören z.B. Leihfahrräder. Diese sind nicht wartungsfrei verkehrssicher und Sie müssen sehr zuverlässiges Personal haben, wenn sie es anbieten wollen und nicht selbst vor Ort sind. Da ist im Zweifel ein Informationsblatt, wo Ihre Gäste in der Nähe Fahrräder ausleihen können, die bessere Alternative. Manche Verleiher bringen die Zweiräder sogar zu dem Domizil.

Schön ist, wenn die Gäste am Haus persönlich empfangen werden und nicht den Schlüssel irgendwo abholen müssen oder unter der Fußmatte finden. Letzteres ist auch aus versicherungstechnischen Gründen nicht zu empfehlen.



Beispiel aus der Praxis

Es ist schon einmal vorgekommen, dass bei einem Doppelhaus eine Familie sehr spät am Abend und die andere am frühen Morgen anreisen wollten. Die Hausbetreuung legte beide Schlüssel unter die jeweilige Fußmatte. Die zuerst anreisende Familie achtete vor lauter Müdigkeit und Erschöpfung nicht auf die Hausnummer und checkte in die „falsche“ Haushälfte ein. Obwohl beide recht unterschiedlich eingerichtet sind, bemerkten sie ihren Irrtum nicht und legten sich schlafen. Am nächsten Morgen fand die zweite Familie unter „ihrer“ Fußmatte keinen Schlüssel. Große Verwirrung.

Leicht lässt sich dies mit kleinen Schlüsseltresoren lösen, die Sie außen am Haus anbringen können. Sollte ein persönlicher Empfang einmal nicht möglich sein, können Sie dem Gast kurzfristig den vierstelligen Code übermitteln und er kann dann auch ohne Sie ins Haus. Es empfiehlt sich in diesen Fällen, die Begrüßung am nächsten Tag nachzuholen und sich zu erkundigen, ob alles zur Zufriedenheit der Gäste ist.