



Foto: © Alberto Loyo

Ferienimmobilien vermakeln

# „Die Kaufentscheidung dauert oft nur Tage oder Wochen“

Verkaufsmotor Seeblick: Steffen Grundtmann, Leiter des Immobiliencenters der Sparkasse Mecklenburg-Strelitz, berichtet im Interview, wie das Geschäft mit Ferienimmobilien in seiner Region funktioniert. Dabei hat er häufig mit euphorischen Urlaubsgästen zu tun.

Interview von Anne Meyer-Gatermann

**Welche besonderen Anforderungen gibt es an die Vermarktung von Ferienimmobilien? Wie unterscheidet sich das Geschäft von der Vermarktung eines klassischen Einfamilienhauses?**

Auf dem Ferienimmobilienmarkt gibt es zwei Käufertypen: den Selbstnutzer und den klassischen Kapitalanleger. Ausschlaggebend auf diesem Markt sind die Lage und die Infrastruktur. Die Traumvor-

stellung vieler Käufer ist eine Immobilie am Wasser.

**Wie gehen Sie bei der Vermarktung vor, wie sprechen Sie die Kunden an?**

Bei uns läuft das Geschäft oft über Empfehlungen. Wir sind ausschließlich regional tätig, vermarkten keine Immobilien an der Ostsee, sondern dort, wo wir uns gut auskennen und hier kennt man uns eben auch.

### **Ist es einfacher, eine Immobilie für einen Eigennutzer oder für einen Kapitalanleger zu finden?**

Momentan ist es einfacher, Objekte für Kapitalanleger zu finden, das liegt auch daran, dass sie meist mehr ausgeben können und wollen. Objekte, die selbst genutzt werden, kann man in unserer Region für 30.000 bis 80.000 Euro recht leicht finden. Es kommt auch vor, dass Eigennutzer 150.000 Euro ausgeben, aber das Preisniveau dieser Käufergruppe ist geringer als bei Kapitalanlegern, für die ein Objekt auch mal 200.000 Euro kosten kann. Kapitalanleger suchen bei uns zurzeit hauptsächlich Neubauprojekte, auch deshalb bewegen sie sich in anderen Preisklassen.

### **Gibt es typische Fehler, die Käufer von Ferienimmobilien machen?**

Von Fehlern würde ich nicht sprechen, aber wir erleben oft, dass Interessenten anfangs sehr euphorisch sind. Sie haben in unserer Region Urlaub gemacht, sind begeistert und wollen deshalb hier eine Immobilie kaufen. In der Phase der Besichtigung springen diese Kunden dann häufig wieder ab. Manchen ist es dann doch zu weit von der Heimat entfernt oder sie bekommen Zweifel, wie oft sie das Objekt nutzen können. Wir sprechen im Vorfeld deshalb meist lange mit den Kunden darüber, warum sie eine Ferienimmobilie kaufen möchten. Wenn sich die Interessenten diese Dinge aber gut überlegt haben, entscheiden sie sich meist recht schnell für einen Kauf. Das ist anders als bei Wohnimmobilien, bei einer Ferienimmobilie dauert der Prozess oft nur Tage oder wenige Wochen.

### **Wenn jemand eine Ferienimmobilie gekauft hat und sie nun vermieten möchte – worauf sollte er dabei achten?**

Sehr wichtig ist, sich die Bausubstanz vor dem Kauf gut anzugucken, weil die Immobilie meist einen Großteil des Jahres nicht genutzt wird. Das machen wir natürlich auch schon selbst, wenn wir

ein Objekt in unser Portfolio aufnehmen, wir empfehlen den Interessenten dann gegebenenfalls aber auch, einen Fachmann hinzuzuziehen. Darüber hinaus ist die Preisfindung nicht so einfach, denn die klassische Bewertung für Wohnhäuser greift bei Ferienimmobilien nicht. Jeder Käufer hat natürlich auch sein persönliches Limit, aber wir als Bank finanzieren ja auch und beraten dahingehend dann unsere Kunden.



Steffen Grundtmann

### **Welche Kriterien muss eine Ferienimmobilie erfüllen, damit sie sich gut vermarkten lässt?**

In unserer Region steht da an erster Stelle die Wassernähe. Die Interessenten wünschen sich außerdem meist, dass nicht zu viele andere Ferienimmobilien in der Nähe sind, die klassischen Ferienanlagen aus DDR-Zeiten sind nicht mehr begehrt. Jeder möchte heute lieber einen Rückzugsort mit Abstand zum Nachbarn haben.

### **Gibt es auch bei der Ausstattung Dinge, die besonders begehrt sind?**

Die Objekte sollten massiv gebaut sein. Das Grundstück sollte nicht zu groß sein, weil die meisten, in ihrer Freizeit dann nicht noch den Rasen mähen oder Unkraut zupfen wollen. Eine Terrasse sollte auch dazu gehören, am besten noch überdacht, sodass man von der Witterung unabhängig draußen sitzen kann. Sehr gern gesehen ist ein Kamin, vor allem für

die Übergangszeiten. Die Nachfrage geht immer mehr in die Richtung einer ganzjährigen Nutzung.

### **Was ist das für eine Klientel, die Ferienimmobilien kaufen?**

Bei den Eigennutzern gibt es da keine klare Zielgruppe. Ältere Menschen verkaufen allerdings eher ihre Ferienimmobilien als dass sie kaufen, weil sie sie nicht mehr bewirtschaften können. Käufer kommen eher aus dem Umland, weil sie die Nähe zu ihrem Heimatort schätzen, wir haben aber auch Kunden aus den alten Bundesländern. Das sind meist Menschen, die hier mal Ferien gemacht haben und die Region kennen.

### **Wie sieht es denn auf dem Ferienimmobilienmarkt in Ihrer Region aus? Welche Trends und Tendenzen sind aus Ihrer Sicht erkennbar?**

Die Preise haben sich nach oben bewegt, das ist aber ein allgemeiner Trend auf dem Immobilienmarkt aufgrund der niedrigen Zinsen. Bei uns in der Region ist der Markt recht stabil. Veränderungen gibt es eher in den Ballungsgebieten oder an der Ostsee, wo Ferienwohnungen momentan en masse verkauft werden.

### **Wie wichtig ist ein stabiler Ferienimmobilienmarkt für Ihre Region?**

Das ist sehr wichtig, weil der Tourismus in unserer Region ein Hauptwirtschaftszweig ist. Wenn die Ferienimmobilien von Feriengästen genutzt werden, profitiert davon natürlich auch die lokale Wirtschaft: Fahrradvermietung, Angelverleih, die Gastronomie.

### **Wie kann man mit Ferienimmobilien Geld verdienen?**

Der Käufer sollte sich vorab gut über die Infrastruktur in der Umgebung der Immobilie informieren, auch darüber, welche Auslastung vergleichbare Objekte haben. Auch die Ausstattung sollte auf einem guten Niveau sein, also moderne Bäder, eine Sauna oder ein Kamin sind gute Investitionsargumente. Das Wasser sollte gut erreichbar sein und ich empfehle auch einen professionellen Vermietungsservice, der die Auslastung gewährleistet und sich um die Abwicklung kümmert. Das ist doch sehr zeitfressend. ■