

Rendite aus dem Paradies

An der Küste Frankreichs, Spaniens oder Portugals eine Immobilie kaufen. Ein paar Wochen darin Urlaub machen und den Rest des Jahres vermieten. Ein Traum, der dann oft doch teurer wird, als erwartet. Trotzdem kann man mit Ferienimmobilien viel Geld verdienen, wenn man ein paar Punkte beachtet.

von Lenard von Stockhausen



Langsam taucht die Abendsonne ihr dunkles Rot ins Mittelmeer. Den Anblick wird der ehemalige Fincabesitzer vermissen. Den Ärger mit seiner zur Ferienimmobilie umgebauten Finca nicht. „Da steckt man mehr Geld rein als rauskommt. Und man muss sich dauernd kümmern. Eine Liebhaberei, die man sich leisten können muss“, urteilt er. Dabei hat der 65-jährige Zahnarzt aus Hamburg gerade seine Finca auf Mallorca mit viel Gewinn verkauft. „Ich habe eben Glück gehabt. Als ich damals gebaut habe, war alles sehr günstig und es gab noch keinerlei Schwierigkeiten mit Baugenehmigungen.“ Ferienimmobilien werden hierzulande

kaum als Renditeobjekt betrachtet. „In Frankreich hat sich das längst als eine alternative Geldanlage und Altersvorsorge etabliert“, weiß Christian Seyrer, Geschäftsführer der Global Immobilien Service, zu berichten. Immer mehr Besitzer vermieten Wohnungen und Häuser in Urlaubsrevieren.

Die eigenen vier Wände

Der Boom der Tourismusbranche macht es möglich. „So stehen Ferienimmobilien nicht mehr nur für Lebensqualität, sondern rücken als Kapitalanlage mit Renditeaussichten in den Fokus“, fährt Seyrer fort. Bei wenig Eigenkapital hilft eine Finanzierung, die durch die

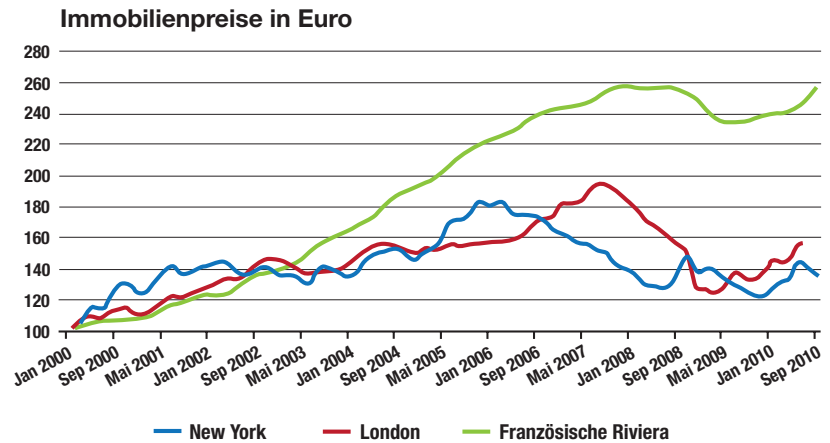
Mieteinnahmen getilgt werden kann. Aber Vorsicht: Die größte Gefahr bei Ferienimmobilien ist eine impulsive oder spontane Kaufentscheidung. Aus der Urlaubseuphorie heraus ist schnell emotional entschieden worden, ohne sich vorher über die Chancen und Risiken im Klaren zu sein. Wie sichere ich meine Mieteinnahmen, wie sind die Gegebenheiten vor Ort? Da muss sich sehr genau informiert und mit anderen Objekten verglichen werden. Wenn es die individuelle Finca sein soll, muss man sich leider selber um alles kümmern. Dann sollte man Lage und Qualität richtig beurteilen können. Und im einheimischen Immobilienrecht und der

Kaufabwicklung firm sein. Wer ist das schon? Deswegen sollten laut Christian Seyrer Berater, deren Kunden mit dem Kauf einer Ferienimmobilie liebäugeln, mit Partnern zusammenarbeiten, die eine ganzheitliche Dienstleistung bieten. Instandhaltung sowie Vermietung der Immobilie sollte durch den Betreiber garantiert werden, empfiehlt Gordon Gorski, Prokurist bei der auf Ferienimmobilien spezialisierten Kristensen Group: „Es gibt dadurch nur einen Ansprechpartner, der sich um Abrechnungen, Vermietung, Schlüsselübergabe, Sauberkeit der Anlage und sämtliche Probleme vor Ort kümmert, sodass man ein Apartment wirklich als Kapitalanlage sehen kann, mit monatlichem Zahlungseingang auf dem Konto. So ähnlich wie bei der Vermietung einer Eigentumswohnung, nur dass man hier den Vorteil hat, die Anlage auch selber kurzfristig für ein paar Wochen zu nutzen.“

Je nach Umfang der Eigennutzung könne dann eine jährliche Rendite von bis zu 4,5 Prozent garantiert werden. Ausländische Steuervorteile und Landeszuschüsse für Tourismusunterkünfte kämen noch hinzu. „Damit liegt die durchschnittliche Rendite einer solchen Geldanlage deutlich über dem einer festverzinslichen Geldanlage“, so Seyrer. Und mit welchem Sparbrief kann man schon Urlaub machen?

Beteiligungen nehmen viel Risiko raus

Wer Vermietungs- und Instandsetzungsstress vermeiden und ganz auf Nummer sicher gehen will, legt sein Geld lieber in einen geschlossenen Immobilienfonds an, der in Ferienanlagen oder Luxusvillen investiert. Die Laufzeiten sind in der Regel kurz und die Renditen überdurchschnittlich hoch, vor allem wenn es sich dabei um Projektentwicklungen handelt. Denn die Wertschöpfung ist bei einer Projektentwicklung mit anschließender Veräußerung deutlich



höher als bei Fonds, die Bestandsimmobilien vermieten. Bei Letzteren liegt das Geld meistens längerfristig fest. Aber auch das hat Vorteile. So entfällt das Bauträgerisiko, da die Anlagen schlüsselfertig übernommen werden. Und bei vielen Fonds haben die Anleger sogar ein vertraglich festgeschriebenes Recht auf einige Tage Eigennutzung. Für welche Variante, Vermietung oder Projektentwicklung man sich auch entscheidet, Ferienimmobilien, wie auch Luxusapartments in Urlaubsregionen bieten viele Vorteile. Die Zahlen aus der Tourismusbranche belegen eindrucksvoll, dass es sich hierbei nach wie vor um einen Wachstumsmarkt handelt, der wenig Korrelation zu Wirtschaftslage und fast gar keine zu Aktienkursen aufweist. Allerdings sollte die Region schnell erreichbar und nicht gefährlich sein. Komplizierter wird es bei den Immobilienpreisen von beliebten Urlaubsregionen. Ein Blick in den Ferienimmobilienkompass lohnt sich. Während Spaniens überhitzter Markt nach der Finanzkrise mit starken Schwankungen zu kämpfen hatte, erholt er sich nun langsam. Dagegen zeigen Regionen wie die französische Riviera seit Jahrzehnten ein kontinuierliches Wachstum und wenig Volatilität. „Bei Ferienimmobilien bis hin zu Luxusanlagen entscheidet wie so oft bei Immobilien nur die Lage“,

erklärt Marian Ziburske, Geschäftsführer von Westminster Immobilien. „Allerdings sind es andere Faktoren, die eine gute Lage ausmachen, im Vergleich zu klassischen Wohnimmobilien. Flughafennähe, aber bitte keine Lärmbelastung, ein schöner Blick und unverbaute Landschaften sind viel wichtiger als die Nähe zu Arbeitsstätten, Schulen oder Einkaufsmöglichkeiten wie zu Hause“, so der Immobilienexperte weiter. Das perfekte Urlaubsland ist nicht zu teuer und nicht zu weit weg. Die Region sollte wertbeständig und nicht überlaufen sein. Gordon Gorski ergänzt: „Ganz wichtig ist wegen der kurzen Saison und des Wetters, dass die Immobilie auch in der Nebensaison attraktiv, sprich vermietbar ist.“ Feiertage wie Ostern und Pfingsten und die Sommerferien bekommt man mit Objekten an See- oder Meerlagen problemlos vermietet. Damit aber auch gute Renditen erwirtschaftet werden können, müssen auch Herbst und Winter vermietbar sein. „Das erreicht man, indem man in einen guten Standort investiert, der auch die touristische Infrastruktur vorhält“, erklärt Gorski. Letztendlich steht und fällt das Angebot mit dem Anbieter und sein Standing vor Ort. Hat er einen guten Marktzugang? Ist er gut vernetzt? Wenn das alles stimmt, steht einem rentablen Immobilieninvestment im Paradies nichts entgegen.