

Steigende Nachfrage sichert den Traum von der Ferienimmobilie

Eine aktuelle Studie von HomeAway FeWo-direkt analysiert den Mietermarkt im Ferienimmobiliensegment

Frankfurt am Main, 19.03.2014. Eine Ferienimmobilie als Vermögensanlage – für viele Deutsche ein Traum, der in Erfüllung geht. Doch wer neu investiert, sollte nicht nur auf Lage, Bausubstanz und gesetzliche Rahmenbedingungen achten, sondern vor allem eines: den Mietermarkt kennen. Er ist der Schlüssel zur Finanzierung und rentablen Vermietung. Bereits bei mehr als der Hälfte aller Investitionen, die zwischen 2011 und 2013 getätigt wurden, ist die Vermietbarkeit als Kaufmotiv in den Fokus gerückt. Seit neun Jahren untersucht HomeAway FeWo-direkt die Schlüsselrends auf dem Urlaubermarkt. Und weiß, wo und warum sich eine Ferienimmobilie lohnt. Die umfangreiche Studie steht unter www.fewo-direkt.de/mieteranalyse-2014 zum Download zur Verfügung.

Nah-Destinationen lassen sich am erfolgreichsten vermieten

Kroatien, Griechenland und das spanische Festland locken private Investoren derzeit mit niedrigen Ferienimmobilienpreisen. Wer aber seine Ferienimmobilie nicht nur selbst nutzen möchte, sondern vor allem monetäre Aspekte im Blick hat, sollte besser in klassischen Destinationen investieren. Denn dort ist die Mieternachfrage seit Jahren konstant, was die Ergebnisse der Mieteranalyse 2014 zeigen: 94,4 Prozent aller Mieter buchten eine Ferienimmobilie in Europa, jeder Dritte im eigenen Land (33,0 Prozent). Die beliebtesten Auslandsdestinationen sind Italien (12,7 Prozent), Spanien (11,8 Prozent) und Frankreich (10,2 Prozent). Bei den Regionen führt die Ostsee- (11,7 Prozent), vor der Nordsee-Küste (9,1 Prozent) gefolgt von Mallorca (5,2 Prozent), Florida und Côte d'Azur (je 2,7 Prozent). „Bei der Wahl der Destinationen gibt es seit Jahren nur leichte Schwankungen, obwohl sich durchaus die Zielgruppen verändern“, sagt Tobias Wann, Vice President Central Europe von HomeAway FeWo-direkt. „Wer also überwiegend an deutsche Urlaubsgäste vermieten möchte, sollte in einer der beliebten Regionen investieren.“

Pressekontakt

Nadja Moalem, Tel.: + 49 (0)69 - 80 88 41 45, Pamela Premm, Tel.: + 49 (0)1 51 - 62 91 95 67, HomeAway FeWo-direkt, Münchener Straße 7, 60329 Frankfurt am Main, E-Mail: presse@fewo-direkt.de

Einkommensstarke Mieter sind die Basis für eine ertragreiche Vermietung

Die einkommensstarke 50plus Generation ist auch im Segment der Ferienimmobilien-Vermietung auf dem Vormarsch und ergänzt zunehmend die Zielgruppe der Familien. Der Anteil an Haushalten mit einem Einkommen von mehr als 3.000 Euro ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen und liegt aktuell bei 45,5 Prozent. Die Mieter zeichnen sich zudem durch ein überdurchschnittliches Bildungsniveau aus: Jeder Zweite verfügt über Abitur, 37,9 Prozent über einen Hochschulabschluss. „Die Ferienimmobilienbranche zieht immer mehr einkommensstarke Schichten an“, beobachtet Wann. „Dadurch verändern sich auch die Erwartungen. Wer mehr Geld zur Verfügung hat, reist zwar nicht unbedingt weiter, aber gönnt sich mehr. Die Mieter legen mehr Wert auf eine gehobene Ausstattung und eine bevorzugte Lage. Wer jetzt investiert, sollte darauf achten, dass das Objekt den Ansprüchen an modernes Wohnen gerecht wird.“

Für angesagte Hotspots geben Mieter mehr Geld aus

Dass Ferienhausurlaub keine Low-Budget-Kategorie mehr ist, zeigt die Bereitschaft, mehr für hochwertige Objekte auszugeben. Auf Korsika haben Urlaubsgäste 2013 im Schnitt 1.062 Euro pro Woche für ein Mietobjekt ausgegeben: Das sind 22,6 Prozent mehr als 2012. Es folgen Sardinien mit einem Plus von 21,2 Prozent und einer Wochenmiete von 874 Euro sowie Mallorca mit 19,1 Prozent und 1.207 Euro pro Woche. „Durch die wachsende Auswahl an Objekten, die auch gehobene Ansprüche bedienen, werden Ferienimmobilien zunehmend als Alternative zu höherklassigen Hotels betrachtet“, so Wann. „Wer in den exklusiven Ferienhausregionen ein Objekt mietet, lässt es sich auch gern etwas kosten.“ 823 Euro Miete pro Woche darf 2014 das Ferienhaus durchschnittlich in der Hauptsaison kosten. Dies ist ein Plus im Vergleich zum Vorjahr von zwölf Prozent. In der Nebensaison sind es 685 Euro (plus 19 Prozent) pro Objekt/Woche. Insbesondere Objekte ab 1.000 Euro pro Woche wurden Januar 2014 verstärkt nachgefragt. Waren es 2013 in der Hauptsaison 13 Prozent, sind es bisher 18,2 Prozent, die sich für ein höherpreisiges Objekt entschieden haben.

Zunehmende Reisehäufigkeit und längere Mietdauer sorgen für bessere Auslastung

Die Reisehäufigkeit nimmt weiter zu. 2013 haben 64,5 Prozent mehr als einmal eine Ferienimmobilie gemietet, 2012 waren es 51,8 Prozent. „Ferienimmobilien lösen zunehmend andere Unterkunfts-kategorien ab“, sagt Wann, „Überzeugte Urlauber nutzen auch für Kurzreisen immer seltener Hotels oder Pensionen.“ Und die Anhängerschaft wächst: Ein Viertel der Mieter sind in den letzten fünf Jahren neu dazugekommen und

Pressekontakt

Nadja Moalem, Tel.: + 49 (0)69 - 80 88 41 45, Pamela Premm, Tel.: + 49 (0)1 51 - 62 91 95 67, HomeAway FeWo-direkt, Münchener Straße 7, 60329 Frankfurt am Main, E-Mail: presse@fewo-direkt.de

haben dem Hotelsegment den Rücken gekehrt. Die restlichen sind Stammurlauber, die seit Jahrzehnten ein Ferienhaus buchen. Neben der Reisehäufigkeit nimmt auch die Mietdauer zu, von durchschnittlich 10,6 Tagen in 2010 auf 12,1 Tage in 2013. Und die Planung erfolgt mit immer größerem Vorlauf: 60,3 Prozent buchten 2013 ihr Ferienobjekt fünf Monate im Voraus, 2010 waren es gerade einmal 47,1 Prozent.

Professionalisierung des Ferienhausegments ist Wachstumstreiber

Online-Portale haben nicht nur den fragmentierten Markt konsolidiert, sondern auch zu einer Professionalisierung der Privatvermietung beigetragen. Fragt man Mieter, wie sich der Buchungsprozess in den letzten Jahren verändert hat, geben 93,6 Prozent an, dass sie nun mehr Infos zu den Objekten bekommen, 89,6 Prozent sagen, dass sich der Buchungsprozess vereinfacht und 85,3 Prozent, dass sich die Auswahl verbessert hat. 86,2 Prozent haben die Urlaubsform bereits weiterempfohlen; 22,7 Prozent sind durch Empfehlungen auf Ferienimmobilien als Urlaubskategorie aufmerksam geworden.

(5.764 Zeichen)

Printfähige Pressefotos von HomeAway FeWo-direkt finden Sie hier [Album Trends 2014](#).

Hintergrund zur Mieteranalyse 2014

Die „9. Deutsche Ferienhaus-Urlaubsanalyse“ wurde von der elsner unternehmensberatung – Qualitative Marktforschung und Marktanalyse, durchgeführt. Auftraggeber ist HomeAway FeWo-direkt, Deutschlands führendes Ferienhaus-Portal. Vom 06. Dezember bis 06. Januar 2014 hat HomeAway FeWo-direkt 7.047 Ferienhausmieter zu Themen wie Reiseziele, Reisezeit, Ausgaben und Qualität der Unterkünfte sowie im Hinblick auf ihre Erfahrungen, Einstellungen und Wünsche befragt. Download der kompletten Studie unter www.fewo-direkt.de/urlaubsanalyse-2014

Über HomeAway FeWo-direkt

HomeAway FeWo-direkt ist Deutschlands Nummer 1 in der Online-Ferienhausvermietung. Pro Jahr suchen Millionen deutschsprachige Besucher auf www.fewo-direkt.de nach ihrem Urlaubsdomizil. Mehr als 720.000 Ferienhäuser und -wohnungen stehen auf dem Internetportal zur Auswahl. HomeAway FeWo-direkt ist eine 100-prozentige Tochter des weltweiten Marktführers HomeAway, Inc. (www.homeaway.com). Unter der Dachmarke HomeAway sind die führenden Ferienhausportale in Europa, Australien und Amerika vereint. Damit bildet die HomeAway-Familie ein globales Netzwerk für private Ferienhausvermieter und Urlauber. Weitere Infos unter www.fewo-direkt.de/pressecenter

Pressekontakt

Nadja Moalem, Tel.: + 49 (0)69 - 80 88 41 45, Pamela Premm, Tel.: + 49 (0)1 51 - 62 91 95 67, HomeAway FeWo-direkt, Münchener Straße 7, 60329 Frankfurt am Main, E-Mail: presse@fewo-direkt.de