

Schöner wohnen auf Zeit

Der Markt rund um die Vermietung von **Ferien- und Langzeitapartments** boomt. Wer in der Masse der Konkurrenten auffallen will, muss sich anstrengen. Profis verraten, wie die Immobilien erfolgreich ins rechte Licht gerückt werden

Von Kathrin Gulnerits



Chic allein reicht nicht: Ein Ferienapartment wie jenes von Vienna Living (Bild) muss vor allem auch funktional sein, um auch Businesskunden anzusprechen

Sie sind meistens „fantastisch“, manchmal „luxuriös“ und ziemlich oft „geräumig“, können via Mausclick gebucht werden, bieten mehr Platz als ein Hotelzimmer – und kosten in der Regel viel weniger. Keine Frage: Der Markt für Ferienapartments boomt. Gleichzeitig stehen die Vermieter, die ihre Wohnungen und Häuser über Buchungsplattformen wie Airbnb oder Fewo-direkt vermarkten, mächtig in der Kritik. Durch die steigende Zahl von Ferienapartments wird Städten Wohnraum entzogen, lautet der am lautesten vorgetragene Vorwurf. Kritisiert wird aber auch, dass häufig Steuern und Ortstaxen nicht gezahlt werden und – im Gegensatz zu Hotels – beispielsweise keine Auflagen für Brandschutz gelten. Immer mehr Städte versuchen daher, die Betreiber der Plattformen und mit ihnen die Heerscharen von Vermietern in die Schranken zu weisen. Beispiel Wien: Mit Ende August ist für Onlineplattformen die Frist abgelaufen, Daten zu den in Wien angebotenen Wohnungen bzw. den Unterkunftsgebern an die Stadt zu übermitteln. Die Auskunftsfreude hält sich dem Vernehmen nach in Grenzen. Erste Strafverfahren werden daher vorbereitet. Allein über Airbnb wurden mit Stand Mai 2017 knapp 8.000 Apartments in Wien angeboten.

Theresa B. (Name der Redaktion bekannt) vermietet seit 2011 an Touristen und Personen, die sich längere Zeit in Wien aufhalten. 15 Apartments können über ihre eigene Plattform gebucht werden. „Das Problem ist, dass alle an dem Hype – den es so gar nicht gibt – mitnaschen möchten, aber nicht verstehen, dass es viel Arbeit bedeutet, die Wohnungen in Schuss zu halten“, erzählt sie. „Ich werde häufig von irgendwelchen fremden Wohnungseigentümern angerufen und gefragt, wie das mit den Steuern ist und was ich mache, wenn die Wohnung leer steht.“

Das gewisse Etwas

Die Konkurrenz unter den Anbietern ist groß, die Ansprüche der Kunden sind in der Regel größer. „Grundsätzlich sind die Ansprüche der Gäste gestiegen, wie jeder zweite Vermieter in unserer ‚Marktstudie private Ferienimmobilien 2017‘ feststellt“, sagt Aye Helsing, Regional Director Central Europe Homeaway und Fewo-direkt. Schnelles WLAN ist besonders gewünscht, gefolgt von mehr Komfort in der Ausstattung. „Vor zehn Jahren galt noch das Credo ‚klein und gemütlich‘ – heute sind großzügigere ▶

Aus der Reihe

Ferien einmal anders



Abgehoben: Appartement in einem Flugzeug in Costa Rica

Eine Finca in Spanien, ein Guesthaus in Südafrika: Ferienimmobilien wie diese gibt es zuhauf. Aber auch wer seinen Urlaub in einem ausgefallenen Domizil verbringen will, wird auf diversen Buchungsplattformen wie etwa fewo-direkt.de fündig. Hier kann beispielsweise gleich ein ganzes Märchenschloss mit 23 Schlafzimmern und 18 Badezimmern im Loire-Tal gemietet werden. Kostenpunkt: 6.677 Euro pro Nacht. Im Dschungel von Costa Rica thront in 15 Meter Höhe ein Flugzeug mit zwei Schlafzimmern. Eine Nacht auf 111 Quadratmetern Wohnfläche kostet 301 Euro. Vergleichsweise günstig (85 Euro) lassen sich die Ferien in einem umgebauten Zirkuswagen in der Nähe von Köln/Bonn verbringen.



Märchenhaft: ein Schloss zum Mieten um 6.677 Euro pro Nacht. Magisch: Eine Nacht im Zirkuswagen kostet 85 Euro



Der Wohlgefühlcharakter darf nicht zu kurz kommen

Domizile mit mehr Schlafzimmern gefragt: Gefragt ist auch eine Wohlgefühlatmosphäre. „Urlaub bedeutet etwas anderes als Alltag. Der Mieter hat andere Ansprüche“, sagt Interiordesignerin Isabelle Friedrich-Farrokhnia von Interior Moments. Das heißt: Eine gemütliche Leseecke gehört ebenso dazu wie ein großzügiger Frühstücksbereich und Lichtquellen für unterschiedliche Bedürfnisse. Sich Anregungen für die Einrichtung in einschlägigen Magazinen zu holen, sei gut und schön, „ich muss aber immer meinen eigenen Grundriss im Auge behalten“, sagt Friedrich-Farrokhnia. Wichtig sei es, Dinge, die die jeweilige Stadt ausmachen, in die Einrichtung einfließen zu lassen. „Viele versuchen, ihre Wohnung sehr neutral zu halten. Aber um zu differenzieren, muss ich individualisieren.“ Doch der Dekorationsseifer sollte Grenzen haben. „Der Gast darf nicht Angst haben, alles zu demolieren, wenn er sich einmal umdreht.“ Die Expertin warnt auch vor Zwischenlösungen bei der Einrichtung. „Die kosten auch etwas. Dann lieber erst mal etwas weglassen.“

Apropos Kosten: Zwischen 15.000 und 20.000 Euro pro Apartment investieren die Eigentümer der Wohnungen, die bei Vienna Living abrufbar sind. Geschäftsführerin Patricia Rieder vermietet mittlerweile 80 dieser Businessapartments. Seit 2003 ist sie am Markt. Vermietet wird hauptsächlich an Langzeitmieter, die einen

144

Jahre müsste man in einem Ferienhaus am Bodensee urlauben, damit sich der Kauf der Immobilie rentiert, zeigt der Kauf-Miet-Indikator von Immobilienscout24



„Wenn die mediale Aufbereitung gut ist, kann ich auch einen besseren Preis erzielen“

Oliver Lehne
Geschäftsführer von
erfolgreicher-vermieten.de

Monat und länger bleiben. Der Wohlgefühlfaktor steht bei Rieder, einer gelernten Interiordesignerin, ganz oben auf der Prioritätenliste. „Die Gäste kommen nach Hause. Es gibt einen Platz für die Schlüssel und einen für die Schuhe. Es gibt einen Tisch zum Arbeiten und ein Sofa zum Ausruhen. Es bringt nichts, wenn die Wohnung nur chic ist, aber keine Funktion hat.“ Viel Wert legt Rieder auf die Präsentation der Apartments auf ihrer Onlineplattform. „Die Bilder müssen authentisch sein. Es darf kein Unterschied zwischen der Wohnung auf dem Bild und der sein, in die der Gast kommt.“ Das heißt auch: Werden Vorhänge und Kissen ausgetauscht, muss neuerlich der Fotograf anrücken.

Profitipps für Laien

Dass gute Fotos mehr als die halbe Miete sind, bestätigt auch Oliver Lehne. Mit seiner Agentur erfolgreicher-vermieten.de hilft er Vermietern dabei, ihre Immobilie noch ein bisschen besser ins rechte Licht zu rücken. „Die meisten sind Privatvermieter und keine Profis. Sie rutschen in viele Fachbereiche rein, die für einen Laien schwer zu handeln sind: Suchmaschinenoptimierung, Texte schreiben, Bildpräsentation. Häufig steckt ja auch ein Druck dahinter, die Wohnung gut auszulasten, schließlich müssen oft die Mieteinnahmen die Kreditraten tragen.“ Doch zwischen



Alles wie zu Hause: Ferienapartments bieten mehr Platz als Hotels



„Der Gast darf nicht Angst haben, alles zu demolieren, wenn er sich einmal umdreht“

Isabelle Friedrich-Farrokhnia
Innenarchitektin
Interior Moments

Theorie und Praxis klappt bekanntlich eine Lücke. „Was wir zeitweise an Material sehen, ist haarsträubend“, sagt Lehne. „Die Leute haben viel Geld und Energie in die Einrichtung gesteckt, aber bei der Präsentation wird nicht mehr so genau geschaut.“

Sein erster Rat lautet folglich: ansprechendes Bildmaterial bereitstellen. „Wenn das erste Bild nicht überzeugt, schaut keiner weiter das Inserat an. Und das bessere Bild macht nicht die Technik, sondern der Fotograf.“ Als Faustformel gilt: Je mehr Bilder, desto besser. Gern können auch Details hergezeigt werden. Das Schlafzimmer dreimal aus der gleichen Perspektive abzulichten, macht hingegen keinen Sinn. Zweiter Tipp: klar kommunizieren, welche Leistungen geboten werden. „Ich muss nicht günstiger sein als der Mitbewerb. Wenn die mediale Aufbereitung gut ist, kann ich auch einen besseren Preis erzielen.“

Ob die Vermarktung über eine oder gleich mehrere der gängigen Plattformen erfolgt, ist Geschmackssache. Eine eigene Webseite ist so oder so Pflicht. „Wenn hier alles richtig gemacht wird, ist das eine eigene Marketingwaffe“, ist Lehne überzeugt. „Buchungen, die hier erfolgen, haben das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis. Ich kann zu meinen Bedingungen vermieten, und der Interessent haut nicht gleich wieder ab, weil darunter ein noch tollereres Angebot aufpoppt.“

Grossmann – Schwimmbäder mit Format



- Folien-, Polyester-, Einstückbecken, Edelstahlpools und Hart PVC-Becken
- hochwertigste Einbauteile
- Skimmerbecken, High Level Becken, Überlaufwannenbecken, Infinity Becken



- Filtertechnik, Dosieranlagen
- Abdeckungssysteme, Rollabdeckung

Der Pool wird von uns nach Ihren individuellen Wünschen geplant.



Grossmann GmbH
Anton-Hermann-Straße 3
2513 Möllersdorf
Tel.: 02252/55095

www.grossmann-gmbh.at
www.exklusivpool.at

ÖFFNUNGSZEITEN:
Mo.–Fr. 8.30 bis 12.30 / 14.30 bis 18.00 Uhr,
Sa. 8.30 bis 12.00 Uhr (ausgen. Dez./Jan.)