
STUDIE

im Auftrag der Lindner Investment Management GmbH



FERIENIMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE

AUSZUG

Eine repräsentative Umfrage zu
Status und Zukunft eigener Ferienimmobilien
von Deutschen im In- und Ausland

2015

VORWORT



Meine sehr geehrten Leserinnen und Leser,

das Vermögen der Deutschen wächst weiter. Doch immer noch schlummern viele Milliarden Euro auf gering verzinsten Spargbüchern und Festgeldkonten. Viele Menschen scheuen sich, ihr Geld in Aktien oder Fonds zu investieren. Sie suchen nach einer sicheren Anlage, die nicht den starken Schwankungen der Kapitalmärkte unterliegt. Sie wünschen sich eine vertrauenswürdige Alternative, etwa für ihre Altersvorsorge.

Immer mehr Menschen entscheiden sich dabei für eine Ferienimmobilie als Ergänzung zum Anlageportfolio. Welche Motive sie bewegen und welche Pläne sie mit ihrem Investment verbinden, zeigt die neue Studie „Ferienimmobilien als Kapitalanlage“ von Innofact im Auftrag der Lindner Investment Management GmbH (LIM), einer der führenden Spezialisten für ein Investment in Ferienimmobilien. Die wichtigste Erkenntnis aus der repräsentativen Befragung unter 1.020 Bundesbürgern, die im Frühjahr 2015 von einem unabhängigen Marktforschungsinstitut durchgeführt wurde, lautet:

Heute schon hegt jeder Vierte den Wunsch nach einer eigenen Ferienimmobilie.

Diese sollte nicht nur als Feriendomizil dienen, sondern auch eine tragende Säule von Geldanlage und Altersvorsorge sein. Der Ferienaspekt ist dabei ein schöner Neben-

effekt, während die beiden anderen Aspekte ein immer höheres Gewicht erhalten.

Unsere Studie hat ergeben, dass vielen Menschen diese Vorteile bereits bewusst sind. Zudem haben sie ganz konkrete, realistische Vorstellungen von einem derartigen Investment. Ziel ist nicht die Millionenvilla am Traumstrand. Gewünscht wird überwiegend eine durchschnittlich große und ausgestattete Wohnung, die während einiger Wochen im Jahr selbst genutzt wird – eben eine solide und risikoarme Anlage. Wichtig ist zudem die Vermietungsmöglichkeit, um die Finanzierung zu optimieren.

Allerdings können die meisten Durchschnittsverdiener ihre Ferienimmobilie nicht ausschließlich mit Eigenkapital erwerben. Auf großes Interesse stoßen daher neue Finanzierungsmöglichkeiten wie das Sale-and-Leaseback-Modell, welches LIM entwickelt hat. Damit lassen sich renditestarke Objekte wie etwa Appartements in den Ferienresorts Fiesensee oder 7Pines auf Ibiza einfach finanzieren. Die Resonanz auf diese Angebote beweist, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind, weiteren Interessenten den Weg zur eigenen Ferienimmobilie, lukrativen Geldanlage und sicheren Altersvorsorge zu ebnen.

Weitere interessante Ergebnisse der Befragung können Sie der vorliegenden Kurzversion entnehmen. Die Quintessenz ist in jedem Fall:

Die Zahl der Eigentümer von Ferienimmobilien wird sich in den kommenden Jahren deutlich erhöhen.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme und aufschlussreiche Lektüre!

Ihr Kai Richter
Geschäftsführender Gesellschafter der
Lindner Investment Management GmbH



ZENTRALE STUDIENERGEBNISSE IM ÜBERBLICK

- Jeder Vierte möchte sich den Traum von der eigenen Ferienimmobilie erfüllen. Die Zahl deutscher Ferienimmobilien wird sich voraussichtlich bis 2017 verdoppeln.
- Drei von vier Deutschen finden den Besitz einer Ferienimmobilie attraktiv; Selbstnutzung, Altersruhesitz, Kapitalanlage und Mieteinnahmen sind wichtige Kaufgründe.
- Beliebteste Regionen für Ferienimmobilien sind Ostsee, Nordsee, Kanaren und Balearen; Immobilien am Wasser sind besonders geschätzt.
- Pkw-Stellplatz, WLAN und Küche sind beim Objekt wichtig. Supermarkt, Restaurant und Außenpool zählen in Ferienanlagen.
- Gefragt sind Ferienimmobilien mit im Schnitt 82 Quadratmetern Wohnfläche. Der beliebteste Kaufpreis beläuft sich auf rund 210.000 Euro.
- Vermieten ist für Eigentümer Top-Option – so sollen Fixkosten gedeckt, Leerstand vermieden, Finanzierungskosten gesenkt werden.
- Ferienimmobilien in Resorts liegen im Trend. Clevere Refinanzierungsmodelle erhöhen den Kaufanreiz signifikant.



WER FERIENIMMOBILIEN BESITZT UND DEN KAUF PLANT

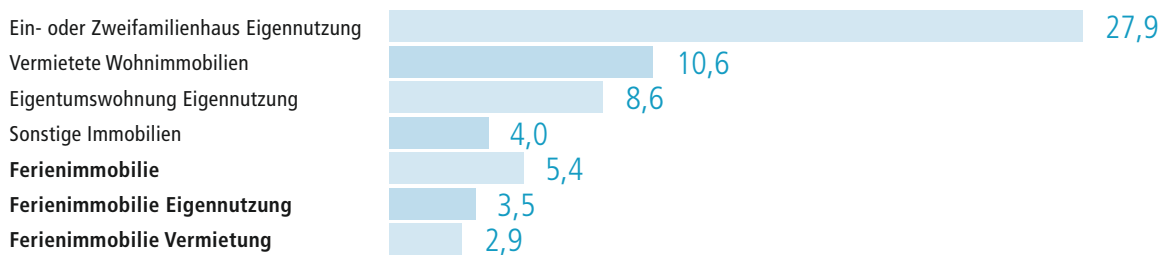
Jeder Zwanzigste hat eine, mehr als jeder Vierte möchte eine – der Traum von der eigenen Ferienimmobilie ist tief in den Köpfen der Deutschen verwurzelt. Das hat die Studie „Ferienimmobilien als Kapitalanlage“ der Lindner Investment Management GmbH ergeben. Insgesamt besitzen derzeit 5,4 Prozent aller Deutschen eine Ferienimmobilie.

Angesichts niedriger Zinsen, Steuersparchancen und der Bedeutung von Immobilien für die Altersvorsorge dürfte dieser Wert in den kommenden Jahren noch deutlich

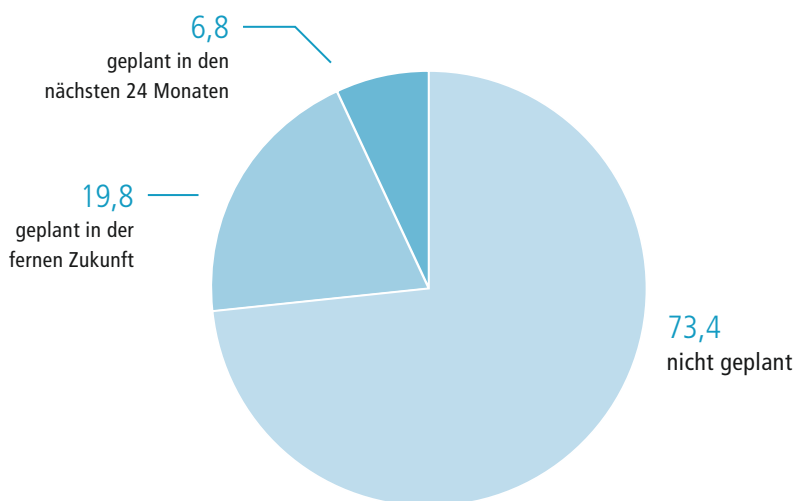
zunehmen. Tatsächlich plant laut Studie mehr als jeder vierte Deutsche (26,6 Prozent) die Anschaffung einer Ferienimmobilie.

Und viele wollen sich diesen Wunsch offenbar recht schnell erfüllen. 6,8 Prozent der Befragten möchten bis Ende 2017 Grundbesitz an ihrem persönlichen Traumziel erwerben. Das würde bedeuten: Die Anzahl deutscher Ferienimmobilien verdoppelt sich voraussichtlich in den nächsten zwei Jahren.

01 | Besitzverhältnisse Immobilien der Deutschen*



02 | Kaufplanung Ferienimmobilien in Deutschland*





INTERESSE AN FERIENIMMOBILIEN IST HOCH

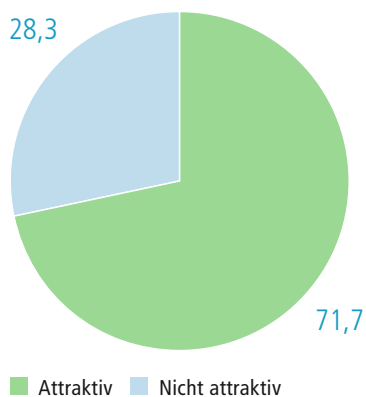
Eine Wohnung auf Ibiza, das Domizil an einem nord-deutschen See, ein Ferienhaus im Wanderparadies: Viele Bürger hierzulande interessieren sich generell für Immobilienbesitz am Urlaubsort. Die Lindner-Studie bestätigt: Immerhin 71,7 Prozent der Deutschen finden die eigene Ferienimmobilie attraktiv.

Wer einen konkreten Kaufwunsch hegt, möchte sich im „Eigenheim“ vor allem selbst erholen. So gaben 74 Prozent der Befragten als wesentlichen Grund für den Immobilienerwerb die Urlaubsnutzung an. 62,7 Prozent möchten ihr Feriendomizil auch als Ruhesitz und damit

als Altersvorsorge genießen. Finanzielle Aspekte wie „Kapitalanlage“ und „Mieteinnahmen“ werden mit 52,7 Prozent und 51,5 Prozent ebenso als wichtige Motivation für den Kauf genannt.

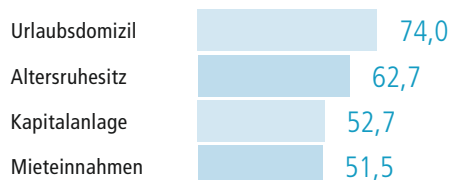
Männer und Frauen planen jedoch unterschiedlich: Während Frauen ihre Feriendomizile lieber selbst bewohnen möchten (77,2 Prozent), schätzen Männer die Kaufgründe „Kapitalanlage“ und „Mieteinnahmen“ als bedeutender ein. Nur die Überlegung, später in die Immobilie ganz zu ziehen, wird mit 62 Prozent und 63,7 Prozent ähnlich bewertet.

03 | Attraktivität von Ferienimmobilien bei Deutschen*

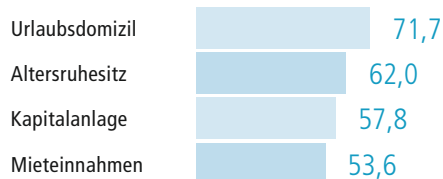


04 | Gründe für Erwerb einer Ferienimmobilie*

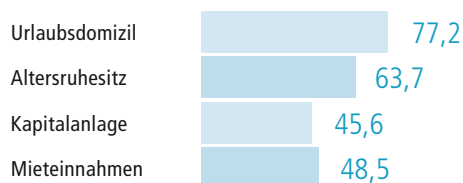
A | Allgemein



B | Männer



C | Frauen



WO DIE WUNSCHIMMOBILIE LIEGEN SOLL

An Nord- und Ostsee oder auf spanischen Inseln: Die Deutschen haben klare Vorstellungen davon, wo ihre Ferienimmobilie liegen soll und was ihnen in der Umgebung wichtig ist. Wer einen konkreten Kauf plant, würde am ehesten die deutschen Küstenregionen im Inland oder eine Immobilie auf Kanaren sowie Balearen im Ausland wählen.

Drei von vier Befragten (57,8 Prozent) wünschen sich laut der Lindner-Studie zudem eine Strandlage, 17,6 Prozent möchten gerne ein Objekt an einem See oder an einem Fluss. Auf das Land zieht es nur 7,4 Prozent, in die Berge

lediglich 5,6 Prozent. Bei der Anreisedauer vom Heimatort ins Urlaubsparadies werden im Schnitt 3,5 Auto- oder zwei Flugstunden favorisiert.

Unabhängig von der Lage schätzen die Deutschen das „persönliche Sicherheitsgefühl“ als wichtigstes Umfeldkriterium am Urlaubsort ein. Darüber hinaus stehen viel Natur, gute Einkaufsmöglichkeiten und die medizinische Versorgung hoch in der Gunst künftiger Besitzer von Ferienimmobilien.

05 | Bevorzugte Standorte*

Inland		Ausland	
Ostsee	82,4	Kanarische Inseln	68,9
Nordsee	80,1	Balearen	68,4
Bodensee	74,8	Italien	62,7
Mecklenburgische Seenplatte	61,0	Spanien Festland	61,5
Allgäu	56,6	Frankreich	61,0
Schwarzwald	55,4	Portugal	60,3
Oberbayern	52,5	Schweden	59,6

06 | Gewünschte Kriterien in der näheren Umgebung*

Persönliches Sicherheitsgefühl	95,3
Viel Natur	94,6
Gute Einkaufsmöglichkeiten	92,6
Strandnähe	92,4
Medizinische Versorgung	92,4
Gutes Verkehrsnetz	88,2
Gute Wander- und Radfahrmöglichkeiten	86,8





BELIEBTE AUSSTATTUNG UND SERVICES

Wohlfühlen in der Ferienimmobilie: Die Ausstattung des Objekts und die angebotenen Services im direkten Umfeld spielen eine entscheidende Rolle, wenn Nutzer rundum zufrieden sein sollen. Bei der Inneneinrichtung fällt das Votum der kaufinteressierten Deutschen recht deutlich aus. Pkw-Stellplatz, WLAN, vollständige Küche und TV rangieren in der Beliebtheitsskala vorne.

Liegt die eigene Traumimmobilie in einer Ferienanlage, werden Supermarkt (89,5 Prozent), Restaurant (86 Prozent) und Außenpool (80,6 Prozent) als beliebteste Angebote

gewählt. Danach werten die Befragten der Lindner-Studie einen Innenpool, Finesseinrichtungen sowie eine Bar als entscheidende Ausstattungsmerkmale.

Bei den Services einer Ferienanlage nennen potenzielle Käufer die Pflege sowie Instandhaltung der Außenanlagen und Wohnungen, einen Security-Service sowie Portier-/Concierge-Dienste als besonders wichtige Leistungen. Einen Limousinenservice halten dagegen nur 38,2 Prozent der Befragten für wünschenswert.

07 | Gewünschte Inneneinrichtung*

Pkw-Stellplatz	91,2
WLAN/WiFi	90,9
Vollständige Küche	90,2
TV	86,0
Ladestation Smartphones/Tablets	78,7
Vollständige Möblierung	76,0
Eigener Pool	74,5
PC	73,3
Miniküche/Kitchenette	71,8
Bar	53,7
Pay-TV	47,3

08 | Gewünschte Ausstattungsmerkmale Ferienanlage*

Supermarkt	89,5
Restaurant	86,0
Außenpool	80,6
Innenpool	75,0
Finesseinrichtungen	71,8
Bar	67,2
Massage	66,9
(Tief-)Garage	65,7
Sauna	65,0
Club/Diskotheke	55,4
Kino	55,1
Beautyfarm	49,0

09 | Gewünschte Serviceleistungen Ferienanlage*

Pflege/Instandhaltung Außenanlagen	89,7
Pflege/Instandhaltung Ferienwohnung	86,8
Security/Sicherheit	80,6
Portier/Concierge	58,8
Limousinenservice	38,2

DIE BELIEBTESTEN OBJEKTE HABEN 82 QUADRATMETER

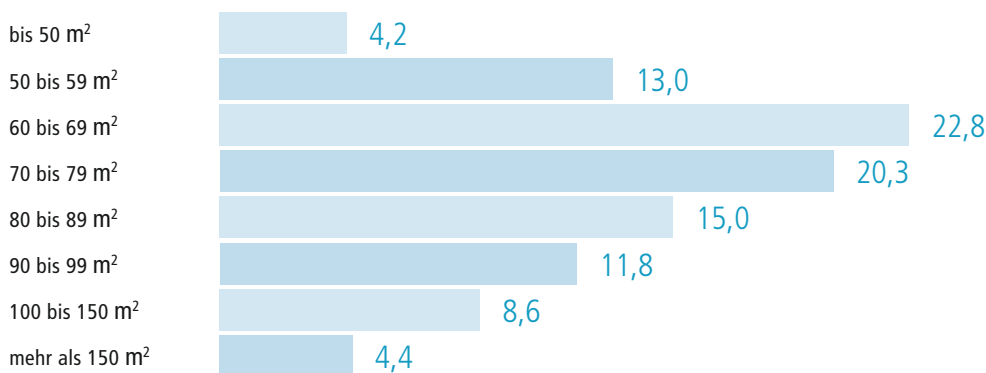
Großzügige Räume, Platz zum Toben für die Kinder, Gästezimmer? Bei der Wohnfläche für Ferienimmobilien liegen die Erwartungen der Deutschen weit auseinander. Der mittlere Flächenwert für die gesuchte Immobilie beträgt zwar 81,26 Quadratmeter.

Doch die meisten Kaufinteressierten würden eher ein Ferienhaus oder eine Ferienwohnung zwischen 60 und 69 Quadratmetern Fläche vorziehen. Und bei über 20 Prozent der Deutschen, die konkrete Kaufwünsche haben, sind Ferienimmobilien mit immerhin 90 bis 150 Quadratmetern begehrt.

Auch bei den Kaufpreisen liegen die Einschätzungen deutlich auseinander. Im Schnitt wollen potenzielle Erwerber knapp 210.000 Euro ausgeben. Doch 21,3 Prozent der Befragten würden nur einen Preis von unter 100.000 Euro akzeptieren. Dem gegenüber stehen 18,1 Prozent, die bis zu 500.000 Euro für ihre Immobilie am Ferienort überweisen würden.

Bei der Finanzierung plant die Mehrheit der Kaufinteressenten mit einem Mix aus Eigen- und Fremdkapital. Jeder Vierte (24,3 Prozent) würde nur eigene Mittel einsetzen. Und lediglich elf Prozent würden nur auf Fremdkapital zurückgreifen.

10 | Wunschgröße Ferienimmobilie*



11 | Maximaler Kaufpreis*

unter 100.000 Euro	21,3
100.000 bis 150.000 Euro	28,4
150.000 bis 250.000 Euro	22,1
250.000 bis 500.000 Euro	18,1
500.000 bis 750.000 Euro	4,2
750.000 bis 1.000.000 Euro	2,0
Kein Limit	3,9

12 | Gewünschte Finanzierungsart*

Mix aus Eigen- und Fremdkapital	58,8
Nur Eigenkapital	24,3
Nur Fremdkapital	11,0





VERMIETEN IST EINE TOP-OPTION

Ein paar Wochen im Jahr den Urlaub dort genießen und den Rest der Zeit leer stehen lassen? Das können sich nur die wenigsten potenziellen Eigentümer von Ferienimmobilien vorstellen.

Tatsächlich würden nur 7,4 Prozent der Kaufplaner, die für die Lindner-Studie interviewt wurden, ihr Objekt gar nicht anderen überlassen. Der Rest gibt an, sie würden das

Ferienobjekt gerne im Mittel 10,6 Wochen im Jahr selbst nutzen und 26,3 Wochen vermieten.

Als Grund für die geplante Überlassung an Fremde oder Freunde gegen Entgelt nennen 96 Prozent der Befragten die „Deckung von Fixkosten“, gefolgt von „Leerstand vermeiden“ (91,3 Prozent), „Finanzierungskosten decken“ (89,9 Prozent) und „Gewinn erwirtschaften“ (86,8 Prozent).

13 | Gewünschte Nutzungsart (Mittelwerte in Wochen)*



14 | Gründe für Vermietung*

Fixkosten decken	96,0
Leerstand vermeiden	91,3
Finanzierungskosten decken	89,9
Gewinn erwirtschaften	86,8

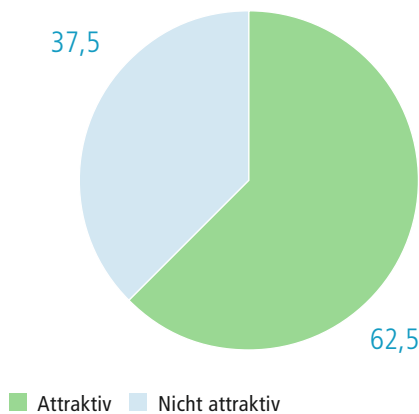


FERIENIMMOBILIEN IN RESORTS LIEGEN IM TREND

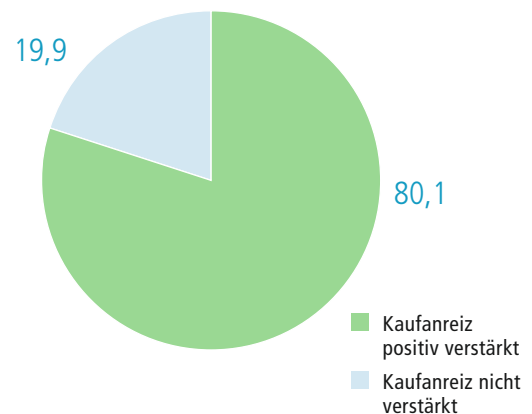
Resorts, Club- oder Ferienanlagen am Mittelmeer oder hierzulande sind zunehmend beliebt. Das bestätigt die Lindner-Studie. So finden 62,5 Prozent der Kaufinteressenten entsprechende Angebote attraktiv. Fakt ist jedoch: Viele Deutsche träumen zwar von einer schicken Wohnung in einem Balearen-Resort oder vom netten Ferienhäuschen am Ostseestrand. Das verfügbare Eigenkapital reicht aber häufig nicht aus, den Plan auch umzusetzen. Clevere Finanzierungsvarianten können helfen, das Wunschobjekt schnell und einfach zu erwerben.

Ein Finanzierungsbeispiel ist das sogenannte Sale-und-Lease-Back-Modell. Dabei wird die Ferienimmobilie gleich beim Kauf an den Betreiber der Anlage vermietet. Dieser kümmert sich dann um Instandhaltung sowie Weitervermietung der Immobilie und garantiert so Werterhalt und Mieteinnahmen. Solche Refinanzierungsmodelle sind attraktiv. Das findet zumindest die Mehrheit der Deutschen und der Kaufplaner. Hinzu kommt: Wer konkret sein Wunschobjekt erwerben möchte, bei dem stärken Finanzierungsmodelle den Kaufanreiz signifikant.

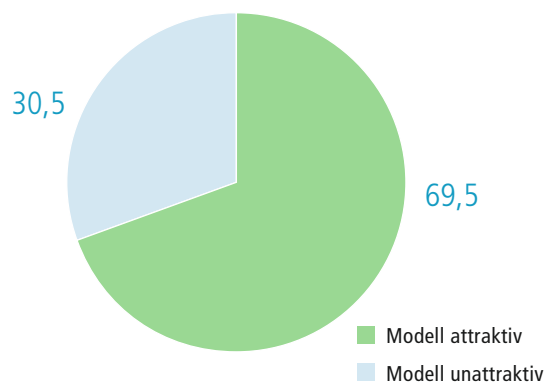
15 | Attraktivität von Ferienimmobilien in einem Resort*



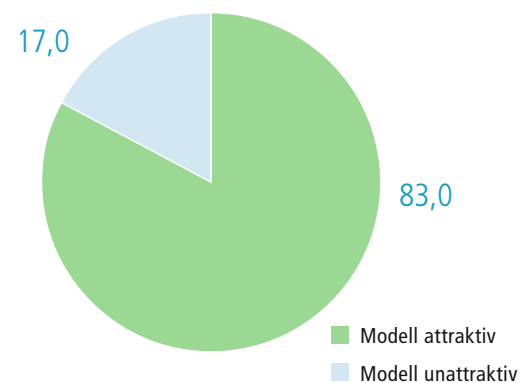
16 | Beeinflussung beim Kauf einer Ferienimmobilie durch Refinanzierungsmodelle bei deutschen Kaufplanern*



17 | Attraktivität von Refinanzierungsmodellen für Ferienimmobilien bei allen Deutschen*



18 | Attraktivität von Refinanzierungsmodellen für Ferienimmobilien bei deutschen Kaufplanern*





IMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE

Ein Vergleich von Vor- und Nachteilen

DAS EIGENHEIM

PRO: Mietersparnis und Altersvorsorge

Die Zinsen sind niedrig und die Mieten hoch. In dieser Situation kann es günstiger sein, eine Immobilie zu kaufen, als zu mieten. Die monatlich gesparte Miete kann verwendet werden, um Vermögen aufzubauen oder Kreditschulden zu tilgen. Sie zahlt sich automatisch im Alter aus: Wenn das Einkommen sinkt, ist das Wohnen mietfrei.

CONTRA: Wenig Flexibilität

Ein Nachteil selbst genutzter Wohnimmobilien ist die mangelnde Flexibilität: Wenn zum Beispiel ein Paar sich trennt oder die erwachsenen Kinder ausziehen, wird das Eigenheim leicht zur wirtschaftlichen und organisatorischen Strapaze. Befindet sich die Immobilie in einer weniger beliebten Wohngegend, ist sie unter Umständen schwer verkäuflich, während die finanzielle Belastung bleibt.

DIE VERMIETETE WOHNIMMOBILIE

PRO: Kapital sichern durch Mieteinnahmen

Wer sein Kapital in eine Immobilie investiert und diese vermietet, erhält im Idealfall regelmäßige Einnahmen. Vor allem bei einer kleinen Rente ist die Miete später ein wichtiger Teil des Einkommens. Entscheidend für die Wertsteigerung und Vermietbarkeit sind vor allem die Lage und der Schnitt der Immobilie. Besonders begehrt sind kleinere Eigentumswohnungen für Singles oder Paare in trendigen Vierteln. Beim Erwerb lassen sich Steuervorteile nutzen: Kreditzinsen, Abschreibungen auf das Gebäude und andere Aufwendungen fallen zum Beispiel unter die Werbungskosten.

CONTRA: Hoher Aufwand für Verwaltung

Attraktive Immobilien in begehrten Städten sind meist teuer. Außerdem bringt die Investition in eine weitervermietete Eigentumswohnung viel Aufwand mit sich. Dazu zählen die Instandhaltung ebenso wie eventuelle Auseinandersetzungen mit der Eigentümergemeinschaft oder die regelmäßige Suche nach neuen Mietern.

DIE FERIEIMMOBILIE

PRO: Steuervorteile nutzen

Wer die richtige steuerliche Konstruktion wählt, kann das Finanzamt an den Kosten einer Ferienimmobilie beteiligen und beispielsweise die in den Kaufpreis eingerechnete Umsatzsteuer als Vorsteuer vom Finanzamt zurückverlangen. Die Ferienimmobilie bringt zudem Mieteinnahmen und dient zeitweise als Urlaubsdomizil – das spart Geld.

CONTRA: Langfristige Kapitalbindung

Wie jede Immobilie bindet auch eine Ferienimmobilie Kapital. Wer sich zu diesem Investment entschließt, sollte sicher sein, dass er das Geld in den kommenden Jahren nicht anderweitig benötigt.



Studie

Ferienimmobilien als Kapitalanlage

Auszug

Herausgeber

Lindner Investment Management GmbH
Prinz-Georg-Straße 78
40479 Düsseldorf
+49 (0)211 580 8070
info@limg.eu
www.limg.eu

Projektleiter

Philipp Wadenpohl (Lindner)

Kontakt für Medienvertreter

Maria Franken (Lindner)

Konzept, Text, Design, Produktion

Sition Property Marketing GmbH
Feldstraße 63
40479 Düsseldorf
+49 (0)211 1645 1779
info@sition.de
www.sition.de

Marktforschung

Innofact AG
Neuer Zollhof 3
40221 Düsseldorf
+49 (0)211 862 0290
info@innofact.de
www.innofact.de

Haftung und Copyright

Die Inhalte der Studie „Ferienimmobilien als Kapitalanlage“ wurden mit größter Sorgfalt recherchiert und erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Informationen kann der Herausgeber jedoch keine Gewähr übernehmen. Haftungsansprüche für eventuelle Schäden, die durch die Verwendung der in dieser Publikation bereitgestellten Informationen und Daten entstanden sind, sind ausgeschlossen. Die weitere Verwendung, Vervielfältigung oder Veröffentlichung der in dieser Studie verwendeten Informationen – ganz oder in Teilen – bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der Lindner Investment Management GmbH.

Die vollständige Version der Studie kann bei Lindner Investment Management GmbH bestellt werden.

