

## Checkliste – Kauf einer Ferienimmobilie

Möchten Sie eine Immobilie kaufen, sollten Sie sich zuallererst genau fragen: „Was ist mein Ziel?“ Abhängig davon, welche Ziele Sie damit verfolgen, müssen verschiedene Fragestellungen unterschiedlich gewichtet werden. Grundsätzlich müssen Sie sich aber in jedem Fall erst einmal darüber klar werden, wer genau eigentlich Ihre Zielgruppe ist und welche besonderen Anforderungen diese Zielgruppe an Ihre Immobilie stellen wird. So ist es bei Urlaubern ganz klar – hier geht es ganz wesentlich um die Lage, d.h. eine für den Urlaub möglichst attraktive Lage! Hier können Sie auf verschiedenste Tourismusstatistiken und Prognosen zurückgreifen. Bei Monteuren spielen andere Dinge eine Rolle, denn die Lage können Sie sich nur in sehr geringem Maße aussuchen – für Monteure geht es dorthin, wo die Arbeit ist! Suchen Sie also nach einer passenden Immobilie für Monteure, so beschäftigen Sie sich in Ruhe damit, welche Anforderungen hier wichtig sind. Denn: Ihre Immobilie muss zu

Ihrer Zielgruppe passen!! Grundsätzlich sollten Sie sich vor einem entsprechenden Immobilienerwerb mit Folgendem beschäftigen:

- 1.** Untersuchen Sie Ihren Zielmarkt! Sofern Sie frei in der Ortswahl sind und nicht zwangsweise etwas in Ihrer direkten Nähe wollen, bietet sich vielleicht sogar eine Marktanalyse an. Im Falle von Monteuren könnte dies z.B. bedeuten: Wo wird regelmäßig viel gebaut? Stehen irgendwo mögliche Großprojekte an? Wo gibt es eine regelmäßige Fluktuation an (Projekt-)Mitarbeitern oder z.B. Fortbildungen?
- 2.** Setzen Sie sich gründlich mit der Infrastruktur des gewählten Standortes auseinander. Ist dort alles vorhanden, was Monteure vorfinden möchten? Kennen Sie sich etwas mit dem Internet aus oder haben Sie Bekannte, die Ihnen da weiterhelfen können? Dann haben Sie vielfältige Recherchemöglichkeiten: Google Maps und die großen Immobilienportale beispielsweise bieten zoombare Übersichtskarten mit integrierter Anzeige der Infrastruktur vor Ort.
- 3.** Betreiben Sie eine ausgiebige Lageanalyse direkt am Standort. Welche Möglichkeiten bietet der Standort für Ihre Zielgruppe? Wie sieht die Konkurrenz vor Ort aus – könnten hier Schwierigkeiten entstehen oder auch mögliche Kooperationen?
- 4.** Eine ganz wesentliche Frage, die Sie sich stellen sollten: Möchten Sie über alles alleine entscheiden können? Dann sollten Sie den Erwerb eines Ferienhauses vorrangig in Erwägung ziehen. Bei einer einzelnen Wohnung müssen Sie sich auch mit einer Wohnungseigentümergeinschaft auseinandersetzen? Natürlich hängt das auch von Ihren finanziellen Möglichkeiten und Investitionsplänen ab. Aber wenn Sie die Wahl haben, sollten Sie gut die jeweiligen Vorteile abwägen.
- 5.** Wenn Sie sich diese Fragen nun beantwortet haben, geht es an die konkrete Immobiliensuche. Möchten Sie sich in einem speziellen Preissegment platzieren? Dann hat dies eventuell konkrete Auswirkungen auf Ihre Immobiliensuche z.B. hinsichtlich der Lage, und der Ausstattung/Raumaufteilung. Hier wird Ihnen das Internet sehr von Nutzen sein. Viele Objekte finden sich nicht mehr in den jeweiligen Zeitungen. Geht es nun an die konkrete Objektsuche, denken Sie daran, was Sie zu Beginn über Ihre Zielgruppe herausgefunden haben: Ist die Immobilie für Monteure und eventuelle andere Gäste wirklich geeignet? Passt die mögliche Raumaufteilung? Ist es möglich, die Nutzung der Immobilie einfach zu ändern – beispielsweise in eine Festvermietung? Achten Sie auch besonders auf den Kostenfaktor Energie. In Zeiten steigender Strompreise und ähnlichem ist dies nicht zu unterschätzen. Fordern Sie dafür auch den Energieausweis/ Energiepass vom Eigentümer.
- 6.** Besichtigen Sie die Immobilie! Achten Sie hierbei auch auf die Nachbarschaft: Könnte es hier mögliche Konflikte mit Ihren Nutzungsvorstellungen geben oder können Ihnen Ihre möglichen Nachbarn sogar bei der Vermietung behilflich sein?

- 7.** Sind besondere Nutzungsgenehmigungen notwendig und möglich?
- 8.** Wie möchten Sie die Immobilie finanzieren? Vergessen Sie an dieser Stelle nicht die Kosten für Einrichtung und Ausstattung. Wollen Sie ein Darlehen in Anspruch nehmen? Lassen Sie sich ausgiebig von Fachleuten Ihres Vertrauens beraten, suchen Sie Ihren Bankberater auf, Ihren Steuerberater, holen Sie sich auch eine zweite Meinung und mehrere Angebote ein.  
Beachten Sie auch entsprechend Ihrer finanziellen Möglichkeiten, wie leicht verkäuflich die Immobilie ist, falls etwas nicht wie geplant läuft.
- 9.** Erstellen Sie anhand der gewonnenen Informationen eine Ertragskalkulation. Ziel Ihrer Immobilienvermietung sollte immer die Erwirtschaftung von Überschüssen sein.
- 10.** Verhandeln Sie einen entsprechenden Finanzierungsvertrag. Entscheidend sind hier die Fragen nach der Tilgungshöhe und -variabilität und nach der Laufzeit.
- 11.** Haben Sie das richtige Objekt gefunden und können dieses finanzieren, geht es an den Kaufvertrag. Verzichten Sie hier nicht auf eine juristische Beratung, um Geld zu sparen!  
Beachten Sie auch weitere allgemeingültige Fragen bezüglich der Bausubstanz, Energiekriterien und sonstiger Risiken.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und Freude als Gastgeber mit Ihrer eigenen Immobilie!