

PRESSEMITTEILUNG

Marktanalyse von HomeAway FeWo-direkt und Engel & Völkers: **Steigende Nachfrage bei Ferienimmobilien als Kapitalanlage**

Frankfurt am Main / Hamburg, 14. Mai 2013. Deutschland ist der führende Investitionsstandort, wenn es um Ferienimmobilien geht. An Ost- und Nordsee entwickelt sich die Nachfrage weiterhin positiv. Dabei rückt die Ferienimmobilie als Altersvorsorge, Kapitalanlage und Rendite-Objekt immer stärker in den Fokus der Anleger. Und ruft immer mehr finanzkräftige Käufer auf den Plan. Die Marktstudie zu privaten Ferienimmobilien von HomeAway FeWo-direkt und Engel & Völkers analysiert zum sechsten Mal die Trends auf dem Ferienimmobilienmarkt. Vom 01. März bis 03. April 2013 haben 2.664 Eigentümer von Ferienimmobilien an der jährlichen Studie teilgenommen.

Deutschland als Investmentstandort auf Wachstumskurs

Von 2011 bis 2013 ist die Nachfrage nach Ferienimmobilien in Deutschland stetig gestiegen: 70,9 Prozent der Käufer haben im eigenen Land investiert. Vor 2011 lagen die Käufe anteilig bei 48,7 Prozent. Die meisten Neu-Investitionen der letzten drei Jahre wurden an der niedersächsischen Nordseeküste (12,8 Prozent), auf den Ostsee-Inseln (11,1 Prozent) und an der Ostseeküste Schleswig-Holsteins getätigt (7,4 Prozent). In Spanien ist die Nachfrage mit 10,3 Prozent der Investitionen weiterhin stabil. Ebenfalls im Visier der Anleger sind Ferienimmobilien in Florida/USA: Mit 6,3 Prozent der Käufe zwischen 2011 und 2013 platziert sich der Sunshine-State auf dem dritten Platz (plus 4,2 Prozentpunkte). Die Nachfrage nach Ferienimmobilien in Österreich ist von 9,1 auf 5,7 Prozent gesunken. Darüber hinaus müssen sich die klassischen Hotspots Italien (Anteil ist von 7,3 auf 1,4 Prozent) und Frankreich (sechs auf zwei Prozent gesunken) der starken Entwicklung deutscher Regionen beugen.

Tobias Wann, Vice President Central Europe, HomeAway FeWo-direkt erklärt, warum Ferienimmobilien an Deutschlands Küsten so gefragt sind: „Wer seine Ferienimmobilie gewinnbringend vermieten will, muss die drei wesentlichen Kriterien beachten: Eine erstklassige Lage mit guter Infrastruktur, eine komfortable Ausstattung sowie eine stabile Urlaubernachfrage in der Ferienregion. Deutschlands Küsten stehen auf der Beliebtheitskala der Urlauber ganz oben und stellen somit Garanten für hohe Renditen dar.“

Pressekontakt:

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

Engel & Völkers AG, Stadthausbrücke 5, 20355 Hamburg,
Julia Grobecker, Tel.: + 49 (0)40 - 36 13 - 11 37, Fax: - 12 35, Julia.Grobecker@engelvoelkers.com

PRESSEMITTEILUNG

Investitionsstandorte	Erwerbsjahre 1960 bis 2011	Erwerbsjahre 2011 bis 2013	Veränderung in Prozent- punkten
Deutschland	48,7 %	70,9 %	+ 22,2
Spanien	11,3 %	10,3 %	-1,0
USA	2,1 %	6,3 %	+ 4,2
Österreich	9,1 %	5,7 %	-3,4
Schweiz	3,7 %	2,3 %	-1,4
Frankreich	6,0 %	2,0 %	-4,0
Niederlande	2,6 %	2,0 %	-0,6
Italien	7,3 %	1,4 %	-5,9

Quelle: Marktstudie zu privaten Ferienimmobilien 2013, HomeAway FeWo-direkt Engel & Völkers

Doch Ferienimmobilien an Nord- und Ostsee versprechen nicht nur hohe Mieteinnahmen, sondern auch das größte Wertsteigerungspotenzial. In den letzten zehn Jahren ist der Wert der Ferienimmobilien auf den Nordsee-Inseln um durchschnittlich 33 Prozent gestiegen, auf dem Nordsee-Festland um 32 Prozent und auf den Ostsee-Inseln um 26 Prozent. Dabei investieren die meisten Befragten in eine ruhige Lage (70,0 Prozent) und in Meer-Nähe (48,6 Prozent). Knapp neun Prozent sogar in erster Reihe zum Strand. „Je exklusiver die Lage, umso sicherer die Ferienimmobilie als Kapitalanlage“, weiß auch Kai Enders, Vorstand der Engel & Völkers AG. „Auch in Zukunft gehen wir davon aus, dass hochwertige Ferienimmobilien in attraktiven Lagen kontinuierliche Wertsteigerungen verzeichnen und somit eine interessante und krisensichere Investition für Anleger darstellen.“

Kaufmotive im Wandel: „Altersvorsorge“ gewinnt an Bedeutung

Aber Ferienimmobilien gelten nicht nur als krisensichere Sachwertanlage, sondern machen darüber hinaus auch noch Spaß: Für 59,6 Prozent der Eigentümer besteht das entscheidende Kaufmotiv daher in der Kombination aus Eigennutzung und Vermietung. Im Hinblick auf die jüngsten Investitionen seit 2011 kristallisiert sich allerdings der Aspekt „Altersvorsorge“ zunehmend als Kaufmotiv heraus: Für 58 Prozent dieser Käufergruppe ist es bereits der wichtigste Kaufgrund. Immer mehr Eigentümer betrachten ihr Feriendomizil zudem als Kapitalanlage mit Wertsteigerungspotenzial (33,7 Prozent, plus 13,4 Prozentpunkte) sowie als Quelle zur Erwirtschaftung von Mieteinnahmen und Gewinn (32,6 Prozent, plus 6,4 Prozentpunkte). „Die romantische Vision vom Altersruhesitz wird zunehmend von monetären

Pressekontakt:

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

Engel & Völkers AG, Stadthausbrücke 5, 20355 Hamburg,
Julia Grobecker, Tel.: + 49 (0)40 - 36 13 - 11 37, Fax: - 12 35, Julia.Grobecker@engelvoelkers.com

PRESSEMITTEILUNG

Anlagemotiven ersetzt. Die Menschen kaufen in attraktiven Ferienregionen und betrachten ihre Immobilie immer mehr als Altersvorsorge, Kapitalanlage und Rendite-Objekt. Das zeigt auch, dass die Käufergruppe insgesamt breiter geworden ist. Neue Zielgruppen sehen in einer Ferienimmobilie eine echte Anlage-Chance“, ergänzt Wann.

Kaufmotive	Erwerbsjahre 1960 bis 2010	Erwerbsjahre 2011 bis 2013	Veränderung in Prozent- punkten
Altersvorsorge	41,4 %	58,0 %	+ 16,6
Eigennutzung und Vermietung	61,7 %	57,2 %	-4,5
Geld- und Kapitalanlage	20,3 %	33,7 %	+ 13,4
Erwirtschaftung von Mieteinnahmen und Gewinn	26,2 %	32,6 %	+ 6,4
Inflationsschutz	20,6 %	30,4 %	+ 9,8

Quelle: Marktstudie zu privaten Ferienimmobilien 2013, HomeAway FeWo-direkt/Engel & Völkers

Beim Kauf entscheidet das Vermietungspotenzial über das Objekt

Die Lage stellt für 87,1 Prozent aller Befragten das wichtigste Kaufmotiv dar, gefolgt vom Kaufpreis (54,9 Prozent) und der Region (47,7 Prozent). Dabei gewinnt das Vermietungspotenzial einer Ferienimmobilie zunehmend an Bedeutung. Zwar dominieren Lage und Kaufpreis weiterhin, allerdings ist die Vermietbarkeit seit 2011 bereits an die dritte Stelle gerückt (52,6 Prozent, 22,6 Prozentpunkte). Jeder Dritte legt zudem Wert auf eine gute Ausstattung. Mehr als ein Viertel hat beim Erwerb bereits den Wiederverkauf im Visier.

Kaufkriterien	Erwerbsjahre 1960 bis 2010	Erwerbsjahre 2011 bis 2013	Veränderung in Prozent- punkten
Lage	86,6 %	89,2 %	+ 2,6
Kaufpreis	53,6 %	61,3 %	+ 7,7
Vermietungspotenzial	30,0 %	52,6 %	+22,6
Land/Region	48,8 %	42,9 %	-5,9
Ausstattung	19,7 %	32,4 %	+ 12,7
Infrastruktur	29,4 %	32,1 %	+ 2,7
Grundstücksgröße	33,9 %	29,6 %	-4,3
Wiederverkaufspotenz.	18,0 %	27,2 %	+ 9,2

Quelle: Marktstudie zu privaten Ferienimmobilien 2013, HomeAway FeWo-direkt/Engel & Völkers

Pressekontakt:

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

Engel & Völkers AG, Stadthausbrücke 5, 20355 Hamburg,
 Julia Grobecker, Tel.: + 49 (0)40 - 36 13 - 11 37, Fax: - 12 35, Julia.Grobecker@engelvoelkers.com

PRESSEMITTEILUNG

Höhere Preissegmente werden stärker nachgefragt

Ein Viertel aller Eigentümer hat ihr Ferienobjekt seit 2010 erworben. Der Anlage-Boom, der 2010 begonnen hat, geht mit einer steigenden Nachfrage nach hochpreisigen Objekten einher. Bei den Käufen zwischen 2010 und 2013 liegt der durchschnittliche Ferienimmobilienpreis bei 199.000 Euro und damit um 5,8 Prozent höher als in der Grundgesamtheit. Für Objekte in Deutschland haben die Anleger im Schnitt 180.000 Euro ausgegeben. An den Küsten lässt sich eine große Bandbreite des Preisniveaus beobachten: Von durchschnittlich 150.000 Euro auf dem Nordsee-Festland bis hin zu 295.000 Euro auf den Nordsee-Inseln. „Sylt ist mit Abstand die teuerste Insel“, bekräftigt Enders das Ergebnis. „Da hochwertige Objekte knapp sind, wechseln sie den Eigentümer zu Höchstpreisen. Auch der Mietpreis pro Woche liegt auf Spitzenniveau.“ Dass man bei höheren Investitionskosten auch mit höheren Mieteinnahmen rechnen kann, zeigt die Auswertung zu Deutschlands Küstenregionen. Je nach Standort, Ausstattung und Lage variieren Mietpreise, Urlaubernachfrage und damit verbundene Mieteinnahmen und Renditen.

Investitionshotspots	Ø Investitionskosten 2010 bis 2013	Ø Mieteinnahmen p. a.	Rendite
Gesamtinventar (Deutschland)	199.000 Euro	14.000 Euro	7,00%
Nordsee-Festland	150.000 Euro	9.700 Euro	6,50%
Ostsee-Festland	160.000 Euro	11.900 Euro	7,40%
Ostsee-Inseln	230.000 Euro	13.600 Euro	5,90%
Nordsee-Inseln	295.000 Euro	19.400 Euro	6,60%

Quelle: Marktstudie zu privaten Ferienimmobilien 2013, HomeAway FeWo-direkt/Engel & Völkers

Die Zielgruppe ist finanzkräftiger und jünger geworden

Ein Vergleich der Zielgruppenmerkmale zeigt, dass die Käufergruppe der Erwerbsjahre 2011 bis 2013 im Schnitt sechs Jahre jünger ist als die Grundgesamtheit. Der Altersdurchschnitt beträgt 49 statt 55 Jahre. Die Zielgruppe ist zudem finanzkräftiger geworden: Das durchschnittliche monatliche Haushaltsnettoeinkommen der Eigentümer, die ihr Objekt im Zeitraum 2011 bis 2013 erworben haben, liegt mit 4.867 Euro rund 1.000 Euro (plus 25 Prozent) über dem Einkommen derjenigen, die vor 2010 investiert haben. 15 Prozent sind in einer leitenden Position tätig (vs. 8,6 Prozent im Erwerbszeitraum 1960 bis 2010).

Pressekontakt:

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

Engel & Völkers AG, Stadthausbrücke 5, 20355 Hamburg,
Julia Grobecker, Tel.: + 49 (0)40 - 36 13 - 11 37, Fax: - 12 35, Julia.Grobecker@engelvoelkers.com

PRESSEMITTEILUNG

Wachstumstreiber für die Ferienimmobiliennachfrage ist der Ferienhaustourismus selbst. Die Zuwachsrate an Gästen, die allein 2012 zum ersten Mal Urlaub in einem angemieteten Objekt verbrachten, lag bei 7,4 Prozent. Parallel zu dieser Entwicklung stieg der Anteil derjenigen, die durch eigene Ferienhausaufenthalte zum Erwerb einer Ferienimmobilie inspiriert wurden von 50,9 Prozent (vor 2010) auf 62,1 Prozent (seit 2011).

Download der kompletten Studie mit weiteren Trends finden Sie hier: [Marktstudie 2013](#)

Weitere Informationen zu HomeAway FeWo-direkt finden Sie hier: [Basispressemappe 2013](#)

Hochauflösendes Bildmaterial zum Thema: [Fotos Marktstudie 2013](#)

Über HomeAway FeWo-direkt

HomeAway FeWo-direkt ist Deutschlands Nummer 1 in der Online-Ferienhausvermietung. Pro Jahr suchen über Millionen deutschsprachige Besucher auf www.fewo-direkt.de nach ihrem Urlaubsdomizil. Mehr als 550.000 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.

Über Engel & Völkers

Engel & Völkers ist ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen zur Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Yachten im Premium-Segment. Mehr als 420 Shops im Bereich hochwertige Wohnimmobilien sowie 44 Gewerbebüros, die Büro-, Einzelhandels- und Industrieflächen, Investmentobjekte, Wohn- und Geschäftshäuser sowie Immobilienportfolios vermitteln, bieten privaten und institutionellen Kunden eine professionell abgestimmte Dienstleistungspalette. Derzeit ist Engel & Völkers in 37 Ländern auf fünf Kontinenten präsent.

Pressekontakt:

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

Engel & Völkers AG, Stadthausbrücke 5, 20355 Hamburg,
Julia Grobecker, Tel.: + 49 (0)40 - 36 13 - 11 37, Fax: - 12 35, Julia.Grobecker@engelvoelkers.com