

Pressemitteilung

Wann sich der Kauf einer Ferienimmobilie lohnt und was es zu beachten gilt

Lübeck, 11. August 2026. Sommerzeit ist Urlaubszeit – und warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute doch so nah liegt. Das bewahrheitet sich umso mehr, wenn die Ferienunterkunft nicht extra gesucht und angemietet werden muss, sondern Eigentum ist. Nun ist die meiste Zeit im Jahr aber nicht Urlaubszeit. Warum sich der Kauf einer Ferienimmobilie trotzdem lohnen kann, und welche Besonderheiten der Erwerb mit sich bringt, weiß Ole Sander, Spezialist für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Hamburg.

Private Ferienunterkünfte in Deutschland erfreuen sich insbesondere seit der Corona-Pandemie großer Beliebtheit – das gilt für Gäste wie auch für Kaufende. Aus guten Gründen: Kaufinteressierte möchten ein eigenes Zuhause an ihrem Urlaubsort haben oder sie betrachten das Objekt als Kapitalanlage und vermieten es. In den meisten Fällen ist es jedoch kein Entweder-oder, sondern eine Mischung.

Wer kauft sich eine Ferienimmobilie?

Laut dem Spezialisten gibt es zwei Käufergruppen: Zum einen diejenigen, die aus emotionalen Gründen eine Ferienimmobilie kaufen, an einem Ort, an dem sie sich wohlfühlen. „Ein Kundenpaar von mir war total verliebt in St. Peter Ording und verbrachte hier schon, bevor es die eigene Immobilie gab, viele Wochenenden und Urlaube. Nun haben sie dort ihr eigenes Appartement und können auch mal zwischendurch kommen, um remote zu arbeiten und nach Feierabend auszuspannen. Für die beiden geht es nicht darum, hohe Mieteinnahmen zu erzielen, sondern die zeitweilige Vermietung soll lediglich dabei unterstützen, die Kosten der Finanzierung zu reduzieren“, erzählt der Spezialist aus Hamburg. Die zweite Gruppe kauft eine Ferienimmobilie vor allem als Kapitalanlage. „Dieser Ansatz ist eher renditegetrieben und weniger emotional, der eigene Aufenthalt ist nachrangig“, bringt Sander den Unterschied auf den Punkt. Gemeinsam haben beide Ansätze, dass es sich um eine langfristige Planung handelt, die Immobilie also nicht zeitnah wieder verkauft wird. „Für viele bedeutet diese Anschaffung einen Mehrwert im Alter, sei es finanziell durch die Vermietung oder zur langfristigen Selbstnutzung nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben.“

Und noch etwas haben Eigentümerinnen und Eigentümer von Ferienimmobilien gemeinsam: Zumeist besitzen sie bereits ein Haus oder eine Wohnung. „Es kommt eher selten vor, dass Personen sich als erste Immobilie eine Ferienwohnung oder ein Wochenendhaus zulegen.“

Auch für Ferienobjekte gilt: Lage, Lage, Lage

Ähnlich wie bei einer klassischen Wohnimmobilie, die als Hauptwohnsitz von den Eigentümerinnen und Eigentümern oder Mietenden genutzt wird, ist auch bei Ferienimmobilien die Lage entscheidend – allerdings spielt hier eine wesentliche Rolle, ob im Bebauungsplan angegeben ist, dass es sich um ein reines Feriengebiet handelt. Das würde bedeuten, dass die Wohnung oder das Haus nicht als Erst- oder Zweitwohnsitz angemeldet werden könnte – weder für die Eigentümerinnen und Eigentümer noch für eine Dauervermietung. Die Nutzung eines ausschließlichen Ferienobjekts ist stark eingeschränkt – entsprechend müssen Kaufinteressierte hierfür mehr Eigenkapital mitbringen. „Außerdem ist der Kreis der Banken, die diese Objekte finanzieren, kleiner“, sagt der Spezialist. „Das liegt unter anderem an der Verwertbarkeit: Ein reines Urlaubsdomizil lässt sich auf Dauer schlechter weiterverkaufen als eine Immobilie, die auch als regulärer Wohnsitz infrage kommen würde.“

Sonderfall Ferienpark

Ein spezieller Fall sind Wohneinheiten in Ferienparks: Je nach Angebot des Betreibers haben Eigentümerinnen und Eigentümer einen geringen Verwaltungsaufwand und eine stabile Nachfrage. Es ist aber auch vertraglich geregelt, wie viel Zeit sie selbst in der Unterkunft verbringen dürfen. „Beim Erwerb einer Immobilie in einem Ferienpark sollten Kaufinteressierte darauf achten, dass sie das Volleigentum an dem Objekt erwerben“, empfiehlt Sander. „Es gibt Modelle, in denen nur Anteile erworben werden, beispielsweise an der Betreiberfirma, und nicht die gesamte Ferienwohnung.“ Insbesondere wenn das Objekt irgendwann wieder verkauft werden soll, ist es wichtig, dass es hierfür einen Markt gibt, denn Anteile sind weniger gefragt und komplexer in der Finanzierung als eine abgeschlossene Wohneinheit mit eigenem Grundbuch.

Eckpunkte der Finanzierung

„Ferienimmobilien werden in den meisten Fällen konservativer bewertet als klassische Eigenheime“, fasst Sander die Ausgangssituation zusammen. Kaufinteressierte müssen mehr Eigenkapital mitbringen und auch die Mieteinnahmen werden in der Bewertung der Bank oftmals nicht mit angesetzt. „Bei Ferienwohnungen oder -häusern sind die Mietzahlungen nicht so verlässlich planbar wie bei einer Immobilie, die man sich als Kapitalanlage zur dauerhaften Vermietung kauft“, erklärt Sander. „Im Sommer ist das Objekt im Urlaubsgebiet vielleicht durchgehend belegt, aber ab Herbst entfallen die Einkünfte möglicherweise komplett. Aufgrund dieser Schwankungen verlangen Banken häufig, dass Kundinnen und Kunden sich die Finanzierung auch ohne die Mieteinnahmen leisten können.“

Wohneigentum als Ferienimmobilie oder zur dauerhaften Vermietung?

Kaufinteressierte einer Immobilie als Kapitalanlage sollten sich bewusst machen, dass sich das Geschäft von Ferien- und Langzeitvermietungen stark unterscheidet. Beides hat seine Vor- und Nachteile. Regulär vermietetes Eigentum bedeutet regelmäßige Einkünfte und überschaubare Instandhaltungskosten. Schließlich behandelt der oder die Langzeitmietende das Objekt mit großer Wahrscheinlichkeit sehr viel sorgsamer als ein kurzfristiger Gast. Gleichzeitig hat man als Vermieterin oder Vermieter auch Pflichten, wie zum Beispiel die Umsetzung energetischer Maßgaben und das Befolgen der Mieterschutzregeln. „Bei der Vermietung einer Ferienimmobilie bleiben unliebsame Gäste nur einen begrenzten Zeitraum, dafür schwanken die Einnahmen sehr stark. In einigen Monaten können sie weit über einer durchschnittlichen Monatsmiete liegen, in anderen Monaten entfallen“, so Sander.

In den meisten Regionen Deutschlands übersteigt die Nachfrage nach Wohnraum auf dem Mietmarkt das Angebot und es zeichnet sich nicht ab, dass sich dieser Zustand in den kommenden Jahren verändern wird. Den Markt für Ferienwohnungen und -häuser beurteilt der Spezialist im Vergleich weniger sicher: „In wirtschaftlich angespannten Zeiten sparen Menschen wahrscheinlich zuerst an Extras wie Urlaub – und nicht an ihrer regulären Miete.“

Über die Dr. Klein Privatkunden AG

Die [Dr. Klein Privatkunden AG](#) ist einer der größten Finanzdienstleister Deutschlands und seit über 70 Jahren erfolgreich am Markt etabliert. Mit mehr als 600 Beraterinnen und Beratern sowie 240 Standorten bundesweit bietet das Unternehmen persönliche Beratung in den Bereichen Baufinanzierung, Versicherung und Ratenkredit.

Dr. Klein arbeitet mit rund 600 Bankpartnern zusammen und berät umfassend, neutral und kostenfrei. So erhalten Kundinnen und Kunden maßgeschneiderte Finanzierungslösungen und passende Konditionen. Für seine Beratungsqualität wurde Dr. Klein bereits zwölfmal in Folge mit dem „Deutschen Fairness-Preis“ ausgezeichnet. Die Dr. Klein Privatkunden AG ist eine 100%ige Tochter des technologiebasierten Finanzdienstleisters Hypoport SE.

DR. KLEIN

Die Partner für Ihre Finanzen.

Pressekontakt

Dr. Klein Privatkunden AG

Internet: www.drklein.de

Podcast: www.drklein.de/podcast

Facebook: www.facebook.com/drkleinag

Instagram: www.instagram.com/drklein_privatkunden_ag

Sarah Lüth

Presse & PR

E-Mail: presse@drklein.de

Tel.: +49 (0)451 / 1408 - 9675