



Objekt: Ferienhauskomplex Erlebnisfeld

Ort: 55767 Schwollen

Auftraggeber: Ortsgemeinde Schwollen
Ortsbürgermeister Heiko Herber

Auftrag: Machbarkeitsstudie

INHALT

1. Beratungsauftrag	1
2. Markt- und Wettbewerbsanalyse.....	2
2.1 Entwicklung von Angebot und Nachfrage im Beherbergungssegment in Deutschland, Rheinland-Pfalz und Hunsrück	2
2.1.1 <i>Beherbergungsmarkt</i>	2
2.1.2 <i>Übernachtungsangebot</i>	3
2.1.3 <i>Tourismusregion Hunsrück</i>	5
2.1.4 <i>Auswirkungen Corona-Pandemie</i>	5
2.2 Fremdenverkehr in der Verbandsgemeinde und im Landkreis Birkenfeld ..	7
2.3 Standort Schwollen.....	8
2.3.1 <i>Beherbergungsangebot in der Region</i>	9
2.4 Zielgruppen.....	11
2.5 Nationalpark Hunsrück-Hochwald	12
3. Planungskonzept Ferienhauskomplex Erlebnisfeld	16
4. Bewirtschaftungskonzept.....	20
5. Wirtschaftlichkeitsberechnung	28
5.1 Vorbemerkung	28
5.2 Erlösermittlung.....	29
5.3 Kosten.....	31
5.4 Betriebsergebnis.....	34
5.5 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung Investoren	35
6. Zusammenfassung	37

Anlagen

1. Beratungsauftrag

Die cbg als Betriebsberatung und Sachverständigenbüro für die Gastronomie & Hotellerie wurde von der Ortsgemeinde Schwollen beauftragt, eine Machbarkeitsstudie für die geplante Errichtung einiger Ferienhäuser in der Ortsgemeinde Schwollen zu erstellen.

Die Verbandsgemeinde Birkenfeld ist Mitinitiator dieses Vorhabens, die Realisierung soll über Privatinvestoren erfolgen.

Die Machbarkeitsstudie beinhaltet folgende Bereiche:

- Standort- und Marktanalyse
- Planung und Investitionskostenbewertung
- Bewirtschaftungskonzept
- Darstellung der Wirtschaftlichkeit

Die Studie wurde im Zeitraum vom 17. März bis 19. September 2022 durchgeführt.

Die vorliegende Untersuchung basiert auf unseren betriebswirtschaftlichen Erfahrungswerten sowie den Daten und Erkenntnissen aus unserer seit über 40 Jahren ausschließlich im Hotel- und Gaststättengewerbe durchgeführten Beratungstätigkeit.

Der Bericht wurde auf der Grundlage einer objektiven, neutralen und kritischen Betrachtungsweise angefertigt.

Für Rückfragen und Erläuterungen stehen wir gerne zur Verfügung.

2. Markt- und Wettbewerbsanalyse

2.1 Entwicklung von Angebot und Nachfrage im Beherbergungssegment in Deutschland, Rheinland-Pfalz und Hunsrück

Im Jahr 2019, dem Jahr vor Ausbruch der Pandemie, zählten die rheinland-pfälzischen Beherbergungsbetriebe mit zehn oder mehr Schlafgelegenheiten, sowie die Camping- und Reisemobilplätze mit zehn oder mehr Stellplätzen zusammen 9,1 Mio. Gästeankünfte. Damit belegte Rheinland-Pfalz im Ländervergleich den siebten Platz. Bei den Übernachtungen kam Rheinland-Pfalz mit 23 Mio. auf Rang neun. Insgesamt kamen in Deutschland im Jahr 2019 rd. 190,9 Mio. Gäste an und tätigten 495,6 Mio. Übernachtungen. Somit hatte Rheinland-Pfalz einen Anteil von 4,8 Prozent am Gästeaufkommen und 4,6 Prozent am Übernachtungsvolumen.

2.1.1 Beherbergungsmarkt

Der Beherbergungsmarkt setzt sich aus verschiedenen Segmenten zusammen. In Rheinland-Pfalz wie in Deutschland sind Hotels gemessen am Übernachtungsaufkommen die wichtigste Betriebsart. Im Jahr 2019 entfielen auf die Hotels sowohl im Land als auch bundesweit jeweils rund 41 Prozent des Übernachtungsvolumens. Die zweitwichtigste Betriebsart in Rheinland-Pfalz sind die Camping- und Reisemobilplätze. Auf sie entfielen im Jahr 2019 zwölf Prozent der Übernachtungen. Für den Tourismus in Deutschland spielt das Campingsegment mit einem Übernachtungsanteil von 7,2 Prozent eine geringere Rolle und belegt nur Rang fünf unter den Betriebsarten.

Darüber hinaus haben in Rheinland-Pfalz Ferienzentren eine besondere Bedeutung. Sie hatten einen Marktanteil an den Übernachtungen von 9,2 Prozent. Bundesweit rangieren sie unter den Betriebsarten mit einem Übernachtungsanteil von 2,5 Prozent auf dem letzten Platz.

In Rheinland-Pfalz haben Hotels garni mit einem Marktanteil von 6,8 Prozent im Ländervergleich (15 Prozent) eine unterdurchschnittliche Bedeutung.

Auch Ferienhäuser und -wohnungen haben für den Tourismus in Rheinland-Pfalz einen relativ geringen Stellenwert. Die Übernachtungen in dieser Betriebsart stiegen in Rheinland-Pfalz zwischen 2010 und 2019 um insgesamt 14 Prozent. Auf sie entfielen im Jahr 2019 nur 3,7 Prozent des gesamten Übernachtungsvolumens. In Deutschland lagen sie mit 9,7 Prozent auf Rang drei bei den Betriebsarten.

Die durchschnittliche Verweildauer beträgt in Rheinland-Pfalz 2,5 Tage und liegt knapp unter dem Bundesdurchschnitt von 2,6 Tagen. Die Aufenthaltsdauer variiert zwischen den Betriebsarten. Die längste Verweildauer entfällt selbstredend auf die Vorsorge- und Rehakliniken mit durchschnittlich 22 Tagen. An zweiter und dritter Stelle folgen jedoch die Ferienzentren und Ferienhäuser bzw. -wohnungen mit Aufenthaltsdauern von 4,6 bzw. 4,1 Tagen im Jahr 2019. Die längere Verweildauer deutet darauf hin, dass diese Beherbergungsformen besonders für Erholungsurlaube genutzt werden.

Am kürzesten verweilen die Gäste mit rund 2 Tagen in Hotels und Hotels garni.

2.1.2 Übernachtungsangebot

Im Juli 2019 wurden in Rheinland-Pfalz 3.423 Betriebe mit zehn oder mehr Schlafgelegenheiten gezählt, die insgesamt 232.900 Schlafgelegenheiten boten. Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt bei 68 Schlafgelegenheiten je Betrieb und ist somit eher klein. Mehr als ein Drittel der 3.423 geöffneten Betriebe sind Hotels. An zweiter Stelle folgen 644 Pensionen, die 19 Prozent aller Betriebe ausmachten. Den dritten Platz nahmen die 404 Anbieter von Ferienhäusern und -wohnungen ein, was 12 Prozent entspricht.

In Rheinland-Pfalz sank die Zahl der Betriebe zwischen den Jahren 2010 und 2019 kontinuierlich. Vor allem kleinere Betriebe sind aus dem Markt ausgeschieden.

Mit dem Ausbruch der Corona-Pandemie verringerte sich die Zahl der geöffneten Beherbergungsbetriebe und der angebotenen Schlafgelegenheiten in Rheinland-Pfalz nochmals deutlich.

Im Juli 2020 waren 2,8 Prozent weniger Betriebe geöffnet als im Vorjahr. Das Bettenangebot sank um 3,8 Prozent. Während die Zahl der Betriebe 2021 in Deutschland nur noch leicht abnahm (-1 Prozent) und das Bettenangebot wieder stieg (+ 2 Prozent) schrumpfte die Zahl der Betriebe in Rheinland-Pfalz um 4,1 Prozent und das Bettenangebot um 3,3 Prozent.

Um die relative Bedeutung des Tourismus für Regionen zu erfassen, werden zwei Kennzahlen in Relation gebracht: die Bettendichte und die Kapazitätsauslastung. Rheinland-Pfalz liegt mit seinem Angebot an Schlafgelegenheiten im Ländervergleich im Mittelfeld.

Wird das Bettenangebot zur Einwohnerzahl in Bezug gesetzt, also die sogenannte Bettendichte (Bett pro 1.000 Einwohner) ermittelt, erzielt Rheinland-Pfalz den dritten Platz und hat somit ein großes Beherbergungsangebot. Demgegenüber zeigt sich eine unterdurchschnittliche Auslastung des touristischen Angebotes.

Zwischen den Betriebsarten gibt es große Unterschiede hinsichtlich der Auslastung. Mit über 80 Prozent schneiden die Vorsorge- und Rehakliniken am besten ab, weil Gesundheitsleistungen das ganze Jahr gefragt sind. Dahinter rangieren mit großem Abstand die Feriencentren mit rund 41 Prozent. Ferienhäuser und -wohnungen verzeichnen eine Auslastung von 25,3 Prozent und rangieren hinter Hotels garni, Hotels, Jugendherbergen und Hütten und Erholungsheimen.

2.1.3 Tourismusregion Hunsrück

Der Hunsrück ist flächenmäßig die viertgrößte Tourismusregion in Rheinland-Pfalz. Die Region verzeichnete 2019 rund 636.000 Übernachtungen und stand damit unter den neun Tourismusregionen an letzter Stelle. Da der Hunsrück dünn besiedelt ist und die zweitniedrigste Bevölkerungszahl aufweist, liegt die Übernachtungsintensität mit 4.374 Übernachtungen pro 1.000 Einwohner unter dem Landesdurchschnitt von 5.629 Übernachtungen pro 1.000 Einwohner.

Im Jahr 2019 standen in der Tourismusregion Hunsrück 143 Beherbergungsbetriebe zur Verfügung.

Von 2010 bis 2019 ging die Zahl der Übernachtungen in der Tourismusregion Hunsrück deutlich zurück (-16 Prozent). Zugleich wurde auch die Zahl der angebotenen Gästebetten reduziert. Im Jahr 2019 standen elf Prozent weniger Gästebetten zur Verfügung als 2010.

44 Prozent der Übernachtungen fanden in Hotelbetrieben statt. 56 Prozent entfallen auf die übrigen Betriebsarten wie Campingplätze, Ferienhäuser und -wohnungen, Feriencentren, Jugendherbergen sowie Vorsorge- und Rehakliniken.

2.1.4 Auswirkungen Corona-Pandemie

Die Corona-Pandemie beeinflusst bis heute nicht nur das touristische Angebot z. B. durch Hygieneauflagen und andere Einschränkungen, sondern auch das Nachfrageverhalten, das unter anderem zu Verschiebungen zwischen den Beherbergungssegmenten und Zielregionen führt.

Wie sehr die Pandemie das Geschäft der Branche auch im Jahr 2021 noch drückt, zeigt der Vergleich zum Vor-Corona-Jahr: Die Gästezahl lag nach Angaben der Statistiker um 46 Prozent niedriger als 2019, die der Übernachtungen um 38 Prozent. Mit der Pandemie kam ein jahrelanges Wachstum jäh ins Stocken, denn von 2013 bis 2019 ging es mit den Gäste- und Übernachtungszahlen durchgängig nach oben. Die meisten Übernachtungen wurden 2021 mit knapp 2,5 Millionen im August gezählt, 2019 waren es in dem Monat über 2,9 Millionen.

Die höchste Besucherzahl wies 2021 der September mit 856.000 auf, 2019 waren es in dem Monat über eine Million.

Drastische Rückgänge zeigten sich auch an den Werten für die Nebensaison: Nach Angaben des Landesamtes wurden im Januar 2021 rund 263.000 Übernachtungen gebucht, denen 920.000 Übernachtungen im Januar 2019 gegenüberstehen.

Nichtsdestotrotz wird sich auch in Rheinland-Pfalz der Tourismus erholen. Urlaub in der Heimat bzw. heimatnah liegt im Trend. Darüber hinaus werden alternative Unterkunftsformen nachgefragt. Mehr Sicherheit durch individuelle Reiseformen ist die Devise, so dass Ferienwohnungen, Ferienhäuser, Wohnmobile verstärkt gebucht werden. Auch wenn dieses Beherbergungssegment in Rheinland-Pfalz, wie dargestellt, eine untergeordnete Rolle spielte, so gab es in den Jahren 2015 bis 2019 jährliche Zuwächse bei den Übernachtungszahlen. Außerdem hat diese Unterkunftsform neben Campingplätzen in der Pandemie die geringsten Verluste verzeichnet. Die Unabhängigkeit von gastronomischen Angeboten und eine große Naturnähe haben für die Gäste deutlich an Attraktivität gewonnen.

Laut einer Studie von destinet steht Deutschland aber für 2022 als Reiseziel wieder hoch im Kurs: 48% wollen ihren Urlaub in Deutschland verbringen.

- Die Nachfrage bleibt volatil. Sie reagiert auf das aktuelle Geschehen der Pandemie.
- Mit kurzfristigen Anpassungen / Änderungen bei der Nachfrage muss weiterhin gerechnet werden.
- Der Deutschlandtourismus wird in diesem Jahr erneut profitieren.
- „Rückkehr zur neuen Normalität“ – Reisen unter Berücksichtigung der aktuellen Lage.

Ergo: Der Inlandtourismus steht auch in den nächsten Jahren hoch im Kurs.

2.2 Fremdenverkehr in der Verbandsgemeinde und im Landkreis Birkenfeld

Gästekünfte und Übernachtungen in der Verbandsgemeinde Birkenfeld

Jahr	Betten	Übern.	Auslastung	Ankünfte	Aufenthaltsdauer
2015	1.724	220.784	35,09%	49.480	4,46
2016	1.721	210.129	33,45%	48.642	4,32
2017	1.741	185.431	29,18%	44.441	4,17
2018	1.744	92.579	14,54%	26.613	3,48
2019	1.668	133.427	21,92%	30.753	4,34
2020	1.592	109.207	18,79%	k.A.	

Gästekünfte und Übernachtungen im Landkreis Birkenfeld

Jahr	Betten	Übern.	Auslastung	Ankünfte	Aufenthaltsdauer
2015	3.704	436.863	32,31%	124.094	3,52
2016	3.654	419.980	31,49%	123.478	3,40
2017	3.675	395.667	29,50%	120.019	3,30
2018	3.628	304.620	23,00%	101.242	3,01
2019	3.525	350.008	27,20%	106.465	3,29
2020	3.230	245.728	20,84%	63.266	3,88

Sowohl im Landkreis als auch in der Verbandsgemeinde ging das Übernachtungsangebot im Zeitraum 2015 bis 2019 leicht um rd. 5 % zurück.

Auch bei den Übernachtungen ist in beiden Regionen ein Rückgang zu erkennen. Vor allem in 2018/19 ist eine starke Reduzierung der Übernachtungszahlen zu festzustellen.

Dieser starke Rückgang ist vor allem auf die in den Jahren 2017 bis 2019 beim größten Bettenanbieter der Region (Ferienpark Hambachtal) eingetretenen Krise und den darauffolgenden Neustart zurückzuführen.

Parallel zur Verringerung der Übernachtungszahlen ging auch die durchschnittliche Bettenauslastung in beiden Regionen zurück. Lag die Bettenauslastung im Jahr 2015 mit bei 32 bzw. 35 % noch in etwa auf der Höhe des Landesdurchschnitts, sind die Auslastungsquoten in 2019 mit 22 und 27 % deutlich darunter angeordnet.

Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer liegt in der Region bei 3 – 3,5 Tagen im Landkreis und 3,5 – 4,5 Tagen in der Verbandsgemeinde.

Es ist daraus erkennbar, dass der Kurzurlaubs- und Wochenendgast die Hauptzielgruppe darstellt.

2.3 Standort Schwollen

Der Ort Schwollen liegt in der Verbandsgemeinde Birkenfeld am Schwollbach (Nahe) und zählte im Jahr 2019 453 Einwohner.

Die Nachbargemeinden sind Leisel, Hattgenstein und Wilzenberg-Hußweiler. 63 Prozent der Gemarkungsfläche sind bewaldet. Schwollen ist eine Nationalparkgemeinde im Nationalpark Hunsrück-Hochwald. Im Westen liegt die B 269 und im ca. 9 Kilometer entfernten Kronweiler ist ein Bahnhof der Bahnstrecke Bingen–Saarbrücken.

Schwollen hat ein Freibad, ein Restaurant und einen Anbieter eines Ferienhauses sowie eines Ferienappartements, die statistisch nicht erfasst sind.

Der Sirona-Weg und die Rundwanderstrecke „VG BIR“ verlaufen direkt durch den Ort.

In einer Fahrtzeit von 15 bis 20 Minuten erreicht man die Stadt Birkenfeld und die Stadt Idar-Oberstein. Das bekannte Naherholungsziel Bostalsee im Saarland ist nur 24 km entfernt und die Stadt Trier erreicht man in gut 45 Minuten.

Somit ist nicht nur die Lage im Nationalparkgebiet attraktiv für Erholungssuchende, Wanderer, Radfahrer und Naturliebhaber, sondern auch das nahe Umland.

Übernachtungsmöglichkeiten bestehen im nahen Umfeld, insbesondere in dem knapp 5 km entfernten Ferienpark Hambachtal.

2.3.1 Beherbergungsangebot in der Region

Das Beherbergungsangebot in der Verbandsgemeinde Birkenfeld und der Umgebung besteht überwiegend aus Ferienhäusern und Ferienwohnungen. Für das geplante Beherbergungsprojekt in Schwollen wurden im Umfeld vergleichbare Objekte hinsichtlich des aktuellen Preisgefüges untersucht.

Es sollte dabei auch festgestellt werden, welches Preisniveau mit dem geplanten Projekt am Markt erreicht werden kann.

Es wurden in die Untersuchung sowohl Ferienhäuser als auch Ferienwohnungen mit einbezogen und dabei nicht nur der Gesamtpreis, sondern auch der Preis je qm und pro Person ermittelt.

Es wurden im Ferienhaussegment dabei jeweils die Preise für 4 Personen herangezogen. Teilweise werden Preisdifferenzierungen je nach Saison und Aufenthaltsdauer bei den Anbietern vorgenommen.

Zur besseren Preisvergleichbarkeit wurden jeweils die Durchschnittswerte in Ansatz gebracht.

Vergleichspreise im Umfeld								
Name	Betriebsart	Extras	Ort	Preis/Tag	qm	Preis/ qm	Pers.	Preis Pers.
Hambachtal	Ferienhaus*	Schwimmbad	Hambachtal	120,00 €	70	1,71 €	4	30,00 €
Heinrich	Ferienhaus	Sauna	Schwollen	105,00 €	85	1,24 €	4	26,25 €
Canadian Luxury Chalet	Ferienhaus	Sauna/ Whirlpool	Leisel	260,00 €	78	3,33 €	4	65,00 €
Waldwasser Haus	Ferienhaus		Leisel	150,00 €	117	1,28 €	4	37,50 €
Steinbach See Lodges	Ferienhaus	Sauna/Whirlpool	Langweiler	230,00 €	110	2,09 €	4	57,50 €
Haus Thalfang	Ferienhaus		Thalfang	87,00 €	75	1,16 €	4	21,75 €
Hoffmann	Ferienhaus		Thalfang	68,00 €	75	0,91 €	4	17,00 €
Ferienpark Himmelberg	Ferienhaus		Thalfang	94,00 €	70	1,34 €	4	23,50 €
2 Zimmer Unterkunft	Ferienhaus		Thalfang	134,00 €	70	1,91 €	4	33,50 €
Morscheid	Ferienhaus		Morscheid	82,00 €	80	1,03 €	4	20,50 €
Spreitzer	Ferienhaus		Kempfeld	71,00 €	70	1,01 €	4	17,75 €
Zum Weiher	Ferienhaus		Allenbach	109,00 €	140	0,78 €	4	27,25 €
Sophia-Luisa	Ferienhaus		Börfink	120,00 €	120	1,00 €	4	30,00 €
Mittelwert	Ferienhaus			125,38 €	89,2	1,41 €	4,0	31,35 €
Melanie	FeWo		Schwollen	75,00 €	45	1,67 €	4	18,75 €
Wander- und Aktivchalet	FeWo		Birkenfeld	65,30 €	50	1,30 €	2	32,65 €
Alte Schule	FeWo		Elchweiler	133,00 €	60	2,21 €	2	66,50 €
Kleeblatt	FeWo		Morbach	55,00 €	38	1,45 €	2	27,50 €
Seestern	FeWo		Nohfelden	53,71 €	48	1,12 €	2	26,85 €
Mittelwert	Fewo			76,40 €	48,2	1,59 €	2,4	31,83 €
* Ferienhaus Hambachtal Comfort für 4 Personen; Preis wurde berechnet aus Durchschnitt Hauptsaison (Juli/August) = 145 € pro Tag und Nebensaison = 95 € pro Tag								

Besonders hervorzuheben ist das Angebot des Ferienparks Hambachtal in 5,3 km Entfernung. Der Ferienpark bietet Häuser für 4 – 6 Personen in der Kategorie Standard und Comfort. Darüber hinaus zählen ein kleiner Stausee, ein subtropisches Hallenbad mit Sauna und Wellnessangeboten, zwei Restaurants, Bowling, Minigolf, Fahrradverleih, Kinderclub und ein Shop mit Dingen des täglichen Bedarfs zu seinem Angebot.

Besonders interessant sind auch die Ferienhausprojekte Steinbach See Lodges und Canadian Luxury Chalet, die beide über ein sehr attraktives Freizeitangebot verfügen und dementsprechend auch das Preisniveau sowohl pro Tag als auch je Quadratmeter und Person über der normalen Preisbandbreite angeordnet sind.

Der Mittelwert der angebotenen Ferienhäuser liegt bei 4-Personen-Ferienhäusern bei 125 € pro Tag bzw. 1,41 € je qm pro Tag und 31,35 € je Person und Tag. Gleichzeitig wird deutlich, dass mit den in den letzten Jahren neu entstehenden Häusern, wie z. B. Steinbach See Lodges, Canadian Luxury Chalet und Waldwasserhaus, Preise erzielt werden, die über dem Marktdurchschnitt liegen.

Das neu am Markt platzierte „Waldwasser Haus“ weist für 4 Personen einen Durchschnittspreis von 150 € bei allerdings 117 qm Wohnfläche auf (neu geplante Ferienhäuser in Schwollen ca. 57 qm!).

Es ist damit erkennbar, dass für die geplanten Ferienhäuser ein Preisniveau von ca. 125 – 150 € brutto bzw. 30 – 35 € je Person am Markt aktuell erzielt werden kann.

2.4 Zielgruppen

Die Rheinland-Pfalz Tourismus GmbH hat für Ihre Marketingaktivitäten verschiedene sogenannte Personas definiert. Für den Standort Schwollen sind drei dieser Personengruppen als Zielgruppen zu gewinnen:

Aktive Naturliebhaber:

Diese Paare sind gerne mit Freunden unterwegs. Dabei unternehmen sie Radtouren und Wanderungen von einem Standort aus. Sie bevorzugen regionaltypische Hotels und Gasthöfe und sind qualitätsorientiert. Neben Ausflügen zu kulturellen Sehenswürdigkeiten lieben sie die regionale Küche. Über ihren Urlaub informieren sie sich nicht nur im Internet, sondern studieren Reiseführer, verfolgen Reportagen im Fernsehen und lesen Zeitschriften sowie Prospekte.

Nur Wanderer:

Die Liebe zur Natur und zum Wandern prägt diese Zielgruppe mittleren Alters. Allein, zu zweit oder in Gruppen bucht sie Pauschalen zu Wanderwochen auf zertifizierten Wegen. Dabei wechselt sie den Übernachtungsort und nutzt teilweise Gepäcktransfer. Nach langen Wandertagen genießt sie gerne die regionale Küche. Sie inspiriert und informiert sich ausgiebig über Webseiten und Printmedien, schätzt aber auch eine persönliche Beratung von Reiseveranstaltern und Gastgeber.

Vielseitig Aktive:

Diese eher jüngeren Gäste reisen oft als Familie mit Kindern. Im Urlaub lieben sie Action, Spannung und Spaß, suchen ein vielseitiges Angebot und sind gerne aktiv in der Natur unterwegs. Wandern, Mountainbike fahren, Klettern oder der Besuch von Freizeiteinrichtungen gehören zu ihren Lieblingsaktivitäten. Sie übernachten in Ferienwohnungen, Hotels, Ferienparks oder auf Campingplätzen. Für ihre Reisevorbereitung und Buchung nutzen sie fast ausschließlich digitale Medien.

2.5 Nationalpark Hunsrück-Hochwald

Regionalwirtschaftliche Effekte eines Nationalparks

Der Nationalparkplan 2020 – Nachhaltige touristische Entwicklung -, der vom Nationalparkamt Hunsrück-Hochwald im Jahr 2020 herausgegeben wurde, verweist auf ein geplantes sozioökonomisches Monitoring. Anhand des Monitorings soll die nachhaltige Entwicklung des Nationalpark-Managements geprüft werden.

Dazu wurden nachfolgende Kernparameterindizes aufgestellt:

- Anzahl der Besucherinnen und Besucher des Nationalparks
- Zufriedenheit mit den Angeboten
- Botschaftsmanagement des Nationalparkamtes
- Akzeptanz in der Bevölkerung
- Regionalökonomische Effekte

Dieses Monitoring liegt für den Nationalpark Hunsrück-Hochwald noch nicht vor. Daher lohnt der Vergleich mit dem Nationalpark Eifel, der bereits im Jahr 2007 und 2014/15 ein sozioökonomisches Monitoring durchführen ließ.

Der Nationalpark Eifel zählt pro Jahr 870.000 Besucher (Touristen und Einheimische gesamt). Diese Zahl hat sich seit der ersten Erhebung im Jahr 2007 nahezu verdoppelt.

Gesamtübersicht der regionalwirtschaftlichen Effekte des Tourismus im Nationalpark Eifel

	Nationalparktouristen im engeren Sinn	Nationalparktouristen im weiteren Sinne
Besucherszahl Tagesgäste	157.644	193.825
Besucherszahl Übernachtungsgäste	154.198	143.861
Ø Tagesausgaben pro Kopf Tagesgäste	25,49 €	16,77 €
Ø Tagesausgaben pro Kopf Übernachtungsgäste	76,73 €	76,82 €
Bruttoumsatz	15.849.959 €	14.301.847 €
Einkommen 1. Stufe	5.367.183 €	4.835.111 €
Einkommen 2. Stufe	2.647.601 €	2.397.050 €
Einkommen gesamt	8.014.785 €	7.232.161 €
Vollzeitbeschäftigungsäquivalent	354 Personen	320 Personen
Vollzeitbeschäftigungsäquivalent gesamt		674 Personen

Quelle: Abschlussbericht zum Sozioökonomischen Monitoring 2014 – 2015, Herausgeber Nationalpark Eifel, 2016, S. 4

Die Unterscheidung in Nationalparktouristen im engen Sinn bzw. im weiteren Sinn bezieht sich auf die Motivation der Touristen und unterscheidet sie in Gäste, die die Region aufgrund des Schutzprogramms besuchen und Touristen, die nicht aufgrund des Schutzgebietes kommen.

- Insgesamt tätigen diese Besuchergruppen einen Bruttoumsatz von über 30 Mio. € (2007: 8,7 Mio. €)
- Das Vollzeitbeschäftigungsäquivalent liegt bei fast 700 Personen (2007: 265 Personen)

Der Anstieg erklärt sich zum einen durch die gestiegenen Besucherzahlen. Zum anderen sind auch die Tagesausgaben pro Kopf stark gestiegen (die Inflation mit einbezogen).

Werden die Gäste hinsichtlich ihres Ausgabe- und Aktivitätsverhaltens verglichen, zeigen sich z. B. bei den Wanderern und Radfahrern deutliche Unterschiede zwischen Tages- und Übernachtungsgästen.

Wanderer als Übernachtungsgäste geben pro Tag 78,25 € aus, Radfahrer als Übernachtungsgäste 47,90 €.

Treten Wanderer und Radfahrer als Tagesgäste auf, ist das Ausgabeverhalten umgekehrt. Wanderer als Tagestouristen geben durchschnittlich 18,25 € und Radfahrer 24,08 € aus¹.

Eine weitere wichtige Erkenntnis aus dem Monitoring des Nationalparks Eifel ist, dass der Vergleich der Zahlen aus dem Jahr 2007 und 2014/15 zwischen Nationalparktouristen im engeren und weiteren Sinne einen Zuwachs an Nationalparktouristen im engeren Sinne zeigt. Die Anzahl hat sich mehr als verdoppelt.

Vergleich der Anzahl Nationalparktouristen i.e.S und Nationalparktouristen i.w.S zwischen den Jahren 2007 und 2014/15

	Anzahl 2007	Anzahl 2014/2015
Nationalparktouristen im engeren Sinn	123.000	311.842
davon Tagestouristen	86.000	157.644
davon Übernachtungstouristen	37.000	154.198
Nationalparktouristen im weiteren Sinne	327.000	337.686
davon Tagestouristen	225.000	193.825
davon Übernachtungstouristen	72.000	143.861

Quelle: Abschlussbericht zum Sozioökonomischen Monitoring 2014 – 2015, Herausgeber Nationalpark Eifel, 2016, S. 5

¹ Bezogen auf das Jahr 2015

Das zeigt, dass der Nationalpark aufgrund seiner Funktion als Schutzgebiet mehr Gäste in die Region bringt.

Die Übernachtungsgäste des Nationalparks Eifel blieben 2014/15 durchschnittlich 4,6 Nächte in der Region.

Von den rund 650.000 Touristen (Besucher ohne Einheimische) waren ca. 55 Prozent Tagesgäste und ca. 45 Prozent Übernachtungsgäste. Von den Übernachtungstouristen besuchten 34 Prozent den Nationalpark zum ersten Mal. Nahezu alle Besucher des Nationalparks Eifel würden den Besuch des Nationalparks weiterempfehlen. 78,8 Prozent der befragten Touristen gaben an, dass sie Mehrtagesaufenthalte ab 5 Tagen in der Nationalparkregion weiterempfehlen würden.

Die anhaltende positive Entwicklung des Nationalparks Eifel zeigt, welche sozioökonomischen Effekte für die Region erzielt werden können. Bei steigender Besucherzahl sowohl an Tagestouristen als auch an Übernachtungsgästen sind qualitativ hochwertige Beherbergungsangebote und gastronomische Versorgung gefragt.

Die Daten des Nationalpark Eifel zeigen, dass eine positive Entwicklung in Bezug auf Tages- und Übernachtungsgäste eingetreten ist, dies aber eine gewisse Zeit benötigt.

Es ist deshalb ähnliches für den Nationalpark Hunsrück-Hochwald zu erwarten!

Dabei ist ein qualitativ hochwertiges Beherbergungsangebot, wie mit den Ferienhäusern in Schwollen geplant, eine wichtige Voraussetzung!

3. Planungskonzept Ferienhauskomplex Erlebnisfeld

Das für die Errichtung der Ferienhäuser vorgesehene Grundstück befindet sich in einer Hanglage hinter dem aktuellen Gemeindehaus von Schwollen.

Es ist eine Fläche von rd. 2.500 qm vorhanden.

Unterhalb der Häuser und bis zum Bach und damit bis zur Gemeindehalle soll ein sog. „Erlebnisfeld“ errichtet werden, auf dem dann eine sog. Finnenbahn², Wasserspielplatz, Klettergerüst etc. angeordnet werden sollen.

Die Ferienhäuser sollen im Blockhausstil errichtet werden, mit Holz aus dem eigenen Gemeindewald. Durch die Ausstattung mit Photovoltaikanlagen und Wärmepumpe soll ebenso wie bei der Innenausstattung die Nachhaltigkeit der Materialien im Vordergrund stehen.

Vom Planungsbüro wurde dazu auch unter dem Namen „Häijse“ ein Konzept entwickelt.

Die Leitidee des Konzeptes gibt die Ziele zur Entwicklung des Nationalparkgebietes wieder:

- Die Entwicklung regionaler Wertschöpfungsketten
- Förderung und Weiterentwicklung der regionalen Integrität
- Ausbau der regionalen, touristischen Infrastruktur
- Förderung des sanften Tourismus
- Unterstützung einer nachhaltigen Dorfentwicklung

² Eine speziell angelegte Strecke zum Crosslauf-Training, das von Joggern und Radfahrern genutzt werden kann.

Bei Hausplanung und -errichtung stehen deshalb auch folgende Bereiche im Vordergrund:

- Hoher Wiedererkennungswert
- Deutlicher Landschafts- und Naturbezug
- Nachhaltige Bauweise mit nachhaltigem, haustechnischem Betrieb
- Hergestellt und betrieben mit und durch Akteure aus der Nationalparkregion

Mit diesem Konzept sollen die geplanten Häuser auch als Leuchtturmprojekt für die Region und auch für den Nationalparkgedanken dienen und am Markt präsentiert werden.

Im Rahmen der Erstellung der Machbarkeitsstudie wurden auch Gespräche mit dem Planungsbüro zur Anforderung und Gestaltung der einzelnen Ferienhäuser geführt. Es war dabei auch die Errichtung eines Zentralgebäudes angedacht, in dem Rezeption, Tagungsräume und Freizeitbereich angeordnet sind.

Auf die Gesamtfläche können nach Angaben des Planungsbüros nur insgesamt neun Häuser errichtet werden. Bei dieser relativ geringen Anzahl von Häusern ist die Errichtung eines Zentralgebäudes nicht empfehlenswert.

Bei dann verbleibenden acht Ferienhäusern und daraus resultierendem Gästekreis kann keine ausreichende Zahl an Gästen generiert werden, die zur wirtschaftlichen Betreuung eines Zentralgebäudes ausreichend sind.

Sinnvolle Zusatzangebote, wie Lebensmittel und Getränke oder Gemeinschaftsräume für die Durchführung von z. B. Tagungen, können und müssen in anderer Form bereitgestellt werden.

Gruppentagungsräume können in der angrenzenden Gemeindehalle zur Verfügung gestellt werden.

Lebensmittel und Getränke können über Automaten verkauft werden. Vorstellbar ist auch ein Selbstbedienungsladen in einem kleinen Holzhaus, der mit Produkten aus der Region ausgestattet ist.

Beispielhaft ist dafür „Unsere Kiste“ in Kitzbühel, wo eine breite Palette frischer, regionaler Lebensmittel angeboten wird und Eintritt sowie Bezahlung über Kreditkarten geregelt wird, so dass im Geschäft kein Einsatz von Mitarbeitern erforderlich ist.

Durch den Verzicht auf ein Zentralgebäude können neun Ferienhäuser auf dem Gelände angeordnet werden. Es war auch angedacht, die Häuser in verschiedenen Größen zu errichten und dabei unter anderem auch Häuser für zwei Personen einzuplanen.

Dies erscheint allerdings aus Sicht der cbg wirtschaftlich wenig sinnvoll, da erfahrungsgemäß ein Großteil der Gästenachfrage in vergleichbaren Ferienhäusern aus mehr als zwei Personen besteht.

Bei einer Begrenzung eines Teils der Ferienhäuser auf zwei Personen würden diese Häuser für einen Großteil der zu erwartenden Gästenachfrage entfallen und damit das Angebot zu sehr eingeschränkt werden.

Im Hinblick auf die vorliegende Planung der Ferienhäuser wurde auch empfohlen, den Fluranteil, der bei 10 % der Gesamtfläche liegt, zu reduzieren.

Dadurch könnte entweder die benötigte Gesamtquadratmeterfläche verringert oder aber die Wohnfläche zu Lasten der Flurbereiche vergrößert werden.

Aufbauend auf diesem Gedanken wurde vom Planungsbüro eine Überarbeitung der Planung vorgenommen.

Es ergeben sich nun neun Wohneinheiten mit einer Wohn-/Nutzfläche von rd. 57 qm, bei denen der Flur von ursprünglich 8 auf rd. 4,5 qm reduziert wurde.

Alle Wohnungen verfügen über zwei Schlafzimmer, eine Nasszone mit Dusche und WC sowie einen Wohn-/Ess-/Kochbereich. Zusätzlich ist eine Terrasse mit 12 qm vorgesehen.

In Bezug auf das Grundkonzept wird der Baustoff Holz in den Gebäuden verwendet, auch als Energieträger wird Holz genutzt. Es wird dazu in jedem Haus ein Kaminofen angeordnet, mit Pellets und Hackschnitzel, kombiniert mit Warmwasser, evtl. PV-Elemente mit Speichertechnik bzw. Mini-BHKW.

Mit dem geplanten Konzept und mit der Ergänzung um das angrenzende Erlebnisfeld wird der Ferienhauskomplex ohne Zweifel sehr gut zur Nationalpark-Strategie passen und sich als Leuchtturmprojekt für die Region am Markt präsentieren können.

Mit neun Ferienhäusern à max. 4 Personen ergibt sich eine Gesamtbettenkapazität für 36 Personen, die im Komplex maximal untergebracht werden können.

Die Gesamtanlage ist damit für eine Ferienhaussiedlung sowohl im Hinblick auf die zur Verfügung stehenden Werbemittel, um sich am Markt präsentieren zu können als auch im Hinblick auf die Personalbewirtschaftung außergewöhnlich klein gehalten.

Sowohl bei der Realisierung von Ferienhausanlagen als auch von Hotels ist es das Ziel, eine möglichst hohe Anzahl von Kapazitäten zu schaffen, um damit einerseits die Fixkosten des Investitionsaufwandes je Einheit und andererseits den Personalaufwand je Gast zu verringern.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist deshalb die Anzahl von neun Ferienhauseinheiten als relativ niedrig und die Wirtschaftlichkeit des geplanten Projektes einschränkend anzusehen.

4. Bewirtschaftungskonzept

Nach der vorliegenden Planung sollen auf dem Erlebnisfeld in Schwollen neun Ferienhäuser entstehen.

Die Investitionen sollen von verschiedenen Investoren erbracht werden.

Es sollen im Folgenden die verschiedenen Besitz- und Bewirtschaftungsalternativen zu diesem Vorhaben aufgezeigt und die sich daraus ergebenden betriebswirtschaftlichen Vor- und Nachteile zu den einzelnen Alternativen aufgezeigt werden.

In einem weiteren Schritt wird dann dargestellt, welche der Bewirtschaftungsalternativen Voraussetzung ist, um für das Investitionsvorhaben einen Zuschuss aus dem Förderprogramm des Landes Rheinland-Pfalz für touristische Vorhaben zu erlangen.

Bewirtschaftungsalternative 1

Jedes Ferienhaus wird von einem Investor einzeln erworben und die Vermarktung und Bewirtschaftung jedes Ferienhauses erfolgt durch den jeweiligen Besitzer selbst.

Besitz und Bewirtschaftung der einzelnen Häuser erfolgen durch die gleiche Person. Es besteht aber keine Verbindung zwischen den Hausbesitzern/Betreibern, so dass die Vermarktung und Bewirtschaftung der 9 Häuser von jedem Eigentümer allein vorgenommen werden.

Betriebswirtschaftliche Vorteile:

Jeder Eigentümer eines Ferienhauses kann Vermarktung und Bewirtschaftung selbständig übernehmen und hat damit direkten Einfluss auf die zu erzielenden Betriebsergebnisse.

Nachteile:

- Für die Investoren entsteht durch die Verantwortung für die Vermarktung und Bewirtschaftung ein zusätzlicher Zeitaufwand und ein zusätzliches wirtschaftliches Risiko, ob über die Bewirtschaftung auch eine zufriedenstellende Rendite erwirtschaftet wird.
- Eine gemeinsame Vermarktung des Erlebnisfeldes und der 9 Ferienhäuser, die erfahrungsgemäß durch eine Bündelung von Finanzmitteln und Ideen einen höheren Werbeeffect und auch eine bessere Auslastung bringt, ist bei dieser Bewirtschaftungsvariante nicht vorhanden.

Bewirtschaftungsvariante 2a

Die Ferienhäuser werden von den einzelnen Eigentümern erworben und an eine Betriebsgesellschaft verpachtet.

Für die Pachtzahlung ergeben sich dann zwei Alternativen:

- Alternative 1:
Es wird eine garantierte Miete in Prozent der Investitionssumme gewährt.
Aktuell wird dabei auf dem Markt eine Rendite bei Ferienhausbetreibern von 4,5 – 5,0 % zugesagt.
- Alternative 2:
Es wird abhängig von dem erzielten Betriebsergebnis eine variable Rendite entrichtet. In der Rendite kann neben einer Barzahlung auch ein kostenloser Aufenthalt für die Hauseigentümer in die Rendite mit einbezogen werden.

Bewirtschaftungsvariante 2b

Es wird eine Besitzgesellschaft gegründet, bei der Anteile an der Gesellschaft erworben werden. Es wird damit von den einzelnen Investoren kein spezielles Haus erworben, sondern nur ein prozentualer Anteil an der Gesellschaft. Dadurch können die Anteile kleiner, z. B. auf 10.000 €, gesplittet werden als bei einem Hauskauf, wo ein Betrag von ggf. 200.000 € erbracht werden muss.

Chancen/Risiken der Bewirtschaftungsvarianten 2a/2b

Betriebswirtschaftliche Vorteile:

- Die Vermarktung des Erlebnisfeldes erfolgt gemeinsam. Es ist dadurch eine höhere Marktdurchdringung und Marktpräsenz möglich.
- Die Renditeerwartung der Investoren ist klar definiert und unabhängig von der Belegung der einzelnen Häuser bzw. der Ergebnissituation des Bewirtschaftungsunternehmens gewährleistet.
- Es muss vom Investor keine zusätzliche Zeit für die Bewirtschaftung des Ferienhauses aufgebracht werden.

Nachteile/Risiken:

- Es muss ein Betreiber am Markt gefunden werden, der das wirtschaftliche Risiko der Mietgarantie übernimmt.
- Es muss in den Vertragsverhandlungen mit dem potentiellen Betreiber sichergestellt werden, dass über eine gewisse Mietgarantie für einen möglichst langen Zeitraum die versprochenen Renditen auch tatsächlich erbracht werden.
- Es kann auf Dauer ein Interessenskonflikt zwischen Eigentümer und Betreiber, unter anderem über die zu erbringenden Re-Investitionen, entstehen.

Bewirtschaftungsvariante 3

Für die Errichtung der Ferienhäuser wird eine Gesellschaft gegründet. Die Anteilseigner dieses Unternehmens sind auch Anteilseigner einer Betriebsgesellschaft, die die Ferienhäuser bewirtschaftet, d. h. es besteht dann Deckungsgleichheit zwischen Investoren und Betreibern der Ferienhäuser.

Die Leitung der Gesellschaften kann dann jeweils durch einen Geschäftsführer erfolgen, der sowohl aus dem Kreis der Gesellschafter, aber auch aus einer angestellten Fachkraft bestehen kann.

Betriebswirtschaftliche Vorteile:

- Die gemeinsamen Interessen von Investoren und Betreibern können besser gesteuert werden, da eine Deckungsgleichheit der Gesellschafter besteht.
- Vermarktung und Bewirtschaftung müssen nicht von jedem Gesellschafter einzeln übernommen werden, sondern können an eine Führungskraft delegiert werden.
- Bei einer Deckungsgleichheit zwischen Investor und Betreiber ist eine wesentliche Voraussetzung geschaffen, um Fördermittel des Landes Rheinland-Pfalz für das Investitionsvorhaben zu erlangen.

Nachteile/Risiken:

- Die Investoren tragen nicht nur das Risiko der Erwirtschaftung einer Kapitalrendite für ihre Investition, sondern noch zusätzlich das Risiko zur Erzielung zufriedenstellender Gewinne für die Betriebsgesellschaft.
- Die Interessenslage der Gesellschafter kann unterschiedlich sein, so dass sich dadurch Konflikte ergeben können, die negative Auswirkungen auf die Erzielung zufriedenstellender Betriebsergebnisse haben.
- Die Anstellung einer touristisch und kaufmännisch gut ausgebildeten Fachkraft für die Führung des Unternehmens erfordert einen erheblichen Fixkostenblock. Bei einer nur geringen Anzahl von vermietbaren Einheiten ist die Erzielung zufriedenstellender Renditen erschwert.

Zusammenfassende Beurteilung der verschiedenen Bewirtschaftungsvarianten:

Am Ferienhausmarkt ist die Variante 2a die am häufigsten anzutreffende Bewirtschaftungsform. Sie stellt für den Investor sowohl im Hinblick auf das Risiko und den zu erbringenden Zeitaufwand die interessanteste Variante dar. Der Investor kann mit einer festen Kapitalrendite rechnen und muss keinen zusätzlichen Zeitaufwand für Vermarktung und Bewirtschaftung erbringen.

Im Hinblick auf mögliche Förderungen durch das Land Rheinland-Pfalz ist diese Variante jedoch nicht realisierbar.

Für die Förderung durch das Land Rheinland-Pfalz ist eine wichtige Voraussetzung, dass Investor und Betreiber identisch sind. Dem Vorteil der Bezuschussungsmöglichkeit in Höhe von 35 % der Investitionskosten steht damit das Risiko gegenüber, dass die Investoren auch das Bewirtschaftungsrisiko tragen müssen!

Neben der sog. eigenbetrieblichen Nutzung sind noch weitere Voraussetzungen nach den Förderrichtlinien notwendig, um eine Bezuschussung des Investitionsvorhabens durch das Land Rheinland-Pfalz zu erhalten.

Im Frühjahr dieses Jahres wurde ein neues Förderprogramm aufgelegt. Danach kann ein Kleinunternehmen (mit weniger als 50 Personen und dessen Jahresbilanzsumme 10 Mio. Euro nicht übersteigt) eine Förderung in Höhe von 35 % der Netto-Investitionssumme erhalten.

Laut den Förderrichtlinien sind dafür folgende Voraussetzungen erforderlich:

- **Eigenbetriebliche Nutzung:**
Eine Investition wird dann eigenbetrieblich genutzt, wenn die Nutzung ausschließlich durch eigene Mitarbeiter erfolgt.
Eine Vermietung, Verpachtung oder sonstige Nutzungsüberlassung oder Übertragung schließt die eigenbetriebliche Nutzung aus.

- Für jeden neu geschaffenen Dauerarbeitsplatz muss ein Investitionsvolumen von max. 750 T€ erbracht werden. D.h. bei einem Investitionsvolumen von 2 Mio. Euro müssen 3 volle Arbeitsplätze geschaffen werden.

- Von der Förderung ausgeschlossen sind Ferienwohnungen, gefördert werden Ferienzentren. Laut Definition müssen Ferienzentren über folgendes Angebot verfügen:
 - Hotelunterkunft und andere Wohngelegenheiten
 - 1 Gaststätte
 - Einkaufsmöglichkeit zur Deckung des täglichen Bedarfs zzgl. Freizeitbedarfs-einrichtungen für persönliche Dienstleistungen (z. B. Massage, Solarium, Sauna, Friseur)
 - Einrichtung für aktive Freizeitgestaltung (Schwimmbad, Tennis, Golf oder Trimm-Dich-Anlagen)

- Nach Abschluss des Investitionsvorhabens müssen zumindest 25 Betten zur Verfügung stehen.

Es ist damit erkennbar, dass mit dem aktuellen Raumprogramm, d. h. 9 Ferienhäusern, die Voraussetzungen für die Landesförderung nicht bestehen.

Es ist in Einzelgesprächen mit dem Wirtschaftsministerium abzuklären, welche Einrichtungen im Detail vorhanden sein müssen, um eine Anerkennung als Feriencenter und damit eine Fördermöglichkeit zu erlangen.

Es ist aber auf jeden Fall davon auszugehen, dass die Schaffung eines Zentralgebäudes notwendig ist, in dem den Gästen ein Gastronomiebereich, ein Saunabereich und eine Verkaufsmöglichkeit für Lebensmittel etc. zur Verfügung gestellt wird.

Zusätzlich müssen Hotelunterkünfte geschaffen werden.

Die Zahl von 25 Betten kann bereits mit 7 Einheiten erreicht werden, da jede Einheit über 4 Betten verfügen und damit bereits eine Kapazität von 28 Betten erreicht wird.

Es wurden Vertretern der Verbandsgemeindeverwaltung die verschiedenen Bewirtschaftungsalternativen aufgezeigt.

Es bestand nach den Gesprächen Einigung, dass die Bewirtschaftungsvariante 2a am wahrscheinlichsten zu realisieren sein wird.

Das Risiko für die einzelnen Investoren wird dadurch begrenzt.

Es kann von den Investoren kein zusätzlicher Zeitaufwand für die Bewirtschaftung der Ferienhäuser aufgebracht werden.

Es muss allerdings bei dieser Variante auf Fördermittel des Landes verzichtet werden, falls es nicht in Gesprächen mit den zuständigen Ministerien gelingt, über eine Sonderregelung Investitionszuschüsse zu erlangen.

Die nachfolgende Wirtschaftlichkeitsbetrachtung des geplanten Vorhabens wurde deshalb auf der Basis der Bewirtschaftungsvariante 2a durchgeführt, bei der ein Unternehmer die gemeinsame Vermarktung der Häuser übernimmt und an die Investoren/Käufer der einzelnen Häuser eine monatliche Miete entrichtet.

Über diese Miete können dann die Käufer der einzelnen Häuser die Rückführung des eingesetzten Kapitals zum Kauf der Häuser erbringen.

5. Wirtschaftlichkeitsberechnung

5.1 Vorbemerkung

Die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung ist in zwei Bereiche zu gliedern:

1. Die durch den Mieter der Ferienhäuser erzielbaren Erlöse, die zu erwartenden Kosten und die an die Eigentümer erbringbare Miete.
2. Die für die Eigentümer der Häuser zu erwartenden Mieteinnahmen und die in Relation zum eingesetzten Kapital erzielbare Rendite.

Die nachstehende Wirtschaftlichkeitsberechnung wurde auf der Grundlage der erkennbaren Marktsituation und der Erfahrungswerte der cbg durchgeführt.

Die Berechnung wurde für 5 Jahre vorgenommen.

Alle Erlöse und Kosten basieren auf dem Preisindex 2022.

Bei der Ermittlung der zu erwartenden Erlöse und Kosten wurde auch eine Orientierung an dem vorliegenden „Betriebsvergleich Hotellerie Bayern 2016“ vom Dwif vorgenommen, bei dem Umsatz- und Kostenwerte für die Betriebsgruppe „Appartementshotels/Ferienwohnungen/Ferienhäuser“ ermittelt wurden.

Die Mehrwertsteuer wurde gemäß ihrem Charakter als durchlaufender Posten behandelt und folglich nicht berücksichtigt.

5.2 Erlösermittlung

Nach dem vorliegenden Planungskonzept werden neun Ferienhäuser mit einer Fläche von jeweils rd. 57 qm errichtet.

Das für die Ferienhäuser erzielbare Preisniveau liegt nach der durchgeführten Marktanalyse bei durchschnittlich rd. 130 – 135 € pro Tag.

Das Preisniveau sollte dabei nach Einschätzung der cbg abhängig von der Nachfrage und damit von der Aufenthaltsdauer und den Saisonzeiträumen differenzieren.

Es wurde deshalb von der cbg eine Gliederung in drei Zeiträume vorgenommen:

- Hauptsaison: Juli, August, Feiertage (z. B. Pfingsten, Ostern, Weihnachten, Silvester) mit insgesamt rd. 90 Tagen
- Zwischensaison: Mai, Juni, September, Oktober mit rd. 110 Tagen
- Übrige Jahreszeit: rd. 165 Tage

Abhängig von der Jahreszeit wurde ein Preisniveau von 150 € für die Hauptsaison, 130 € für die Nebensaison und 100 € in der übrigen Jahreszeit für das 1. Betriebsjahr in Ansatz gebracht.

Für die Folgejahre wurden jeweils Preiserhöhungen um 5 € je Tag berücksichtigt.

Neben dem Preisgefüge ist die Auslastung der entscheidende Faktor für das zu erzielende Umsatzpotential. Basierend auf den Erfahrungswerten wurden von der cbg entsprechende Werte in Ansatz gebracht und darauf aufbauend das zu erzielende durchschnittliche Nettopreisniveau und die durchschnittliche Auslastung ermittelt.

Saison	1. Jahr			2. Jahr			3. Jahr		
	HS	ZS	NS	HS	ZS	NS	HS	ZS	NS
Kapazitäten (Ferienhäuser)	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Öffnungsdauer (Tage)	90	110	165	90	110	165	90	110	165
Auslastung in %	80	45	20	85	50	25	90	55	30
verkaufte Einheiten	648	446	297	688,5	495	371	729	545	446
verkaufte Einheiten gesamt p.a.	1391			1555			1719		
Auslastung in % p.a.	42%			47%			52%		
Ø Ferienhauspreis brutto	150,00	130,00	100,00	155,00	135,00	105,00	160,00	140,00	110,00
Ø Ferienhauspreis netto	140,19	121,50	93,46	144,86	126,17	98,13	149,53	130,84	102,80
Logisumsatz netto	90.841	54.126	27.757	99.736	62.453	36.431	109.009	71.243	45.799
Logisumsatz netto p.a.	172.724			198.620			226.051		
Ø Ferienhauspreis netto p.a.	124 €			128 €			132 €		

Es ergeben sich daraus folgende Werte:

	Ø Auslastung	Ø Preis pro Ferienhaus
1. Jahr	42 %	124 € netto
2. Jahr	47 %	128 € netto
3. Jahr	52 %	132 € netto

Erfahrungsgemäß bedarf es ca. drei Jahre, um ein normales Auslastungsniveau zu erreichen. Für die beiden Folgejahre 4 und 5 wurde deshalb die Auslastung des 3. Jahres übernommen und die erzielbare Nettorate um jeweils 3 % erhöht.

Neben den Erlösen aus der Vermietung der Ferienhäuser können auch noch sonstige Erlöse erzielt werden. Dies kann aus der Vermietung von Fahrrädern, dem Verkauf von Lebensmitteln und Getränken erfolgen.

Es wurde hier je Vermietungstag ein Betrag von 5,00 € netto in Ansatz gebracht.

5.3 Kosten

Personalkosten

Bei der Ermittlung der Personalkosten wurde davon ausgegangen, dass die Bewirtschaftung des Ferienhauskomplexes durch ein Einzelunternehmen erfolgt, bei dem der Unternehmer sein Entgelt nicht in Form eines Gehaltes, sondern aus dem Unternehmensgewinn erhält.

Aufgrund der zu erwartenden Umsatzgröße ist es wahrscheinlich, dass der Unternehmer dabei das Projekt als Zweitunternehmen betreibt.

Er wurde deshalb in der Personalplanung nur mit 50 % einer Vollzeitkraft berücksichtigt.

Zusätzlich wird noch eine Halbtagskraft für Verwaltung und Reservierung/ Abrechnung notwendig sein sowie Aushilfen für Reinigung und Hausmeister-tätigkeiten.

Die Aufwendungen für diese angestellten Kräfte wurden über die Kennzahlen "Produktivität je Mitarbeiter" und „Personalkosten je Vollzeitkraft“ ermittelt.

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Anzahl Vollbeschäftigte*	1,70	1,85	2,0	2,0	2,0
Produktivität je Vollbeschäftigter	105.692 €	111.564 €	117.323 €	121.416 €	124.909 €
Personalkosten je Vollbeschäftigter	39.167 €	37.037 €	36.667 €	37.767 €	38.900 €
Personalkosten gesamt	47.000 €	50.000 €	55.000 €	56.7000 €	58.300 €

**Der Unternehmer ist mit 50 % einer Vollzeitkraft in der Beschäftigtenzahl mit einbezogen, bei der Berechnung der Personalkosten aber außen vorgelassen.*

Miete/Pacht

Erfahrungsgemäß können 20 – 25 % des Nettoumsatzes als Pacht erwirtschaftet werden. In den Anlaufjahren liegen diese erwirtschaftbaren Beträge in der Regel niedriger als im Normaljahr, da einerseits das Umsatzvolumen noch nicht das Normalniveau erreicht hat und andererseits höhere Aufwendungen z. B. im Werbungsbereich erforderlich sind.

Es wurden deshalb im 1. und 2. Jahr etwas geringere Mietbeträge in Ansatz gebracht als im 3. Jahr als Normaljahr.

Im 4. und 5. Jahr wurde die Miete um jeweils 3 % gegenüber dem Normaljahr erhöht.

Bei der Ermittlung der Miete fand einerseits die in den Branchenvergleichswerten erkennbare, betriebswirtschaftlich tragfähige Größenordnung von 20 – 25 % des Nettoumsatzes Berücksichtigung als auch der Umstand, dass für den Betreiber noch ein in Relation zum Arbeitsaufwand angemessenes Betriebsergebnis verbleibt.

Es wurden deshalb folgende Beträge in Ansatz gebracht:

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Miete p.a. netto	40,0 T€	50,0 T€	55,0 T€	56,7 T€	58,3 T€
Anteil gemessen am Umsatz	22,3 %	24,2 %	23,4 %	23,3%	23,4%

Übrige Betriebskosten

Die übrigen Kosten wurden auf der Basis von Branchenvergleichswerten in Ansatz gebracht.

Umsätze und Kosten zusammengefasst ergeben folgendes Betriebsergebnis:

Ferienhauskomplex " Erlebnisfeld "											
	1.		2.		3.		4.		5.		Bench- mark *
	Betriebsjahr		Betriebsjahr		Betriebsjahr		Betriebsjahr		Betriebsjahr		
	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%	T€	%	%
Erlöse Ferienhäuser	172,7	96,1%	198,6	96,2%	226,1	96,3%	232,8	95,9%	239,8	96,0%	92,3%
sonstige Erlöse	7,0	3,9%	7,8	3,8%	8,6	3,7%	10,0	4,1%	10,0	4,0%	7,7%
BETRIEBSUMSATZ	179,7	100,0%	206,4	100,0%	234,6	100,0%	242,8	100,0%	249,8	100,0%	100,0%
WE - gesamt		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%	
Personalkosten	47,0	26,2%	50,0	24,2%	55,0	23,4%	56,7	23,3%	58,3	23,4%	27,4%
<i>Rohertrag 2 (Umsatz-WEK-PK)</i>	<i>132,7</i>	<i>73,8%</i>	<i>156,4</i>	<i>75,8%</i>	<i>179,6</i>	<i>76,6%</i>	<i>186,2</i>	<i>76,7%</i>	<i>191,5</i>	<i>76,6%</i>	<i>72,6%</i>
Steu., Vers., Beitr. & Abg.	10,0	5,6%	10,5	5,1%	11,0	4,7%	11,5	4,7%	12,0	4,8%	4,8%
Energiekosten	7,0	3,9%	7,8	3,8%	8,6	3,7%	9,0	3,7%	9,5	3,8%	7,6%
Betriebs- & Verwaltungskosten	41,5	23,1%	39,0	18,9%	40,5	17,3%	43,0	17,7%	43,5	17,4%	15,9%
<i>Kfz-Kosten</i>	<i>1,5</i>	<i>0,8%</i>	<i>2,0</i>	<i>1,0%</i>	<i>2,0</i>	<i>0,9%</i>	<i>2,0</i>	<i>0,8%</i>	<i>2,0</i>	<i>0,8%</i>	<i>0,8%</i>
<i>Werbe-, Reisekosten, Deko</i>	<i>17,0</i>	<i>9,5%</i>	<i>15,0</i>	<i>7,3%</i>	<i>14,0</i>	<i>6,0%</i>	<i>14,5</i>	<i>6,0%</i>	<i>15,0</i>	<i>6,0%</i>	<i>4,6%</i>
<i>Rechts- u. Beratungskosten</i>	<i>4,0</i>	<i>2,2%</i>	<i>4,5</i>	<i>2,2%</i>	<i>5,0</i>	<i>2,1%</i>	<i>5,5</i>	<i>2,3%</i>	<i>5,5</i>	<i>2,2%</i>	<i>1,5%</i>
<i>Reinigung, Wäsche</i>	<i>4,0</i>	<i>2,2%</i>	<i>5,0</i>	<i>2,4%</i>	<i>6,0</i>	<i>2,6%</i>	<i>6,0</i>	<i>2,5%</i>	<i>6,0</i>	<i>2,4%</i>	<i>1,9%</i>
<i>Büro, Porto, Telefon</i>	<i>6,0</i>	<i>3,3%</i>	<i>6,0</i>	<i>2,9%</i>	<i>6,0</i>	<i>2,6%</i>	<i>6,0</i>	<i>2,5%</i>	<i>6,0</i>	<i>2,4%</i>	<i>2,7%</i>
<i>Betriebsbedarf</i>	<i>2,0</i>	<i>1,1%</i>	<i>2,5</i>	<i>1,2%</i>	<i>3,0</i>	<i>1,3%</i>	<i>3,0</i>	<i>1,2%</i>	<i>3,0</i>	<i>1,2%</i>	
<i>Nebenkosten Geldverkehr</i>	<i>1,0</i>	<i>0,6%</i>	<i>1,0</i>	<i>0,5%</i>	<i>1,5</i>	<i>0,6%</i>	<i>2,0</i>	<i>0,8%</i>	<i>2,0</i>	<i>0,8%</i>	<i>0,1%</i>
<i>Sonstige B & V-Kosten</i>	<i>6,0</i>	<i>3,3%</i>	<i>3,0</i>	<i>1,5%</i>	<i>3,0</i>	<i>1,3%</i>	<i>4,0</i>	<i>1,6%</i>	<i>4,0</i>	<i>1,6%</i>	<i>4,3%</i>
betriebsbedingte Kosten	105,5	58,7%	107,3	52,0%	115,1	49,1%	120,2	49,5%	123,3	49,4%	55,7%
BETRIEBSERGEBNIS 1	74,2	41,3%	99,1	48,0%	119,5	50,9%	122,7	50,5%	126,5	50,6%	44,3%
Miete / Pacht	40,0	22,3%	50,0	24,2%	55,0	23,4%	56,7	23,3%	58,3	23,4%	23,8%
Leasing, Miete Einrichtung	1,0	0,6%	1,0	0,5%	1,0	0,4%	1,0	0,4%	1,0	0,4%	0,3%
Instandhaltung	4,0	2,2%	8,0	3,9%	10,0	4,3%	11,0	4,5%	12,0	4,8%	2,7%
AfA	2,0	1,1%	2,0	1,0%	2,0	0,9%	2,0	0,8%	2,0	0,8%	3,0%
GwG / Werkz. / Kleinger.	1,0	0,6%	1,0	0,5%	1,0	0,4%	1,0	0,4%	1,0	0,4%	0,5%
Zinsen	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,3%
anlagebedingte Kosten	48,0	26,7%	62,0	30,0%	69,0	29,4%	71,7	29,5%	74,3	29,8%	30,6%
BETRIEBSERGEBNIS 2	26,2	14,6%	37,1	18,0%	50,5	21,5%	51,0	21,0%	52,1	20,9%	13,7%
Gesamtkosten	153,5	85,4%	169,3	82,0%	184,1	78,5%	191,8	79,0%	197,7	79,1%	86,3%
Kennzahlen											
	1.		2.		3.		4.		5.		Bench- mark *
	Betriebsjahr		Betriebsjahr		Betriebsjahr		Betriebsjahr		Betriebsjahr		
Anzahl Ferienhäuser	9		9		9		9		9		22
Anzahl verkaufter Einheiten p.a.	1.391		1.555		1.719		1.719		1.719		
Auslastung %	42,3%		47,3%		52,3%		52,3%		52,3%		56,7%
erzielter Preis netto je verk. Einheit	124 €		128 €		132 €		135 €		140 €		61,20 €
Logisumsatz je Ferienhaus & Jahr	19.192 €		22.069 €		25.117 €		25.870 €		26.646 €		12.582 €
Ø sonstige Erlöse je verkaufte Einheit	5,00 €		5,00 €		5,00 €		5,00 €		5,00 €		
Anzahl Vollbeschäftigte	1,70		1,85		2,00		2,00		2,00		
Produktivität (Umsatz je VB.)	105.692 €		111.564 €		117.323 €		121.416 €		124.909 €		90.871 €
Ø Lohnniveau	39.167 €		37.037 €		36.667 €		37.767 €		38.900 €		30.138 €
* lt. Betriebsvergleich für die Hotellerie in Bayern 2016 vom dwf; Apartmenthotels, Ferienwohnungen, Ferienhäuser											

5.4 Betriebsergebnis

Unter Berücksichtigung der zu erwartenden Erlöse und Kosten ergibt sich ein zu erwartendes Betriebsergebnis im 3. Betriebsjahr als Normaljahr in Höhe von 50,5 T€.

In den beiden Anlaufjahren liegen die zu erwartenden Gewinne mit 26 bzw. 37 T€ deutlich niedriger.

In Relation zum zu erwartenden Arbeitsaufwand, dem unternehmerischen Risiko und auch der zu leistenden Pacht erscheinen diese Beträge für einen Unternehmer angemessen.

Ggf. kann dieser Gewinn noch erhöht werden, wenn die Betriebsführung durch einen Unternehmer als Vollzeitkraft erfolgt, d. h. wenn er keine zusätzliche unternehmerische Tätigkeit mehr aufwendet. Er kann dann auch zumindest in großen Teilen auf die in den Personalkosten geplante Halbtagskraft für Verwaltung, Reservierung/Abrechnung verzichten und über entsprechende Personaleinsparung sein Betriebsergebnis verbessern.

Unter der Prämisse der angesetzten Miete von 40 – 58 T€ p.a. in den ersten 5 Betriebsjahren wäre damit für einen Betreiber eine wirtschaftliche Führung des Ferienhauskomplexes möglich.

5.5 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung Investoren

Bei der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung der Investoren sind zu der erbringende Investitionsaufwand und die vom Betreiber des Ferienhauskomplexes zu erwartende Miete mit der daraus erzielbaren Rendite von Bedeutung.

Laut der Aufstellung des Planungsbüros ergibt sich ein Investitionsaufwand von 2 Mio. Euro brutto. Dieser Betrag gliedert sich wie folgt:

Investitionsplan "Häisjer", Erlebnisfeld Schwollen	
Grundstück Kauf / Erschließung	250.000 €
Bauwerk / Außenanlagen / Ausstattung (9 x 159.600 €)	1.436.400 €
Nebenkosten 20 %	250.000 €
Aufrundungsbetrag	63.600 €
Gesamtinvestition brutto	2.000.000 €

Es ergibt sich danach eine Investition pro Ferienhaus von 222.222 € brutto. In der Regel optieren die Erwerber von Ferienhäusern in Ferienhausanlagen auf Mehrwertsteuer, d. h. die Mehrwertsteuer kann als Vorsteuer in Abzug gebracht werden, so dass dann nur die Nettokosten zu berücksichtigen sind. In der Gesamtsumme von 2.000.000 € ist die Mehrwertsteuer enthalten. Nach Abzug des Mehrwertsteueranteils von diesem Betrag ergibt sich eine Gesamtinvestition in Höhe von 1.720.000 € netto bzw. Investitionskosten je Haus von 191.111 € netto.

Im 3. Betriebsjahr als Normaljahr kann der Betreiber der Ferienhausanlage Erlebnisfeld eine Miete von 55.000 € p.a. erwirtschaften und an die Eigentümer zur Auszahlung bringen. Dies entspricht bezogen auf die Nettoinvestitionssumme einer Rendite von 3,2 %.

Die Rendite liegt damit unter der üblicherweise von Ferienhauseigentümern erreichten Rendite von 4,5 – 5,0 %, wenn sie Ferienhäuser in größeren Ferienanlagen erwerben.

Es erscheint deshalb überlegenswert, dass den Eigentümern der einzelnen Häuser noch die Möglichkeit eingeräumt wird, in den Zeiten außerhalb der Hauptsaison die Ferienhäuser zu einem vergünstigten Preis selbst zu nutzen.

Die Rendite kann dadurch noch etwas verbessert werden.

6. Zusammenfassung

Im Rahmen der Machbarkeitsstudie Ferienhauskomplex Erlebnisland in Schwollen wurde die Markt- und Fremdenverkehrssituation analysiert.

Es sind dabei vor allen Dingen drei Faktoren klar erkennbar:

1. Die Fremdenverkehrsentwicklung sowohl in der Gesamtregion Hunsrück als auch in der Verbandsgemeinde und im Landkreis Birkenfeld war im Zeitraum 2015 bis 2019 negativ.
Zum Teil wurde diese negative Entwicklung allerdings auch beeinflusst von der in diesem Zeitraum eingetretenen Krise und dem darauffolgenden Neustart beim größten Bettenanbieter der Region (Ferienpark Hambachtal).
2. Die durchgeführte Preisanalyse für das Marktsegment „Ferienhäuser in der Region“ lässt erkennen, dass ein Preisniveau von 125 – 150 € brutto bzw. 30 – 35 € je Person/Tag für die Häuser des geplanten Ferienhauskomplexes „Erlebnisfeld“ in Schwollen am Markt erzielt werden kann.
3. Die Daten des Nationalpark Eifel zeigen, dass eine positive Entwicklung in Bezug auf Tages- und Übernachtungsgäste eingetreten ist, dies aber eine gewisse Zeit benötigt hat.
Es ist deshalb ähnliches für den Nationalpark Hunsrück-Hochwald zu erwarten!
Dabei ist ein qualitativ hochwertiges Beherbergungsangebot, wie mit den Ferienhäusern in Schwollen geplant, eine wichtige Voraussetzung!

Im Rahmen der Machbarkeitsstudie wurde auch eine Besprechung mit dem Planungsbüro zur Gestaltung der einzelnen Ferienhäuser geführt.

Es wurde dabei unter anderem vorgeschlagen, auf die Errichtung eines Zentralgebäudes aus wirtschaftlichen Gründen zu verzichten.

Des Weiteren sollten auch Ferienhäuser, die nur für zwei Personen ausgelegt sind, entfallen.

Der Fluranteil in den einzelnen Ferienhäusern, der bei mehr als 10 % der Gesamtfläche liegt, soll reduziert werden und dadurch entweder die benötigte Gesamtquadratmeterfläche verringert oder aber die Wohnfläche zu Lasten des Flurbereiches vergrößert werden.

Aufbauend auf diesen Gedanken wurde vom Planungsbüro eine Überarbeitung der Planung vorgenommen. Es ergeben sich nun neun Wohneinheiten mit einer Wohn-/Nutzfläche von rd. 57 qm. Alle Wohneinheiten verfügen über zwei Schlafzimmer, Nasszone mit DU/WC sowie einen Wohn-/Ess-/Kochbereich.

Ferner ist eine Terrasse mit 12 qm vorgesehen.

Vom Planungsbüro wurde auch für die Ferienwohnungen unter dem Namen „Häisje“ ein Konzept entwickelt.

Die Leitidee des Konzeptes gibt die Ziele zur Entwicklung des Nationalparkgebietes wieder:

- Die Entwicklung regionaler Wertschöpfungsketten
- Förderung und Weiterentwicklung der regionalen Integrität
- Ausbau der regionalen, touristischen Infrastruktur
- Förderung des sanften Tourismus
- Unterstützung einer nachhaltigen Dorfentwicklung

Bei Hausplanung und -errichtung stehen deshalb auch folgende Bereiche im Vordergrund:

- Hoher Wiedererkennungswert
- Deutlicher Landschafts- und Naturbezug
- Nachhaltige Bauweise mit nachhaltigem, haustechnischem Betrieb
- Hergestellt und betrieben mit und durch Akteure aus der Nationalparkregion

Mit diesem Konzept sollen die geplanten Häuser auch als Leuchtturmprojekt für die Region und auch für den Nationalparkgedanken dienen und am Markt präsentiert werden.

Mit neun Ferienhäusern à max. 4 Personen ergibt sich eine Gesamtbettenkapazität für 36 Personen, die im Komplex maximal untergebracht werden können.

Die Gesamtanlage ist damit für eine Ferienhaussiedlung sowohl im Hinblick auf die zur Verfügung stehenden Werbemittel, um sich am Markt präsentieren zu können als auch im Hinblick auf die Personalbewirtschaftung außergewöhnlich klein gehalten.

Sowohl bei der Realisierung von Ferienhausanlagen als auch von Hotels ist es das Ziel, eine möglichst hohe Anzahl von Kapazitäten zu schaffen, um damit einerseits die Fixkosten des Investitionsaufwandes je Einheit und andererseits den Personalaufwand je Gast zu verringern.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist deshalb die Anzahl von neun Ferienhauseinheiten als relativ niedrig und die Wirtschaftlichkeit des geplanten Projektes einschränkend anzusehen.

Im Rahmen der Machbarkeitsstudie wurden auch die verschiedenen Besitz- und Bewirtschaftungsalternativen zu dem Vorhaben aufgezeigt und die sich daraus ergebenden betriebswirtschaftlichen Vor- und Nachteile zu den einzelnen Alternativen erläutert.

Es wurde dabei auch dargestellt, welche Bewirtschaftungsalternative Voraussetzung ist, um für das Investitionsvorhaben einen Zuschuss aus dem Förderprogramm des Landes Rheinland-Pfalz für touristische Vorhaben zu erlangen.

Es wurden Vertretern der Verbandsgemeindeverwaltung die verschiedenen Bewirtschaftungsalternativen aufgezeigt.

Es bestand nach den Gesprächen Einigung, dass die Bewirtschaftungsvariante 2a am wahrscheinlichsten zu realisieren sein wird.

Bei dieser Variante werden die Ferienhäuser von den einzelnen Eigentümern erworben und an eine Betriebsgesellschaft verpachtet.

Es wird dabei dann von dem Unternehmer, der die Häuser anpachtet entweder eine garantierte Miete in Prozent der Investitionssumme gewährt oder es wird abhängig von dem Betriebsergebnis eine variable Rendite entrichtet.

In dieser Rendite kann neben einer Pacht auch ein kostenloser Aufenthalt für die Hauseigentümer in die Rendite mit einbezogen werden.

Das Risiko für die einzelnen Investoren wird dadurch begrenzt.

Es muss von den Investoren kein zusätzlicher Zeitaufwand für die Bewirtschaftung der Ferienhäuser aufgebracht werden.

Es muss allerdings bei dieser Variante auf Fördermittel des Landes verzichtet werden, falls es nicht in Gesprächen mit den zuständigen Ministerien gelingt, über eine Sonderregelung Investitionszuschüsse zu erlangen.

Es ist allerdings darauf hinzuweisen, dass sich auch bei dieser Variante gewisse Risiken ergeben:

- Es muss ein Betreiber am Markt gefunden werden, der das wirtschaftliche Risiko der Mietgarantie übernimmt.

- Es muss in den Vertragsverhandlungen mit dem potentiellen Betreiber sichergestellt werden, dass über eine gewisse Mietgarantie für einen möglichst langen Zeitraum die versprochenen Renditen auch tatsächlich erbracht werden.

- Es kann auf Dauer ein Interessenskonflikt zwischen Eigentümer und Betreiber, unter anderem über die zu erbringenden Re-Investitionen, entstehen.

Im Rahmen der Machbarkeitsstudie wurde auch eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung durchgeführt, die in zwei Bereiche gegliedert wurde:

1. Die durch den Mieter der Ferienhäuser erzielbaren Erlöse, die zu erwartenden Kosten und die an die Eigentümer erbringbare Miete.
2. Die für die Eigentümer der Häuser zu erwartenden Mieteinnahmen und die in Relation zum eingesetzten Kapital erzielbare Rendite.

Bei der Betrachtung der Wirtschaftlichkeit für die Betriebsgesellschaft wurde davon ausgegangen, dass aus der Region ein Unternehmer gefunden wird, der die Bewirtschaftung der neun Ferienhäuser übernimmt.

Aufgrund der zu erwartenden Umsatzgröße ist es wahrscheinlich, dass der Unternehmer dabei das Projekt als Zweitunternehmen betreibt.

Er wurde deshalb in der Personalplanung nur mit 50 % einer Vollzeitkraft berücksichtigt.

Unter Zugrundelegung einer erzielbaren durchschnittlichen täglichen Mietpreis netto (ohne MwSt.) je verkaufte Einheit von 124 – 132 € und einer Auslastung in der Anlaufphase von 42 – 47 % sowie im Normaljahr von 52 % ist für einen Betreiber des Ferienhauskomplexes ein Ergebnis von rd. 50 T€ im Normaljahr zu erwarten.

Voraussetzung dafür ist, dass sich die Miete/Pacht in dem zugrunde gelegten Rahmen von 40 bzw. 50 T€ p.a. für alle neun Häuser gesamt in der Anlaufphase und von 55 T€ im 3. Jahr als Normaljahr bewegt.

Bei der Ermittlung der angemessenen Miete/Pacht fanden einerseits die in den Branchenvergleichswerten erkennbare betriebswirtschaftliche Größenordnung von 20 – 25 % des Nettoumsatzes Berücksichtigung als auch der Umstand, dass für den Betreiber noch eine in Relation zum Arbeitsaufwand angemessenes Betriebsergebnis verbleibt.

Bei der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung für die Investoren sind der zu erbringende Investitionsaufwand und die vom Betreiber des Ferienhauskomplexes zu erwartende Miete mit der daraus erzielbaren Rendite von Bedeutung.

Laut der Aufstellung des Planungsbüros ergibt sich ein Investitionsaufwand von 2 Mio. Euro brutto. In der Regel optieren die Erwerber von Ferienhäusern in Ferienhausanlagen auf die Mehrwertsteuer, d. h. die Mehrwertsteuer kann als Vorsteuer in Abzug gebracht werden, so dass dann nur noch die Nettokosten zu berücksichtigen sind.

Nach Abzug dieses Mehrwertsteueranteils ergibt sich eine Gesamtinvestition von rd. 1,72 Mio. Euro netto.

Im 3. Betriebsjahr als Normaljahr kann der Betreiber der Ferienhausanlage eine Miete von 55 T€ p.a. erwirtschaften und an die Eigentümer zur Auszahlung bringen. Dies entspricht bezogen auf die Netto-Investitionssumme einer Rendite von 3,2 %. Die Rendite liegt damit unter der üblicherweise von Ferienseiteigentümern erreichten Rendite von 4,5 – 5,0 %, wenn sie Häuser in größeren Ferienanlagen erwerben.

Es erscheint deshalb überlegenswert, dass den Eigentümern der einzelnen Häuser auch die Möglichkeit eingeräumt wird, in Zeiten außerhalb der Hauptsaison ihr Ferienhaus zu einem vergünstigten Preis selbst zu nutzen. Die Rendite kann dadurch noch etwas verbessert werden.

Es ist allerdings nicht zu übersehen, dass die zu erwartende Rendite unterhalb der üblicherweise in Ferienhaussiedlungen von Investoren erwarteten Größenordnung liegen wird.

cbg GmbH

Betriebsberatung und Sachverständigenbüro
für die Gastronomie & Hotellerie

John-F.-Kennedy-Str. 15
55543 Bad Kreuznach
Tel. 0671 - 84 04 00
Fax 0671 - 84 04 020
E-Mail: info@cbg-gmbh.com

Bad Kreuznach, den 19.09.2022



- Karl-Heinz Kühnel -
staatlich geprüfter Betriebswirt
für das Hotel- und Gaststättengewerbe

kü/ds