



„Viele Gäste erwarten top- ausgestattete Apartments oder Ferienhäuser.“

Moritz Bals, Apartment-Agentur-Inhaber, zum Erwerb
und der Vermietung von Ferien-Immobilien.



Immobilien auf Sylt und den Nachbarinseln werden nicht selten als Renditeobjekte gekauft, die als Ferienhaus oder Appartement an Gäste vermietet werden sollen. Der Anspruch an diese Objekte, ihre Ausstattung und Lage ist in den vergangenen Jahren deutlich in Richtung Premium gestiegen. Ob sich der Erwerb einer solchen Immobilie, die Investition in Komfort, Technik und Ambiente rechnen, sind Fragen an Moritz Bals, der in 2. Generation die renommierte Appartement-Agentur Bals leitet.

Herr Bals, Ferienimmobilien auf Sylt oder den Nachbarinseln sind für manche Investoren oder private Anleger interessante Objekte, da man sich durch deren Vermietung hohe Renditen verspricht. Ist diese Einschätzung zunächst einmal berechtigt?

Natürlich ist das richtig. In Zeiten starker Nachfrage nach Urlaub im eigenen Land, bei günstigen Witterungsbedingungen und dem niedrigen Zinsniveau ist mit Ferienimmobilien eine gute Rendite zu erzielen.

Wie schätzen Sie den Markt der Ferienimmobilien auch mit Blick auf die stetig wachsende Zahl von Hotels ein?

Die Ferienimmobilien werden immer anspruchsvoller in ihrer Ausstattung. Dafür sorgt schon der Deutsche Tourismusverband mit der TIN-Norm, die jedes Jahr neue Anforderungen an die Ferienimmobilien zur Sterneklassifizierung stellt. Genau wie in einem Hotel sind beispielsweise alle Betten bei Anreise bezogen und mit Handtüchern versehen. Nur die individuelle Freiheit des Gastes ist in einer Ferienimmobilie ungleich größer. Es gibt keinerlei zeitliche Vorgaben, keine Kleiderordnung, oft reist der Hund auch mit – individueller kann ein Urlaub kaum sein.

Als Appartement-Agentur vermarkten, vermieten und betreuen Sie gut 300 Objekte in Keitum, Westerland und Wenningstedt. Welche Qualitäten und Bedingungen müssen die Objekte für Sie erfüllen, damit Sie die in Ihr Angebot aufnehmen?

Ein neues Objekt muss eine Bereicherung unseres Angebotes sein. Unsere Ferienobjekte sollten von unseren Gästen alle gleicherma-





ßen gebucht werden können. Die Gäste müssen und können sich auf unseren Standard verlassen. Die neuen Objekte müssen sich zudem auch preislich in unseren Rahmen einpassen lassen.

Mancher wird sicher auch denken, dass er seine Ferienimmobilie alleine vermieten und betreuen kann. Schließlich ist so auch mal der Fremdenverkehr auf Sylt groß geworden, weil private Anbieter ihre Wohnungen oder Häuser als Feriendomizile angeboten haben. Hat sich aus Ihrer Sicht da einiges so verändert, dass es diese Angebote zukünftig auf dem Markt immer schwerer haben werden?

Ja, die privaten Vermieter haben es schwer. Für die Spitzenzeiten generieren sie problemlos Buchungen. Für alle anderen Zeiten ist der Einsatz schon groß: ständige Erreichbarkeit am Telefon und per Mail für Fragen der Gäste; von den Kosten zur Generierung der Nachfrage ganz zu schweigen. Dazu kommt

die Betreuung vor Ort. Die Agenturen leisten ja beinahe einen 24-Stunden-Service mit Notdiensten außerhalb der Bürozeiten. So viel Zeit kann der einzelne Vermieter kaum stemmen.

Sollte sich ein potenzieller Käufer einer Ferienimmobilie bei Ihnen oder Ihren Mitbewerbern erkundigen, welche Ausstattung die Immobilien aufweisen sollte, damit sie sich gut vermieten lässt?

Ja, das ist der Idealfall. Wir haben große Erfahrung, was en vogue ist und wir beraten den Käufer ausführlich, um der Nachfrage und dem hohen Konkurrenzdruck gerecht zu werden. Es sind die kleinen Highlights und das Herzblut, welches den Gast schnell zum Stammgast werden lassen.

Fragen: Michael Stitz