



HONEYBEE
PROPERTIES

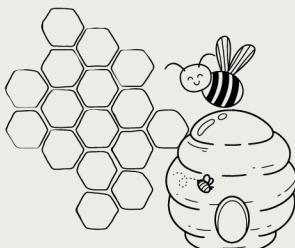
ERFOLGREICH MIT FERIEN- WOHNUNGEN

Von der ersten
Ferienwohnung zum
digitalen, automatisierten
Business - Dein
siebenstufiger Erfolgsplan

EIKE GETHMANN



VORWORT	3	
KAPITEL 1	Warum Ferienwohnungen das perfekte Business sind	4
KAPITEL 2	Die richtige Strategie für deinen Einstieg	6
KAPITEL 3	Standortwahl – dein Goldgraben	9
KAPITEL 4	Einrichtung & Gästeerlebnis	11
KAPITEL 5	Deine Anzeige auf Airbnb & Co.	13
KAPITEL 6	Automatisierung & smarte Abläufe	15
KAPITEL 7	Deine ersten Buchungen – jetzt zählt der perfekte Ablauf	17
KAPITEL 8	Skalierung & Wachstum	19
KAPITEL 9	Exit – Strategien & Zukunftssicherung	21
BONUS	Premium – Upgrade & individuelle Begleitung	23
KAPITEL 10	Tools & Partnerempfehlungen	25
GLOSSAR		27
ABSCHLUSS		30



VORWORT

Hallo und herzlich willkommen,

mein Name ist Eike Gethmann – ich bin Gründer von Honeybee Properties und habe über 18 Jahre Erfahrung in der Hospitality-Branche, davon 10 Jahre als Geschäftsführer von 5-Sterne-Hotels.

Meine Reise begann mit 18 Jahren, als ich meine erste Ferienwohnung in München betrieb – nicht aus Luxus, sondern um mir während meiner Ausbildung im Vier Jahreszeiten Kempinski die Miete zu finanzieren und mein Azubigehalt aufzubessern. Das war mein Einstieg in die Welt der Kurzzeitvermietung – lange bevor Airbnb in Deutschland ein großes Thema war.

Seitdem habe ich meine Karriere konsequent weiterentwickelt: Ich arbeitete im Ausland, bildete mich als Revenue Manager an der Deutschen HotelAkademie Köln weiter und übernahm 2015 das The Flushing Meadows Hotel & Bar in München. Später war ich geschäftsführender Hoteldirektor im Hotel Fährhaus, wo ich mit meinem Team neue Maßstäbe setzte – unter anderem mit dem Michelin-prämierten Gourmet-Restaurant Gotthardt's.

Das Fährhaus wurde 2023/24 als eines der 101 besten Hotels Deutschlands ausgezeichnet. Bereits 2022 erhielten wir den Tourismuspreis Rheinland-Pfalz für den von mir mitentwickelten Wingscoin – eine digitale Lösung, mit der Gäste via QR-Code die Zimmerreinigung an- oder abbestellen können. Weniger Kosten, mehr Nachhaltigkeit.



2023 folgte die Auszeichnung zum „Next Generation Hotelier des Jahres“ – ein Ansporn, weiter unkonventionell zu denken und Wissen zu teilen.

Dieses E-Book ist mein persönlicher Beitrag, um dir dabei zu helfen, deinen Weg im Bereich Ferienwohnungen & Kurzzeitvermietung erfolgreich zu gestalten. Kein Blabla – sondern klare Schritte, echte Erfahrungen und umsetzbare Tools.

Wenn du tiefer einsteigen willst – etwa mit meinem Videokurs oder einem 1-zu-1-Setup – begleite ich dich gern auf deinem Weg.

Jetzt aber: Let's go!

Eike

KAPITEL 1

Warum Ferienwohnungen das perfekte Business sind

Stell dir ein Business vor, das du

- mit wenig Startkapital starten kannst,
- in deiner Freizeit betreiben kannst,
- und das dir Monat für Monat verlässliches Einkommen bringt.

Klingt gut? Willkommen in der Welt der Kurzzeitvermietung.

PRAXISBEISPIEL MÜNCHEN

Mit 18 betrieb ich meine erste Ferienwohnung im Münchener Glockenbachviertel. Die Wohnung war sauber, clever eingerichtet und innerhalb weniger Wochen regelmäßig ausgebucht. Mein Azubigehalt verdoppelte sich – der Startschuss für alles, was du in diesem Buch lernst.

DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- Geringe Einstiegshürden – oft reicht sogar eine Mietwohnung oder ein ungenutztes Zimmer.
- Hohe Einnahmen pro Quadratmeter – 30–60 €/m² statt 10 €/m² bei Langzeitmiete.
- Maximale Flexibilität – du bestimmst, wann du vermietest.
- Schnelles Markt-Feedback – Bewertungen und Preistools zeigen sofort, was funktioniert.



KAPITEL 1

3. Warum gerade jetzt einsteigen?

- Die Nachfrage nach individuellen Unterkünften war nie größer: Geschäftsreisende, digitale Nomaden, Städteurlauber, Familien.
- Moderne Tools automatisieren Check-in, Preissteuerung, Reinigung – weniger
- Handarbeit, mehr Skalierbarkeit. Städte regulieren, aber verbieten Kurzzeitvermietung selten komplett – wer
- jetzt professionell startet, sichert sich einen Vorsprung.



4. Was du für deinen Start brauchst

- Einen attraktiven Standort (Details in Kapitel 3)
- Klare Zielgruppe – Business-Gast ≠ Familienurlauber
- Einrichtung, die begeistert (siehe Kapitel 4)
- Ein smartes Tool-Set zur Automatisierung (Kapitel 6)
- Vor allem: den Willen, es ****richtig**** aufzubauen – nachhaltig und gastorientiert



MERKE

In der Kurzzeitvermietung gewinnt nicht, wer die meisten Wohnungen hat, sondern wer das **beste Gästeerlebnis** liefert – und das lässt sich skalieren.

KAPITEL 2

Die richtige Strategie für deinen Einstieg

Bevor du deine erste Buchung annimmst, musst du entscheiden, **wie** du einsteigen willst. Drei Modelle haben sich bewährt – jedes mit eigenen Chancen und Risiken.

1. Kaufen – das Investorenmodell

VORTEILE

1. Langfristiger Vermögensaufbau
 - Immobilien gewinnen langfristig an Wert
 - Tilgung steigert automatisch dein Eigenkapital
 - Steuerfreier Verkauf nach 10 Jahren möglich

2. Volle Kontrolle

- Flexible Gestaltung, Nutzung und Vermietungsstrategie
- Eigennutzung oder Weitergabe an Familie jederzeit möglich

3. Stabile Finanzierung durch

Mieteinnahmen

- Einnahmen decken laufende Kosten (Zinsen, Tilgung, Nebenkosten)
- Kurzzeitvermietung bringt meist höhere Rendite als Dauervermietung

4. Steuervorteile nutzen

- Abschreibungen und Betriebsausgaben absetzbar
- Umsatzsteuer-Vorteile bei gewerblicher Vermietung möglich

5. Flexibilität bei Regulierung

- Wechsel zur Langzeitvermietung oder Verkauf jederzeit möglich

6. Skalierungspotenzial

- Einnahmen oder Eigenkapital für weitere Immobilien nutzen
- Langfristiger Portfolio-Aufbau für Generationen

HERAUSFORDERUNGEN

- Hohe Eigenkapitalanforderung & Kaufnebenkosten
- Finanzierung oft komplex, wenn reine Feriennutzung
- Zweckentfremdungsauflagen in manchen Städten

PRAXIS-TIPP

Nutze Analysetools (AirDNA, FeWoAnalytics), um bereits vor dem Kauf realistische Auslastung und Tagespreise zu prüfen.

KAPITEL 2

2. Mieten – das Cash-flow-Modell

(„Rent to Rent“)

VORTEILE

- Geringes Startkapital – meist 1–2 Monatsmieten + Einrichtung
- Schnell skalierbar: Mehr Wohnungen = mehr Umsatz
- Kein Grundbuch, kein Kredit, schnelle Kündigungsoption

HERAUSFORDERUNGEN

- Vermieterzustimmung zwingend nötig
- Gewerbeanmeldung, Haftung für Miete auch bei Leerstand
- Rechtliche Grauzonen in streng regulierten Städten

PRAXIS-TIPP

Überzeuge Eigentümer mit Garantien: pünktliche Zahlung, professionelle Reinigung, geringere Abnutzung als bei Langzeitmiete.



KAPITEL 2

3. Partner-Modell – Management für Eigentümer

Du betreibst die Vermietung im Auftrag der Besitzer (gegen Fixgebühr oder Umsatzbeteiligung).

VORTEILE

- Vermögensaufbau durch Wertsteigerung der Immobilie
- Volle Kontrolle über Ausstattung und Umbauten
- Langfristig höchster Cashflow pro Objekt

HERAUSFORDERUNGEN

- Du brauchst glaubwürdige Referenzen
- Saubere Verträge & transparente Abrechnung
- Hoher Service-Anspruch: Gäste & Eigentümer sind deine Kunden

PRAXIS-TIPP

Erstelle ein Mini-Pitch-Deck mit Kennzahlen (RevPAR-Potenzial, Beispielbewertung, Automatisierungsablauf) – das überzeugt schnelle Entscheider.

4. Entscheidungshilfe – welcher Weg passt zu dir?

Frage	Wenn „Ja“ → Modell
Hast du >20 % Eigenkapital?	Kaufen A
Willst du mit <5 000 € starten?	Mieten B
Hast du Hotellerie-/Revenue-Know-how?	Partner C
Willst du Risiko minimal halten?	Partner C
Suchst du Vermögensaufbau?	Kaufen A

FAUSTREGEL

Kauf = Vermögen + Cashflow, aber Kapital bindend.

Miete = Schnell & günstig, aber Fixkostenrisiko.

Partner = Dienstleistungsbusiness, kaum Kapital, dafür mehr Kommunikationsaufwand.



MERKE

Nicht das Modell ist entscheidend, sondern wie konsequent und professionell du es umsetzt.

KAPITEL 3

Standortwahl: so findest du deinen Goldgraben

1. MAKRO- VS. MIKROLAGE

Makro = Stadt / Region (Köln, Mosel, Alpen)

Mikro = konkretes Viertel oder Straßenzug (Messe-Nähe, Altstadt, U-Bahn-Knoten)

Top-Makro + Top-Mikro = Auslastungsgarantie.

2. 5 KRITERIEN FÜR EINEN A-STANDORT

Touristischer Magnet (Sehenswürdigkeit, Natur-Hotspot)

Business-Anlässe (Messe, Industrie, Uni, Klinik)

Gute Erreichbarkeit (Bahnhof/Flughafen < 15 min)

Rechtliche Machbarkeit (keine strenge Zweckentfremdung)

Geringe Konkurrenz ODER schwache Qualität der bestehenden Angebote

3. ZIELGRUPPE MITDENKEN

Business-Gast → Nähe Messe/Bahnhof, Self-Check-in, schnelles WLAN

Familien → Platz, Küche, Parkplatz, ruhige Umgebung

Städtereurlauber → fußläufiges Zentrum, Design, Insta-Spot

KAPITEL 3

4. TOOLS FÜR DATEN STATT BAUCHGEFÜHL

TOOL NUTZEN

AirDNA

Durchschnittspreis, Auslastung, Revenue pro Objekt

FeWoAnalytics

Konkurrenzanalyse, Preisvergleich

Booking.com / Airbnb Live-Benchmark deiner Wunschlage

Google Maps Heatmap

Entfernung zu Hotspots & ÖPNV

PRAXIS-HACK

Lege ein Fake-Inserat auf Airbnb an (ohne zu veröffentlichen) und sieh dir die autom. Preisempfehlung + Nachfrageanzeige an.

5. CHECKLISTE „GOLDGRABEN ODER GELDGRAB?“

- Touristischer / geschäftlicher Anlass im Radius ≤ 1 km
- ÖPNV oder Auto-Parken problemlos erreichbar
- Konkurrenz ≤ 30 vergleichbare Inserate im 500 m-Umkreis
- Kein aktives Zweckentfremdungsverbot (ggf. Genehmigungsquote prüfen)
- Durchschnittsauslastung laut AirDNA $\geq 65\%$, ADR rentabel

MERKE

Lieber die beste Einheit in B-Stadt als die dritte Wahl in A-Metropole.

KAPITEL 4

Einrichtung & Gästeerlebnis: so hebst du dich ab

EINE GUTE LAGE LOCKT GÄSTE AN – ABER IHR ERLEBNIS VOR ORT ENTSCHEIDET ÜBER BEWERTUNG, PREIS UND WIEDERBUCHUNG. DEIN APARTMENT IST DEIN PRODUKT.

1. GRUNDREGELN FÜR DAS DESIGN

Klare Linie: Skandi, Industrial, Boho – entscheide dich und bleib dabei.

Keine Restposten: Mismatching-Möbel schrecken ab.

Hochwertig, aber robust: IKEA ist okay, wähle Premium-Serien.

Details zählen: Pflanzen, Duft, stimmiges Licht setzen Emotionen frei.

2. MUST-HAVES IN JEDEM RAUM

SCHLAFZIMMER

- Boxspring- oder Kältschaummatratze, Verdunklungsvorhänge
- Zwei Kopfkissen pro Gast, Nachtlicht, USB-Ladestation

BAD

- Großer und Kosmetik Spiegel + gutes Licht, Abstellfläche, Föhn, Mülleimer
- Zwei Handtücher p. P., nachfüllbares Duschgel/Shampoo

KÜCHE / KITCHENETTE

- Herd, Mikro, Kühlschrank, Grundgewürze
- Kaffeemaschine (Fltermaschine, French Press oder Kapselmaschine)
- Spülmittel, Schwamm, Küchenrolle

WOHNBEREICH

Bequeme Couch, Smart-TV (Netflix), schnelles WLAN
Kissen & Decke für Gemütlichkeit

KAPITEL 4

3. GÄSTEERLEBNIS IN 4 SCHRITTEN

- 1. Kommunikation** – Automatische Willkommensmail + persönlicher Touch („Viel Spaß auf deiner Rhein–Radtour!“).
- 2. Sauberkeit** – Profi–Reinigung, Checkliste, Endkontrolle – null Toleranz.
- 3. Self–Check–in** – Schlüsselsafe oder Smartlock, 24/7 verfügbar.
- 4. Lokale Extras** – QR–Mappe mit Insider–Tipps, Kaffeekapseln, Tee, Wasser und/oder Snack bei Ankunft.

4. CHECKLISTE „GÄSTE LIEBEN ...“

- Bequeme Betten und hochwertige Bettwäsche
- Schnelles WLAN, Passwort sichtbar
- Persönliche, schnelle Antwort (< 1 h)
- Kleinigkeit als Welcome–Gift (Schoki, Wasser)
- Duft & Licht abgestimmt (kein Reinigungsmittel–Geruch!)

PROFI–TIPP

Mache einen „Probeaufenthalt“ – schlafe eine Nacht in deiner Wohnung. Du spürst sofort, was fehlt oder stört.

KAPITEL 5

Deine Anzeige auf Airbnb & Co.: so wirst du gefunden & gebucht

DEIN INSERAT IST DEIN SCHAUFENSTER. BILDER, TITEL UND BESCHREIBUNG ENTSCHEIDEN, OB GÄSTE KLICKEN – UND BUCHEN.

1. BILDER: DEINE WICHTIGSTE WÄHRUNG

- **Profi-Fotos** (DSLR oder Smartphone + guter Fotograf)
- Hell, aufgeräumt, Querformat – 15–20 Bilder, davon 2–3 Detail-Shots
- Reihenfolge: Hero-Shot (Blickfang), Wohnraum, Schlafzimmer, Bad, Extras
- Umgebung zeigen (Balkonblick, Café um die Ecke)

2. TITEL: 50 ZEICHEN, DIE VERKAUFEN

BEISPIELE

- „Stylisches Loft nahe Altstadt ★ Balkon ★ Netflix“
„Business-Apartment | Parkplatz | WLAN | ruhig“

Vermeide Floskeln wie „Willkommen in ...“ oder nur Emojis.

3. BESCHREIBUNG: 4-STUFEN-STRUKTUR

Hook (3 Zeilen)

„Genieße deinen Kaffee auf dem Balkon mit Rheinblick ...“

Highlights als Bullet-Liste

2 Zimmer, 55 m², Boxspringbett
Netflix, 250 Mbit-WLAN
Eigener Parkplatz, 5 Min zur Innenstadt

Zielgruppe & Nutzen

„Ideal für Paare, Solo-Reisende und Business-Gäste.“

Gastgeber-Stil

„Ich bin 24/7 erreichbar – sonst genießt du deine Privatsphäre.“

KAPITEL 5

4. STANDORT-ABSCHNITT

Ehrlich & hilfreich, z. B.: „Ruhige Seitenstraße, 7 Min zu Fuß zum Dom. Supermarkt & Tram um die Ecke.“

5. PREISSTRATEGIE

Starte 10 % unter Markt, sammle 5 Bewertungen.

- Nutze **PriceLabs** oder Airbnb-Smart-Pricing für tägliche Anpassungen.
- Hochsaison manuell prüfen – Tools sind oft zu defensiv.

6. INSERATS-ASSETS (PREMIUM-VERSION)

In der Premium-Edition erhältst du:

- Textbausteine für Titel, Beschreibung & Automails
- Canva-Vorlagen für Bild-Overlays („5 Min zur Messe“)
- Checkliste „Inserat upload-ready“ (SEO-Tags, Amenities)



MERKE

Gäste buchen emotional – aber stornieren rational. Klare Infos, > ehrliche Fotos und schnelle Kommunikation verhindern böse Überraschungen.



KAPITEL 6

Automatisierung & smarte Abläufe: Zeit sparen, Wachstum sichern

KURZZEITVERMIETUNG MUSS KEIN 24/7-JOB SEIN. MIT DEN RICHTIGEN TOOLS LASSEN SICH RUND 80 % ALLER AUFGABEN AUTOMATISIEREN.

1. KOMMUNIKATION AUTOMATISIEREN

Basis-Setup (Airbnb Smart Messages)

- Sofort-Nachricht nach Buchung
- Anreise-Info 2 Tage vor Check-in
- Bewertungs-Reminder 1 Tag nach Check-out

Multi-Plattform (Smoobu, Guesty, Host Tools)

- Zentrale Inbox & Vorlagen
- Variablen → Name, Datum, WLAN-Code
- Synchronisation von Kalender & Preisen

2. REINIGUNG & WÄSCHE MANAGEN

- Feste Reinigungsfirma oder Freelancer-Pool
- Übergabe via iCal-Kalender, Google Calendar oder Tool-App
- Checklisten mit Foto-Beweis (z. B. Properly)



OPTION	KOSTEN	VORTEILE
Schlüsselsafe	€	simple, offline, langlebig
Smartlock	€€	App-Codes, Protokoll, zeitgesteuert
Key-Service	€€€	Persönliche Übergabe, 24 h-Hotline

KAPITEL 6

4. RECHNUNGEN & MELDESCHEINE

WooCommerce + German Market Plugin

→ automatische PDF-Rechnungen

Meldeschein-Tools (ed-Meldeschein, Smoobu) für DSGVO-konforme Gästedata

Einnahmen-Ausgaben automatisch an Steuerberater exportieren (sevDesk, Lexoffice)

5. CHANNEL-MANAGER NUTZEN

Warum?

Vermeidet Überbuchungen & hält Preise synchron.

TOOL	VORTEIL
LODGIFY	schönes Direktbuchungs-Widget
SMOOBU	deutsch, Website-Builder dabei
GUESTY	skalierbar bis 100+ Einheiten
HOSTAWAY	robuste API, starke Automations & Reporting

6. KPI-TRACKING

- RevPAR = Umsatz ÷ verfügbare Tage
- Occupancy = gebuchte Nächte ÷ verfügbare Nächte
- ADR = Umsatz ÷ gebuchte Nächte

Automatisch via PriceLabs-Dashboard oder Airbnb-Export + Google Sheets.

MERKE

Je früher du automatisierst, desto entspannter kannst du skalieren – ob zweite Wohnung oder zehn. Prozesse schlagen harte Arbeit.

KAPITEL 7

Deine ersten Buchungen: jetzt zählt der perfekte Ablauf

ENDLICH „PLING!“ – DIE ERSTE BUCHUNG IST DA. JETZT ENTSCHEIDEST DU, OB DEIN GAST 5 STERNE VERGIBT ODER HINTERLASSEN WIRD, WEIL KLEINIGKEITEN HOLPERN.

1. VORBEREITUNG VOR ANREISE

- Automatisierte Willkommensmail (Buchungsbestätigung)
- Anreiseinfos 24 h vorher: Adresse, Self-Check-in-Code, Parken, WLAN
- Reinigung fertig + Endkontrolle (Foto-Checkliste)
- Persönliche Willkommenskarte oder Mini-Snack bereitlegen

2. DER ERSTE KONTAKT

Self-Check-in

- Code funktioniert? ✓
- Schlüssel richtig beschriftet? ✓
- Licht an, Heizung/Klima angenehme Temp? ✓

Persönliche Übergabe (wenn nötig)

- Pünktlich, freundlich, kurze Einweisung
- Keine endlosen Hausregeln; wichtigste Punkte reichen

REGEL

Gäste bewerten deine **Reaktion**, nicht den Fehler.

3. 5-STERNE-FORMEL FÜR BEWERTUNGEN

1. **Versprechen halten:** Inserat = Realität
2. **Erreichbar sein:** Antwort < 1 h (am besten 15 min)
3. **Aufmerksamkeiten:** Wasser, Kaffee-Caps, Stadtplan
4. **Proaktiv fragen:** „Alles okay? Sag gern Bescheid!“
5. **Feedback einholen:** Bewertungs-Reminder 1 Tag nach Check-out

4. FEHLER? SO REAGIERST DU RICHTIG

PROBLEM	SOFORT-LÖSUNG
Lärm von Nachbar	Ohrstöpsel, Gespräch mit Nachbar, Alternativ-Zimmer (bei mehreren Units)
Reinigungslücke	Express-Clean + Gutschein/ein Getränk
WLAN tot	Router reset + Hotspot anbieten

KAPITEL 7

5. NACH DER BUCHUNG = WACHSTUMS-TURBO

- Bewertung hervorheben → Screenshot für Social Media & Inserat
- Kontakte sammeln → Newsletter „VIP-Rate für Stammgäste“
- KPI prüfen → Auslastung & Preis justieren

6. SKALIEREN – AB WANN LOHNT WOHNUNG #2?

- ✓ 10+ Bewertungen $\varnothing \geq 4,8$ Sterne
 - ✓ Auslastung $\geq 70\%$ drei Monate in Folge
 - ✓ Prozesse (Reinigung, Check-in, Kommunikation) laufen fehlerfrei
- Dann suche gezielt nach Copy-&-Paste-Standort Nr. 2

MERKE

Die ersten 5 Bewertungen setzen den Ton für dein ganzes Profil.

> **Überrasche positiv** – der Algorithmus belohnt dich mit Sichtbarkeit.



KAPITEL 8

Skalierung & Wachstum

WENN DEINE ERSTE FERIENWOHNUNG REIBUNGSLOS LÄUFT, IST ES ZEIT, ÜBER WACHSTUM NACHZUDENKEN. ABER SKALIERUNG HEISST NICHT „MEHR VOM GLEICHEN“, SONDERN BESSER, EFFIZIENTER UND STRATEGISCHER WERDEN.

1. VORAUSSETZUNGEN FÜR WACHSTUM

Bewertungen & Auslastung stimmen

- 10+ Bewertungen mit $\varnothing \geq 4,8$ Sternen
- $\geq 70\%$ Auslastung über mindestens 3 Monate

Standardisierte Prozesse laufen

- Reinigung, Kommunikation, Check-in: automatisiert & zuverlässig

Cashflow vorhanden

- Überschuss nach Fixkosten = dein Hebel für Wachstum

2. COPY-&-PASTE-STANDORTE FINDEN

Nutze dein erprobtes Modell als Vorlage

- Gleiche Zielgruppe (z.B. Geschäftsreisende, Familien)
- Ähnliche Wohnungstypen, Ausstattung, Lagekriterien
- Nähe zum Wohnort oder bestehendem Personalnetzwerk

→ Vermeide Experimente – repliziere das Erfolgsrezept

3. SYSTEME SCHAFFEN, NICHT ARBEIT ANHÄUFEN

Skalierung klappt nur, wenn du nicht alles selbst machst

- **Virtuelle Assistenz** für Gästekommunikation, Bewertungen, Inbox
- **Automatisierte Reinigungspläne** + digitale Checklisten
- **Channel Manager & Property Management System (PMS)**
- **Finanzübersicht & KPIs** regelmäßig checken (Monatsreporting)

PROFI – TIPP

Erstelle SOPs („Standard Operating Procedures“) für alle wiederkehrenden Abläufe – das ist dein Handbuch für Wachstum.

KAPITEL 8

4. TEAM & STRUKTUREN AUFBAUEN

- **Reinigung:** feste Verträge oder zuverlässige Dienstleister
- **Gästebetreuung:** Teilzeitkräfte oder 24/7-Hotline-Partner
- **Buchhaltung:** digitalisieren oder an Steuerberater auslagern
- **Objektbetreuung:** Hausmeisterdienst, Remote Monitoring (Kamera, Sensorik)

5. EIGENTÜMER GEWINNEN & JOINT VENTURES

Skalierung muss nicht immer über eigene Wohnungen laufen

- Management für andere Eigentümer anbieten – du bringst Buchungen, sie stellen Immobilie
- Umsatzbeteiligung statt Miete – kein Risiko, aber hoher Gewinnhebel
- Joint Ventures mit Investoren – du managst, sie finanzieren → Win-win

6. RISIKEN KENNEN, FALLSTRICKE VERMEIDEN

- Wachstum frisst Liquidität – Puffer einplanen
- Unübersichtliche Prozesse → führen zu negativen Bewertungen
- Verzettelung bei Standorten – lieber 3 gute als 10 halbgare
- Mangelndes Team-Setup → du wirst zur eigenen Wachstumsbremse

MERKE

Du bist kein Vermieter mehr, sondern Unternehmer.
Systeme, Menschen und Tools sind dein Schlüssel zum nachhaltigen Wachstum.

KAPITEL 9

Exit-Strategien & Zukunftssicherung

DU HAST EIN FUNKTIONIERENDES SYSTEM AUFGEBAUT – WAS NUN? JETZT GEHT ES DARUM, DEIN BUSINESS ZUKUNFTSFÄHIG AUFZUSTELLEN, RISIKEN ZU MINIMIEREN UND OPTIONAL EINEN EXIT VORZUBEREITEN. OB DU VERKAUFEN, VERERBEN ODER AUTOMATISIEREN WILLST: PLANE VORAUSSCHAUEND.

1. WAS IST EIN EXIT – UND WARUM ER WICHTIG IST

- Ein „Exit“ bedeutet nicht zwangsläufig, dass du komplett aussteigst. Es kann auch heißen:
- Teilverkauf an Partner oder Investoren
- Übergabe an Familie oder Team
- Automatisierung + passives Einkommen
- Kompletter Verkauf deiner Firma oder Einheiten

ZIEL

Dein Business ist nicht abhängig von dir persönlich – sondern wertvoll durch seine Struktur.

2. VORAUSSETZUNGEN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN EXIT

Geordnete Finanzen – saubere Buchhaltung, Einnahmenüberschussrechnung

Digitale Dokumentation – Verträge, Checklisten, Ansprechpartner

Klarer Markenauftritt – Website, Social Media, Bewertungen

Automatisierte Prozesse – skalierbares System, kein Chaos

Vertragsverhältnisse transparent – Miet-, Eigentümer- oder Managementverträge klar geregelt

3. FIRMENWERT STEIGERN – SO WIRD DEIN BUSINESS ATTRAKTIV

1. Langfristige Mietverträge oder Eigentum
2. Professionelle Marke mit Wiedererkennungswert
3. Stabiles Umsatzwachstum mit klaren KPIs
4. Skalierbare Struktur → Team, SOPs, Tools vorhanden
5. Diversifikation – mehrere Standorte, Zielgruppen, Kanäle

Je weniger du als Person gebraucht wirst, desto wertvoller ist das Unternehmen.

KAPITEL 9

4. MÖGLICHKEITEN FÜR DEN EXIT

Verkauf an Investoren oder Ketten: z.B. an Hotelgruppen, Family Offices, Buy-and-Hold-Investoren

Management Buy-out: dein Team übernimmt (mit Ratenmodell oder Finanzierung)

Franchise-Modell: dein Konzept wird vervielfältigt (gegen Lizenzgebühr)

Verpachtung oder Lizenzierung: Einnahmen ohne operative Tätigkeit

Vererbung & Nachfolge: Vorbereitung über Testamente, Schulung, Vermögensberatung

5. ZUKUNFTSSICHERUNG IM ALLTAG

- Auch wenn du nicht verkaufen willst:
- Rücklagen aufbauen (3–6 Monate Fixkosten)
- Versicherungen prüfen (Betriebshaftpflicht, Rechtsschutz, Gebäudeversicherung)
- Notfallplan erstellen (Checklisten, Zugänge, Vertretung)
- Regelmäßig Prozesse prüfen & optimieren

PROFI TIPP

Behandle dein Business wie ein Investment – mit klarem Ziel, Zeithorizont und Plan B.

6. PERSPEKTIVE: VOM GASTGEBER ZUM UNTERNEHMER

Du entscheidest, wie groß du wachsen willst

Du entscheidest, ob du operativ dabei bleibst

Du entscheidest, ob du in neue Märkte gehst

→ Wichtig ist: Plane bewusst statt nur zu reagieren

MERKE

Ein gut vorbereitetes Business ist wie eine gute Wohnung: ordentlich, wertvoll und begehrte.

BONUS-KAPITEL

Premium-Upgrade & individuelle Begleitung

Du hast diesen Guide gelesen – stark! Damit hast du dir eine hervorragende Grundlage geschaffen. Doch jetzt kommt die eigentliche Herausforderung: Umsetzung im Alltag.

Wenn du Zeit sparen, Fehler vermeiden und schneller wachsen willst, unterstützen wir dich gern persönlich.

DEINE ABKÜRZUNG ZUM ERFOLG GANZ OHNE AUFWAND FÜR DICH



BONUS-KAPITEL

MERKE

Du musst nicht alles allein machen. Lass Profis ran – und konzentriere dich auf das, was dir Freude macht oder langfristig Rendite bringt.

WIR MANAGEN DEINE FERIENWOHNUNG FÜR DICH

Du möchtest die Erträge einer Ferienwohnung – aber ohne den ganzen Aufwand?

Dann nutze unser Rundum-sorglos-Management auf Provisionsbasis:

- Erstellung & Optimierung deines Inserats
- Dynamisches Pricing & Channel Management
- Gästekommunikation, Self-Check-in, Reinigung
- Buchhaltungsvorbereitung, Reports & Owner-Login

Ideal für Eigentümer, die passiv vermieten möchten

Maximale Auslastung durch unsere Erfahrung & Tools

Zusammenarbeit ab 1 Objekt möglich

Melde dich direkt beim Profi: info@honeybee.properties



Tools & Partnerempfehlungen

Die richtigen Tools sind der Turbo für dein Vermietungs-Business. Statt alles manuell zu erledigen, kannst du mit smarten Tools automatisieren, analysieren und effizient skalieren. Hier unsere handverlesene Auswahl – selbst getestet und empfohlen.

1. PREISOPTIMIERUNG: PRICELABS

Warum wir PriceLabs nutzen:

- Dynamische Preise je nach Nachfrage, Saison, Events
 - Kalender-Übersicht & Preisprognose für 30–90 Tage
 - Automatische Anpassung – keine tägliche Nachjustierung
 - Integration mit Airbnb, Smoobu, Guesty & Co.
- Ergebnis: 15–25 % mehr Umsatz bei gleicher Auslastung

[Jetzt testen](#)

2. BUCHHALTUNG & RECHNUNGEN: PAPIERKRAM

Was Papierkram kann:

- Rechnungen schreiben, wiederkehrende Buchungen
 - Einnahmen-Überschussrechnung (EÜR) GoBD-konform
 - Belegerfassung via App oder Drag-and-Drop
 - DATEV, Elster, Steuerberater-Anbindung
- Ideal für Selbstständige & kleine Vermietunternehmen

[Jetzt testen](#)

KAPITEL 10

3. INSERATE & REICHWEITE: AIRBNB

[JETZT TESTEN](#)

Warum Airbnb Pflicht ist:

- Weltweiter Marktführer mit Millionen Nutzern
- Vertrauensvolle Plattform & starke Buchungsrate
- Einfache Bedienung – ideal auch für Anfänger
- 24/7 Support + Versicherungsschutz für Hosts

4. CHANNEL MANAGER & PMS: HOSTAWAY

[JETZT TESTEN](#)

Vorteile von Hostaway:

- Zentrale Verwaltung mehrerer Plattformen (Airbnb, Booking, FeWo-direkt)
 - Einheitlicher Kalender, automatische Nachrichten, Reinigungsplanung
 - Statistiken, Schnittstellen, Gästekommunikation aus einer Hand
- Perfekt ab 5+ Wohnungen zur Effizienzsteigerung

PROFI TIPP

Starte mit 1–2 Tools, die dir am meisten Zeit sparen – und erweitere Schritt für Schritt.

REGEL

Alles, was sich mehr als 3x pro Woche wiederholt, kann automatisiert werden.

GLOSSAR

Wichtige Begriffe rund um Ferienwohnungen

AIRBNB

Online-Plattform zur Buchung und Vermietung von Unterkünften. Marktführer im Bereich Kurzzeitvermietung.

AUTOMATISIERUNG

Technische Prozesse, die manuelle Aufgaben (z.B. Nachrichten, Preisupdates, Reinigungspläne) automatisch erledigen.

BELEGUNGSRATE (AUSLASTUNG)

Prozentuale Angabe, wie viele Tage im Monat oder Jahr deine Wohnung gebucht ist.

CHANNEL MANAGER

Software zur zentralen Verwaltung mehrerer Buchungsplattformen (z.B. Airbnb, Booking, FeWo-direkt) mit synchronisiertem Kalender.

CHECK-IN / CHECK-OUT

An- und Abreisezeit deiner Gäste. Bei „Self-Check-in“ erfolgt die Ankunft ohne persönlichen Kontakt, meist über Schlüsselsafe oder Smartlock.

DYNAMISCHE PREISGESTALTUNG

Preise, die sich automatisch an Angebot und Nachfrage anpassen – z.B. durch Tools wie PriceLabs.

EÜR (EINNAHMENÜBERSCHUSSRECHNUNG)

Vereinfachte Form der Gewinnermittlung für Selbstständige und Kleingewerbe – meist ausreichend für Vermieter mit wenigen Einheiten.

DYNAMISCHE PREISGESTALTUNG

Vereinfachte Form der Gewinnermittlung für Selbstständige und Kleingewerbe – meist ausreichend für Vermieter mit wenigen Einheiten.

GLOSSAR

FERIENWOHNUNG (FEWO)

Unterkunft zur kurzzeitigen Vermietung an Urlauber oder Geschäftsreisende, mit eigener Küche und privatem Wohnbereich.

GÄSTEKOMMUNIKATION

Alle Interaktionen mit Gästen vor, während und nach dem Aufenthalt – entscheidend für gute Bewertungen.

INSERAT

Die öffentliche Darstellung deiner Ferienwohnung auf Plattformen mit Fotos, Beschreibung, Preis und Regeln.

KPI (KEY PERFORMANCE INDICATOR)

Kennzahlen zur Leistungsbewertung, z.B. Auslastung, Umsatz pro Buchung, Stornierungsquote.

LISTING

Eintrag deiner Unterkunft auf einer Buchungsplattform. Gutes Listing = hohe Sichtbarkeit = mehr Buchungen.

PMS (PROPERTY MANAGEMENT SYSTEM)

Software zur Verwaltung aller Abläufe rund um deine Ferienwohnung: Buchungen, Nachrichten, Kalender, Reinigung etc.

PROVISION

Prozentuale Beteiligung – z.B. für die Dienstleistung eines Management-Partners an deinem Buchungsumsatz.

SELF-CHECK-IN

Kontaktlose Schlüsselübergabe per Codebox, Smartlock oder Schlüsseltresor – spart Zeit und ist flexibel für Gäste.

SOP (STANDARD OPERATING PROCEDURE)

Schriftlich dokumentierter Ablauf für wiederkehrende Prozesse (z.B. Reinigung, Check-in), wichtig für Skalierung.

GLOSSAR

STORNIERUNGSBEDINGUNGEN

Regeln, unter welchen Umständen Gäste kostenlos oder anteilig stornieren können. Wichtig: klare Kommunikation im Inserat.

UPSELLING

Zusätzliche Angebote wie Frühstück, Fahrradverleih oder Late Check-out, die für mehr Umsatz sorgen können.

VERFÜGBARKEITSKALENDER

Übersicht, wann deine Unterkunft gebucht oder frei ist – wird über Channel Manager synchronisiert.

ZIELGRUPPE

Die Gäste, die du gezielt ansprechen möchtest – z.B. Geschäftsreisende, Familien, Paare oder Digitale Nomaden.

KPI (KEY PERFORMANCE INDICATOR)

Kennzahlen zur Leistungsbewertung, z.B. Auslastung, Umsatz pro Buchung, Stornierungsquote.

PROFI TIPP

Nutze dieses Glossar auch als Nachschlagewerk für neue Teammitglieder oder VA (virtuelle Assistenz).



ABSCHLUSS

Deine nächsten Schritte

GRATULIERE, DU HAST DEN QUICK-START GEMEISTERT!

DU WEISST JETZT:

- Warum Kurzzeitvermietung im Co Hosting Model DAS Side-Business mit besten Margen ist.
- Wie du das für dich passende Einstiegsmodell wählst.
- Welche Lage Gold wert ist – und welche ein Geldgrab.
- Warum Einrichtung mehr ist als Möbelschieben.
- Wie ein Inserat klickt, konvertiert und Preise treibt.
- Welche Tools 80 % deiner Arbeit automatisieren.
- Und wie du deine ersten Buchungen in 5-Sterne-Bewertungen verwandelst.

1. SOFORT-TODO-LISTE

- 1.Such dir ein Objekt (oder Vermieter) anhand der Checklisten.
- 2.Erstelle ein Minimal-Inserat mit Profi-Fotos.
- 3.Automatisiere Kommunikation + Reinigung – von Tag 1 an.

2. HOL DIR MEHR TIEFGANG

- Vereinbare ein kostenfreies Erstgespräch direkt auf eikegethmann.de
- Wir machen aus deiner Wohnung ein profitables Airbnb – und übernehmen das komplette Management für dich.

MEHR TOOLS, WISSEN & BEGLEITUNG FÜR DEINEN ERFOLG

Auch du willst tiefer einsteigen, noch schneller skalieren und direkt loslegen?

Du besitzt eine Wohnung oder Immobilie und möchtest ohne Aufwand von der Kurzzeitvermietung profitieren?

Dann sind wir dein perfekter Partner:

Honeybee Properties übernimmt die komplette Vermietung für dich – vom Inserat bis zur Reinigung.

Deine Vorteile:

- 100 % passives Einkommen – du lehnst dich zurück, wir erledigen den Rest
- Maximale Auslastung & Ertrag – durch professionelles Preismanagement
- Gästekommunikation & Reinigung – vollautomatisiert & zuverlässig
- Transparenz & Kontrolle – alle Zahlen und Buchungen jederzeit einsehbar
- Faire Erfolgsprovision – keine Fixkosten, keine Verpflichtung

👉 Jetzt mehr erfahren auf www.eikegethmann.de

und starte mit uns in die profitable Welt der Kurzzeitvermietung – ganz ohne Stress.

Ich hoffe, dieser Leitfaden bringt dich deinem Ziel näher: **finanzielle Freiheit durch smarte Ferienwohnungen.**

Vielen Dank fürs Lesen – wir sehen uns entweder in der Premium-Edition, oder persönlich!

Let's go & bis bald!

Eike Gethmann
Gründer Honeybee Properties | Next Generation Hotelier des Jahres 23