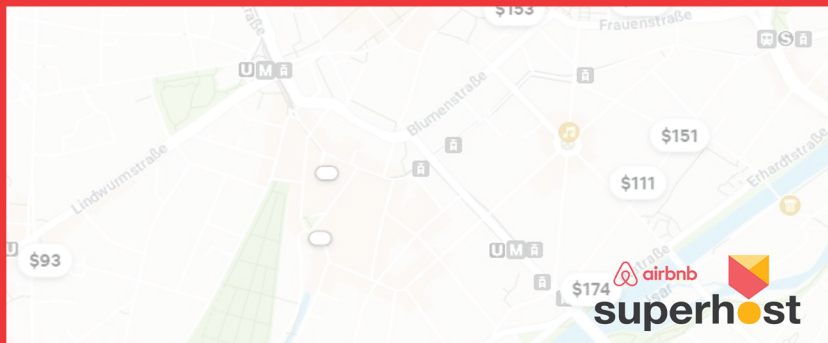


AIRBNB SUPERHOST SEIT 2018
MIT MEHR ALS €740.000 JAHRESMIETEINNAHMEN

REICH | DER WEG ZUR FINANZIELLEN FREIHEIT DURCH AIRBNB



Superhost und Betreiber von 16 Ferienwohnungen

**Aufbau eines Millionen-Immobilienportfolios
innerhalb von 5 Jahren**

Mehr als 10.000 Gäste beherbergt

SARA PILKO

Reich durch Airbnb

Der Weg zur finanziellen
Freiheit

Sara Pilko

© Copyright 2023 – Alle Rechte vorbehalten

Der Inhalt dieses Buches darf ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder Herausgebers nicht reproduziert, vervielfältigt oder übertragen werden.

In keinem Fall haftet der Herausgeber oder der Autor für Schäden, Entschädigungen oder finanzielle Verluste aufgrund der in diesem Buch enthaltenen Informationen. Entweder direkt oder indirekt.

Rechtlicher Hinweis:

Dieses Buch ist urheberrechtlich geschützt. Dieses Buch ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Es ist nicht gestattet, Teile oder den Inhalt dieses Buches ohne die Zustimmung des Autors oder Herausgebers zu verändern, zu vertreiben, zu verkaufen, zu verwenden, zu zitieren oder zu paraphrasieren.

Hinweis auf Haftungsausschluss:

Mit der Lektüre dieses Dokuments erklärt sich der Leser damit einverstanden, dass der Autor in keinem Fall für direkte oder indirekte Verluste haftet, die sich aus der Nutzung der hierin enthaltenen Informationen ergeben, einschließlich, aber nicht beschränkt auf – Fehler, Auslassungen oder Ungenauigkeiten

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	6
Unsere Erfolgsgeschichte	13
 Unser Topverdiener – Eine finanzielle Aufstellung.....	 31
 Unser bester Deal: Verkauf eines Kurzzeitvermietungsobjekts.....	 34
 Kurzzeitvermietung.....	 37
Gründe für die Kurzzeitvermietung	44
Die Do's der Kurzzeitvermietung	54
Airbnb, Expedia Group/VRBO und	58
Booking.com.....	58
Die vielen Einnahmequellen der Kurzzeitvermietung	 62

Airbnb Co-Hosting.....65

Airbnb Arbitrage68

Airbnb & Co – Online Kurs zur
Kurzzeitvermietung..... 70

Inhaltsverzeichnis des Kurses..... 73

Einleitung

Dank der Kurzzeitvermietung über Plattformen wie Airbnb, Booking.com und VRBO konnten wir alleine im Jahr 2022 unser Nettovermögen um knapp 1.000.000 Euro steigern. Dies resultierte aus Einnahmen durch Mieten, Immobilienwertsteigerungen, Tilgungen von Finanzierungsdarlehen, sowie der Verwaltung von Objekten anderer Investoren und dem profitablen Verkauf von Immobilien. Vor einigen Jahren hätten wir es uns nicht einmal im Entferntesten vorstellen können, innerhalb eines Jahres solche Einkünfte zu erzielen.

Unsere umfangreiche Erfahrung im Kurzzeitvermietungsgeschäft, die wir hier und in weiterer Folge in einem Online-Kurs (www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de) zur Verfügung stellen, stammt hauptsächlich aus dem Vermietungsmarkt in den USA. Dennoch sind unsere Ratschläge bezüglich Buchungsplattformen, Gästekommunikation und Kundenservice, sowie die von uns vorgestellten Tools und Automatisierungsmethoden global anwendbar. Ob in Europa oder den USA, wir begegnen denselben Herausforderungen, dem identischen

Kundenservice und denselben Softwarelösungen für die Automatisierung von Prozessen. Alle diese Programme und Plattformen arbeiten marktübergreifend auf die gleiche Weise.

Häufig erreicht uns die Frage, wie wir es geschafft haben, uns in kürzester Zeit als erfolgreiche Kurzzeitvermieter zu etablieren. Als Vermieter von Ferienwohnungen konnten wir 2022 über Plattformen wie Airbnb und Booking.com, Bruttomieteinnahmen von 740.000 Euro erzielen und besitzen im Moment ein Immobilienportfolio, dessen Wert mehrere Millionen Euro umfasst. Dabei haben wir unsere Reise einst lediglich mit einem Startkapital von ca. 100.000 Euro begonnen.

Unser Startkapital setzte sich aus unseren Ersparnissen und dem Erlös des Verkaufs unserer Eigentumswohnung in Österreich zusammen. Aktuell leben wir zur Miete, doch die Gründe hierfür erläutere ich später.

Neben unseren derzeit elf Kurzzeitvermietungsobjekten haben wir vor Kurzem, gemeinsam mit anderen Investoren, ein 38-Zimmer-Hotel in den Blue Ridge Mountains (Tennessee) in den USA gekauft, welches derzeit komplett saniert wird.

Die Finanzierung dieses Projekts erfolgte durch Einnahmen aus unseren Vermietungen auf Airbnb und ähnlichen Plattformen. Zudem generieren wir Einkommen durch die Verwaltung von Ferienimmobilien anderer österreichischer Investoren.

Nicht nur Angehörige und Freunde suchen unseren Rat, sondern ebenso Immobilienmakler und -investoren:

- So wurden bereits Wohnungen von uns veräußert, woraufhin die neuen Besitzer immer wieder um Information und Hilfe angefragt haben oder gar anstrebten, uns als Verwalter für deren Vermietungsobjekt zu beauftragen. Mit der erreichten Selbstständigkeit können wir jedoch selbst entscheiden, mit wem wir zusammenarbeiten, und bewahren so unsere Unabhängigkeit und Flexibilität.
- Immobilienmakler, die mit dem Gedanken spielen, selbst eine Ferienwohnung zu erwerben, möchten von unserem Wissen profitieren.

- Bekannte, die über finanzielle Reserven verfügen und in Erwägung ziehen, ebenfalls in das Geschäft einzusteigen.

Seit unseren Anfängen sind alle unsere Ferienwohnungen mit dem Airbnb-Superhost Symbol ausgezeichnet und weisen eine durchschnittliche Bewertung von 4,86 von 5 Sternen auf. Superhost ist ein Begriff, der von Airbnb verwendet wird, um Gastgeber zu kennzeichnen, die außergewöhnliche Leistungen erbringen und eine hohe Gästezufriedenheit aufweisen. Ein Superhost muss bestimmte Kriterien erfüllen, wie zum Beispiel eine hohe Antwortrate auf Gästeanfragen, eine nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Unterbringung von Gästen und positive Gästebewertungen.

Wir haben uns dazu entschlossen, dieses Buch zu verfassen und in weiterer Folge einen Online-Kurs zu entwickeln, um andere zu inspirieren, und aufzuzeigen, wie man im Bereich der Kurzzeitvermietung erfolgreich werden kann. Unser erworbenes Wissen geben wir gerne weiter, damit du kostspielige Fehler und unnötige Hindernisse umgehen kannst.

Als Immobilieninvestoren und Gastgeber von Ferienwohnungen ist es uns gelungen, Vermögen

aufzubauen, zu erweitern und sowohl finanzielle als auch zeitliche und räumliche Unabhängigkeit und Freiheit zu erlangen. Insbesondere für mich war das Erreichen dieser Freiheiten von großer Bedeutung, da es durchaus bedenklich war, von einem Arbeitgeber und dessen wirtschaftlicher Situation abhängig zu sein.

Abseits der finanziellen Unabhängigkeit hat sich im Laufe der Jahre auch die zeitliche Unabhängigkeit als überaus erstrebenswert herauskristallisiert. Während meiner Zeit als Angestellte in den USA standen mir lediglich drei Wochen Urlaub im Jahr zur Verfügung, einschließlich Krankenstand. Unter diesen Bedingungen war es für mich nicht möglich, mein Leben frei zu gestalten, zu reisen und die Welt zu erkunden.

Nun, dank der gewonnenen Unabhängigkeit besteht für mich die Möglichkeit, jederzeit und von jedem Ort aus arbeiten zu können. Anfänglich, wie wir später noch ausführlicher erläutern werden, handelte es sich lediglich um einen sogenannten Nebenverdienst, einen lukrativen "Side Hustle", und das war auch gut so. Ich behielt meine reguläre Anstellung und konnte so weiterhin Geld auf herkömmliche Weise verdienen, während wir nebenher etwas aufbauten, ohne dass wir befürchten musste, plötzlich ohne

finanzielle Ressourcen meinerseits dazustehen. Das Motto lautete: "Wer nicht wagt, der nicht gewinnt".

Wir investierten unser hart erarbeitetes und erspartes Geld in Wohnungen. Damals gingen wir ein kalkulierbares Risiko ein - kalkulierbar, weil wir noch andere Einkommensquellen besaßen, riskant, weil wir den Markt und das Potenzial der Kurzzeitvermietung nicht kannten. Schnell stellten wir fest, dass sich hinter diesem Format ein ernstzunehmendes und lukratives Geschäft verbarg.

Zügig wuchs die Vermietung der Ferienwohnungen und das damit verbundene Geschäft in einem Maße, dass es nicht mehr möglich war, dies lediglich nebenbei zu betreiben. Daher entschieden wir, dass es besser ist, wenn ich meinen Beruf aufgebe, um mich voll und ganz den Wohnungen, dem Aufbau und der Expansion des Unternehmens zu widmen.

Wenn du erfolgreich werden möchtest, empfehlen wir dir, ängstliches Denken und dementsprechende Einstellungen abzulegen. Schon von klein auf wird uns eingebläut, dass Kredite und Schulden schlecht seien, und man solle arbeiten und sparen.

Schulden sind jedoch nicht immer negativ, zumindest nicht, wenn sie dazu dienen, etwas aufzubauen und man sich nicht dem Konsumwahn hingibt. Eines ist sicher: Immobilieninvestitionen zählen zu den sichersten Anlageoptionen, die es gibt. Betrachte die erfolgreichsten Unternehmer - viele von ihnen sind im Immobilienbereich tätig oder verfügen zumindest über eine Einkommensquelle, die auf Immobilien zurückzuführen ist.

Wir sind zuversichtlich, dass die von uns in diesem Buch bereitgestellten Informationen, sowie unser Online-Kurs, welcher der umfangreichste im deutschsprachigen Raum ist, dazu beitragen werden, dass du auf einem effizienten und schnellen Wege Erfolg erlangst, denn Zeit ist von unschätzbarem Wert.

Im Laufe der Zeit haben wir umfangreiche Erfahrungen gesammelt - wir haben uns intensiv weitergebildet, unzählige Bücher gelesen, kostspielige Fehler begangen, zahllose Telefonate geführt und E-Mails geschrieben - und können nun sagen, dass wir außerordentlich erfolgreich in diesem Geschäft sind. Unsere Umsatzzahlen und Bewertungen können dies nur bestätigen. Zeit ist kostbar, und unser umfassendes Wissen, unsere Tipps und Tricks, die wir dir im Rahmen des

Online-Kurses weitergeben, werden dir helfen, wenig Zeit investieren zu müssen, dennoch das System zu verstehen und das Wissen schnell umsetzen zu können.

Wir sind überzeugt, dass jeder es schaffen kann – auch du. Nimm unsere Ratschläge, Ideen und Insider-Tipps an, und du wirst den Erfolg im Handumdrehen erreichen. Unser Online-Kurs wird dir beim erfolgreichen Aufbau deines Ferienwohnung-Geschäftes behilflich sein. Warum solltest du die gleichen Fehler machen, die wir bereits hinter uns haben und somit nun wertvolle Hinweise und Hilfestellungen weitergeben können.

Unsere Erfolgsgeschichte

Ein wenig haben wir in der Einleitung schon angesprochen, doch möchten wir hier ein bisschen von unserer Geschichte erzählen, um zu zeigen, dass wir es auf normalem Wege geschafft haben, und es durchaus für jeden anderen möglich ist.

Wir, Sara und Patrick, sind Österreicher, die 2014 in die USA ausgewandert sind. Dank eines

Jobangebots konnten wir nicht nur die Welt entdecken, sondern auch neue Chancen ergreifen und ein neues Leben beginnen. Durch die Vermietung von Ferienwohnungen haben wir finanzielle Unabhängigkeit erlangt und genießen die Freiheit, unsere Zeit, unser Leben und unsere Karriere selbst zu bestimmen – etwas, das zumindest ich mir nie hätte träumen lassen.

In wenigen Jahren gelang es mir meinen Beruf hinter mir zu lassen, mich selbstständig zu machen und gemeinsam mit Patrick als Immobilieninvestoren, mit Fokus auf Ferienwohnungen und deren Vermietung tätig zu werden. Dadurch, dass wir in den Anfangsjahren einige Fehler gemacht haben, haben wir viel gelernt und sind nun Experten in Bezug auf Airbnb, andere Plattformen und den Vermietungsprozess. Unser Ziel ist es, dir mit diesem Buch und unserem Online-Kurs (www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de) dabei zu helfen, diese Fehler zu vermeiden und mithilfe unserer Tipps und Tricks sofort erfolgreich in dein Airbnb-Geschäft einzusteigen.

Aktuell umfasst unser Immobilienportfolio elf Ferienwohnungen, wobei wir mittlerweile einige Objekte mit Gewinn wieder verkauft haben. Wir haben Erfahrungen im Kauf, der Sanierung und der kurzzeitigen Vermietung von Wohnungen

gesammelt, bevor wir sie gewinnbringend verkauften. Obwohl wir Immobilien verkaufen, sobald sich gewinnbringende Verkaufschancen bieten, sind wir kontinuierlich auf der Suche nach neuen Objekten, um unser Portfolio zu erweitern.

Nicht nur die Vermietung und Verwaltung unserer eigenen Ferienwohnungen gehört zu unseren Aufgaben, sondern auch das Verwalten und Co-Gastgeben von Immobilien anderer Investoren. Dank unseres Erfolges entschieden sich Freunde und Bekannte aus Österreich, in fünf Ferienimmobilien in unserer Region zu investieren. Da sie weiterhin in Österreich ansässig sind, übertrugen sie uns die Verwaltung dieser Wohnungen. Insgesamt betreuen wir nun 16 Airbnb-Objekte und erzielten 2022 bei 16 aktiven Anzeigen Bruttojahresmieteinnahmen von über 740.000 Euro – und das selbst in Zeiten einer Rezession. Wenn wir uns ausschließlich auf die Ferienwohnungen konzentrieren, die in unserem Besitz sind, dann generieren sie monatliche Nettomieteinnahmen in Höhe von 25.000 Euro.

Neben den genannten Einnahmen dürfen weitere Einkunftsquellen nicht außer Acht gelassen oder unterschätzt werden:

- Einkünfte aus der Verwaltung der zusätzlichen fünf Wohnungen
- Die jährliche Wertsteigerung der Immobilien
- Die Tilgung der Finanzierungsdarlehen
- Der Verkauf von Mietobjekten

Zusammengenommen beliefen sich unsere Nettomieteinnahmen aus Vermietungseinkünften, Immobilienwertsteigerungen, Verwaltungsgebühren, Darlehenstilgung und dem profitablen Verkauf von Kurzzeitvermietungsobjekten im Jahr 2022 auf fast eine Million Euro.

Sehr richtig, wir haben es geschafft im Jahr 2022 durch diese Einkünfte und dieses relativ simple Geschäftsmodell unser Vermögen um knapp eine Million Euro zu erhöhen.

Die Anfänge

2014 erhielt ich die Chance, für eine österreichische Firma in die USA zu gehen. Als Spanisch- und Italienisch-Dolmetscherin führte mich mein beruflicher Weg nach Atlanta. Meine Sprachkenntnisse und meine Fähigkeiten im Kundenservice erweisen sich auch heute noch als

nützlich, da viele unserer Reinigungskräfte und Handwerker vorwiegend Spanisch sprechen und gute Kommunikationsfähigkeiten ausschlaggebend sind, um dieses Geschäft zu betreiben.

Bald schon war uns klar, dass aus dem ursprünglich kurz geplanten Abenteuer in den USA ein langfristiger Aufenthalt werden würde.

Patrick war bereits seit Jahren selbstständig und konnte von überall aus seiner Arbeit nachgehen. Somit gab es keine Gründe, diese Reise nicht anzutreten. Allerdings ahnten wir nicht, welche Veränderungen dieser Entschluss mit sich bringen und wohin uns zukünftige finanzielle Entscheidungen führen würden.

Mittlerweile sind neun Jahre in den USA vergangen. Aus meiner finanziellen und beruflichen Abhängigkeit ist eine Selbstständigkeit entstanden, die es uns ermöglicht, gemeinsam unsere Pläne zu verwirklichen und unser Geschäft auszubauen und zu skalieren.

2017 hatten wir durch unsere Berufstätigkeit Geld gespart und überlegten, wie wir es am besten investieren, um monatlich etwas rückvergütet zu bekommen, den Wert des Geldes zu erhalten und möglichst noch zu steigern. Wir

erwogen, in eine Immobilie zu investieren und begannen unsere Suche in Atlanta, wo wir damals lebten. Anfangs dachten wir an Langzeitvermietungen, doch ein monatlicher Cashflow von 200-300 Euro pro Wohnung erschien uns zu gering. Deshalb rückten Airbnb und Kurzzeitvermietungen immer mehr in unseren Fokus.

Besonders auf Airbnb wurden wir aufmerksam, nachdem Freunde aus Österreich uns von ihren sehr erfolgreichen Vermietungen in Graz erzählten.

Unsere weiteren Recherchen zur Kurzzeitvermietung offenbarten, dass hiermit eine deutlich höhere Rendite erzielbar war und somit schnell viel Geld bei vergleichsweise geringem Aufwand verdient werden konnte. Wie so oft haben auch wir Fehler gemacht, die finanzielle Rückschläge nach sich zogen. Aber genau deshalb sind wir hier: um dir zu zeigen, was du tun und vermeiden solltest, um vom ersten Tag an positive Ergebnisse zu erzielen. Im Online-Kurs (www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de) gehen wir ins Detail in Bezug auf Rendite, Einnahmen, Ausgaben und vieles mehr.

Da Kurzzeitvermietungen zu jener Zeit in einigen Städten teilweise verboten oder streng reguliert waren und dies auch heute noch der Fall ist, weiteten wir unsere Suche auf andere Städte aus und landeten schließlich in Florida. Genauer gesagt fokussierten wir uns auf Destin (Florida), wo wir in den Jahren zuvor bereits Urlaub verbrachten.

Destin rückte besonders in unseren Fokus, als wir mit Familie aus Österreich zu Besuch waren und statt eines Hotels eine Ferienwohnung mieteten. Damals zahlten wir knapp 300 Euro pro Nacht an einen Privatanbieter für die Nutzung seiner Ferienwohnung. Das brachte uns ins Grübeln und wir erkannten schnell das Potential dieses Marktes für uns.

Dieser Ferienort galt als Geheimtipp der Amerikaner, und es ist auch heute noch, fünf Jahre später, erstaunlich, welchen Umsatz man an einem Ort innerhalb einer Saison durch Kurzzeitvermietungen erzielen kann.

Destin sprach uns besonders an, da wir die Möglichkeit sahen, eine Wohnung am Meer zu besitzen, diese zu vermieten und gleichzeitig auch für Familienurlaube zu nutzen. Als Anfänger hatten wir keine konkreten Vorstellungen und keine

überzogenen Erwartungen. Unser Ziel bestand darin, ein zusätzliches Einkommen zu erzielen und unser Geld nicht auf der Bank liegen zu lassen. Dass unser Geschäft so erfolgreich werden und wir jährlich unseren Umsatz sowie unser Vermögen steigern würden, hatten wir nicht erwartet. Doch schon nach dem ersten Jahr war klar, dass dies unsere Zukunft sein wird.

Die erste Wohnung kauften wir und renovierten diese selbst. Auch heute erledigen wir die meisten Renovierungsarbeiten eigenhändig. Da wir noch beruflich gebunden waren, dauerte es etwa zwei Monate, bis wir mit unserer Airbnb-Anzeige starten und die Vermietung beginnen konnten. Innerhalb kurzer Zeit waren wir jedoch für mehrere Monate im Voraus ausgebucht. Die erste Buchung im Wert von knapp 1.000 Euro erhielten wir bereits 20 Minuten nach veröffentlichen der Airbnb-Anzeige. Bei der Preisgestaltung half eine Marktanalyse und wir orientierten uns an anderen Angeboten in unserer Umgebung und nutzten spezielle Tools und eine Software, die wir im Rahmen unseres Online-Kurses näher erläutern werden.

Nachdem die erste Ferienwohnung ein Jahr lang hervorragend lief und wir sie problemlos aus der Ferne betreuen und verwalten konnten – wir

lebten zu diesem Zeitpunkt noch immer sechs Autostunden entfernt, nördlich von Atlanta - kauften wir im darauffolgenden Jahr zwei weitere Immobilien in Destin (Florida). Auch diese betreuten wir nebenberuflich und aus der Ferne. Trotz einer Entfernung von sechs Autostunden war dies möglich.

Du wirst oft hören, dass Fernmanagement nicht funktioniert und eine schlechte Idee ist. Wir zeigen dir im Rahmen unseres Kurses wie du es erfolgreich meistern kannst. Wie du sehen wirst, haben wir es jahrelang mit mehreren Wohnungen erfolgreich praktiziert und sind auch heute noch erfolgreiche Gastgeber aus der Ferne.

Als sich abzeichnete, dass meine Festanstellung nicht mein Ziel war und wir weiterwachsen würden, zogen wir nach Florida. Dadurch konnten wir die Wohnungen, die wir bis dahin besaßen, besser managen und betreuen. Zudem wollten wir das Geschäft schnell skalieren und unser Portfolio erweitern.

Selbst wenn du eine geeignete Ferienwohnung in einem anderen Bezirk, Bundesland oder sogar Land findest, sollte das kein Hinderungsgrund sein, den Schritt zu wagen. Unsere ersten Ferienwohnungen lagen nicht nur sechs Autostunden

entfernt, sondern hatten auch eine Zeitverschiebung von einer Stunde. Trotz Vollzeitanstellung und geplanter Familienerweiterung war es möglich, alles unter einen Hut zu bringen. Auch heute noch besitzen und verwalten wir Ferienwohnungen in 3 unterschiedlichen Zeitzonen.

Nach unserem Umzug verkauften wir unser Eigenheim und zogen in Destin (Florida) in ein Mietshaus. Den Erlös aus dem Verkauf unseres Hauses in Atlanta haben wir in zusätzliche Ferienwohnungen investiert. Obwohl wir mittlerweile in Destin wohnten, haben wir weitere Investitionen in Orlando (Florida) getätigt, das erneut rund sechs Autostunden entfernt liegt. So kamen wir wieder an unseren Ausgangspunkt zurück – das Managen und Verwalten von einigen Ferienwohnungen aus der Ferne.

Der Fortschritt

Heute managen wir weiterhin mehrere Ferienwohnungen in Orlando aus der Ferne, wobei wir mittlerweile ein hervorragendes Team vor Ort haben, auf das wir in der Regel problemlos zurückgreifen können.

Oft werden wir gefragt, warum wir zahlreiche Immobilien besitzen, aber selbst in einem gemieteten Haus leben. Der Grund ist einfach: ***Wir wohnen zur Miete und investieren in Immobilien.*** Statt Schulden für das Eigenheim aufzunehmen, nutzen wir Investitionskredite, um Vermögenswerte aufzubauen.

Erfahrene Immobilieninvestoren rieten uns immer wieder zu diesem Ansatz, und das folgende Beispiel zeigt, warum wir uns für das Leben zur Miete entschieden und gleichzeitig in Kurzzeitvermietungsobjekte investiert haben:

Durch den Verkauf unseres Einfamilienhauses in Atlanta erzielten wir einen Erlös von 290.000 Dollar. Diesen Betrag investierten wir in zwei Wohnungen in Orlando, die wir mit dieser Summe auch umfassend saniert haben. Die Nettomieteinnahmen dieser beiden Objekte belaufen sich mittlerweile auf etwa 5.000 Dollar pro Monat.

Dagegen zahlen wir für unser aktuelles Mietshaus nur rund 2.650 Dollar monatlich. Dies bedeutet, dass der Verkauf unseres Hauses und die anschließende Investition in Ferienwohnungen uns einen monatlichen Überschuss von 2.350 Dollar einbringen.

Es ist wichtig zu betonen, dass Wohnungen – insbesondere als Kurzzeitvermietungsobjekte – in der Regel wertstabiler sind als Einfamilienhäuser. Zudem tendieren Wohnungen langfristig zu geringeren Instandhaltungskosten als Einzelhäuser.

Ein weiterer Vorteil liegt in den steuerlichen Begünstigungen. So sind etwa Reparaturkosten für Vermietungsobjekte steuerlich absetzbar, was bei selbst genutzten Immobilien nicht der Fall ist. Dank der beschriebenen Steuervorteile und der zusätzlichen Mieteinnahmen durch den Hausverkauf erzielen wir ein Plus von rund 3.000 Dollar monatlich, obwohl unser investiertes Kapital und unser Lebensstandard gleichgeblieben sind.

Um dies ein wenig näher zu erklären und verständlicher zu gestalten, ist es wichtig einige zentrale Aspekte und Argumente anzuführen, die für das Wohnen zur Miete und gleichzeitig den Kauf von Immobilien als Investition sprechen. Die nachfolgenden Punkte gelten in verstärktem Maße für Ferienwohnungen und haben eine noch größere Relevanz in diesem Kontext:

- Rendite: eine vermietete Immobilie kann eine attraktive Rendite bieten, im Falle von Ferienwohnungen fällt diese noch höher

aus. Erzielte Mieteinnahmen sind oft höher als die laufenden Kosten wie Zinsen, Tilgung und Instandhaltung. Somit kann man eine positive Rendite erwirtschaften.

- o Mietrendite vs. Eigenkapitalrendite: In einigen Fällen kann die Rendite aus Mieteinnahmen bei einer gekauften Immobilie höher sein als die Rendite, die du durch den Eigenkapitalaufbau beim Kauf der Immobilie zur Eigennutzung erzielen würdest. In solchen Situationen kann es wirtschaftlich sinnvoller sein, zur Miete zu wohnen und in Immobilien zu investieren, die eine höhere Mietrendite bieten.
- o Optimierung der Rendite: Als Investor kannst du gezielt nach Immobilien mit attraktiven Renditen suchen, die möglicherweise nicht deinen persönlichen Wohnbedürfnissen entsprechen. So kannst du dein Investmentportfolio optimieren, während du selbst in einem Mietobjekt lebst, das deinen Anforderungen entspricht.

- Inflationsschutz: Eine Immobilie kann auch als Inflationsschutz dienen. In Zeiten hoher Inflation steigen oft auch die Immobilienpreise und Mieten, wodurch du von einer möglichen Wertsteigerung und höheren Mieteinnahmen profitieren kannst.
- Leverage-Effekt: Beim Kauf von Immobilien als Investment hast du die Möglichkeit, Fremdkapital (Kredite) zu nutzen, um deine Investition zu finanzieren. Durch die Hebelwirkung kannst du mit weniger Eigenkapital eine größere Investition tätigen und potenziell höhere Renditen erzielen, solange die Zinssätze für das Fremdkapital niedriger sind als die Rendite aus der Immobilieninvestition.
- Marktzyklen: Der Immobilienmarkt unterliegt Zyklen, in denen es Zeiten mit steigenden und fallenden Preisen gibt. Wenn du zur Miete wohnst, bist du weniger von diesen Schwankungen betroffen und kannst als Investor gezielt in Zeiten niedrigerer Preise kaufen, um langfristig von der Wertsteigerung der Immobilien zu profitieren.
- Liquidität: Durch das Mieten deiner Wohnimmobilie vermeidest du eine

langfristige Kapitalbindung. Das freie Kapital kann in verschiedene Anlageformen fließen, einschließlich Immobilieninvestitionen, was zu einer breiteren Streuung deines Vermögens führt.

- **Steuervorteile:** In vielen Ländern bieten Immobilieninvestitionen steuerliche Vorteile, wie z.B. Abschreibungen, die den steuerpflichtigen Gewinn reduzieren. Das kann die steuerliche Belastung mindern und das verfügbare Einkommen erhöhen.

Unsere Mieteinnahmen und der damit verbundene Cashflow decken nicht nur die Kreditraten ab, sondern auch unsere Lebenshaltungskosten. Genau das bedeutet finanzielle Unabhängigkeit: **Lebenshaltungskosten aus den Einnahmen der eigenen Vermögenswerte zu bestreiten.**

Falls du Bedenken hast, ob du ein Airbnb-Geschäft neben Beruf und Familie starten kannst, möchten wir dir versichern, dass es durchaus machbar ist. Unser Kurzzeitvermietungs-geschäft ist momentan noch ein Familienunternehmen, das wir während unserer Familienplanung gestartet haben. Mit der richtigen Einstellung und Entschlossenheit ist alles möglich.

Wir betreiben einen Teil unseres Geschäfts aus der Ferne und müssen daher häufig unterwegs sein, um Kontrollen und Instandhaltungen durchzuführen. Unsere fünfjährige Tochter begleitet uns oft dabei.

Effektives Zeitmanagement und Automatisierung sind entscheidend, um unseren Alltag zu organisieren und uns auf das Wesentliche zu konzentrieren. In unserem Online-Kurs (www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de) behandeln wir daher mehrere Kapitel zum Thema Automatisierung, da diese mittlerweile von größter Bedeutung ist und das Managen mehrerer Immobilien ohne automatisierte Prozesse zeitlich unvorstellbar wäre.

Unser Ziel bestand darin, finanziell unabhängig zu werden und unser Leben nach unseren Vorstellungen zu gestalten. Obwohl wir nicht beabsichtigen, mit der Arbeit aufzuhören, könnten wir uns bereits jetzt zurücklehnen und von den passiven Einnahmen unserer Investitionen leben. Das Vermieten von Ferienimmobilien ist sehr rentabel, ermöglicht eine flexible Zeiteinteilung und macht viel Spaß. Wenn man seine Arbeit gerne macht, ist man in der Regel erfolgreich und wird im Fall von Kurzzeitvermietungen entsprechend entlohnt.

Wir behaupten nicht, dass es einfach ist – ansonsten würde es jeder tun. Im Vergleich zu einem herkömmlichen Beruf bietet das Vermieten von Ferienimmobilien jedoch die Möglichkeit auf einfacherem Wege Einkommen zu generieren. Dies mit dem zusätzlichen Vorteil, flexibel zu sein und für sich selbst arbeiten zu können. Die Arbeit und Anstrengungen, die wir in diese Tätigkeit stecken, werden zu 100% an uns selbst rückvergütet.

Im Laufe unserer langjährigen Erfahrung im Bereich der Kurzzeitvermietung haben wir umfangreiches Wissen erworben, das es uns ermöglicht, schnell und effizient Entscheidungen zu treffen. Wir wissen, wie man Banken, Versicherungen, lokale Vorschriften und Steuern handhabt und erfolgreich mit Plattformen wie Airbnb und Booking.com kooperiert. Dabei haben wir sowohl positive als auch negative Erfahrungen gesammelt und viele Stunden mit bürokratischen Herausforderungen verbracht.

Unser fundiertes Wissen erlaubt es uns, bei neuen Projekten rasch voranzukommen, innerhalb weniger Wochen online zu gehen und sofort Einnahmen zu generieren. Wir möchten dieses Wissen mit dir teilen, damit du schneller und kosteneffizienter ein eigenes Airbnb-Geschäft

aufbauen kannst. Im Online-Kurs teilen wir unsere Tipps und Tricks und halten dich über aktuelle Änderungen und Neuigkeiten auf dem Laufenden, sodass du rasch auf Veränderungen reagieren, deine Anzeige anpassen und dein Geschäft erfolgreich führen kannst.

Es gibt viele Möglichkeiten, ein erfolgreiches Kurzzeitvermietungs-Geschäft zu starten, unabhängig von deiner finanziellen Situation. Wir möchten dir helfen und aufzeigen, wie dies möglich ist. Dieses Buch soll dir Anreiz geben, deine Vision zu verwirklichen und deine Selbstständigkeit aufzubauen. Unser Kurs wird dir mehr Einblicke geben und dich dann beim Aufbau unterstützen.

Als erfahrene Gastgeber sind wir in allen Bereichen des täglichen Betriebs bestens geschult. Im Online-Kurs werden wir dir zeigen, wie du deine Anzeige ansprechend gestaltest, wie Buchungsplattformen wie Airbnb, Booking.com und andere funktionieren und worauf du bei der Verwendung dieser achten musst, wie du Automatisierungstools zur Optimierung deiner täglichen Aufgaben einsetzt, effektiv mit Gästen kommunizierst, ihre Zufriedenheit sicherstellst, professionelles Reinigungspersonal engagierst und vieles mehr.

Einführend möchten wir hier in diesem Buch schon einige Themen ansprechen, die dir zeigen werden, welches Potenzial in der Kurzzeitvermietung steckt.

Unser Topverdiener – Eine finanzielle Aufstellung

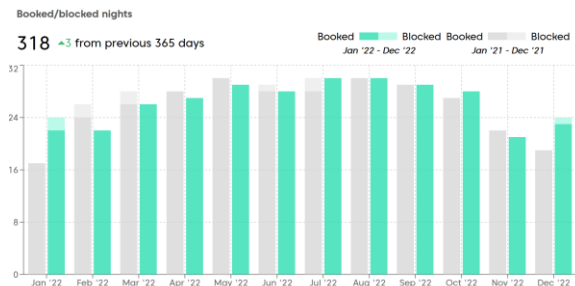
Als Illustration unseres Erfolgs möchten wir dir einen Einblick in unseren Top-Verdiener in Bezug auf Rendite geben. Es handelt sich um unsere erste Ferienwohnung, eine Einzimmerwohnung mit 43 Quadratmetern, die wir 2017 für 107.000 Dollar erworben und kosteneffizient renoviert haben. Nach über drei Jahren ununterbrochener Vollbelegung entschieden wir uns, die Ferienwohnung 2021 erneut zu renovieren, um unseren Gästen ein höheres Maß an Qualität und Komfort bieten zu können.

Dank der Renovierung und unserer herausragenden Bewertungen waren wir in der Lage, unsere Übernachtungspreise zu erhöhen und erzielten 2022 mit nur dieser Wohnung eine Jahresgesamtmiete von 65.000 Dollar. Dies entspricht einem ROI (Return on Investment) von ca. 50% auf

unsere ursprüngliche Investition (inklusive Renovierungskosten). Nach Abzug sämtlicher Ausgaben beträgt die monatliche Nettomieteinnahme für nur diese eine Wohnung 3.500 Dollar monatlich.



Die vorliegende Darstellung veranschaulicht die Belegung dieser Wohnung über den Verlauf eines ganzen Jahres. Über einen Zeitraum von insgesamt 365 Tagen wurde diese Unterkunft an 318 Tagen gebucht, was einer Belegungsrate von 86% entspricht.



Aufgrund der günstigen Lage in Strandnähe unterliegt die Buchungssituation dieser Unterkunft üblicherweise saisonalen Schwankungen. Eine Belegungsrate von 86% ist eher ungewöhnlich, jedoch können wir dank unserer umfassenden Expertise das gesamte Jahr über eine außerordentlich hohe Auslastung aufrechterhalten und somit diese Belegungsquote erreichen.

In unserem Online-Kurs werden wir näher darauf eingehen und mehr Einblick in unsere Finanzen, laufenden Kosten und vieles mehr geben.

Unser bester Deal: Verkauf eines Kurzzeitvermietungsobjekts

Als Immobilieninvestor im Bereich Kurzzeitvermietung sind der Kauf oder Tausch von Immobilien entscheidende Faktoren zur Geschäftsentwicklung und Portfolio-Erweiterung. In diesem Segment kann eine positive Vermietungshistorie maßgeblich zur Wertsteigerung einer Immobilie beitragen.

Ein Paradebeispiel für einen herausragenden Deal beim Verkauf eines Kurzzeitvermietungsobjekts mit Vermietungshistorie ist eine unserer Wohnungen in Strandnähe.

Nach dem Kauf und 14-monatiger Kurzzeitvermietung, konnten wir eine unserer Ferienwohnungen mit einem Profit von 250.000 Dollar verkaufen.

Erworben haben wir diese Immobilie für 285.000 Dollar und investierten zusätzliche 45.000 Dollar in Renovierungsarbeiten, die wir größtenteils selbst durchführten und die rund zwei Monate in Anspruch nahmen.

Bis dahin hatte sie keine Vermietungshistorie, da die Wohnung zuvor von einer älteren Dame dauerhaft bewohnt worden war.

Innerhalb von 14 Monaten generierten wir durch die Airbnb-Vermietung Bruttomieteinnahmen in Höhe von 90.000 Dollar. Nach 14 Monaten verkauften wir die Immobilie für 475.000 Dollar, dies vor Abzug von Maklergebühren, und mit einer imposanten Vermietungshistorie.

In der Verkaufsanzeige haben wir explizit die Vermietungshistorie und Statistiken angegeben, um das Potenzial dieser Immobilie aufzuzeigen und gezielt Investoren anzulocken.

Du fragst dich vielleicht, warum wir dieses Juwel verkauft haben? Mit dem Verkaufserlös gelang es uns unser Portfolio um drei Wohnungen in Orlando zu erweitern. Damals waren diese besonders preiswert, und haben seitdem einen weiteren Wertzuwachs von 50% erlebt.

Ein entscheidender Aspekt dieses Tausch-Geschäfts war die steuerliche Begünstigung, die wir nutzen konnten. Es wären Steuern auf den erzielten Gewinn fällig gewesen, doch in den USA gibt es die Regelung nach Section 1031, die von

Investoren häufig zur Steueroptimierung herangezogen wird.

Bei einem 1031-Tausch entfällt die Kapitalertragssteuer vollständig, sofern der gesamte Erlös in eine oder mehrere gleichwertige Immobilien reinvestiert wird. Allerdings gibt es bestimmte zeitliche Rahmenbedingungen zu beachten: Eine geeignete Immobilie muss innerhalb von 45 Tagen nach dem Verkauf identifiziert werden, und der gesamte Transaktionsprozess muss innerhalb von 180 Tagen abgeschlossen sein.

Der 1031-Tausch kann für Immobilieninvestoren ein mächtiges Werkzeug sein, um ihre Investitionen neu auszurichten und gleichzeitig potenzielle Steuerbelastungen zu minimieren

Dieses Beispiel demonstriert die beeindruckende Wirkung der Kurzzeitvermietung und verdeutlicht, dass solche Unterkünfte mit einer positiven Vermietungsbilanz problemlos und gewinnbringend an andere Investoren veräußert werden können.

Kurzzeitvermietung

Vielen mag der Begriff Kurzzeitvermietung und das lukrative Geschäft dahinter noch ein wenig fremd sein, oder vielleicht sogar dem Ganzen skeptisch gegenüberstehen. Aus diesem Grund geben wir hier eine kurze Einführung, was dies bedeutet und warum dieses Geschäft einen besonderen finanziellen Anreiz bietet.

Die Kurzzeitvermietung bezieht sich auf die Vermietung einer Zweitimmobilie, die vom Eigentümer nur einige Male im Jahr genutzt wird und während seiner Abwesenheit auf kurzfristiger Basis vermietet wird. Hierbei können Buchungsplattformen wie Airbnb, Booking.com und Expedia Group/VRBO (in weiterer Folge kurz VRBO genannt) genutzt werden, um die Unterkunft online zu inserieren und Gäste für einen kurzen Zeitraum, z.B. Tage oder Wochen, zu beherbergen und damit Einkommen zu generieren.

Airbnb und VRBO sind einst aufgrund dieser Idee gegründet worden. Auch für uns war dies einer der Gründe unsere erste Ferienwohnung in Strandnähe zu erwerben. Einerseits, um sie selbst für Urlaube zu nutzen, andererseits, um sie das restliche Jahr über zu vermieten. Heute

kaufen wir Ferienwohnungen ausschließlich, um sie kurzfristig zu vermieten und damit zusätzliche Einnahmen zu generieren.

Obwohl es viele skeptische Stimmen zur Kurzzeitvermietung gibt, sprechen eine Vielzahl von Gründen für diese Praktik. Im nächsten Kapitel werden wir auf einige unserer Gründe eingehen, die uns dazu veranlasst haben in dieses Geschäftsfeld einzusteigen, doch vorerst führen wir hier einige Vor- und Nachteile der Kurzzeitvermietung an.

Vorteile

- **Höhere Mieteinnahmen:** Kurzzeitvermietungen generieren deutlich höhere Einnahmen als Langzeitvermietungen, da die Nächtigungsrate bei der Kurzzeitvermietung höher angesetzt wird.
- **Eigennutzung:** Eine Ferien- oder Zweitimmobilie, die kurzzeitig vermietet wird, kann auch selbst genutzt werden, wenn sie nicht vermietet ist. So kannst du die Ferienimmobilie als

Urlaubsdomizil nutzen, ohne zusätzliche Kosten für eine andere Unterkunft zu haben.

- Kontrolle und Zugang: Als Gastgeber hast du nach jedem Gast die Möglichkeit, dein Investment zu kontrollieren, zu reinigen und auf eventuelle Schäden zu überprüfen. Aus unserer Erfahrung als Eigentümer von Kurzzeit- und Langzeitvermietungsobjekten können wir mit Gewissheit sagen, dass wir in den letzten fünf Jahren in unseren Ferienwohnungen kaum Schäden verzeichnen mussten. Im Vergleich dazu können Langzeitmieter durchaus größere Schäden verursachen. Im Falle von Schäden in der Kurzzeitvermietung ist die Unterkunft auch über die Buchungsplattform versichert, während bei der Langzeitvermietung rein die meist geringe Kautions- oder die Haushaltsversicherung für Schadensersatzanträge in Anspruch genommen werden kann.
- Vorauszahlung: Bei der Kurzzeitvermietung wird die Miete weit im Voraus einverlangt und somit kann es zu keinen

Zahlungsverzögerungen oder sogar -ausfällen kommen.

- **Schnelle Reaktion auf schlechte Mieter:** Im Falle von unerwünschtem Verhalten der Gäste oder Problemen bei der Beherbergung, ist es positiv, dass schlechte Mieter die Unterkunft bald wieder verlassen und man keine Angst vor Mietnomaden haben muss. Es ist wichtig zu beachten, dass bei Kurzzeitvermietungen oft kein regulärer Mietvertrag besteht und dementsprechend kein Mieterschutz gegeben ist. Im allerschlimmsten Fall kann der Gast sofort von der Polizei zwangsgeräumt werden.
- **Vermarktung:** Ein entscheidender Vorteil von Buchungsplattformen wie Airbnb besteht darin, dass sie die Vermarktung deiner Unterkunft übernehmen. Dabei fällt für den Gastgeber lediglich eine geringe Gebühr an, während der Gast einen höheren Prozentsatz für die Nutzung der Plattform entrichtet. Durch bestimmte Einstellungen, Tipps und Tricks und Zusatzinformation, auf die wir in unserem Online-Kurs näher eingehen

werden, kannst du die Sichtbarkeit deiner Anzeige und die Vermarktung deiner Ferienwohnung positiv steuern.

Es gibt jedoch auch einige Themen, die bei der Kurzzeitvermietung beachtet werden sollten, wie z.B. die Notwendigkeit, sich um die Gäste zu kümmern, die regelmäßige Reinigung der Ferienwohnung und den potenziellen Aufwand bei der Verwaltung der Buchungen.

Herausforderungen/Nachteile

- **Regulatorische Einschränkungen:** Die Kurzzeitvermietung ist in einigen Städten und Gemeinden nicht erlaubt oder unterliegt strengen Regulierungen. Daher ist es wichtig, sich im Vorfeld über die lokalen Gesetze und Vorschriften zu informieren.
- **Zusätzliche Kosten:** Die Einrichtung der Ferienimmobilie und die laufenden Kosten wie Strom, Wasser und Gebühren müssen vom Gastgeber übernommen werden. Obwohl höhere Einnahmen

dies schnell ausgleichen können, solltest du diese Kosten berücksichtigen.

- Saisonale Schwankungen: Die Nachfrage nach Ferienwohnungen kann saisonalen Schwankungen unterliegen, was Auswirkungen auf die Auslastung und die Einnahmen haben kann.
- Verwaltungsaufwand: Die Kurzzeitvermietung erfordert einen höheren Verwaltungsaufwand als die Langzeitvermietung. Dazu gehört die Verwaltung von Buchungen, die Kommunikation mit Gästen und die Reinigung der Ferienwohnung.

Tatsächlich können viele dieser Punkte als Herausforderungen betrachtet werden, die bei der Vermietung auf kurzfristiger Basis auftreten können, aber nicht zwangsläufig als Nachteile angesehen werden müssen.

Es ist wahr, dass die Kurzzeitvermietung höhere Mieteinnahmen generiert, die die zusätzlichen Kosten ausgleichen und dem Vermieter finanzielle Vorteile bieten können.

Darüber hinaus kann der zusätzliche Aufwand bei der Verwaltung der Ferienwohnung durch externe Dienstleister wie Co-Gastgeber oder Management- und Verwaltungsfirmen reduziert werden. Das Co-Gastgeber-Programm von Airbnb bezieht sich auf eine Person, die einem Gastgeber bei der Verwaltung seiner Unterkunft auf einer Vermietungsplattform hilft. Ein Co-Gastgeber kann dem Eigentümer bei verschiedenen Aufgaben wie der Erstellung einer Anzeige, der Kommunikation mit Gästen oder der Organisation von Reinigungsarbeiten helfen. Der Gastgeber und der Co-Gastgeber teilen sich normalerweise die Verantwortung für die Aufgaben und die Einnahmen der Unterkunft.

Diese Möglichkeit des Vermietens ist inzwischen ein ausgesprochen wichtiger Teil des Geschäftes geworden und wird darum von uns an späterer Stelle hier und vertiefend in unserem Online-Kurs erklärt.

Wir haben uns dazu entschieden, in die Kurzzeitvermietung einzusteigen, um unsere finanziellen Ziele zu erreichen und gleichzeitig unsere Leidenschaft für das Reisen und die Gastfreundschaft zu nutzen.

Darüber hinaus genießen wir es, unsere Ferienwohnungen persönlich zu gestalten und unseren Gästen einzigartige Erlebnisse zu bieten, die sie nicht in einem Hotel erleben können. Die Möglichkeit, unsere Ferienwohnungen in der Zwischensaison für unsere eigenen Reisen zu nutzen, ist ein weiterer Pluspunkt.

Obwohl wir uns der Herausforderungen bewusst waren, die mit der Kurzzeitvermietung einhergehen können, waren wir bereit, den zusätzlichen Aufwand in Kauf zu nehmen, um unsere persönlichen Ziele zu erreichen.

Gründe für die Kurzzeitvermietung

Nachfolgend möchten wir einige unserer Hauptgründe vorstellen, die uns dazu veranlasst haben, weiterhin in Kurzzeitvermietungsobjekte zu investieren und auf diesem Wege finanziell und räumlich unabhängig zu werden und ein weitgehend passives Einkommen zu erzielen. Diese Gründe sind jedoch bei weitem nicht vollständig, detaillierter gehen wir in unserem Online-Kurs (www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de) darauf ein. Wir sind sicher, dass einige unserer

Anführungen auch für dich relevant sein werden, und vielleicht hast du sogar weitere persönliche Gründe, dieses Geschäft zu starten.

Cash flow, Rendite und ROI (Return On Investment)

Eine Investmentimmobilie, insbesondere wenn sie für die Kurzzeitvermietung genutzt wird, kann einen erheblichen Cashflow generieren. Im Vergleich zu Langzeitvermietungen bieten Ferienwohnungen eine höhere Rendite (10-20%) und können in unserem Fall teilweise einen ROI von über 40% - 50% im Jahr erzielen. Im Gegensatz dazu erbringen unsere Langzeit-Vermietungsobjekte, die wir in Österreich besitzen, lediglich eine Rendite von etwa 3-5%.

Bislang managen wir die meisten unsere Ferienwohnungen selbst, was uns im Vergleich zur Nutzung von Managementfirmen, noch mehr Einnahmen verschafft. Eine Managementfirma, die im Auftrag des Eigentümers die Vermietung und Verwaltung der Ferienwohnung übernimmt, erhebt in der Regel eine Provision von 20-45% auf die Bruttoeinnahmen der erzielten Miete.

Selbst wenn das Vermietungsobjekt nicht in deiner Region liegt, ist es möglich, das Airbnb-Geschäft erfolgreich aus der Ferne zu betreiben. Wichtig ist hierbei, vor Ort ein zuverlässiges Team inklusive Reinigungskraft zu finden.

Ferienwohnungen sind eine ausgezeichnete Wahl als Wertanlage. Im Falle eines bestehenden Kredites werden die Zahlungen durch die Mieteinnahmen gedeckt und die hohe Rendite generiert sogar noch zusätzliche Einnahmen.

Insgesamt sind der Kauf und die Verwaltung einer Ferienwohnung ein vielversprechendes Investment mit hohem Potenzial für langfristige Renditen.

Immobilieninvestment

Der Erwerb und die Verwaltung einer Ferienwohnung ist ein vielversprechender Einstieg in das Immobiliengeschäft. Wie bereits erwähnt, bieten Ferienwohnungen eine höhere Rendite als andere Vermietungsformen und in vielen Fällen kann durch die Kurzzeitvermietung auch der Wert der Immobilie steigen. Immobilien gelten im Allgemeinen und langfristig gesehen als eine

der sichersten Anlageformen im Vergleich zu Aktien, Fonds und Ähnlichem.

Mieter und Kontrolle

Durch die Kurzzeitvermietung einer Ferienwohnung hast du als Vermieter den Vorteil zwischen Buchungen, Zugang zur Wohnung zu haben, Kontrollen durchzuführen und notwendige Reparaturen zeitnah durchführen zu lassen. Außerdem wird die Wohnung regelmäßig professionell gereinigt und instandgehalten. Im Vergleich dazu steht die Langzeitvermietung, bei der du möglicherweise mehrere Jahre keinen Zugang zur Wohnung hast und nicht sicher sein kannst, wie gut der Mieter sich um die Immobilie kümmert oder ob sie nach jahrelanger Belegung vielleicht sogar renoviert werden muss.

Im Falle von Schäden durch einen Langzeitmieter kann rein auf eine meist niedrige Kautionszugriff genommen werden und im schlimmsten Fall müsste die Haushaltsversicherung herangezogen werden. Bei der Kurzzeitvermietung auf Airbnb, Expedia Group/VRBO und Booking.com bist du durch Programme wie „AirCover für Gastgeber“ und die „Booking Partner Liability Insurance“,

automatisch auf drei bzw. eine Million USD Schadenersatz versichert.

Schäden entstehen bei der Kurzzeitvermietung äußerst selten, und somit können wir mit ruhigem Gewissen sagen, dass wir in den letzten 5 Jahren, bei mehr als 10.000 beherbergten Gästen, lediglich drei Mal die Airbnb AirCover-Versicherung in Anspruch nehmen und einen Schadensfall eröffnen mussten.

Ein Vorfall in unserer Wohnung wurde von vier jungen Frauen in ihren Zwanzigern verursacht, die über die Stränge schlugen und das Nachtleben in Orlando offenbar übermäßig genossen hatten. Darauf folgende Magenprobleme hatten zum Resultat, dass unsere Wohnung in chaotischem und abscheulichem Zustand verlassen wurde. Neben beschädigter Bettwäsche, Handtüchern und Decken schien es, als hätten sie auf der Couch herumgetobt, die dabei zu Bruch ging. Unsere Reinigungskräfte benötigten einige Stunden, um das Chaos zu beseitigen und die Buchung der nachfolgenden Gäste mussten wir stornieren.

Wir informierten umgehend Airbnb und deren AirCover-Versicherung und forderten Schadenersatz. Dieser umfasste Kosten für:

- eine neue Couch mit Lieferung und Aufbau
- Ersatz für Bettwäsche, Handtücher und Decken,
- zusätzliche Reinigungskosten und
- Entschädigung für die entgangenen Mieteinkünfte der darauffolgenden Reservierung

Dank Airbnb's effizienter und zügiger Bearbeitung wurde der Fall ohne Komplikationen gelöst und innerhalb einer Woche erhielten wir die vollständige Entschädigung. Ein unerwarteter Vorteil war, dass unsere bereits zwei Jahre alte Couch durch eine neue ersetzt wurde.

Ein weiterer Vorteil der Kurzzeitvermietung ist, dass du als Gastgeber und Vermieter nicht auf eine regelmäßige monatliche Mietzahlung angewiesen bist. Bei der Langzeitvermietung kann es vorkommen, dass Mieter ausfallen oder die Miete plötzlich nicht mehr bezahlt wird. Dies kann finanzielle Einbußen verursachen, besonders ein Mieterwechsel kann zu Mietrückständen führen.

MERKE: Bei der kurzfristigen Vermietung von Unterkünften auf Plattformen wie Airbnb, VRBO und Booking.com erfolgt die Auszahlung der

Miete in der Regel innerhalb von 24 Stunden nach dem Check-in der Gäste. Dies gewährleistet einen vollständigen Schutz vor Mietausfällen. Diese Buchungsplattformen erheben die vollständigen Buchungsgebühren ein paar Wochen im Voraus und stornieren automatisch die Buchung, wenn der Gast nicht vollständig bezahlt hat.

Zu beachten ist jedoch, dass die Langzeitvermietung schon lange gesetzlich geregelt ist. Auch in der Kurzzeitvermietung gibt es bereits einige gesetzliche Vorschriften, die es zu befolgen gilt.

Weitgehend passives Einkommen

Ein Kurzzeitvermietungs-Unternehmen zu führen und selbst zu managen, ist zu Beginn, egal was andere behaupten, sicherlich nicht vollständig passiv, jedoch kann es durchaus zu 90% passiv sein und nur wenige Stunden deiner Zeit pro Woche/Monat in Anspruch nehmen.

Der Schlüssel dazu ist die Automatisierung vieler Prozesse, die es ermöglicht, die tägliche Verwaltung des Unternehmens zu erleichtern. Durch die Automatisierung von Aufgaben wie der

Buchungsverwaltung, der Kommunikation mit Gästen und Reinigungskräften wird es einfacher, Zeit und Energie für andere Aktivitäten zu sparen. Aufgrund seiner herausragenden Bedeutung wird das Thema der Automatisierung in unserem Kurs umfassend in einem speziellen Modul behandelt.

Selbst wenn du Airbnb zunächst nur als Nebenberuf betreibst, kann dies durchaus zu einem erheblichen Zusatzeinkommen führen und dir langfristig die Möglichkeit bieten, entweder eine weitere Immobilie zu erwerben oder, wie in meinem Fall, deinen Alltagsberuf aufzugeben. Eine erfolgreiche Vermietung kann es dir ermöglichen, finanzielle Freiheit und Unabhängigkeit zu erreichen.

Mehr Vermögen durch steigendes Eigenkapital

Meist fehlt das benötigte Eigenkapital, um in dieses Geschäft einzusteigen. Wenn du eine Ferienwohnung finanzieren musst oder möchtest, solltest du dir im Vorfeld einen Finanzierungsplan erstellen.

Hierbei ist es wichtig, die monatlichen Einnahmen und Ausgaben zu berücksichtigen. Die Einnahmen setzen sich aus den Mieteinnahmen zusammen, die du von deinen Gästen erhältst. Die Ausgaben hingegen beinhalten nicht nur die monatlichen Kreditraten, sondern auch andere Kosten wie beispielsweise Reparaturen, Betriebskosten und weitere laufende Kosten.

Ein Vorteil eines Investitionskredites ist es, dass die Kreditraten von deinen Gästen oder Mietern getilgt werden und sich auf diese Weise dein Eigenkapital in der Immobilie monatlich erhöht, ohne selbst einen finanziellen Beitrag leisten zu müssen. Im Normalfall übersteigen die Mieteinnahmen die abzuzahlenden Kreditraten, wodurch Lebenshaltungskosten abgedeckt werden können. Weiters sind die Kreditzinsen von der Steuer absetzbar.

Selbstständigkeit, berufliche und finanzielle Freiheit durch ein ausgereiftes System

Durch unser Engagement auf Airbnb und anderen Buchungsplattformen haben sich bei uns zahlreiche positive Entwicklungen ergeben. Mittlerweile haben wir diese Tätigkeit zur

Vollzeitbeschäftigung ausgebaut und können mit Überzeugung sagen, dass zwei der wichtigsten Motive für uns die Selbstständigkeit und Freiheit sind.

Selbstständigkeit und Freiheit sind wichtige Grundwerte, die jedoch nur durch ein ausgereiftes System gewährleistet und gestärkt werden. Unser System besteht, wie bereits erwähnt, teils aus Automatisierungen von Arbeitsschritten, die wir dir in unserem Kurs aufzeigen und näher beschreiben werden.

Durch die Automatisierung einiger Arbeitsschritte, wie das automatische Versenden von vorgefertigten Nachrichten an Gäste oder das automatische Verteilen von Arbeitsaufgaben an unsere Reinigungsdienste, die wir dir in unserem Kurs im Detail erklären, können wir uns unsere Arbeit vollkommen frei einteilen und von überall auf der Welt aus tätig sein, solange wir Zugang zum Internet haben. Ob am Strand in einem Liegestuhl, im Zug oder Auto auf dem Weg in den Urlaub oder bei Schulveranstaltungen unserer Tochter, wir können sämtliche Anfragen von potenziellen Gästen, Fragen unserer Reinigungskraft oder andere Belange einfach von unserem Handy aus erledigen, zumal wir auch schon einiges automatisiert haben.

Doch nicht nur die Flexibilität, sondern auch die Tatsache, dass wir unser eigener Boss sind, ist ein weiterer bedeutender Faktor. Wir können eigenständige Entscheidungen treffen, die unser Portfolio und unsere Zukunft betreffen. Wir haben uns aufgrund dieser Vorteile bewusst für diese Arbeitsweise entschieden und können uns in dieser Art und Weise selbst verwirklichen.

Die Do's der Kurzzeitvermietung

Wir verstehen, dass der Einstieg in das Geschäft der Kurzzeitvermietung eine Herausforderung sein kann. Daher möchten wir dir mit dieser hier kurz gehaltenen Einführung und unserem detaillierten Online-Kurs helfen, ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen. Wir werden dir Anreize und Tipps geben, wie du von Beginn an erfolgreich sein kannst.

In unserem Kurs gehen wir detailliert auf nachfolgende Themen ein und geben dir viele Insider-Tipps, um kostspielige Fehler zu vermeiden und das System der Kurzzeitvermietung schnell und effektiv kennenzulernen.

Hier sind einige Punkte, die du berücksichtigen solltest, wenn du in dieses lukrative Geschäft einsteigen möchtest:

- Erstelle ein Konzept für dein Vermietungsobjekt. Überlege, welche Veränderungen notwendig sind, welchen Stil du hinsichtlich Einrichtung und möglichen Umbauten anstreben möchtest, und welche Zielgruppe du ansprechen willst. Setze Akzente, um deine Unterkunft optimal in Szene zu setzen.
- Achte auf eine hochwertige Einrichtung und Ausstattung, um den Gästen ein positives Erlebnis zu ermöglichen. Sie sollen sich rundum wohlfühlen.
- Gestalte eine ansprechende Anzeige, sowohl inhaltlich als auch visuell. Vor allem aussagekräftige Fotos sind wichtig, um potenzielle Gäste zum Lesen der Anzeige zu animieren.
- Je nach Standort können unterschiedliche Buchungsplattformen wie Airbnb, VRBO oder Booking.com für dich relevant sein. Überlege, welche am besten zu deinem Angebot passen.

- Reagiere zügig auf Anfragen von Gästen. Der erste Kontakt kann entscheidend dafür sein, ob sie deine Unterkunft in Betracht ziehen oder nicht.
- Erstelle einen Reiseführer, ein sogenanntes Guidebook, sowohl online als auch für die Unterkunft. Vorschläge für Aktivitäten, Restaurants sowie wichtige Informationen zur Wohnung können sehr hilfreich sein und zu einem positiven Erlebnis beitragen.
- Bewertungen sind essenziell für den Erfolg deiner Vermietung. Potenzielle Gäste lesen Bewertungen oft bevor sie sich die Anzeige im Detail ansehen.
- Sauberkeit sollte höchste Priorität haben. Unabhängig von einer ansprechenden Einrichtung führt mangelnde Hygiene meist zu negativen Bewertungen.
- Mach dich mit den örtlichen Gesetzen zur Kurzzeitvermietung vertraut. Unwissenheit schützt nicht vor Strafe, daher ist es wichtig, über Regulierungen bezüglich

Vermietung, Gewerbeanmeldung und steuerliche Abgaben informiert zu sein.

- Kläre die Versicherungsfrage. Erkundige dich, welchen Schutz du als Vermieter einer Ferienimmobilie benötigst.
- Sei auf Gästeanliegen vorbereitet und hilf schnell und effektiv. Mit guter Vorbereitung können die meisten Probleme rasch gelöst werden. Wir geben dir Tipps, wie du Schwierigkeiten vermeiden und auf mögliche Fragen und Probleme vorbereitet sein kannst.
- Erledige kleinere Reparaturen zeitnah. Jedes noch so kleine Problem, wie ein lockerer Handtuchhalter, kann größere Schwierigkeiten verursachen oder die Zufriedenheit der Gäste beeinträchtigen.
- Vereinfache den Aufenthalt für deine Gäste. Gib im Vorfeld klare Anweisungen durch Nachrichten oder auch in der Anzeige. Wenn die Gäste Informationen zu Fernseher, Klimaanlage und WLAN erhalten, können sie einen angenehmen

Urlaub verbringen und müssen dich nicht für jede Frage kontaktieren.

Airbnb, Expedia Group/VRBO und Booking.com

Airbnb, VRBO (Vacation Rentals By Owner) und Booking.com zählen gegenwärtig zu den bedeutendsten Buchungsplattformen für Unterkünfte. Während Airbnb und VRBO von Beginn an darauf ausgerichtet waren, Privatpersonen die Vermietung ihres Eigenheims, eines Zimmers oder ihrer Zweit- oder Ferienwohnung zu ermöglichen, konzentrierte sich Booking.com bis zum Jahr 2021 fast ausschließlich auf Hotels.

Angesichts des wachsenden Stellenwerts von Airbnb im Segment der Kurzzeitvermietungen erkannte auch Booking.com die Notwendigkeit einer Transformation und implementierte Veränderungen, die es ebenso Privatpersonen gestatten, ihre Unterkunft online anzubieten. In regelmäßigen Quartalsabständen werden hier zusätzlich Innovationen und Erweiterungen eingeführt, die das Vermieten auf Booking.com vereinfachen sollen.

Unsere Unterkünfte sind auf Airbnb, VRBO und Booking.com gelistet, und wir erhalten Buchungen von allen Plattformen. Die geographische Lage und der Reiseanlass sind zumeist ausschlaggebende Faktoren dafür, welche Buchungsplattform von Gästen präferiert wird. Es lässt sich feststellen, dass im Falle unserer Strandwohnungen Airbnb signifikant besser abschneidet als VRBO und Booking.com, während Wohnungen in Großstädten, in denen regelmäßig Konferenzen oder andere geschäftliche Veranstaltungen stattfinden, verstärkt auf Booking.com gebucht werden.

Unsere Wohnungen in Orlando zum Beispiel, erfreuen sich großer Beliebtheit sowohl bei Gästen, die Disney World, die Universal Studios oder andere Attraktionen besuchen möchten, als auch bei Geschäftsreisenden. Geschäftsreisen werden vermehrt über Booking.com gebucht, und da unsere Wohnungen allesamt in unmittelbarer Nähe des Konferenzzentrums gelegen sind, erweisen sie sich als attraktive Option für diese Art von Reisen.

Wie bereits erwähnt, waren Airbnb und VRBO von Anbeginn auf Privatpersonen ausgerichtet, was sich in der Systemstruktur, dem Platformaufbau und den Einstellungsoptionen

widerspiegelt. Dabei bietet Airbnb den Gastgebern noch umfangreichere Möglichkeiten zur Individualisierung ihrer Angebote als VRBO.

Booking.com hingegen initiierte erst vor wenigen Jahren die Umgestaltung der Plattform und kündigte öffentlich an, kontinuierlich daran zu arbeiten, um für Privatpersonen attraktiver zu werden.

Um einen kurzen Überblick über die Unterschiede zwischen den Plattformen zu vermitteln, präsentieren wir nachstehend eine Tabelle mit einigen wesentlichen Aspekten. Diese Aufstellung ließe sich zwar erheblich erweitern, doch ist es unser Anliegen, hier vorrangig die zentralen Punkte herauszuheben. Eine genaue Gegenüberstellung findest du in unserem Online-Kurs.

	AIRBNB	VRBO	Booking.com
Anzeige ist leicht erstellt	✓	✓	✓
Immobilie kann selbst beschrieben werden	✓	✓	✗
Basispreis kann eingestellt werden	✓	✓	✓
Verschiedene Rabatte können eingestellt werden	✓	✗	✓

Bezahlungsart der Gäste kann frei gewählt werden	✗	✓	✗
Benutzerfreundlich	✓	✓	✗
Übersichtlich	✓	✓	✓
Mindestaufenthaltsdauer selbst bestimmen	✓	✓	✓
Maximalaufenthaltsdauer selbst bestimmen	✓	✗	✗
Nutzungsgebühren der Plattform werden automatisch eingezogen	✓	✓	✗
Kaution	✗	✓	✗
Automatischer Versicherungsschutz für Gastgeber	✓	✓	✓
Guter Kundendienst für Gastgeber	✓	✓	✗
Sofortbuchung/ instant booking	✓	✓	✓
Buchungsanfragen/ request to book	✓	✗	✗
Stornierungsbedingungen können selbst gewählt werden	✓	✓	✓

Einfaches Geld-Rück- erstattungs-system	✓	✗	✗
Automatische Nach- richten	✓	✗	✓

Die obige Tabelle verdeutlicht einige der wichtigsten Unterschiede zwischen den Plattformen und kann dazu beitragen, eine fundierte Entscheidung darüber zu treffen, welche der Plattformen am besten für die Bedürfnisse von Gastgebern und Gästen geeignet ist.

Die vielen Einnahmequellen der Kurzzeitvermietung

In diesem Buch haben wir bereits betont, dass Immobilieninvestitionen zu den sichersten Anlagemöglichkeiten zählen und viele erfolgreiche Unternehmer in der Immobilienbranche tätig sind oder zumindest einen Teil ihres Vermögens durch Immobilien und deren Vermietung generieren.

Im Bereich der Immobilieninvestition und -vermietung gibt es zahlreiche Möglichkeiten:

- Langzeitvermietung
- Kurzzeitvermietung
- Vermietung von Gewerbeflächen
- Hausverkauf nach Sanierung (Fix and Flip)

Auf Airbnb werden neben ganzen Wohnungen oder Häusern auch einzelne Zimmer, ausgebauter Keller in Einfamilienhäusern, Baumhäuser sowie umgebaute Busse und Wohnwägen als Unterkunft angeboten. Diese besonderen und außergewöhnlichen Angebote erfreuen sich großer Beliebtheit und ziehen zahlreiche Gäste an.

Wir selbst betrachten das Investieren in Immobilien als eine der wenigen Möglichkeiten, langfristig Geld anzulegen, ohne an Wert zu verlieren und darüber hinaus durch kontinuierliche Mieteinnahmen unsere Lebenshaltungskosten langfristig abzudecken.

Wir besitzen sowohl Langzeit- als auch Kurzzeitmietobjekte. Die Rendite der Langzeitvermietung mag zwar äußerst gering sein, jedoch ist unser Geld gut angelegt, und seit dem Erwerb der Immobilie hat diese bereits eine Wertsteigerung von mehr als 100% erfahren. Im Gegensatz dazu hat Geld auf der Bank im selben Zeitraum, durch die starke Inflation, an Wert verloren.

Das Hotel- und Gastgewerbe zählt weltweit zu den größten und lukrativsten Geschäftsfeldern. Dank Plattformen wie Airbnb und VRBO kannst du nicht nur deine eigene Unterkunft vermieten, sondern auch auf anderen Wegen Geld verdienen und dich selbstständig machen.

Durch Programme wie den Co-Gastgeber kannst du die Ferienwohnung anderer betreuen und vermieten, ohne dabei eine rechtliche oder finanzielle Verantwortung zu übernehmen. In einem weiteren Schritt könntest du eine eigene Immobilienverwaltungs- oder Hausverwaltungsfirma gründen und dich ausschließlich auf die Vermietung von Ferienwohnungen anderer konzentrieren.

Für viele stellt dies den ersten Schritt dar, um das Terrain zu erkunden, bevor sie selbst in Immobilien investieren wollen oder finanziell in der Lage sind. Im Online-Kurs (www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de) gehen wir detailliert auf die Möglichkeiten des Co-Hostings/Co-Gastgebens und des Airbnb-Arbitrage ein. Beide Themen werden wir nachfolgend einleitend erklären.

Airbnb Co-Hosting

Zahlreiche Personen, mit denen wir in Kontakt stehen, möchten gerne in das Immobiliengeschäft und die Kurzzeitvermietung einsteigen, und den Schritt in die Selbstständigkeit wagen.

Häufig hindert sie jedoch das fehlende Eigenkapital daran, eine Ferienwohnung zu erwerben oder anzuzahlen. Gehörst du zu dieser Gruppe, besteht dennoch eine Möglichkeit für dich, an diesem Geschäft teilzuhaben.

Airbnb hat hierfür eine besonders attraktive Lösung entwickelt: das Co-Hosting oder Co-Gastgeber-Programm. Dafür benötigst du weder eine eigene Ferienwohnung noch Eigenkapital. Als Co-Host betreust du die Unterkunft von Ferienimmobilienbesitzern. Der Eigentümer selbst besitzt einen Airbnb-Account und stellt die Unterkunft online; daraufhin wirst du als Co-Gastgeber hinzugefügt und übernimmst die Kommunikation mit den Gästen sowie zahlreiche weitere Aufgaben an Stelle des Eigentümers.

Aus der Sicht des Eigentümers ist dieses Programm nicht mit externen Verwaltungsfirmen für Ferienobjekte zu verwechseln. Bei derartigen Managementfirmen übergibst du deine

Immobilie vollständig in die Obhut und Hände der Firmen, ohne Einfluss auf die Vermietungsanzeige, Preisgestaltung oder sonstige Einstellungen zu haben. Diese Unternehmen übernehmen sämtliche Aufgaben, verlangen jedoch bis zu 45% deiner Einnahmen als Entlohnung. Im Gegensatz dazu kann ein Co-Gastgeber deutlich kostengünstiger sein, und du als Eigentümer behältst das Mitspracherecht in einem Umfang, den du bevorzugst und selbst bestimmen kannst.

Für etliche Eigentümer stellt eine Managementfirma die bequemste Option dar. Viele, wie auch wir, teilen diese Ansicht jedoch nicht, da wir keinesfalls bis zu 45% unserer Einnahmen abgeben möchten. Zudem behältst du mit dem Co-Hosting-Programm weiterhin Kontrolle über dein Eigentum, die damit verbundenen Einnahmen und die Buchungsanforderungen, denen deine Gäste entsprechen müssen. Weiters ist zu beachten, dass solche Managementfirmen oftmals über strenge Regulierungen verfügen, wenn es darum geht die Immobilie für die Eigennutzung zu reservieren. In einigen Fällen mag die Eigennutzung nur in der Nebensaison und nur für eine begrenzte Anzahl an Nächten möglich sein, in anderen Fällen mag durch die Eigennutzung die Wohnung in der Vermietungsrotation hintenangestellt werden.

Wir selbst sind Co-Gastgeber für einige Ferienwohnungen und haben mittlerweile auch für einige unserer Wohnungen Co-Gastgeber engagiert. Dein Verdienstpotezial in diesem Bereich hängt davon ab, wie viele der Vermietungsaufgaben du vom Eigentümer übernimmst oder übernehmen kannst, und natürlich von deiner Erfahrung und deinem Knowhow in Bezug auf Airbnb. Unser Online-Kurs wird dir dabei behilflich sein, das System in Kürze nicht nur zu kennen, sondern richtig zu verstehen und anzuwenden.

Zu diesem Thema, wie es genau funktioniert und wie du damit beginnen kannst, gibt es noch viel zu erörtern und zu erklären. Darum wird auch dieses Thema ausführlich in unserem Online-Kurs (www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de) besprochen.

Eines können wir dir bereits jetzt mit auf den Weg geben: In all den Jahren der Kurzzeitvermietung haben wir eine Fülle an Erfahrungen über Airbnb gesammelt, dessen System und dessen Besonderheiten sehr gut kennengelernt. Wir verfügen über weitreichende Erfahrung in der Bewältigung verschiedenster Probleme, die auftreten können, und wissen, wie sie zu lösen sind, um sowohl den Gast zufriedenzustellen als auch unser Geschäft zu schützen und positive

Rückmeldungen der Gäste zu wahren bzw. aufrechtzuerhalten

Airbnb Arbitrage

Neben dem Co-Gastgeber-Programm existiert eine weitere Möglichkeit, im Bereich der Kurzzeitvermietung Fuß zu fassen: das Airbnb Arbitrage. Selbstverständlich lässt sich diese Methode auch auf Plattformen wie Booking.com und VRBO anwenden; allerdings erlangte dieses Konzept vor allem durch und in Verbindung mit Airbnb Bekanntheit.

Im Rahmen des Airbnb Arbitrage mietest du eine Wohnung oder ein Haus und vermietest die Immobilie anschließend weiter. Die Herausforderung hierbei besteht darin, dass der Eigentümer einer Untervermietung und der daraus resultierenden Kurzzeitvermietung zustimmen muss.

Unglücklicherweise ist dieses Modell häufig nicht umsetzbar, da die meisten Vermieter damit nicht einverstanden sind und das dahinterliegende Potenzial nicht erkennen oder nachvollziehen können. Hier ist eine ausführliche Marktanalyse und weitere Recherche nötig, um dem Vermieter alle

Fakten und Möglichkeiten gut präsentieren zu können.

Es wäre ratsam, einen Business-Plan auszuarbeiten, in dem die potenziellen Mieteinnahmen durch Kurzzeitvermietungen dargestellt werden. Dabei sollte klar hervorgehoben werden, dass Einnahmen aus Kurzzeitvermietungen in der Regel höher ausfallen, was dem Vermieter zusätzliche Sicherheit bezüglich seiner Mieteinnahmen bietet. Des Weiteren bietet Airbnb Arbitrage dem Eigentümer den Vorteil, die Miete höher anzusetzen, da durch die Kurzzeitvermietung höhere Einkünfte generiert werden können.

Solltest du die Gelegenheit haben, diesen Ansatz zu verfolgen, stellt dies zweifelsohne einen vielversprechenden Schritt in Richtung finanzielle Unabhängigkeit dar. Falls du keine Immobilie findest, die für eine Untervermietung infrage kommt, empfehlen wir, das Airbnb Co-Gastgeber-Programm näher in Betracht zu ziehen.

Airbnb & Co – Online Kurs zur Kurzzeitvermietung

Wir haben bereits mehrfach erwähnt, dass wir einen Online-Kurs erstellt haben und diesen zur Verfügung stellen. Dieser Kurs ist der umfassendste im deutschsprachigen Raum. Er behandelt verschiedene Buchungsplattformen, gibt Hinweise zur optimalen Nutzung, zeigt Wege zur Automatisierung des Geschäfts auf und teilt Tipps und Tricks, die uns auf dem Weg zum Erfolg unterstützt haben.

Dieses Büchlein dient lediglich als Einführung in das Geschäft der Kurzzeitvermietung und soll anhand unserer Erfolgsgeschichte verdeutlichen, dass es durchführbar ist.

In unserem Kurs zeigen wir dir, wie es uns gelungen ist, jährlich über 740.000 Euro an Mieteinnahmen zu erwirtschaften, seit Jahren ein Airbnb-Superhost zu sein und eine durchschnittliche Bewertung von 4,86 von 5 Sternen auf Airbnb zu erzielen – und vor allem, diese auch dauerhaft beizubehalten. Wie du im nachstehenden Inhaltsverzeichnis des Kurses erkennen kannst, behandeln wir wesentlichen Themen, die häufig Fragen und Unklarheiten aufwerfen. Zu jedem

von uns beschriebenen Aspekt präsentieren wir Beispiele, Insider-Tipps und Ratschläge, die dir dabei helfen sollen, von Anfang an ein sogenannter Superhost zu werden.

Unser im Laufe der Jahre durch großen Einsatz und Zeitaufwand erworbenes Wissen stellen wir dir zudem in Form von Videos und Screenshots zur Verfügung. Darüber hinaus erhältst du Einblicke in die Finanzen unserer Immobilien und erfährst, welches Potenzial in einer Immobilie steckt, wenn sie kurzzeitig vermietet wird.

Der Kurs ist nicht auf eine bestimmte Gruppe von Unterkunftsbesitzern oder -verwaltern ausgerichtet:

- Er dient dazu Quereinsteigern das System zu erklären, um schnell erfolgreich zu sein.
- Er dient Gastgebern, die bereits auf den Plattformen vertreten sind, und noch Tipps und Tricks brauchen, um erfolgreich damit zu sein, Fehler erklärt zu bekommen, um diese zu vermeiden und Systeme aufzuzeigen, um dieses Geschäft weitgehend passiv zu gestalten.

- Er dient jedoch auch denjenigen, die ohne eigene Immobilie starten möchten und sich mit unseren Erklärungen schnell ein breites Wissen aneignen wollen, um als Co-Gastgeber, Ferienwohnung-Manager oder -Verwalter oder mit dem Airbnb Arbitrage ein eigenes Geschäft aufzubauen – dies ganz ohne Eigenkapital.

Um mehr über unseren Kurs zu erfahren, gehe zu www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de



AIRBNB & CO

ONLINE-KURS ZUR KURZZEITVERMIETUNG

Inhaltsverzeichnis des Kurses

Der Kursinhalt wird bei Bedarf oder bei Einführung neuer Inhalte angepasst oder erweitert.

MODUL 1

- Was ist Airbnb
- Co-Gastgeber/Co-hosting
- Airbnb Arbitrage
- House Hacking
- Was sieht der Gast
- Was sieht der Gastgeber

MODUL 2

- Kurzzeitvermietung vs Langzeitvermietung

MODUL 3

- Der erste Schritt – Immobilie finden
 - Airdna – Software für die Marktanalyse
 - Kriterien
 - Lage und Marktgebiet

- Kosten
- Airdna – Software für die Marktanalyse
- Gestalten und Einrichten eines Airbnbs
 - Möbel
 - Gebrauchsgegenstände
 - Ã Küche
 - Ã Schlafzimmer
 - Ã Badezimmer
 - Ã Zusätzliche Gegenstände
 - Ã Toilettenartikel
 - Internet, TV und Streaming
- Airbnb Anzeige erstellen
 - Beschreibung
 - Fotos
 - Hausregeln
 - Ausstattung und Barrierefreiheit
 - Kalender und Preisgestaltung
 - Guidebook/Reiseführer
 - Buchungseinstellungen
 - Check in und Check out
 - Sofortbuchung/Instant Booking
 - Auszahlung
- Reinigung
 - Nachrichten und Erinnerungen an das Reinigungsteam

- o Kontrolle vor Check in
- o Vorräte und Reservewäsche
- o Vorratskammer

MODUL 4

- Sprache - barrierefreie Kommunikation mit Gästen
- Wichtige Airbnb Regeln und Services
 - o Hilfe Center
 - o Nutzungsbedingungen
 - o Diskriminierung
 - Ã Alter
 - Ã Geschlecht und Hautfarbe
 - Ã Körperliche oder geistige Beeinträchtigung
 - Ã Assistenztiere
 - o Kameras und andere Aufnahmegeräte
 - o Superhost (Airbnb) und Premier Host (VRBO)
 - o Stornierungen
 - o Bewertungen
 - Ã Entfernen von Bewertungen

Ã Öffentliche Antwort auf Bewertungen

- ☐ Rückerstattungen im Zuge von Stornierungen
- ☐ Airbnb's Rückerstattungsbedingungen
- ☐ Reiseversicherung
- ☐ AirCover – Airbnb's Versicherungsschutz
- ☐ Mediation Center
- AirCover Prozess
- Airbnb Sichtbarkeit und Algorithmus
 - ☐ Rabatte für Neuanzeigen
 - ☐ Professionelle Fotos
 - ☐ Beschreibung der Fotos
 - ☐ Stornierungsbedingungen
 - ☐ Sofortbuchung
 - ☐ Kalenderfreigabe
- Insider Tipps
 - ☐ Gestaltung der Ferienwohnung
 - ☐ Rabatte für Neuanzeigen
 - ☐ Superhost, Bewertungen und Rückerstattungen
 - ☐ Fotos
 - Ã Reihenfolge der Fotos
 - Ã Beschreibung der Fotos

- o Qualität der Möbel und Ausstattung
- o Lerne aus unseren kostspieligen und zeitaufwendigen Fehlern
 - Ã Machen Fotos von allem
 - Ã Kein Krimskrams
 - Ã Leichte und schnelle Reinigung
 - Ã Mache es den Gästen leicht
 - Ã Nebensaison positiv nützen

MODUL 5

- Automatisierung und Tagesgeschäft
 - o PMS – Property Management System
 - o Team
 - o Virtueller Assistent (VA)
 - o Kundendienst
 - o Bezahlung
 - o Preisgestaltung
- Hospitable
- Hosthub
- Virtueller Assistent
- KI – Künstliche Intelligenz

- Weitere Automatisierungen und Smart Solutions

MODUL 6

- Unser Topverdiener – finanzieller Einblick
- Unser bester Deal – Verkauf eines Kurzzeitvermietungsobjektes
- Aufbau eines Immobilienportfolios
 - BRRRR
 - Eigenheimkredit/HELOC
 - Kapitaldienstdeckungsgrad, ein Investorenkredit/DSCR

MODUL 7

- Airbnb vs Booking.com
 - Anzeige erstellen und Immobilie beschreiben
 - Versicherung für Gastgeber
 - Zahlungsarten der Gäste
 - Sofortbuchung – Instant Booking
 - Bewertungssystem
 - Reservierung ändern

- Rückerstattungen
 - Automatische Nachrichten
 - Extranet
 - Partner Hub
 - Co-Gastgeber/Co-Hosting
- Airbnb vs VRBO
 - Anzeige erstellen und Basispreis
 - Versicherung für Gastgeber
 - Gebühren und Rabatte
 - Mindestaufenthaltsdauer und Zahlungsplan
 - Auszahlung
 - VRBO Gebühren
 - Superhost vs Premier Host
 - Was sieht der Gast
 - Was sieht der Gastgeber

MODUL 8

- Gesetze der Kurzzeitvermietung
 - Beispiel Wien, Österreich
 - Beispiel München, Deutschland
- Gewerbe oder Privat
 - Beispiel Wien, Österreich
 - Beispiel Deutschland
- Versicherung



Wir sind Sara und Patrick, self-made Unternehmer und Millionäre, die ihre finanziellen Träume in nur wenigen Jahren verwirklicht haben. Unsere Geschichte dient zur Inspiration und zeigt, dass dies für jeden erreichbar ist, der bereit ist Chancen zu ergreifen.

Patricks Traum von einem Ferrari und mein Wunsch nach finanzieller und zeitlicher Freiheit wurden durch Investitionen in Ferienwohnungen und Vermietung auf Plattformen wie Airbnb Wirklichkeit.

Mit kluger Planung, Automatisierung von Arbeitsaufgaben, der Bereitschaft, Wissen und Tipps von bereits erfahrenen Gastgeber anzunehmen, kannst auch du in diese Branche einsteigen und erfolgreich werden.

Unabhängig von Alter oder Hintergrund, mit der richtigen Strategie, Engagement und Ressourcennutzung kann jeder im Kurzzeitvermietungs Bereich Fuß fassen.

Einleitend in diesem Buch und im Detail in unserem Online-Kurs (www.onlinekurs-kurzzeitvermietung.de) teilen wir unsere erprobten Strategien und unser Insider-Wissen, damit auch du in diesem Bereich erfolgreich werden kannst.

