

Gemeinde Groß Wittensee  
Nutzungs- und Betreiberkonzept zum  
Vorhabenbezogenen  
B-Plan Nr. 18

## Touristische Entwicklung / Betreiber- und Nutzungskonzept

Im Durchführungsvertrag kann die Regelung getroffen werden, dass ein Verkauf der Ferienhausanlage grundsätzlich möglich ist. Dies wird jedoch an die Bedingung geknüpft, dass die Gemeinde dem Verkauf zustimmen muss. Die Gemeinde muss mit dem neuen Vertragspartner einverstanden sein. Wenn dies der Fall ist, gehen die Rechte und Pflichten des Durchführungsvertrages an den Rechtsnachfolger über. Dieser wird somit dann zum neuen Vertragspartner.

Folgend werden die wichtigsten Punkte des B- Plan Nr. 18 vorgestellt und erörtert.

### Die Parteien

Auftraggeber und Bauherr:  
FaWi GmbH & Co. KG

### Das Vorhaben zusammengefasst

Geplant ist die Erschließung eines Ferienhausgebietes nördlich des neuen Feuerwehrgerätehauses. Die Rede ist von einem reinen Ferienhausgebiet. Dieses Gebiet beinhaltet den Bau von bis zu 35 Ferienhäusern in drei verschiedenen Größen und eines gemeinsamen Zentralgebäudes. In der Mitte ist ein Großer Spielplatz geplant.

Die Refinanzierung der Ferienhausanlage wird durch den Abverkauf der einzelnen Flurstücke erzielt. Der Käufer verpflichtet sich, das auf dem Grundstück geplante Haus innerhalb von 60 Monaten nach Inkrafttreten des Bebauungsplans errichten zu lassen. Die Errichtung der Häuser erfolgt ausschließlich durch den Vorhabenträger, der die Gebäude nach Fertigstellung veräußert. Der Vorhabenträger trägt hierbei sämtliche Kosten der Erschließung sowie der Bauausführung bis zum Verkauf der jeweiligen Immobilie. Eine freie Wahl des Bauträgers durch den Käufer ist ausgeschlossen. Dieses geschieht aus dem Grund, dass eine gleichbleibende Qualität der Häuser gewährleistet werden soll. Alle Hauseigentümer gründen zusammen eine Gesellschaft, welche dann alle Häuser zusammen und einheitlich durch ein erfahrenes Generalunternehmen für die Nutzung vermarktet.

### Übersicht

- ca. 18.000 m<sup>2</sup> Nettobaulandfläche
- Erstellung von 35 einzelnen Grundstückspartzellen
- Grundstücksgößen ca. 254 bis 843 m<sup>2</sup>
- Der Vorhabenträger verpflichtet sich, spätestens 30 Monate nach Inkrafttreten der Satzung über den vorhabenbezogenen B-Plan mindestens 50 % der Ferienhäuser fertigzustellen.
- Die Architektur wird das Landschaftsbild nicht stören. Kein Ferienhaus erhält eigene Stellplätze für PKWs. Es wird ein zentraler Stellplatz am Eingang des Gebietes geschaffen.
- Ökologische Grundsätze werden integriert – Stichwort „sanfter Tourismus“.
- Das Rezeptionsgebäude soll zeitgleich in der Bauphase erstellt werden.
- Dieses Feriendomizil entspricht in Konzeption und Gestaltung den Grundsätzen der Landesplanung zur Entwicklung des touristischen Angebotes in Schleswig-Holstein.

## Zielgruppe Einzelerwerber/Kapitalanleger

Der aktuelle Trend zeigt, dass eine Kapitalanlage in touristisch gewidmeten Immobilien mit einem ganzheitlichen „full-service“-Konzept eine hohe Nachfrage erhält. Als stetige Alternative zu konventionellen Immobilien und Fonds kann der Kapitalanleger eine höhere Rendite erwirtschaften.

Ziel ist es die gesamte Wertschöpfung in der Region zu behalten.

## Rechtliche Verpflichtungen des Vorhabenträgers / der Erwerber

Der Vorhabenträger ist verpflichtet, die ausschließliche Ferienhausnutzung für sämtliche im Plangebiet befindliche Baugrundstücke über die Eintragung einer persönlichen Dienstbarkeit zugunsten der Gemeinde in Abt. II der Grundbücher zu sichern.

Der Vorhabenträger hat die im Umweltbericht zum vorhabenbezogenen festgelegten grünordnerischen Maßnahmen inkl. der Ausgleichsmaßnahmen vollumfänglich umzusetzen.

Es besteht weiter die Verpflichtung der Errichtung einer zentralen Stellplatzanlage, sowie die Errichtung eines Rezeptionsgebäudes.

Es gelten zudem alle weiteren Verpflichtungen aus dem Durchführungsvertrag gemäß § 12 Abs. 1 Satz 1 BauGB zum vorhabenbezogenen Bebauungsplan Nr. 18 „Ferienhausgebiet“ der Gemeinde Groß Wittensee.

## Die Immobilien

### *Grundstücke/Gebäude*

Für die Feriengäste stehen drei verschiedene Ferienhauskategorien zur Auswahl.

Diese unterscheiden sich lediglich in der Anzahl der Betten und damit einher in der Größe der Wohnfläche. Neben Küche, Bädern, Sauna, Internet (W-LAN) und Terrasse verfügen alle Ferienhäuser über ein gleiches Möbel- und Ausstattungspaket. Abschließbare Unterstellmöglichkeiten für Fahrräder auf den jeweiligen Grundstücken sind vorgesehen. Je nach Haustyp sind vier bis acht Betten nutzbar. Eine Übersicht in Form eines Exposés liegt diesem Nutzungs- und Betreiberkonzept bei.

### *Architektur*

Die eineinhalbgeschossigen Häuser werden insgesamt (einschließlich dem Rezeptionsgebäude) ein ansprechendes und einheitliches äußeres Erscheinungsbild erhalten. Das Konzept und die übergeordnete Themenausgestaltung sollten sich in der Optik der Anlage widerspiegeln. So wird eine ganzheitliche Markenpräsentation gewährleistet. Gleichzeitig wird ein äußeres Erscheinungsbild passend zum Thema „Urlaub“ angestrebt. Sprich die Gestaltung unter dem Gesichtspunkt „Erholung“ auch optisch inszeniert. Die Landschaftsarchitektur wird sich den ortsüblichen Gegebenheiten anpassen. Alle Ferienhäuser werden ein Gründach besitzen. Zudem soll viel Holz verbaut werden.

## *Umweltaspekte/Gebäudeerschließung*

Für die Wärmeversorgung werden die Ferienhäuser nachhaltig mit Energie aus dem B-Plan Gebiet versorgt. Dieses geschieht entweder über Strom aus der zu errichtenden PV-Anlage auf dem Hauptgebäude oder aus anderen regenerativen Wärmequellen. Alle Gebäude sollen mit begrünten Dächern ausgestattet werden, um einen nachhaltigen und ökologisch wertvollen Beitrag zur Dorfentwicklung zu leisten. Die Dachbegrünung verbessert nicht nur das Mikroklima indem sie CO<sup>2</sup> bindet und Feinstaub reduziert, sondern wirkt auch als natürliche Wärmedämmung. Dadurch bleiben die Gebäude im Sommer kühler und im Winter besser isoliert, was langfristig zu einer deutlichen Senkung der Heiz- und Energiekosten führt. Zudem tragen begrünte Dächer zur Regenwasserrückhaltung bei und schaffen zusätzlichen Lebensraum für Pflanzen und Insekten.

## Nach Fertigstellung und Inbetriebnahme

### *Betreiberkonzept*

Das Betreiberkonzept des Ferienhausgebietes ist mit einem Hotelbetrieb zu vergleichen. Das heißt, dass nicht nur die Ferienhäuser an sich, sondern alle angeschlossenen Einrichtungen als ganzheitliches Konzept vermarktet und gewisse Service-Leistungen angeboten werden sollen.

Mit einem Markenauftritt werden die Ferienhäuser ganzheitlich über eine Rezeption nach außen vermarktet und vermietet. Eine Markenbildung dient dem Wiedererkennungswert des Ferienhausgebietes und präsentiert dieses ganzheitlich nach außen. Das dient der Vermarktung des Projektes und bewirkt eine ganzheitliche Wahrnehmung des Konzeptes inklusive seiner Services und Einrichtungen.

Erfahrene Dienstleister in diesem Bereich übernehmen die professionelle Vermietung aller Ferienhäuser und organisieren den kompletten Betrieb der Ferienhausanlage. Vom Empfang der Feriengäste, der Reinigung der Einheiten, Wartung und Instandhaltung sowie Reparaturen. Die Betriebsgesellschaft kümmert sich um alle Aspekte rund um den Ferienbetrieb, um eine gleichbleibende Qualität zu gewährleisten.

Ziel ist es, in Zukunft eine hohe Auslastung mit einem durchdachten Konzept mit einem Ganzjahres-Betrieb zu erreichen und damit einher eine hohe Rentabilität für den Investor und die Betriebsgesellschaft zu erzielen.

### *Möbel- und Inventarpaket*

Nach einigen Jahren wird das Inventar, sofern notwendig, komplett ausgetauscht und erneuert, um eine gleichbleibende Qualität zu gewährleisten.

### *Gemeinschaftseinrichtungen*

In dem Ferienhausgebiet sind verschiedene Gemeinschaftsanlagen vorgesehen, die den Aufenthalt für Gäste aller Altersgruppen attraktiv gestalten. Dazu gehört ein zentral gelegener Spielplatz für Kinder. Zudem ist ein zentrales Unterflurabfallsystem geplant, um eine effiziente und optisch unauffällige Entsorgung zu gewährleisten. Im Rezeptionsgebäude können darüber hinaus Indoor-Aktivitäten wie eine Tischtennisplatte oder ein Kicker angeboten werden.

### *Vermarktung*

Der Dienstleister vermarktet die Ferienhäuser auf verschiedenen Kanälen. Die Direktmarketing-Aktivitäten umfassen eine eigene Website mit Buchungsplattform, Online- und Social-Media-Marketing, Newsletter sowie PR-Aktivitäten.

Zusätzlich können Kooperationen mit anderen Ferien-Buchungsplattformen geschlossen werden.

### *Der Mietzins*

Die Mietformel basiert auf einem Poolmodell. Alle Mieteinnahmen der gesamten Ferienhausanlage werden nach Abzug bestimmter Kosten über einen vorab definierten Schlüssel auf die einzelnen Eigentümer verteilt. So gibt es keinerlei Vor- oder Nachteile, alle Eigentümer werden gleichbehandelt.

Die Netto-Einnahmen aus der Vermietung werden an alle Eigentümer verteilt. Netto bedeutet in dem Fall abzüglich der Kosten, wie anteilige Gemeinschaftskosten, Fremdkosten, Bettwäsche, Handtücher, etc. und dem prozentuellen Anteil für die Leistungen der Betriebsgesellschaft.

Das Ergebnis entspricht dann der Rendite aus der Ferienvermietung, das dann vom Einzelerwerber/Kapitalanleger jeweils im Rahmen seiner privaten Steuerveranlagung (Einkommensteuer) versteuert wird.

Die Betriebsgesellschaft wird hierfür für jeden Einzelerwerber/Kapitalanleger eine komplette Abrechnung vorlegen.

### *Wartung und Instandhaltung*

Der Besitzer der einzelnen Immobilie übernimmt die komplette Wartung des Ferienhauses. Dazu zählen kleinere Reparaturen (wie z.B. Lampenwechsel) und die Ergänzung von Beständen (z.B. Glaswaren, Geschirr, Besteck etc.). Selbstverständlich kümmert sich die Hausverwaltung auch um die Wartung und Instandhaltung des gesamten Projekts. So sichert die Betriebsgesellschaft die Qualität der Investition der Einzelerwerber/Kapitalanleger und erzielt auch langfristig die attraktiven Mieteinnahmen unter einer Marke.

### *Versicherung*

Die Eigentümergesellschaft ist verpflichtet, eine Betriebshaftpflichtversicherung in ausreichender Höhe abzuschließen, wobei insbesondere auch die Nutzungsflächen (Dienstbarkeitsflächen) zu versichern sind. Sämtliche weitere Versicherungen rund um die Immobilie müssen von den Einzelerwerbern/Kapitalanlegern geschlossen werden. Diese sind bei Bedarf der Betriebsgesellschaft vorzulegen.

### *Personal*

Zum Personal des Betriebs gehören unter anderem (kann auch durch Dienstleister gestellt werden):

- Geschäftsführer
- Empfang
- Rechnungswesen (Ferienbetrieb und Abrechnung für Immobilieneigentum)
- Reinigung
- Hausmeister/Gärtner

### *Ferienvermietung / Das Angebot*

Für den Start der Ferienvermietung wird eine Preisliste erstellt.

Hierfür werden die Ferienhauspreise inkl. Mehrwertsteuer plus Endreinigungspauschale angeboten. Wie im Markt üblich, werden verschiedene saisonale Abstufungen vorgenommen wie beispielsweise:

Hauptsaison:	13 Wochen p.a. – sehr hohe Auslastung
Zwischensaison:	10 Wochen p.a. – solide, attraktive Auslastung
Vor/Nachaison:	29 Wochen p.a. – Basis-Auslastung

Hierbei können auch wochenweise innerhalb der zeitlichen Angaben Abstufungen vorgenommen werden, so dass innerhalb der 52 Wochen im Jahr ein ausgewogenes Preismodell entsteht. Ziel muss es sein, die Hauptsaison zu bestätigen und die Attraktivität und das Freizeitangebot in der Vor/Nachaison zu steigern. Dieses birgt die möglichen Up-Scale Potentiale sowohl für den Einzelerwerber/Kapitalanleger als auch für die Betriebsgesellschaft.