Premium-Analyse

Ferien- und Kurzzeitvermietung

BISCHEL
Property Management
Immobilien. Persönlich betreut.

Sebastian Bischel
handelnd unter der Geschäftsbezeichnung
BISCHEL Property Management

Müller-Thurgau-Ring 37
76703 Kraichtal
Mobil: 0173 3991211
E-Mail: info@bischel.de
Web: www.bischel.de

Erstellungsdatum: 19.10.2026

FIKTIVE MUSTERANALYSE

Musterapartment Lindenblick

Fiktive Beispielregion Süddeutschland

60 m² · eine Einheit · bis zu vier Gäste · gewerblicher Musterauftraggeber

Objekt-, Standort-, Markt-, Wettbewerbs- und Betriebsdaten sind vollständig erfunden. Keine echte Markterhebung und keine Prognose für eine reale Immobilie.

BISCHEL-Unternehmensangaben und ausdrücklich bezeichnete Dienstleistungspreise sind reale Angaben aus den bereitgestellten Unterlagen. KI-Unterstützung: ChatGPT Plus.

Ihre Premium Musteranalyse

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

an diesem vollständig erfundenen Beispiel zeige ich Ihnen, wie eine Premium-Analyse von BISCHEL Property Management aufgebaut ist. Das Musterapartment Lindenblick steht für eine 60 m² große Ferienwohnung mit Balkon, Stellplatz und bis zu vier Schlafplätzen. Der Ort und sämtliche Markt- und Wettbewerbsangaben sind fiktiv. Es wurde keine reale Unterkunft untersucht und keine regionale Nachfrage erhoben.

Im Mittelpunkt stehen die Marktposition, nachvollziehbare Vermietungs- und Bruttoumsatzszenarien sowie die Frage, welche vermietungsbezogenen Handlungsfelder sich aus den dargestellten Annahmen ergeben. Die Premium-Fassung zeigt zusätzlich, wie Wettbewerberprofile, vergleichbare Preisfenster, Buchbarkeit, Betrieb und Risiken miteinander verbunden werden.

Die drei Jahres-Bruttoumsatzszenarien betragen im Muster nach einem einheitlichen Risikoabschlag 10.906 €, 15.295 € und 20.349 €. Diese Zahlen veranschaulichen eine Rechenlogik. Sie sind weder Marktnachweis noch Zusage für Ihre Immobilie.

BISCHEL-Unternehmensangaben und die ausdrücklich bezeichneten Dienstleistungspreise sind reale Angaben aus den bereitgestellten Unterlagen. Die Trennung zwischen diesen Preisangaben und den erfundenen Objektdaten bleibt im gesamten Muster sichtbar.

Die Analyse ist ein eigenständiges Produkt. Eine spätere Umsetzung durch mich ist optional und wird separat vereinbart. Am Ende finden Sie ein ebenfalls als Muster gekennzeichnetes Angebotsbeiblatt.

Mit freundlichen Grüßen
Sebastian Bischel
BISCHEL Property Management

Wichtige Leistungs und Verwendungsgrenzen

FIKTIVE MUSTERANALYSE – Objekt, Standort, Markt, Wettbewerber und betriebliche Zahlen sind erfundene Modellannahmen. Keine echte Marktrecherche und keine Prognose für eine reale Immobilie.

Diese Analyse dient ausschließlich der internen Markt-, Vermietungs- und Bruttoumsatzorientierung. Sie ist keine vollständige Wirtschaftlichkeits-, Gewinn-, Rendite-, Investitions-, Finanzierungs-, Liquiditäts-, Kostendeckungs- oder Break-even-Prüfung und kein Businessplan. Sie ist nicht als Nachweis gegenüber Banken, Investoren, Förderstellen, Behörden oder sonstigen Dritten bestimmt. Eine Bau-, Kauf-, Investitions-, Finanzierungs- oder Weiterverfolgungsentscheidung lässt sich daraus nicht ableiten. Rechtliche, steuerliche, bauliche, technische und genehmigungsbezogene Fragen sind gesondert durch geeignete Fachleute und zuständige Stellen zu prüfen.

Die Musterwerte wurden ausschließlich zur Darstellung von Aufbau, fachlicher Tiefe und Rechenwegen gewählt. Es liegen keine Kundendaten, bestätigten Buchungen, tatsächlichen Bewertungen, historischen Plattformabfragen oder amtlichen Tourismusdaten zugrunde. Bewertungen und Preisfenster der Vergleichsobjekte sind ebenso erfunden wie die regionale Gästeverteilung. Die Verwendung realer Plattformbegriffe bezeichnet lediglich typische Vertriebsformen.

Die dargestellten Bruttoumsätze enthalten keine vollständige Kosten- und Ertragsrechnung. Plattform- und Zahlungsgebühren, Reinigung, Wäsche, Energie, Instandhaltung, Ersatzinvestitionen, Finanzierung, Steuern und weitere Aufwendungen sind nur dort berücksichtigt, wo sie ausdrücklich als einzelne Musterposition ausgewiesen werden. Eine rechnerische Differenz nach einzelnen Abzügen ist kein Gewinn und kein frei verfügbarer Eigentümerertrag.

Der Sicherheitsabschlag von 5 % mindert ausschließlich zukünftige Vermietungsszenarien. Er ist keine tatsächliche Ausgabe. Die Beispielrechnung eines historischen Ausgangsumsatzes wird als fiktiver Referenzwert gesondert bezeichnet und nicht nachträglich als gesicherte Objektvergangenheit ausgegeben.

KI-Unterstützung: ChatGPT Plus. Für dieses Muster wurden keine personenbezogenen Eigentümer- oder Gästedaten benötigt. Eine menschliche Übermittlungsfreigabe wird durch diese Musterdatei nicht behauptet. Der dafür vorgesehene Bereich am Ende bleibt unausgefüllt.

Inhaltsverzeichnis

Ihre Premium Musteranalyse ... 1
Wichtige Leistungs und Verwendungsgrenzen ... 2
1 Executive Summary ... 5
2 Management Scorecard ... 6
3 Methodik Datenbasis und Grenzen ... 7
4 Objektübersicht und Ausgangslage ... 8
5 Standortanalyse ... 9
6 Touristische und statistische Markteinordnung ... 10
7 Nachfrage und Zielgruppen ... 11
8 Wettbewerbsprofile 1 bis 5 ... 12
8 Wettbewerbsprofile 6 bis 10 ... 13
8 Standardisierte Preisfenster ... 14
8 Wettbewerb Stärken Schwächen und Relevanz ... 15
8 Wettbewerbsfazit und Positionierung ... 16
9 Stärken und Schwächen des Musterobjekts ... 17
10 Vermarktung und Buchbarkeit ... 18
10 Preisvergleich der eigenen Buchungswege ... 19
10 Ungenutztes Distributions und Buchbarkeitspotenzial ... 20
11 Preis und Revenue Potenzial ... 21
12 Vermietungs und Bruttoumsatzszenarien ... 22
12 Sensitivität zentraler Umsatztreiber ... 23
13 Modellvergleich aus Eigentümerperspektive ... 24
13 Vergütungsbeispiel auf einheitlicher Umsatzbasis ... 25
14 Organisatorische Entlastung und Betrieb ... 26
14 Laufende Fremd und Dienstleistungskosten ... 27
15 Risikoanalyse ... 28
16 Rechtliche und regulatorische Prüfhinweise ... 29
17 Zukunfts Regulatorik und Plattformblick ... 30
18 Kooperationen und Zusatzangebote ... 31
18 Drei fiktive Kooperations und Handlungsvorschläge ... 32
18 Konservative Modellrechnung zusätzlicher Einnahmen ... 33
19 Priorisierte Handlungsfelder ... 34
20 BISCHEL Betreuungsmodelle und Umsetzungsbrücke ... 35
21 Fazit und nächste Schritte ... 36
22 Glossar ... 37
23 Stichwortverzeichnis ... 38
24 Quellen und Datenstand ... 41
25 Anhang Leistungs und Verwendungsgrenzen ... 42
Kontakt und formale Freigabe ... 43

Tabellenverzeichnis

1 Qualitative Management Scorecard ... 6
2 Herkunft und Aussagekraft der Daten ... 7
3 Fiktiver Objektsteckbrief ... 8
4 Fiktives Standortprofil ... 9
5 Fiktive regionale Nachfrageindikatoren ... 10
6 Fiktive Gästeverteilung ... 11
7 Fiktive Wettbewerbsprofile 1 bis 5 ... 12
8 Fiktive Wettbewerbsprofile 6 bis 10 ... 13
9 Fiktiver Vergleich zweier Preisfenster ... 14
10 Fiktive qualitative Gegenüberstellung ... 15
11 Objektbezogene Handlungsfelder ... 17
12 Fiktive Kanal und Buchbarkeitsübersicht ... 18
13 Fiktive Preisparität desselben Aufenthalts ... 19
14 Fiktive inkrementelle Buchbarkeitshebel ... 20
15 Fiktives saisonales Profil des optimierten Szenarios ... 21
16 Drei fiktive Jahres Bruttoumsatzszenarien ... 22
17 Fiktive Veränderungsbetrachtung gegenüber dem optimierten Szenario ... 23
18 Fiktive Modell und Vermietungsannahmen ... 24
19 Ausgewählte PM Vergütungskomponenten ... 25
20 Fiktive Aufenthalte und Reinigungsanlässe ... 26
21 Fiktive Einzelreferenzen für ausgewählte Dienstleistungen ... 27
22 Fiktive Risikomatrix ... 28
23 Prüffelder ohne Objektfreigabe ... 29
24 Prüfbedarf bei veränderten Rahmenbedingungen ... 30
25 Fiktive Kooperations und Service Matrix ... 31
26 Fiktive direkte Zusatzanteile nach Risiko und Gegenkosten ... 33
27 Priorisierung zum fiktiven Analysestichtag ... 34
28 Leistungsbezogene Gegenüberstellung für eine Einheit ... 35
29 Daten und Quellenregister ... 41

Die Angaben beziehen sich auf die sichtbaren Seitenzahlen des Analyseteils. Das unnummerierte Deckblatt und das Angebotsbeiblatt sind nicht erfasst.

1 Executive Summary

Das Musterapartment besitzt eine gut verständliche Grundausstattung für Paare, kleine Familien und beruflich Reisende. Der Balkon, der Stellplatz und eine Waschmaschine erweitern den praktischen Nutzen. Die größte erkennbare Schwäche liegt im angenommenen Vermarktungsauftritt: Schlafplätze, Arbeitsmöglichkeit und Buchungsweg sind nicht konsistent genug erklärt.

Das realistische Musterszenario verbindet einen durchschnittlichen Übernachtungspreis von 92 € mit 175 gebuchten Nächten. Daraus entstehen vor Sicherheitsabschlag 16.100 € Jahres-Bruttomiete. Nach 5 % Abschlag verbleibt ein risikobereinigtes Bruttoumsatzszenario von 15.295 €. Der optimierte Fall erreicht 20.349 €; Voraussetzung sind die zusätzlich angenommenen Buchungen, die höhere Preisfähigkeit und die organisatorische Umsetzbarkeit. Keine dieser Voraussetzungen ist bei einem realen Objekt durch dieses Muster belegt.

Im Wettbewerb liegt die Wohnung funktional im mittleren Segment. Sie sollte im Muster nicht über eine gehobene Ausstattung beworben werden, die zwei Schlafzimmer oder einen besonders großen Grundriss voraussetzt. Die sinnvollere Positionierung lautet: verständlich dargestellte, gepflegte Unterkunft mit zuverlässigen Abläufen und sichtbarem Nutzen für die passenden kleinen Reisegruppen.

Vorrang haben fünf Handlungsfelder: vollständige Bilder, klare Schlafaufteilung, einheitliche Ausstattungsdaten, eine brauchbare Arbeitszone und ein nachvollziehbarer Buchungsweg. Preis- und Kalendersteuerung werden anschließend anhand derselben dokumentierten Ausgangslage vertieft. Ein höherer Preis allein erzeugt keine zusätzliche Nachfrage.

Als mögliche gesonderte Umsetzung passt im Muster die Premium-Betreuung mit 24 Monaten Laufzeit zum angenommenen Entlastungswunsch. Die Empfehlung beruht auf dem Leistungsbedarf und nicht auf einer behaupteten Gewinnsteigerung. Die Analyse bleibt auch ohne diesen Folgeauftrag nutzbar.

2 Management Scorecard

Die Einstufungen sind qualitative Musterurteile. Grün bedeutet ein im Muster günstiges Merkmal; Gelb bezeichnet einen erkennbaren Prüf- oder Verbesserungsbedarf. Es ist kein automatisierter Erfolgs- oder Genehmigungsscore.

Tabelle 1 Qualitative Management Scorecard

Prüffeld	Musterstatus	Objektbezogene Begründung
Standort und Erreichbarkeit	Grün	Stellplatz und plausible fiktive Erreichbarkeit passen zur Anreise mit Gepäck.
Zielgruppenpassung	Grün	Paare und kleine Reisegruppen können die Ausstattung sinnvoll nutzen.
Schlafplatztransparenz	Gelb	Ein Schlafzimmer und ein Schlafsofa müssen klar getrennt beschrieben werden.
Bilder und Inserat	Gelb	Die angenommene Bildfolge zeigt die Raumbeziehungen nicht vollständig.
Buchbarkeit und Daten	Gelb	Anfrageweg und widersprüchliche Angaben erhöhen den Klärungsaufwand.
Betriebsorganisation	Gelb	Reinigungs- und Vertretungsabläufe sind im Modell noch zu vereinbaren.
Rechtliche Voraussetzungen	Offen	Ohne realen Standort und Unterlagen ist keine konkrete Einordnung möglich.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Wohnung wird nicht pauschal als gut oder schlecht bewertet. Der Stellplatz ist beispielsweise ein unmittelbar verständlicher Nutzen für Gäste. Er gleicht aber keine unklare Beschreibung der Schlafplätze aus. Deshalb können Standort und Zielgruppenpassung günstig eingestuft sein, während die Vermarktung gleichzeitig Verbesserungsbedarf zeigt. Die Gesamtbeurteilung entsteht aus diesem Zusammenspiel.

Für den Eigentümer bedeutet das im Muster: Zuerst sollten Informationen verbessert werden, die eine Buchungsentscheidung unnötig erschweren. Ein eindeutig beschriebenes Schlafsofa verhindert falsche Erwartungen. Eine vollständige Bildfolge macht die Ausstattung vergleichbar. Diese Änderungen lassen sich fachlich begründen, ohne dafür eine konkrete Buchungssteigerung zu versprechen.

Der offene Rechtsstatus ist bewusst kein rotes Urteil über eine tatsächliche Immobilie. Für einen erfundenen Ort können weder Genehmigungen noch Satzungen geprüft werden. In einer echten Analyse wären die vorliegenden Objektunterlagen und die zuständigen Stellen einzubeziehen. Ein optisch guter Vermarktungsauftritt ersetzt diese Prüfung nicht.

3 Methodik Datenbasis und Grenzen

Die Musteranalyse trennt erfundene Fallinformationen, berechnete Ergebnisse und reale BISCHEL-Konditionen. Diese Trennung ist wichtiger als eine scheinbar präzise Zahl.

Tabelle 2 Herkunft und Aussagekraft der Daten

Datenblock	Herkunft	Verwendung
Objekt und Region	Fiktiver Musterdatensatz	Darstellung von Aufbau und fachlicher Einordnung; kein Standortnachweis.
Wettbewerber und Bewertungen	Zehn vollständig erfundene Profile	Veranschaulichung des qualitativen und vertieften Vergleichs.
Preisfenster und Szenarien	Fiktive Ausgangswerte, rechnerisch abgeleitet	Nachvollziehbare Rechenwege, keine beobachteten Marktpreise.
BISCHEL-Leistungen und Preise	Bereitgestellte Preisliste und Vertragsanlagen	Reale Preisorientierung mit sichtbarem Dokumentstand.
Rechtliche Orientierung	Allgemeine Primärquellen	Prüffragen und Leistungsabgrenzung; keine Objektfreigabe.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Eine Rechnung kann mathematisch stimmen und trotzdem keine Aussage über eine reale Nachfrage treffen. Hier sind beispielsweise 175 Nächte und 92 € ausdrücklich Modellannahmen. Die Multiplikation ergibt zutreffend 16.100 €. Daraus folgt jedoch nicht, dass eine echte Unterkunft diesen Umsatz erreichen kann. Genau deshalb steht die Herkunft der Ausgangswerte sichtbar neben ihrer Verwendung.

Die BISCHEL-PM-Preise haben einen anderen Status. Sie stammen aus der Preisliste vom 09.10.2026 und den bereitgestellten Vertragsunterlagen. Eine dort enthaltene zusätzliche Onboarding-Pauschale von 150 € wird in den passenden Rechenbeispielen berücksichtigt. Auch diese Regelpreise ersetzen kein individuelles Angebot; die konkreten Konditionen werden vertraglich festgelegt.

In einem echten Auftrag würden die fiktiven Fallinformationen durch dokumentierte Objektangaben und tatsächlich recherchierte Quellen ersetzt. Fehlende Daten würden gekennzeichnet. Sie dürften nicht durch erfundene Anbieter, Bewertungen oder amtliche Zahlen verdeckt werden. Dieses ausdrücklich als fiktiv bestellte Muster ist die Ausnahme, mit der die Methodik anschaulich gezeigt wird.

4 Objektübersicht und Ausgangslage

Tabelle 3 Fiktiver Objektsteckbrief

Merkmal	Musterannahme
Objekt	Musterapartment Lindenblick; kein reales Inserat
Lage	Erfundener Ort in einer fiktiven süddeutschen Beispielregion
Fläche und Einheit	60 m²; eine separat vermietete Einheit
Kapazität	Bis zu vier Gäste; ein Schlafzimmer und ein Schlafsofa im Wohnraum
Bad und Küche	Ein Bad; eigenständige Küche
Außenbereich	Möblierter Balkon
Anreise	Eigener Stellplatz; eigenständige Anreise im Modell möglich
Weitere Ausstattung	WLAN, Waschmaschine, Fernseher; Qualitätsnachweise fehlen im Muster
Verfügbarkeit	365 grundsätzlich verfügbare Nächte im Musterjahr 2027
Betriebsstatus	Fiktiver bestehender Vermietungsbetrieb; gewerblicher Musterauftraggeber

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Vier Schlafplätze sind nicht mit zwei getrennten Schlafzimmern gleichzusetzen. Zwei Gäste können das Schlafzimmer nutzen; zusätzliche Personen schlafen im Wohnraum. Das beeinflusst die Privatsphäre, die Nutzbarkeit des Wohnzimmers und die Eignung für unterschiedliche Reisegruppen. Der Unterschied muss bereits im Inserat klar erkennbar sein und darf nicht erst nach der Buchung erklärt werden.

Die 60 m² und der Balkon passen im Muster zu einem mittleren Komfortsegment. Eine Waschmaschine kann für längere Aufenthalte einen praktischen Vorteil bieten. Daraus entsteht aber kein automatischer Preisaufschlag. Entscheidend wäre, ob die Ausstattung tatsächlich vorhanden, funktionsfähig, im Inserat sichtbar und für die angesprochenen Gäste relevant ist.

Die angenommene Verfügbarkeit von 365 Nächten vereinfacht die Darstellung der Auslastung. In der Praxis würden Eigennutzung, Wartung und andere Sperrzeiten davon abgezogen. Schon wenige blockierte stark nachgefragte Termine können die buchbare Kapazität verändern. Solche Termine sind in diesem Muster nicht enthalten; sie müssten in einer realen Analyse separat dokumentiert werden.

5 Standortanalyse

Der Standort ist erfunden. Die nachfolgenden Eigenschaften bilden ein nachvollziehbares Fallprofil und dürfen nicht als Aussagen über eine tatsächliche Gemeinde gelesen werden.

Tabelle 4 Fiktives Standortprofil

Aspekt	Musterannahme	Bedeutung für die Unterkunft
Wohnumfeld	Ruhige Wohnlage	Paaraufenthalte und Verwandtenbesuche erscheinen im Modell passend.
Anreise	Pkw-orientierte Anreise	Ein eigener Stellplatz ist ein sichtbarer Nutzen.
Freizeit	Wander- und Radmöglichkeiten als Modellannahme	Aufenthalte außerhalb einzelner Großveranstaltungen denkbar.
Berufliche Nachfrage	Fiktiver Gewerbepark im Einzugsgebiet	Arbeitszone und klare Anreiseinformationen gewinnen an Bedeutung.
Saison	Stärkere Freizeitnachfrage im Frühjahr und Sommer	Schwächere Zeiträume brauchen passende Zielgruppenansprache.
Risiko	Keine tatsächlichen Nachfrage- oder Entfernungsnachweise	Alle Standortableitungen bleiben reine Musterlogik.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Eine Unterkunft erhält ihre Nachfrage nicht allein durch touristische Sehenswürdigkeiten. Im Muster ergänzen berufliche Aufenthalte und Verwandtenbesuche die Freizeitnachfrage. Das ist ein plausibles Beispiel für eine gemischte Positionierung. Es ist jedoch keine belegte Nachfragequelle: Der angenommene Gewerbepark existiert für diese Analyse nicht als recherchierter Arbeitgeberstandort.

Für die Darstellung des Apartments bedeutet die angenommene Pkw-Anreise, dass Stellplatz, Zugang und Gepäckweg verständlich gezeigt werden sollten. Die ruhige Lage kann als Merkmal beschrieben werden, wenn sie in einem echten Fall belastbar ist. Eine uneingeschränkte Ruhegarantie oder eine nicht überprüfte Fahrzeit wäre dagegen unpassend.

Die Standortbetrachtung hilft hier vor allem, die Auswahl der Gästegruppen zu erklären. Sie trägt keine Bau-, Kauf- oder Investitionsentscheidung. Bei einem realen Objekt wären unter anderem tatsächliche Erreichbarkeit, saisonale Nachfrage, konkurrierende Angebote und die Qualität des direkten Umfelds zu prüfen. Erst daraus könnten objektspezifische Vermietungsannahmen entwickelt werden.

6 Touristische und statistische Markteinordnung

Tabelle 5 Fiktive regionale Nachfrageindikatoren

Indikator	Modellwert	Einordnung
Übernachtungen im Beispielgebiet	50.000 je Modelljahr	Frei gewählte Demonstrationszahl; keine amtliche Statistik.
Ankünfte im Beispielgebiet	14.000 je Modelljahr	Fiktive Bezugsgröße für die Erklärung der Aufenthaltsdauer.
Durchschnittliche Aufenthaltsdauer	3,57 Nächte	50.000 ÷ 14.000; Regionalwert, keine Objektprognose.
Regionaler Vermietungskorridor	120–220 Nächte je Einheit	Fiktiver Orientierungskorridor mit bewusst großer Spannweite.
Stärkere Saison	Frühjahr bis Spätsommer	Qualitative Annahme für das Muster, nicht recherchiert.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die 50.000 Übernachtungen erklären die Größenordnung des gewählten Modellgebiets. Sie wurden nicht aus einer kommunalen Statistik übernommen. Teilt man diese fiktive Zahl durch 14.000 ebenso fiktive Ankünfte, ergibt sich eine rechnerische durchschnittliche Aufenthaltsdauer von rund 3,57 Nächten. Dieser Durchschnitt gilt nur innerhalb des Demonstrationsdatensatzes.

Der regionale Korridor von 120 bis 220 vermieteten Nächten zeigt, wie groß Unterschiede zwischen Unterkünften sein können. Er ist kein Zielwert für jede Wohnung und kein Beleg für die späteren Objektszenarien. Ein gut erkennbarer Stellplatz, eine vollständige Beschreibung oder passende Buchungsbedingungen können die individuelle Positionierung beeinflussen; der tatsächliche Effekt müsste beobachtet werden.

Bei einer realen Analyse würde ich die verfügbaren amtlichen und regionalen Quellen mit anderen Nachfrageindikatoren abgleichen. Statistiken können bestimmte Unterkunftsarten nur teilweise erfassen. Auch ein belegter regionaler Nachfrageanstieg lässt sich deshalb nicht unverändert auf ein einzelnes Apartment übertragen. Für dieses Muster bleibt die Kennzeichnung als Modellannahme der zentrale Herkunftsnachweis.

7 Nachfrage und Zielgruppen

Tabelle 6 Fiktive Gästeverteilung

Gästegruppe	Anteil	Erwarteter Bedarf	Objektbezug
Paare	30 %	Ruhe, Balkon und ein klarer Qualitätsauftritt	Gut passend; Gestaltung und Verdunkelung wichtig
Geschäftsreisende	25 %	Arbeitsplatz, stabiles Internet, verlässliche Anreise	Passend nach Ergänzung einer Arbeitszone
Kleine Familien	25 %	Transparente Schlafaufteilung und praktische Küche	Vier Gäste möglich; Privatsphäre begrenzt
Verwandtenbesuche	15 %	Flexible Ankunft und nachvollziehbare Lageinformationen	Gut passend für mehrere Nächte
Anlassbezogene Gäste	5 %	Passende Termine und klare Buchungsbedingungen	Nur ergänzend; keine Abhängigkeit unterstellen

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die fünf Anteile ergeben zusammen 100 %. Sie beschreiben eine fiktive Mischung möglicher Aufenthaltsanlässe und keine Auswertung tatsächlicher Buchungen. Mit 30 % bilden Paare die größte Einzelgruppe. Die gleichzeitige Berücksichtigung beruflicher Aufenthalte soll zeigen, wie sich unterschiedliche Nachfrageanlässe im Modell ergänzen können.

Für Geschäftsreisende reicht die bloße Nennung von WLAN nicht aus, um die Eignung nachvollziehbar zu machen. Im Muster fehlen eine klar dokumentierte Arbeitsfläche und eine verständliche Darstellung der Anreise. Bei kleinen Familien ist dagegen die genaue Schlafaufteilung wichtiger: Ein Schlafsofa kann praktisch sein, bietet aber weniger Rückzugsmöglichkeiten als ein zweites Schlafzimmer.

Die Zielgruppenbetrachtung lenkt die Empfehlungen auf konkrete Merkmale. Sie soll keine Personengruppe ausschließen und keine Nachfrage garantieren. In einem echten Auftrag würde die erwartete Mischung anhand des Standorts, der vorhandenen Ausstattung und gegebenenfalls tatsächlicher Buchungsanlässe plausibilisiert. Ändert sich eine wesentliche Ausstattung, wäre auch die Gewichtung neu zu prüfen.

8 Wettbewerbsprofile 1 bis 5

Alle Vergleichsobjekte und Bewertungen sind vollständig erfunden. Es bestehen keine realen Anbieterbeziehungen, Inseratslinks oder beobachteten Bewertungen.

Tabelle 7 Fiktive Wettbewerbsprofile 1 bis 5

Vergleichsobjekt	Größe Kapazität Position	Ausstattung und erkennbare Stärken	Qualität und fiktive Bewertung
Fiktives Vergleichsobjekt 01	48 m² · 2 Gäste Schlicht, ruhige Nebenlage	Eigenes Schlafzimmer; Parkplatz	Basis 4,4 / 5 · 28 Modellbewertungen
Fiktives Vergleichsobjekt 02	55 m² · 3 Gäste Praktisch, Nähe zum Mustergewerbepark	Schreibtisch; späte Anreise	Mittel 4,5 / 5 · 41 Modellbewertungen
Fiktives Vergleichsobjekt 03	62 m² · 4 Gäste Familienorientiert, fiktiver Ortsrand	Kinderstuhl; eigener Stellplatz	Mittel 4,6 / 5 · 36 Modellbewertungen
Fiktives Vergleichsobjekt 04	58 m² · 2 Gäste Paarorientiert, gestaltete Einrichtung	Gute Verdunkelung; Balkon	Mittel 4,7 / 5 · 53 Modellbewertungen
Fiktives Vergleichsobjekt 05	65 m² · 4 Gäste Ausgewogen, ruhige Wohnlage	Waschmaschine; flexible Anreise	Mittel 4,6 / 5 · 46 Modellbewertungen

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Auswahl bildet bewusst verschiedene Angebotsprofile ab. Ein kleineres Zwei-Personen-Apartment kann bei Paaren attraktiv sein, während eine größere Unterkunft mit zwei Schlafzimmern für vier Erwachsene mehr Privatsphäre bietet. Das Musterapartment Lindenblick liegt mit 60 m², einem Schlafzimmer und Zusatzschlafplätzen funktional dazwischen. Der Vergleich soll diese Unterschiede sichtbar machen, statt nur auf den Übernachtungspreis zu schauen.

Die angeführten Bewertungen und Bewertungszahlen sind Bestandteil des fiktiven Datensatzes. Eine Bewertung von 4,8 bei 74 Modellbewertungen ist hier kein öffentliches Qualitätssignal. In einer echten Analyse müsste die Plattform, ihre Skala, die Zahl und der Abrufzeitpunkt genannt werden. Die Vergleichbarkeit würde zusätzlich durch unterschiedliche Gästeerwartungen und Unterkunftsarten begrenzt.

Für die Positionierung folgt im Muster: Die eigene Ausstattung muss so konkret dargestellt werden, dass passende Gäste den Nutzen erkennen. Die zwei getrennten Schlafzimmer einiger Vergleichsobjekte lassen sich durch gute Texte nicht ersetzen. Balkon, Stellplatz und eine vollständige praktische Ausstattung sind dagegen Merkmale, die bei einer vergleichbaren Reisegruppe sichtbar herausgearbeitet werden können.

8 Wettbewerbsprofile 6 bis 10

Alle Vergleichsobjekte und Bewertungen sind vollständig erfunden. Es bestehen keine realen Anbieterbeziehungen, Inseratslinks oder beobachteten Bewertungen.

Tabelle 8 Fiktive Wettbewerbsprofile 6 bis 10

Vergleichsobjekt	Größe Kapazität Position	Ausstattung und erkennbare Stärken	Qualität und fiktive Bewertung
Fiktives Vergleichsobjekt 06	60 m² · 4 Gäste Funktional und modern	Eigener Stellplatz; kompakte Arbeitszone	Mittel 4,7 / 5 · 62 Modellbewertungen
Fiktives Vergleichsobjekt 07	70 m² · 4 Gäste Komfortorientiert, zwei Schlafzimmer	Zwei Schlafräume; familiengeeignete Küche	Gehoben 4,7 / 5 · 39 Modellbewertungen
Fiktives Vergleichsobjekt 08	64 m² · 3 Gäste Designorientiert, großer Balkon	Hochwertige Fotos; gute Beleuchtung	Gehoben 4,8 / 5 · 74 Modellbewertungen
Fiktives Vergleichsobjekt 09	72 m² · 4 Gäste Gehoben, günstige fiktive Erreichbarkeit	Zwei Arbeitsplätze; zwei Schlafzimmer	Gehoben 4,8 / 5 · 58 Modellbewertungen
Fiktives Vergleichsobjekt 10	75 m² · 4 Gäste Gehoben, besonders vollständige Ausstattung	Zwei Schlafräume; großzügige Küche	Gehoben 4,9 / 5 · 82 Modellbewertungen

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Auswahl bildet bewusst verschiedene Angebotsprofile ab. Ein kleineres Zwei-Personen-Apartment kann bei Paaren attraktiv sein, während eine größere Unterkunft mit zwei Schlafzimmern für vier Erwachsene mehr Privatsphäre bietet. Das Musterapartment Lindenblick liegt mit 60 m², einem Schlafzimmer und Zusatzschlafplätzen funktional dazwischen. Der Vergleich soll diese Unterschiede sichtbar machen, statt nur auf den Übernachtungspreis zu schauen.

Die angeführten Bewertungen und Bewertungszahlen sind Bestandteil des fiktiven Datensatzes. Eine Bewertung von 4,8 bei 74 Modellbewertungen ist hier kein öffentliches Qualitätssignal. In einer echten Analyse müsste die Plattform, ihre Skala, die Zahl und der Abrufzeitpunkt genannt werden. Die Vergleichbarkeit würde zusätzlich durch unterschiedliche Gästeerwartungen und Unterkunftsarten begrenzt.

Für die Positionierung folgt im Muster: Die eigene Ausstattung muss so konkret dargestellt werden, dass passende Gäste den Nutzen erkennen. Die zwei getrennten Schlafzimmer einiger Vergleichsobjekte lassen sich durch gute Texte nicht ersetzen. Balkon, Stellplatz und eine vollständige praktische Ausstattung sind dagegen Merkmale, die bei einer vergleichbaren Reisegruppe sichtbar herausgearbeitet werden können.

8 Standardisierte Preisfenster

Fiktives Fenster A: 16.–19.03.2027. Fiktives Fenster B: 13.–16.08.2027. Jeweils drei Nächte, zwei Erwachsene, identische Modellbedingungen und 45 € enthaltene Endreinigung; keine weiteren Pflichtgebühren im Datensatz.

Tabelle 9 Fiktiver Vergleich zweier Preisfenster

Vergleichsobjekt	Gesamtpreis A	Gesamtpreis B	Nachtpreis A ohne Reinigung
Fiktives Vergleichsobjekt 01	270,00 €	330,00 €	75,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 02	285,00 €	345,00 €	80,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 03	300,00 €	360,00 €	85,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 04	315,00 €	375,00 €	90,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 05	330,00 €	390,00 €	95,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 06	345,00 €	405,00 €	100,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 07	360,00 €	420,00 €	105,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 08	375,00 €	435,00 €	110,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 09	390,00 €	450,00 €	115,00 €
Fiktives Vergleichsobjekt 10	405,00 €	465,00 €	120,00 €

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Gesamtpreise enthalten drei Übernachtungen und eine Endreinigung von 45 €. Für Vergleichsobjekt 01 ergibt sich im Fenster A aus 270 € Gesamtpreis abzüglich 45 € Reinigung ein Übernachtungsanteil von 225 €. Geteilt durch drei Nächte entspricht das 75 € pro Nacht. Dieser Rechenschritt dient nur der einheitlichen Betrachtung des erfundenen Preisdatensatzes.

Über alle zehn Objekte liegt der Median des Gesamtpreises bei 337,50 € im Fenster A und 397,50 € im Fenster B. Nach Abzug der einheitlichen Reinigung und Division durch drei Nächte entsprechen diese Mittelpunkte 97,50 € beziehungsweise 117,50 €. Der Median ist der Mittelwert der beiden mittleren Beobachtungen. Er beschreibt hier keine reale Marktmitte.

Auch bei identischen Vergleichsfenstern bleiben Ausstattungsunterschiede relevant. Ein höherer Preis kann zum Beispiel mit einem zweiten Schlafzimmer zusammenhängen. Ein Jahresdurchschnitt von 102 € für das optimierte Musterszenario lässt sich deshalb nicht allein aus den beiden Fenster-Medianen beweisen. Er bleibt eine separat ausgewiesene Modellannahme, deren Größenordnung mit dem fiktiven Wettbewerb lediglich veranschaulicht wird.

8 Wettbewerb Stärken Schwächen und Relevanz

Tabelle 10 Fiktive qualitative Gegenüberstellung

Objekt	Zwei Stärken	Zwei Grenzen oder Schwächen
01	Eigenes Schlafzimmer; Parkplatz	Keine Waschmaschine; kein Arbeitsplatz
02	Schreibtisch; späte Anreise	Kleine Küche; wenig Stauraum
03	Kinderstuhl; eigener Stellplatz	Kein Balkon; Schlafsofa im Wohnraum
04	Gute Verdunkelung; Balkon	Nur zwei Schlafplätze; kein Waschtrockner
05	Waschmaschine; flexible Anreise	Kleiner Arbeitsplatz; uneinheitliche Fotos
06	Eigener Stellplatz; kompakte Arbeitszone	Küche nur teilweise dokumentiert; Sofa als Zusatzbett
07	Zwei Schlafräume; familiengeeignete Küche	Höherer Reinigungsaufwand; kein Außenbereich
08	Hochwertige Fotos; gute Beleuchtung	Wenig Kinderausstattung; längere Mindestaufenthalte
09	Zwei Arbeitsplätze; zwei Schlafzimmer	Hoher Preispunkt; eingeschränkte Anreisetage
10	Zwei Schlafräume; großzügige Küche	Größere Fläche als Musterobjekt; hohe Endreinigung

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Gegenüberstellung zeigt, warum ein Wettbewerb nicht ausschließlich aus einer Preisliste bestehen sollte. Vergleichsobjekt 07 besitzt zum Beispiel zwei Schlafzimmer und eine familiengeeignete Küche. Gleichzeitig fehlt im Muster ein Außenbereich. Das eigene Apartment bietet einen Balkon, hat jedoch nur einen getrennten Schlafraum. Je nach Reisegruppe kann derselbe Unterschied unterschiedlich gewichtet werden.

Die benannten Grenzen sind konstruktive Musterbefunde und keine Kritik an tatsächlich bestehenden Anbietern. Sie wurden aus den erfundenen Profilen abgeleitet. In einer echten Analyse müssten fehlende Ausstattungsangaben als nicht ermittelbar gekennzeichnet werden; ein nicht abgebildeter Arbeitsplatz wäre nicht automatisch der Beweis, dass kein Arbeitsplatz existiert.

Für den Eigentümer entsteht der Nutzen durch eine realistische Vergleichsgruppe. Sehr große, luxuriöse oder anders zugeschnittene Objekte können ergänzende Orientierung bieten, dürfen aber das erwartbare Preisniveau eines mittleren Apartments nicht künstlich anheben. Für Lindenblick sind vor allem die Profile 03 bis 06 in Größe und Zielgruppe näherliegend. Auch diese Auswahl ist innerhalb dieses Musters keine Marktbeobachtung.

8 Wettbewerbsfazit und Positionierung

Die fiktiven Profile zeigen drei nachvollziehbare Angebotsgruppen: kleinere funktionale Unterkünfte, ausgewogene Apartments im mittleren Segment und größere beziehungsweise besser ausgestattete Angebote. Lindenblick gehört nach der angenommenen Ausstattung in die mittlere Gruppe. Die Einordnung beruht auf Größe, Schlafaufteilung, praktischer Ausstattung und Darstellungsqualität.

Die Positionierung sollte die tatsächlich vorhandenen Vorteile nutzen: Balkon, Stellplatz, Waschmaschine und eine verständlich organisierte eigenständige Anreise. Ein zweites Schlafzimmer oder eine gehobene Ausstattungsqualität werden dadurch nicht ersetzt. Eine entsprechende Bewerbung wäre im Muster ohne zusätzliche Sachgrundlage nicht nachvollziehbar.

Die beiden Preisfenster verdeutlichen die notwendige Trennung zwischen einer einzelnen Reiseabfrage und einem Jahresdurchschnitt. Die fiktiven Mediane ohne Reinigung betragen 97,50 € und 117,50 € pro Nacht. Der realistische jährliche Durchschnitt von 92 € berücksichtigt im Modell auch schwächere Nachfragezeiten. Der optimierte Jahresdurchschnitt von 102 € setzt zusätzlich eine klarere Positionierung und funktionierende Vermarktungsabläufe voraus.

Für die praktische Reihenfolge bedeutet das: Zunächst werden die Leistungsbeschreibung, Bilder und Schlafplatzangaben vervollständigt. Anschließend können Preise und Aufenthaltsbedingungen unter Berücksichtigung der tatsächlich verfügbaren Termine eingeordnet werden. Ein bloßes Anheben auf den Preis der höher positionierten Vergleichsobjekte wäre keine nachvollziehbare Strategie.

Bei einem echten Objekt würden zusätzliche Preisfenster, tatsächliche Bewertungen, Ausstattungsnachweise und buchbare Bedingungen herangezogen. Fehlende oder widersprüchliche Angaben müssten sichtbar bleiben. Die vorliegende Musterpositionierung ist weder ein Gutachten über einen realen Standort noch eine Zusage zur künftigen Preisfähigkeit.

9 Stärken und Schwächen des Musterobjekts

Tabelle 11 Objektbezogene Handlungsfelder

Befund	Bedeutung	Naheliegender erster Schritt
Eigener Stellplatz	Erleichtert die Anreise mit Gepäck	Im Inserat sichtbar und eindeutig zuordnen
Balkon	Für Paare und kurze Erholungsaufenthalte relevant	Nutzung, Größe und Möblierung zeigen
Waschmaschine	Praktischer Nutzen bei längeren Aufenthalten	Als Ausstattung klar dokumentieren
Unklare Bildreihenfolge	Räume und Schlafplätze schwer vergleichbar	Bilder nach Anreise, Wohnen, Schlafen, Küche und Bad ordnen
Arbeitszone unvollständig	Geschäftsreisende erkennen die Eignung nicht	Tisch, Stuhl, Steckdose und Beleuchtung ergänzen
Schlafsofa unzureichend erklärt	Vier Gäste könnten zwei Schlafzimmer erwarten	Schlafaufteilung und Grenzen deutlich benennen

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Das Muster besitzt bereits Merkmale, die sich verständlich vermitteln lassen. Der eigene Stellplatz hilft besonders bei einer Pkw-orientierten Anreise. Der Balkon unterstützt den Aufenthaltsnutzen, wenn Möblierung und Nutzung erkennbar sind. Eine Waschmaschine ist für längere Aufenthalte praktisch, muss jedoch genauso zuverlässig beschrieben werden wie die übrige Ausstattung.

Gleichzeitig betreffen mehrere Schwächen dieselbe Grundfrage: Versteht der Gast das Angebot vor der Buchung? Eine unklare Bildreihenfolge, fehlende Angaben zur Arbeitszone und ein nur beiläufig genanntes Schlafsofa erschweren die Einordnung. Diese Befunde sind im Muster nicht mit einer nachgewiesenen Zahl verlorener Buchungen verbunden. Sie begründen aber nachvollziehbar eine Prüfung und Verbesserung der Darstellung.

Nicht jede Änderung erfordert dieselben Ressourcen. Ein korrigierter Bildtext kann schneller umsetzbar sein als eine bauliche Ergänzung. Die Analyse priorisiert deshalb zuerst die Klarheit vorhandener Leistungen. Ob weitere Ausgaben sinnvoll sind, ist anhand der tatsächlichen Bedingungen gesondert zu prüfen. Eine Investitionsempfehlung oder vollständige Rentabilitätsbewertung ist damit nicht verbunden.

10 Vermarktung und Buchbarkeit

Die Kanäle A und B sowie der regionale Eintrag sind fiktive Vertriebszustände. Es wurden keine Inserate auf realen Portalen gesucht und keine Testbuchungen vorgenommen.

Tabelle 12 Fiktive Kanal und Buchbarkeitsübersicht

Kanal	Musterstatus	Buchungsmodus	Erkennbarer Klärungsbedarf
Eigene Objektseite	Vorhanden	Nur Anfrage	Kein durchgängig buchbarer Weg dargestellt.
Buchungsportal A	Vorhanden	Sofortbuchung im Modell	Schlafsofa im Titel und in der Belegung uneinheitlich.
Buchungsportal B	Vorhanden	Anfrage	Abweichende Angaben zu Anreise und Mindestaufenthalt.
Regionaler Eintrag	Vorhanden	Weiterleitung	Link führt nur zur anfragebasierten Objektseite.
Weitere Kanäle	Nicht modelliert	Keine Aussage	Zusätzliche Präsenz ist nicht automatisch zusätzliche Nachfrage.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Ein vorhandener Eintrag ist nicht gleichbedeutend mit einer direkt abschließbaren Buchung. Der regionale Eintrag leitet im Muster auf eine Objektseite weiter, die wiederum nur eine Anfrage ermöglicht. Dadurch entsteht ein zusätzlicher Abstimmungsschritt. Ob dieser Schritt tatsächlich Buchungen verhindert, wäre bei einer realen Unterkunft anhand des Buchungswegs und vorhandener Rückmeldungen zu prüfen.

Die drei Vertriebsformen werden deshalb getrennt betrachtet: Information, Anfrage und sofortige Buchbarkeit. Eine eigene Direktbuchungsstrecke läge erst vor, wenn Gäste dort ein konkretes Angebot für Reisedaten und Gästezahl auswählen könnten. In diesem Muster ist eine solche Funktion nicht als vorhanden belegt. Sie erscheint auch nicht als eigenständiges BISCHEL-Vertragsmodell.

Vor der Ausweitung der Kanalzahl sollten die bestehenden Angaben konsistent sein. Vier Schlafplätze müssen überall dieselbe Schlafaufteilung bedeuten. Widersprüchliche Anreisezeiten können vermeidbare Rückfragen auslösen. Die fachliche Empfehlung lautet deshalb, zuerst einen abgestimmten Objekt- und Regelbestand zu schaffen. Die anschließende Kanalsteuerung wäre eine gesondert zu beauftragende Umsetzungsleistung.

10 Preisvergleich der eigenen Buchungswege

Tabelle 13 Fiktive Preisparität desselben Aufenthalts

Buchungsweg	Drei Nächte gesamt	Enthaltene Reinigung	Einordnung
Eigene Objektseite	330,00 €	45,00 €	Nur Anfrage; kein Nachweis sofortiger Buchbarkeit.
Buchungsportal A	345,00 €	45,00 €	Vergleichbare Modellbedingungen.
Buchungsportal B	355,00 €	45,00 €	Vergleichbare Modellbedingungen.
Regionaler Eintrag	Kein eigener Preis	Nicht gesondert	Weiterleitung auf die Objektseite.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Der identische fiktive Aufenthalt kostet je nach Buchungsweg zwischen 330 € und 355 €. Der Abstand zwischen eigener Objektseite und Portal B beträgt damit 25 € beziehungsweise rund 7,6 % des niedrigeren Gesamtpreises. Das ist eine sichtbare Modellabweichung. Sie wird nicht automatisch als Fehler bewertet, weil unterschiedliche Leistungen oder Stornobedingungen einen Preisunterschied erklären könnten.

Für einen belastbaren Vergleich müssten diese Bedingungen tatsächlich übereinstimmen. Die gleiche Gästezahl und die gleiche Nächtezahl allein reichen nicht aus. Pflichtgebühren, Reinigungsanteil, Zahlbarkeit und Storno können die Vergleichbarkeit verändern. Hier werden sie für das Beispiel ausdrücklich gleichgesetzt, damit die Preisabweichung verständlich sichtbar wird.

Die 330 € auf einer anfragebasierten Seite sind außerdem kein Nachweis für einen tatsächlich direkt buchbaren Preis. Ein Gast müsste zunächst eine Rückmeldung abwarten. Deshalb werden Preisparität und Buchbarkeit zusammen betrachtet. Eine realistische Optimierung würde Datenkonsistenz, technische Voraussetzungen und den notwendigen Pflegeaufwand berücksichtigen; eine pauschale Verlagerung aller Buchungen auf einen bestimmten Kanal wird nicht unterstellt.

10 Ungenutztes Distributions und Buchbarkeitspotenzial

Die nachstehenden Hebel bilden gemeinsam die zusätzliche Nächteannahme des optimierten Musters ab. Sie sind keine unabhängig addierbaren Umsatzversprechen.

Tabelle 14 Fiktive inkrementelle Buchbarkeitshebel

Hebel	Mögliche Nächte	Doppelte Nächte	Zusätzliche Nächte	Nach Risiko und Portalgebühr
Klarere Sofortbuchbarkeit	18	−3	15	1.235,48 € bei 15 % Portalgebühr
Besser nutzbare Buchungslücken	12	−2	10	872,10 € bei 10 % gemischter Portalgebühr
Passende berufliche Nachfrage	12	−2	10	823,65 € bei 15 % Portalgebühr
Summe	42	−7	35	2.931,23 € nach den ausgewiesenen Gebühren

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Das optimierte Szenario enthält 35 zusätzliche Nächte gegenüber dem realistischen Szenario. In der Hebelbetrachtung werden zunächst 42 mögliche Nächte angesetzt und sieben Nächte wegen angenommener Überschneidungen abgezogen. Damit werden dieselben potenziellen Aufenthalte nicht mehrfach gezählt. Auch die verbleibenden 35 Nächte sind ausschließlich fiktive Annahmen.

Bei 102 € durchschnittlichem Übernachtungspreis ergibt sich daraus vor Sicherheitsabschlag ein Bruttomietanteil von 3.570 €. Nach einmalig 5 % Risikoabschlag bleiben 3.391,50 €. Für die erste Zeile sind dies 15 × 102 € × 0,95 = 1.453,50 €. Die angenommene Portalgebühr von 15 % beträgt 218,03 €; rechnerisch bleiben nach genau dieser Gebühr 1.235,48 €. Die weiteren Zeilen werden entsprechend berechnet. Die Gebühren sind Modellannahmen und keine Angaben über einen konkreten Plattformvertrag.

Die ausgewiesenen Beträge sind keine Gewinne und werden nicht zusätzlich zum optimierten Jahres-Bruttoumsatz addiert. Die zusätzlichen Nächte sind bereits Teil dieses Szenarios. Der weitere Unterschied zum realistischen Szenario entsteht durch den angenommenen höheren Preis auf den bereits im realistischen Fall enthaltenen Nächten. Die beiden Effekte lassen sich so getrennt erklären.

Bei einem realen Objekt wäre besonders zu prüfen, ob zusätzliche Buchungen tatsächlich neu entstehen oder nur zwischen Kanälen wechseln. Auch Kapazität, Kalender, Reinigung und Gästekommunikation begrenzen den Hebel. Die hier dargestellte Betrachtung gehört zu einer möglichen BISCHEL-PM-Steuerung und ist kein eigenständiges Direktbuchungsmodell.

11 Preis und Revenue Potenzial

Tabelle 15 Fiktives saisonales Profil des optimierten Szenarios

Zeitraum	Gebuchte Nächte	Mittlerer Nachtpreis	Basis vor Abschlag	Nach 5 % Abschlag
1. Quartal	35	85,00 €	2.975,00 €	2.826,25 €
2. Quartal	55	100,00 €	5.500,00 €	5.225,00 €
3. Quartal	75	112,00 €	8.400,00 €	7.980,00 €
4. Quartal	45	101,00 €	4.545,00 €	4.317,75 €
Jahr	210	102,00 € gewichtet	21.420,00 €	20.349,00 €

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Das Jahresprofil wird im Muster bewusst in Quartalen statt in vielen scheinpräzisen Einzelmonaten dargestellt. Die stärkste Phase ist das dritte Quartal mit 75 gebuchten Nächten und einem mittleren Preis von 112 €. Daraus entstehen 8.400 € vor Sicherheitsabschlag und 7.980 € nach dem einmaligen Abschlag von 5 %. Das ist eine modellierte Verteilung und keine Buchungshistorie.

Die Jahressumme der Nächte beträgt 35 + 55 + 75 + 45 = 210. Die Summe der vier Bruttomietbasen beträgt 21.420 €. Der gewichtete durchschnittliche Nachtpreis ist deshalb 21.420 € ÷ 210 = 102 €. Ein einfacher Mittelwert der vier Quartalspreise wäre für das Jahr ungeeignet, weil die Quartale unterschiedlich viele Buchungen enthalten.

Für die Preissteuerung verdeutlicht das Beispiel, dass ein einziger unveränderter Preis unterschiedliche Nachfragesituationen nur grob abbildet. Daraus folgt kein Recht auf einen bestimmten Preis und keine Zusage höherer Buchungen. Die höhere Preisannahme im Sommer funktioniert nur innerhalb des ebenso fiktiven Nachfrageprofils. Bei einem realen Objekt müssten tatsächlich beobachtete Nachfragefenster, Wettbewerb und Buchungsbedingungen betrachtet werden.

Der Risikoabschlag ist in jeder Quartalszeile und in der Jahressumme konsistent: Zusammen ergeben die Quartalsabschläge 1.071 €. Er wird im Jahreswert nicht ein zweites Mal abgezogen. Reinigung, Plattformgebühren, laufender Betrieb, PM-Vergütung und weitere Kosten sind in dieser Bruttomietdarstellung noch nicht enthalten.

12 Vermietungs und Bruttoumsatzszenarien

Tabelle 16 Drei fiktive Jahres Bruttoumsatzszenarien

Szenario	Nachtpreis	Nächte	Basis vor Abschlag	5 % Risiko	Bruttoumsatz nach Abschlag
Konservativ	82,00 €	140	11.480,00 €	574,00 €	10.906,00 €
Realistisch	92,00 €	175	16.100,00 €	805,00 €	15.295,00 €
Optimiert	102,00 €	210	21.420,00 €	1.071,00 €	20.349,00 €

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Szenarien zeigen drei unterschiedliche Kombinationen aus Preisfähigkeit und gebuchten Nächten. Im konservativen Fall ergeben 140 Nächte zu durchschnittlich 82 € eine Bruttomietbasis von 11.480 €. Davon werden 574 € als analytischer Risikoabschlag abgezogen. Der risikobereinigte Jahres-Bruttoumsatz beträgt damit 10.906 €.

Im realistischen Musterfall werden 175 Nächte zu 92 € angesetzt. Die Bruttomietbasis von 16.100 € sinkt nach dem Abschlag von 805 € auf 15.295 €. Im optimierten Fall ergeben 210 Nächte zu 102 € eine Basis von 21.420 €; nach 1.071 € Abschlag verbleiben 20.349 €. Alle gemeinsamen Jahreswerte stimmen mit der Light Analyse und der Premium-Webfassung überein.

Bei einer angenommenen Verfügbarkeit von 365 Nächten entsprechen die gebuchten Nächte rechnerisch einer Belegung von rund 38,4 %, 47,9 % und 57,5 %. Der Sicherheitsabschlag ändert diese dargestellte Nächteannahme nicht. Er reduziert den zukünftigen Bruttoumsatz als Vorsichtskomponente und ist weder eine Rechnung noch eine reale Ausgabe.

Das optimierte Szenario ist kein automatisch zu erwartender Zielwert. Es setzt im Muster sowohl mehr Nachfrage als auch eine höhere durchschnittliche Preisfähigkeit voraus. Die Kombination muss bei einem realen Objekt fachlich begründet werden. Mehr angebotene Kanäle oder professionellere Bilder allein beweisen sie nicht.

Die Werte dürfen nicht als Gewinn, Rentabilität oder Finanzierungsnachweis gelesen werden. Sie enthalten insbesondere keine vollständige Kostenrechnung. Eine Verwendung für eine Bau-, Kauf-, Investitions- oder Finanzierungsentscheidung ist ausgeschlossen. Der konkrete Nutzen dieses Musters besteht darin, die Annahmen und ihre Größenordnung verständlich voneinander zu trennen.

12 Sensitivität zentraler Umsatztreiber

Tabelle 17 Fiktive Veränderungsbetrachtung gegenüber dem optimierten Szenario

Veränderung	Rechenansatz nach Risikoabschlag	Bruttoumsatzänderung
10 zusätzliche Nächte bei gleichem Preis	10 × 102 € × 0,95	+969,00 €
20 Nächte weniger bei gleichem Preis	−20 × 102 € × 0,95	−1.938,00 €
5 € höherer Durchschnittspreis bei 210 Nächten	210 × 5 € × 0,95	+997,50 €
5 € niedrigerer Durchschnittspreis bei 210 Nächten	210 × −5 € × 0,95	−997,50 €
Preis und Nächte gleichzeitig verändert	Gemeinsame Neuberechnung erforderlich	Einzeleffekte nicht ungeprüft addieren

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Veränderungsbetrachtung beantwortet eine eng begrenzte Frage: Wie verändert sich der modellierte Bruttoumsatz, wenn eine Annahme geändert wird und die übrigen Werte gleich bleiben? Zehn zusätzliche Nächte zu 102 € ergeben vor Abschlag 1.020 € und nach 5 % Abschlag 969 €. Das ist ein rechnerischer Unterschied, kein Nachweis, dass diese Nächte zusätzlich verkauft werden können.

Ein um 5 € höherer Jahresdurchschnitt verändert den Umsatz bei unverändert 210 gebuchten Nächten nach Abschlag um 997,50 €. Die annähernd ähnliche Größenordnung bedeutet nicht, dass Preiserhöhungen genauso leicht erreichbar wären wie zusätzliche Buchungen. Ein höherer Preis kann die Nachfrage reduzieren. Diese Wechselwirkung ist in einer isolierten Einzelfaktorbetrachtung gerade nicht bewiesen.

Wenn sich Preis und Nächte gleichzeitig ändern, muss die gesamte Rechnung neu aufgestellt werden. Beispielsweise liefert eine zusätzliche Nacht zum ebenfalls veränderten Preis einen eigenen Kreuz-Effekt. Auch geänderte Reinigungshäufigkeit, Plattformgebühren oder Gästestruktur sind in der reinen Bruttoumsatzänderung nicht enthalten.

Für einen echten Eigentümer wäre diese Sicht nützlich, um die Bedeutung unsicherer Annahmen zu verstehen. Sie ist kein Optimierungsversprechen und keine Investitionsrechnung. Insbesondere kann eine zusätzliche Buchung bei kurzen Aufenthalten mehr organisatorischen Aufwand auslösen, als eine ähnlich hohe Preisänderung bei bereits gebuchten Aufenthalten. Der Blick auf den Umsatz ersetzt daher die Betriebsbetrachtung nicht.

13 Modellvergleich aus Eigentümerperspektive

Die folgenden Zukunftswerte illustrieren mögliche vermietungsbezogene Effekte einer separat beauftragten BISCHEL-PM-Steuerung. Der historische Ausgangsumsatz ist ebenfalls fiktiv. Keine Variante garantiert Nachfrage oder einen wirtschaftlichen Erfolg.

Tabelle 18 Fiktive Modell und Vermietungsannahmen

Modell	Mittlerer Nachtpreis	Gebuchte Nächte	Bruttomiete nach 5 % Abschlag	Bedeutung
Aktueller Referenzzeitraum	82,00 €	140	11.480,00 € ohne Prognoseabschlag	Fiktiver historischer Referenzwert.
Standard-Betreuung	92,00 €	175	15.295,00 €	Realistisches Zukunftsszenario.
Premium-Betreuung	102,00 €	210	20.349,00 €	Optimiertes Zukunftsszenario.
Performance-Betreuung	98,00 €	190	17.689,00 €	Auf maximal zwölf Monate begrenzte Einstiegsoption.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Tabelle trennt einen fiktiven historischen Referenzwert von zukünftigen Szenarien. Für den Referenzzeitraum werden 11.480 € als vereinnahmte Bruttomiete unterstellt. Dieser Betrag wird nicht nachträglich um einen Prognoseabschlag reduziert. Die identische Zahl ist zufällig zugleich die Bruttomietbasis des konservativen Zukunftsszenarios; ihr Datenstatus ist jedoch ein anderer.

Premium erhält im Muster das höchste operative Potenzial. Bei Performance bleiben sowohl Preis als auch Nächte unter den Premium-Annahmen. Ein möglicherweise anderer Betrag nach einzelnen Vergütungsabzügen wäre kein Beweis eines besseren Gesamtmodells. Performance ist eine zeitlich begrenzte Form der Vergütung und ersetzt nicht die langfristige Betreuungsempfehlung.

Bei Performance beträgt der positive Mustermehrumsatz 17.689 € minus 11.480 € gleich 6.209 €. Davon wären bei 60 % Erfolgsvergütung 3.725,40 € laufende Vergütung anzusetzen. Setup und die in Anlage 6 vorgesehene Onboarding-Pauschale kommen nach den betreffenden Vereinbarungen hinzu. Das ist eine Darstellung ausgewählter Vergütungskomponenten, keine vollständige Eigentümerrechnung.

Multi-Unit Business wird für die einzelne Mustereinheit nicht als passende Preisalternative dargestellt. Verbindlich wären die jeweils vereinbarten Leistungen und Konditionen. Die fachliche Empfehlung berücksichtigt hier den angenommenen Betreuungsbedarf und die langfristige Organisation; sie wird nicht automatisch aus einem einzelnen rechnerischen Restbetrag erzeugt.

13 Vergütungsbeispiel auf einheitlicher Umsatzbasis

Für einen reinen Konditionsvergleich wird dieselbe fiktive Bruttomietbasis von 20.349 € verwendet. Gewählt sind eine Einheit und 24 Monate Laufzeit. So wird ein Preiseffekt nicht mit unterschiedlichen Vermietungsannahmen vermischt.

Tabelle 19 Ausgewählte PM Vergütungskomponenten

PM-Modell	Kondition[1]	Laufende Vergütung pro Jahr	Setup und Onboarding[2]	Gesamt im ersten Jahr[2]
Standard	Regulär 16 % Provision	3.255,84 €	190 € + 150 €	3.595,84 €
Standard	Mit Analyse-Vorteil[1] 13 % Provision	2.645,37 €	190 € + 150 €	2.985,37 €
Premium	Regulär 16 % Provision + 49 € monatlich	3.843,84 €	490 € + 150 €	4.483,84 €
Premium	Mit Analyse-Vorteil[1] 13 % Provision + 49 € monatlich	3.233,37 €	490 € + 150 €	3.873,37 €

Preisgrundlage: BISCHEL-PM-Preisliste vom 09.10.2026; PM-Vertrag sowie Anlagen 3 und 6 in der bereitgestellten Fassung. Preise netto zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, sofern diese anfällt.

Einfach erklärt

[1] Analyse-Vorteil: Wer nach dem Kauf einer Premium-Analyse innerhalb von sechs Monaten einen Standard- oder Premium-PM-Vertrag abschließt und den Vorteil entsprechend vereinbart, erhält dauerhaft drei Prozentpunkte weniger Provision. Bei 24 Monaten Laufzeit sinkt sie von 16 % auf 13 %. Das Betreuungsmodell bleibt Standard beziehungsweise Premium; bei Premium kommen weiterhin 49 € monatlich hinzu.

[2] Erstes Jahr: zwölf Monate laufende Vergütung zuzüglich einmaligem Setup und einmalig 150 € Onboarding. Alle Beträge netto zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer, sofern diese anfällt. Weitere Objektkosten sind nicht vollständig enthalten.

Die gemeinsame fiktive Umsatzbasis beträgt 20.349 € pro Jahr für eine Einheit bei 24 Monaten Laufzeit. Beispiel Standard mit Analyse-Vorteil: 13 % ergeben 2.645,37 € laufende Provision. Mit 190 € Setup und 150 € Onboarding sind es im ersten Jahr 2.985,37 €. Bei Premium mit Analyse-Vorteil kommen 588 € Jahrespauschale und ein höheres Setup hinzu; insgesamt sind es 3.873,37 €.

Nach Abzug ausschließlich dieser Premium-PM-Vergütung verbleibt rechnerisch eine Differenz von 16.475,63 €. Plattformgebühren, Reinigung, laufender Betrieb, Finanzierung und Steuern sind darin nicht vollständig berücksichtigt. Die Differenz ist kein Gewinn, Nettoerlös oder frei verfügbarer Eigentümerertrag. Das Angebotsbeiblatt erläutert die Voraussetzungen des Analyse-Vorteils; der Erhalt eines Musters löst keinen Rabattanspruch aus.

14 Organisatorische Entlastung und Betrieb

Tabelle 20 Fiktive Aufenthalte und Reinigungsanlässe

Szenario	Gebuchte Nächte	Mittlere Aufenthaltsdauer	Aufenthalte und Turnover
Konservativ	140	4 Nächte	35 Aufenthalte; 35 An- und Abreisen
Realistisch	175	5 Nächte	35 Aufenthalte; 35 An- und Abreisen
Optimiert	210	5 Nächte	42 Aufenthalte; 42 An- und Abreisen

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Gebuchte Nächte und Zahl der Aufenthalte sind unterschiedliche Größen. Im konservativen Fall führen 140 Nächte bei durchschnittlich vier Nächten pro Aufenthalt zu 35 Aufenthalten. Im realistischen Fall sind es ebenfalls 35 Aufenthalte, obwohl 175 Nächte verkauft werden. Der Unterschied entsteht durch die längere angenommene Aufenthaltsdauer von fünf Nächten.

Für den Betrieb kann das erheblich sein. Bei gleich vielen An- und Abreisen müssen mehr verkaufte Nächte nicht automatisch mehr Endreinigungen auslösen. Im optimierten Fall steigt die Zahl jedoch auf 42. Dann werden gegenüber dem realistischen Fall sieben zusätzliche Übergabe- beziehungsweise Reinigungsanlässe unterstellt. Jeder einzelne muss organisatorisch abgedeckt sein.

Das Muster setzt vereinfachend einen vollständigen Wechsel je Aufenthalt voraus. Jahreswechsel, längere Zwischenreinigungen, Sonderreinigungen oder Eigennutzungswechsel sind nicht modelliert. Eine reale Planung würde solche Besonderheiten und die Verfügbarkeit von Dienstleistern berücksichtigen.

Eine professionelle Betreuung kann Termine, Informationen und Zuständigkeiten koordinieren. Sie ersetzt jedoch keine tatsächlich vorhandene Reinigungskapazität und keine erforderliche Vertretung vor Ort. Entlastung entsteht deshalb nur, wenn Leistungsumfang, Erreichbarkeit, Notfallweg und Kostenverantwortung klar vereinbart sind.

14 Laufende Fremd und Dienstleistungskosten

Tabelle 21 Fiktive Einzelreferenzen für ausgewählte Dienstleistungen

Position	Mengenannahme im optimierten Fall	Fiktiver Referenzpreis	Rechnerische Position
Endreinigung ohne Wäsche	42 Wechsel	50 € je Wechsel	2.100 € jährlich
Wäscheanteil	42 Wechsel	15 € je Wechsel	630 € jährlich
Fensterreinigung	2 Termine	120 € je Termin	240 € jährlich
Sichtkontrolle	4 Termine	35 € je Termin	140 € jährlich
Weitere Objektkosten	Nicht vollständig modelliert	Keine belastbare Gesamtannahme	Keine Vollkostenrechnung

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die ausgewählten Fremdleistungen verdeutlichen, wie Mengen und Einzelpreise zusammenwirken. 42 Endreinigungen zu 50 € ergeben 2.100 €. Ein zusätzlich separat angesetzter Wäscheanteil von 15 € je Wechsel führt zu weiteren 630 €. Zusammen entspricht das einem fiktiven Referenzwert von 65 € je Wechsel. Diese Werte sind keine eingeholten Anbieterangebote.

Eine Weiterberechnung einer Reinigungsgebühr an Gäste wäre von den tatsächlich anfallenden Kosten und der vertraglichen Umsatzbasis zu trennen. Ein vereinnahmter Gebührenbetrag ist nicht automatisch ein zusätzlicher Eigentümerertrag. Ebenso dürfen die 65 € nicht ein zweites Mal als weitere vollständige Reinigungskostenposition angesetzt werden.

Die Fensterreinigung und die Sichtkontrolle zeigen Kosten, die nicht unmittelbar mit jeder Buchung schwanken müssen. Eine höhere Zahl an Aufenthalten verändert ihre Menge nicht zwangsläufig. Für eine reale Immobilie wären Leistungsumfang, Objektgröße, Erreichbarkeit, Häufigkeit, regionale Angebote und gegebenenfalls Umsatzsteuer zu prüfen.

Die Aufstellung enthält ausdrücklich keine vollständigen Energie-, Instandhaltungs-, Versicherungs-, Finanzierungs- oder Steuerkosten. Sie wird deshalb nicht zu einem Gewinn- oder Liquiditätsergebnis weitergerechnet. Der praktische Nutzen besteht darin, ausgewählte organisatorische und mengenabhängige Kostenpositionen früh sichtbar zu machen.

15 Risikoanalyse

Tabelle 22 Fiktive Risikomatrix

Risiko	Eintritt im Modell	Auswirkung	Zuständigkeit und nächster Prüfschritt
Nachfrage schwächer als angenommen	Mittel	Hoch	Betreiber / PM: Annahmen mit echten Daten ersetzen.
Unklare Schlafplatzbeschreibung	Hoch	Mittel	Betreiber / PM: Angaben und Bilder abstimmen.
Reinigung nicht verfügbar	Mittel	Hoch	Betreiber: Dienstleister und Vertretung verbindlich klären.
Inkonsistente Plattformdaten	Mittel	Mittel	PM nach Auftrag: einheitliches Objektblatt verwenden.
Rechtliche Voraussetzungen ungeklärt	Offen	Hoch	Eigentümer und Fachstellen: Unterlagen und lokale Vorgaben prüfen.
Abhängigkeit von einzelnen Kanälen	Mittel	Mittel	PM nach Auftrag: Vertriebsstruktur sachgerecht prüfen.
Preisannahme überschätzt	Mittel	Hoch	Betreiber / PM: vergleichbare Preisfenster und Buchbarkeit beobachten.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Matrix unterscheidet die vermutete Eintrittswahrscheinlichkeit von der möglichen Auswirkung. Ein mittleres Nachfragerisiko kann trotzdem eine hohe Bedeutung haben, weil die Bruttoumsatzszenarien unmittelbar von Nächten und Preisen abhängen. Ein solcher Eintrag ist kein statistisch gemessenes Risiko, sondern eine qualitative Einordnung innerhalb des Musters.

Bei ungeklärten rechtlichen Voraussetzungen wird bewusst kein Wahrscheinlichkeitswert erfunden. Ohne realen Standort und konkrete Unterlagen bleibt der Status offen. Dass andere Merkmale günstig eingeschätzt werden, ändert daran nichts. Eine Vermarktungsanalyse kann eine erforderliche Genehmigungs-, Bau-, WEG- oder Brandschutzprüfung nicht ersetzen.

Die Zuordnung einer Zuständigkeit dient der organisatorischen Klarheit. Ein PM-Vertrag nimmt dem Eigentümer nicht automatisch alle Betreiberpflichten ab. Ebenso kann eine Reinigung nur dann zuverlässig eingeplant werden, wenn sie tatsächlich vereinbart und verfügbar ist. Die dargestellten Prüfschritte sind konkrete Handlungsfelder zum Analysestichtag, keine Zusage einer späteren Umsetzung oder laufenden Überwachung.

16 Rechtliche und regulatorische Prüfhinweise

Für einen erfundenen Ort werden keine örtlichen Satzungen, Genehmigungen oder Registrierungsvoraussetzungen behauptet. Die folgenden Punkte sind allgemeine Prüffragen für einen späteren echten Auftrag.

Tabelle 23 Prüffelder ohne Objektfreigabe

Prüffeld	Zu klärende Frage	Geeignete Stelle oder Unterlage
Bau und Nutzung	Ist die konkrete Vermietungsnutzung baurechtlich geklärt?	Bauamt, Genehmigungsunterlagen, Fachplanung
Zweckentfremdung und lokale Regeln	Gibt es am tatsächlichen Standort einschlägige Vorgaben?	Gemeinde und geltende örtliche Regelwerke
Wohnungseigentum	Welche Nutzungsgrenzen und Vereinbarungen bestehen?	Teilungserklärung, Gemeinschaftsordnung, rechtliche Beratung
Melderecht und Abgaben	Welche Melde-, Abgaben- oder Gästedatenpflichten greifen?	Zuständige Stellen; Bundesmeldegesetz als allgemeine Quelle
Registrierung und Plattformdaten	Welche Nachweise und Angaben werden konkret benötigt?	Zuständige Registrierungsstelle und Plattformunterlagen
Sicherheit und Datenschutz	Sind Betriebsabläufe und erforderliche Schutzmaßnahmen geklärt?	Fachstellen, Dienstleister und passende Datenschutzunterlagen

Allgemeine Orientierung: § 13 WEG und § 29 BMG, gesetze-im-internet.de, abgerufen am 19.10.2026. Keine lokale Rechtsprüfung des fiktiven Orts.

Einfach erklärt

Eine Ferienwohnung kann fachlich gut vermarktbar erscheinen, während einzelne Voraussetzungen noch ungeklärt sind. Die Tabelle stellt deshalb Fragen und gibt keine pauschalen Freigaben. Ob ein bestimmtes Verfahren erforderlich ist, hängt vom realen Ort, der tatsächlichen Nutzung, den Unterlagen und den geltenden Regelungen ab.

Als allgemeine Orientierung wurden § 13 Wohnungseigentumsgesetz und § 29 Bundesmeldegesetz auf den offiziellen Seiten abgerufen. Daraus wird hier keine Einzelfallbewertung abgeleitet. Insbesondere werden keine kommunale Registrierungspflicht, zulässige Vermietungsdauer, Steuerhöhe oder konkrete Brandschutzanforderung für den fiktiven Ort behauptet.

In einer realen Analyse würde sichtbar dokumentiert, welche Unterlagen vorliegen und welche Fragen offen sind. Bei Bedarf wären geeignete Rechts-, Steuer-, Bau- oder sonstige Fachleute einzubeziehen. Eine positive Markt- oder Bruttoumsatzannahme dürfte nicht als Ersatz für diese Klärung verwendet werden.

17 Zukunfts Regulatorik und Plattformblick

Tabelle 24 Prüfbedarf bei veränderten Rahmenbedingungen

Thema	Mögliche Relevanz	Sachgerechter Umgang
Registrierung und Datenaustausch	Anforderungen können die Angaben zur Unterkunft betreffen.	Vor einem echten Betriebs- oder Plattformstart zuständige Stellen prüfen.
Plattformbedingungen	Leistungen, Gebühren und Darstellungsregeln können sich ändern.	Aktuelle Vertrags- und Plattformunterlagen heranziehen.
Gästeerwartungen	Arbeitsmöglichkeit, Transparenz und Anreise können wichtiger werden.	Tatsächliche Rückmeldungen und Ausstattung nachvollziehbar auswerten.
Betrieb und Dienstleister	Verfügbarkeit und Konditionen können schwanken.	Vertretung und Leistungsgrenzen konkret vereinbaren.
Saison und Nachfrage	Das Musterprofil muss nicht dauerhaft zutreffen.	Bei einer echten Analyse Datenstand und Annahmen sichtbar halten.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Eine Analyse ist eine Momentaufnahme. Auch zutreffende Daten könnten bei einer späteren Verwendung überholt sein. Im Muster wird das besonders deutlich: Die regionalen und betrieblichen Daten sind ohnehin erfunden und können keine künftige Entwicklung belegen. Der Abschnitt zeigt deshalb, welche Arten von Änderungen bei einem echten Auftrag neu betrachtet werden müssten.

Ein veränderter Plattformvertrag kann die Gebühren- oder Buchungslogik beeinflussen. Eine neue örtliche Vorgabe kann zusätzliche Nachweise auslösen. Beides lässt sich nicht durch eine einmalige Jahres-Bruttoumsatzberechnung dauerhaft absichern. Die fachliche Aufgabe besteht darin, den jeweils aktuellen Stand und seine Bedeutung transparent zu machen.

Die Musteranalyse enthält keine laufende Rechtsbeobachtung, Umsetzung, Erfolgsmessung oder Betreuung. Solche Leistungen wären nach ihrem tatsächlichen Umfang gesondert zu vereinbaren. Aussagen zu einer künftig besseren Nachfrage oder einem regulatorisch sicheren Betrieb werden nicht getroffen.

18 Kooperationen und Zusatzangebote

Sämtliche Partner, Preise, Vereinbarungen und Nutzungsquoten dieses Kapitels sind erfunden. Es bestehen keine recherchierten Anbieter, tatsächlichen Kooperationen oder zugesagten Vermittlungsvergütungen.

Tabelle 25 Fiktive Kooperations und Service Matrix

Angebot und Partner	Fiktiver Gastpreis	Zurechenbarer Anteil	Musterquote und Aufwand
Frühstücksangebot Musterpartner A · erfunden	25 € je Paket	3 € Vermittlungsanteil	15 % der 42 Aufenthalte 0 € zusätzliche Gegenkosten
Fahrradangebot Musterpartner B · erfunden	40 € je Vorgang	5 € Vermittlungsanteil	20 % der 42 Aufenthalte 2 € Aufwand je Vorgang
Transferangebot Musterpartner C · erfunden	45 € je Vorgang	4 € Vermittlungsanteil	10 % der 42 Aufenthalte 5 € pauschaler Aufwand

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Ein externer Gastpreis gehört nicht vollständig dem Eigentümer. Bei einem Frühstückspaket für fiktive 25 € werden deshalb nur die ebenso fiktiv vereinbarten 3 € Vermittlungsanteil berücksichtigt. Der übrige Paketpreis wäre ein Entgelt des jeweiligen Leistungserbringers. Die Unterscheidung verhindert, dass Fremdumsätze fälschlich als eigene Zusatzeinnahmen erscheinen.

Die drei Angebote sollen unterschiedliche Servicebedürfnisse veranschaulichen. Ein Frühstückspaket passt zu kurzen Erholungsaufenthalten. Ein Fahrradangebot könnte zur angenommenen Freizeitpositionierung passen. Ein Transfer wäre vor allem für Gäste ohne eigenen Pkw relevant. Die tatsächliche Nachfrage ist für keinen dieser Fälle belegt.

Alle Nutzungsquoten beziehen sich auf die 42 Aufenthalte des optimierten Musterszenarios. Sie beziehen sich nicht auf 210 Nächte und auch nicht auf vier Gäste je Aufenthalt. Diese gemeinsame Bezugsgröße ist wichtig, weil sonst dieselben Aufenthalte mehrfach oder mit einer zu großen Menge gerechnet würden. Zusätzliche Übernachtungen durch diese Angebote werden nicht nochmals angesetzt.

In einem echten Auftrag müssten verfügbare Partner, Leistung, Abwicklung, Haftungsfragen, Vergütung und Datenweitergabe geklärt werden. Erst danach ließe sich bewerten, ob ein Angebot organisatorisch und für Gäste sinnvoll ist. Dieses Muster ersetzt keine Partnerprüfung und begründet keine bestehende Geschäftsbeziehung.

18 Drei fiktive Kooperations und Handlungsvorschläge

Frühstücksangebot mit Musterpartner A: Das Beispiel sieht ein auf Wunsch vermitteltes Paket vor. Der Nutzen wäre ein einfacher Start in den Tag, ohne dass im Apartment eine Frühstücksleistung durch den Betreiber organisiert werden müsste. Eine echte Umsetzung würde zunächst klären, wer Bestellungen annimmt, Zahlung erhält, Zutaten- und Allergeninformationen bereitstellt und bei Ausfällen Ansprechpartner ist. Die angenommene Vergütung von 3 € je vermitteltem Paket ist ein frei gewählter Modellwert. Der Eigentümer erhält nicht den gesamten Gastpreis von 25 €. Ohne eine entsprechende Vereinbarung wäre überhaupt kein zurechenbarer Vermittlungserlös anzusetzen.

Fahrradangebot mit Musterpartner B: Im Muster würde die Unterkunft auf ein externes Angebot hinweisen. Ein tatsächlicher Anbieter müsste Kapazität, Buchungsweg, Übergabe, Kaution, Sicherheit und Verantwortung selbst eindeutig regeln. Die angenommenen 5 € Vermittlungsanteil je Vorgang werden um 2 € organisatorischen Aufwand reduziert. Dieser Gegenansatz soll zeigen, dass auch ein kleiner Zusatzservice Zeit benötigt. Es wird keine eigene Fahrradvermietung der Unterkunft unterstellt. Eine Verbindung zur angenommenen Freizeitnachfrage bleibt ein plausibles Serviceargument und kein Nachweis zusätzlichen Übernachtungsumsatzes.

Transferangebot mit Musterpartner C: Der Gast würde eine externe Beförderungsleistung bei einem geeigneten Anbieter buchen. Im Modell sind 45 € Gastpreis und 4 € zurechenbarer Vermittlungsanteil angesetzt. Vor einer echten Vermittlung wären unter anderem Zuständigkeit, Terminbestätigung, Ausfallregel und der Umgang mit erforderlichen Kontaktdaten zu klären. Eine pauschale jährliche Aufwandposition von 5 € ist lediglich eine Rechenannahme. Die Unterkunft wird dadurch weder selbst zum Beförderungsanbieter noch entsteht eine pauschale Zusage einer jederzeit verfügbaren Fahrt.

Diese Vorschläge stehen in derselben Reihenfolge wie die vorangehende Matrix. Sie zeigen eine Struktur für eine spätere konkrete Prüfung. Es wurden keine realen Partner recherchiert oder kontaktiert; eine Umsetzung oder ein bestimmter Zusatzerlös wird nicht versprochen.

18 Konservative Modellrechnung zusätzlicher Einnahmen

Tabelle 26 Fiktive direkte Zusatzanteile nach Risiko und Gegenkosten

Angebot	Rechenbasis vor Abschlag	Nach 5 % Risiko	Gegenkosten	Rechnerischer Zusatzanteil
Frühstück	42 × 15 % × 3 € = 18,90 €	17,96 €	0,00 €	17,96 €
Fahrrad	42 × 20 % × 5 € = 42,00 €	39,90 €	16,80 €	23,10 €
Transfer	42 × 10 % × 4 € = 16,80 €	15,96 €	5,00 €	10,96 €
Summe	77,70 €	73,82 € gerundet	21,80 €	52,02 € gerundet

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Zusatzanteile werden aus Aufenthalten, Nutzungsquote und zurechenbarem Vermittlungsanteil hergeleitet. Beim Fahrradangebot ergeben 42 Aufenthalte × 20 % angenommene Nutzung 8,4 erwartete Vorgänge. Das ist ein Modell-Erwartungswert, keine Behauptung eines tatsächlich teilbaren Buchungsvorgangs. Multipliziert mit 5 € entstehen 42 € vor Sicherheitsabschlag.

Nach 5 % Abschlag bleiben 39,90 €. Der Aufwand von 2 € je erwartetem Vorgang ergibt 16,80 €. Nach genau diesen beiden Positionen beträgt der rechnerische zusätzliche Anteil 23,10 €. Für Frühstück und Transfer wird derselbe Risikoabschlag genau einmal verwendet. Die dargestellte Summe ist auf Cent gerundet; intern wird mit den ungerundeten Zwischenwerten gerechnet.

Das Ergebnis von rund 52 € pro Jahr ist bewusst klein. Die Modellrechnung zeigt, dass ein attraktiver Service nicht automatisch ein großer direkter Erlöshebel ist. Der Hauptnutzen könnte in einem verständlicheren Gästeangebot liegen. Ein solcher indirekter Nutzen wird hier nicht zusätzlich in vermietete Nächte oder höhere Übernachtungspreise umgerechnet, weil dafür keine belastbare Grundlage besteht.

Die 52,02 € werden nicht in den dargestellten Jahres-Bruttomietwert von 20.349 € eingerechnet. Die Bruttomiete bleibt eine eigene Größe. Der Zusatzanteil ist außerdem kein vollständiger Gewinn: Nicht alle möglichen Kosten oder steuerlichen Wirkungen sind berücksichtigt. Ohne echte Partnervereinbarungen und tatsächlich nachgewiesene Nachfrage bliebe in einer realen Analyse gegebenenfalls nur eine qualitative Servicechance.

19 Priorisierte Handlungsfelder

Tabelle 27 Priorisierung zum fiktiven Analysestichtag

Priorität und Thema	Fachliche Empfehlung	Erster praktikabler Schritt
1 · Hoch Bildauswahl und Raumverständnis	Eine klare Bildfolge mit vollständigen Raumansichten festlegen.	Vorhandene Fotos den Räumen zuordnen und fehlende Ansichten markieren.
2 · Hoch Schlafaufteilung verständlich machen	Ein Schlafzimmer und die Zusatzschlafplätze im Wohnraum ausdrücklich beschreiben.	Titel, Belegung und Bildtexte auf dieselbe Kapazitätsangabe bringen.
3 · Hoch Daten zwischen Kanälen abstimmen	Ausstattung, Anreise und Regeln auf Widersprüche prüfen.	Ein verbindliches Objektblatt erstellen und Angaben abgleichen.
4 · Mittel Arbeitsplatz nachvollziehbar anbieten	Eine alltagstaugliche Arbeitszone ergänzen und zeigen.	Tischfläche, Licht, Sitzkomfort und Steckdosen dokumentieren.
5 · Mittel Buchungsweg vereinfachen	Unnötige Anfrageschritte erkennen und die passende Buchungsform prüfen.	Den Weg vom Inserat bis zur Buchungsanfrage aus Gastsicht durchgehen.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Reihenfolge beginnt mit verständlichen Informationen über vorhandene Leistungen. Das ist für den Musterfall nachvollziehbarer als eine sofortige Ausweitung auf weitere Kanäle. Wenn Schlafplätze und Ausstattung nicht konsistent beschrieben sind, würden zusätzliche Einträge dieselben Unklarheiten nur an mehr Stellen verbreiten.

Die erste Maßnahme besteht deshalb in einer geordneten Bildauswahl. Der nächste Schritt ist konkret: vorhandene Fotos den Räumen zuordnen und fehlende Ansichten markieren. Es wird weder ein vollständiges Fotoshooting beauftragt noch ein Umsatzplus unterstellt. Bei der Schlafaufteilung geht es ebenso um Klarheit: Ein Schlafzimmer mit Zusatzschlafplätzen im Wohnraum muss für Gäste erkennbar bleiben.

Die mittleren Prioritäten ergänzen den Auftritt. Ein Arbeitsplatz sollte funktional und tatsächlich vorhanden sein. Ein einfacherer Buchungsweg muss zu den technischen und organisatorischen Voraussetzungen passen. Beide Punkte können nützlich sein, sind aber ohne echte Daten kein Beleg für zusätzliche Buchungen.

Die Empfehlungen gelten zum Analysestichtag. Sie enthalten keine laufende Umsetzung, Beobachtung oder Erfolgsmessung. Der Eigentümer kann sinnvolle erste Schritte selbst nutzen oder passende Aufgaben gesondert beauftragen. Bei einem realen Projekt würden offene Voraussetzungen und Verantwortlichkeiten vor jeder Umsetzung geklärt.

20 BISCHEL Betreuungsmodelle und Umsetzungsbrücke

Für das einzelne Musterapartment werden Standard und Premium als relevante laufende Betreuungsmodelle gegenübergestellt. Die Premium-Analyse ist ein separates Analyseprodukt und nicht mit der Premium-Betreuung gleichzusetzen.

Tabelle 28 Leistungsbezogene Gegenüberstellung für eine Einheit

Bereich	Standard-Betreuung	Premium-Betreuung
Grundlage	Laufende Leistungen gemäß PM-Vertrag	Standard-Leistungen und vereinbarter erweiterter Umfang
Preis bei 24 Monaten regulär	16 % Provision	16 % Provision + 49 € monatlich
Mit Premium-Analyse-Vorteil	13 % bei erfüllter Frist und Vereinbarung	13 % + 49 € monatlich bei erfüllter Frist und Vereinbarung
Setup bei 24 Monaten	190 € einmalig	490 € einmalig
Onboarding nach Anlage 6	150 € einmalig zusätzlich	150 € einmalig zusätzlich
Vertiefte Leistungen	Zusatzleistungen nach Vereinbarung	Unter anderem erweitertes Reporting und Gästeinformation gemäß Vertrag/Anlage 3
Begehung nach Anlage 3	235 € zzgl. 1,40 €/km für Hin- und Rückfahrt	1× je Halbjahr 0 €; Hin- und Rückfahrt 1,40 €/km

Preisgrundlage: BISCHEL-PM-Preisliste vom 09.10.2026; PM-Vertrag sowie Anlagen 3 und 6 in der bereitgestellten Fassung. Preise netto zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, sofern diese anfällt.

Einfach erklärt

Die fachliche Empfehlung lautet im Muster Premium mit 24 Monaten Laufzeit. Entscheidend ist der angenommene Wunsch nach organisatorischer Entlastung und erweiterter Betreuung. Der zusätzliche monatliche Betrag von 49 € wird dabei sichtbar neben der Provision ausgewiesen. Er verschwindet nicht durch den Analyse-Kundenvorteil.

Die Begehung zeigt den Unterschied zwischen einer inkludierten Leistung und weiterhin anfallenden Fremd- beziehungsweise Fahrtpositionen. Nach der bereitgestellten Anlage 3 ist eine Begehung je Halbjahr in Premium mit 0 € ausgewiesen; die Hin- und Rückfahrt wird gesondert mit 1,40 € je Kilometer berechnet. Eine solche Kondition darf nicht als vollständig kostenlose Vor-Ort-Leistung beworben werden.

Die Tabelle ist ein objektbezogener Auszug und keine vollständige Leistungsbeschreibung. Maßgeblich wären das individuelle Angebot, der PM-Vertrag sowie die passenden Anlagen. Ein Kauf der Premium-Analyse schließt keinen PM-Vertrag ab. Die konkrete Provisionsermäßigung wird bei fristgerechtem Abschluss in der Vergütungsvereinbarung festgehalten; sie gilt nur für die analysierte Einheit und wird nicht mit anderen Sonderrabatten addiert.

21 Fazit und nächste Schritte

Das Muster zeigt eine Unterkunft mit nachvollziehbaren praktischen Merkmalen und klar erkennbaren Darstellungs- und Organisationsfragen. Die fachliche Aufgabe besteht darin, vorhandene Vorteile vollständig sichtbar zu machen, Erwartungen zu Schlafplätzen und Ausstattung zu klären und die Buchbarkeit konsistent zu organisieren.

Die Jahres-Bruttoumsatzszenarien nach dem einheitlichen Risikoabschlag betragen 10.906 €, 15.295 € und 20.349 €. Sie veranschaulichen die gemeinsame Datenbasis von Light, Premium und Webfassung. Der höhere Wert ist keine Zusage und keine Bewertung einer tatsächlichen Immobilie. Die ausführliche Herleitung soll erkennen lassen, welche Annahmen das Ergebnis beeinflussen.

Für einen echten Auftrag würde zunächst der tatsächliche Objekt- und Unterlagenstand erfasst. Anschließend wären Standort, Wettbewerber, verfügbare Preisfenster und Buchungsbedingungen zu recherchieren. Die fiktiven Vergleichsprofile, Bewertungen, Nachfragezahlen und Kooperationspartner dieser Musteranalyse dürften dabei nicht als echte Recherche weiterverwendet werden.

Eine gemeinsame Besprechung kann danach die wichtigsten offenen Fragen und sinnvollen Handlungsschwerpunkte klären. Eine mögliche Umsetzung durch BISCHEL Property Management bleibt eine gesonderte Entscheidung innerhalb des zulässigen Leistungsrahmens. Leistungen, Kosten, Verantwortlichkeiten und Laufzeit werden vor einer Beauftragung ausdrücklich vereinbart.

Das nachfolgende Glossar und das Quellenverzeichnis erleichtern die Einordnung. Das separate unnummerierte Angebotsbeiblatt am Ende zeigt die derzeit abgestimmte Vorteilslogik für Premium-Kunden anhand eines fiktiven Kaufdatums. Es dokumentiert keinen tatsächlich erworbenen Anspruch.

22 Glossar

Durchschnittlicher Übernachtungspreis: Bruttomietanteil je gebuchter Nacht, ohne die hier separat betrachteten Reinigungsgebühren. Häufig als ADR bezeichnet: Average Daily Rate.

Gebuchte Nächte: Nächte, in denen die Unterkunft im Modell tatsächlich vermietet ist. Sie sind von grundsätzlich verfügbaren Nächten zu unterscheiden.

Auslastung: Anteil der gebuchten Nächte an der ausdrücklich angegebenen verfügbaren Kapazität.

Bruttomietbasis: Übernachtungspreis multipliziert mit gebuchten Nächten vor dem analytischen Sicherheitsabschlag.

Risikoabschlag: Hier ein einheitlicher Abschlag von 5 % auf zukünftige Bruttomietszenarien; keine reale Kostenposition.

Preisfenster: Einheitlich definierter Reisezeitraum mit gleicher Gästezahl und Aufenthaltsdauer für einen Preisvergleich.

Median: Mittlerer Wert einer sortierten Datenreihe; bei zehn Werten der Mittelwert der beiden mittleren Werte.

Buchungsportal: Vermittlungsplattform für Unterkünfte. Der Fachbegriff OTA bedeutet Online Travel Agency.

Direktbuchbarkeit: Eigene Buchungsstrecke mit auswählbaren Reisedaten, Gästezahl und konkretem buchbarem Angebot; eine Anfrage allein genügt nicht.

Preisparität: Vergleich von Preisen und Bedingungen desselben Aufenthalts auf unterschiedlichen Buchungswegen.

Turnover: Wechsel zwischen Aufenthalten, regelmäßig mit Anreise, Abreise und Reinigungsbedarf verbunden.

Inkrementeller Effekt: Tatsächlich zusätzlich angesetzter Anteil nach Abzug angenommener Überschneidungen.

Sensitivität: Rechnerische Veränderung eines Ergebnisses bei Änderung einer ausdrücklich benannten Annahme.

Prozentpunkte: Direkte Differenz zwischen zwei Prozentsätzen: 16 % minus drei Prozentpunkte ergibt 13 %.

Setup und Onboarding: Unterschiedliche einmalige Positionen für Einrichtung beziehungsweise strukturierte Objektaufnahme gemäß den konkreten Unterlagen.

Rechnerische Differenz: Betrag nach ausschließlich ausdrücklich genannten Abzügen; kein Gewinn, Nettoerlös, Cashflow oder Renditeergebnis.

23 Stichwortverzeichnis

Wichtige Fundstellen im nummerierten Analyseteil. Das Angebotsbeiblatt ist nicht erfasst.

A
Abgaben ... 29
Abreise ... 26, 37
Abschlag ... 1–2, 5, 20–24, 33, 36–37
ADR ... 37
Analyse-Vorteil ... 25, 35
Anfrage ... 6, 18–19, 34, 37
Anreise ... 6, 8–9, 11–12, 15–18, 30, 34, 37
Anreisetage ... 15
Ansprechpartner ... 32
Arbeitsplatz ... 5, 9, 11, 13, 15, 17, 34
Aufenthalt ... 8–11, 15–20, 23, 26–27, 31, 33, 37
Aufenthaltsdauer ... 10, 26, 37
Auftraggeber ... 8
Ausgangslage ... 5, 8
Ausgangsumsatz ... 2, 24
Auslastung ... 8, 37
Ausstattung ... 5–6, 8, 11–17, 30, 34, 36, 41
B
Balkon ... 1, 5, 8, 11–13, 15–17
Banknachweis ... 2, 22, 42
Bau und Nutzung ... 2, 17, 42–43
Begehung ... 35
Belegung ... 18, 22, 34
Betreuungsbedarf ... 5, 24
Betreuungsmodell ... 25, 35
Betrieb ... 1–2, 6, 8, 21, 23, 25–26, 29–30, 41
Bewertungen ... 2, 7, 12–13, 16–17, 29, 36, 41–42
Bildauswahl ... 34
Bilder ... 5–6, 13, 15–17, 22, 28, 34
BISCHEL Property Management ... 1, 43
Bruttomietbasis ... 22, 24–25, 37
Bruttomiete ... 5, 24, 33, 42
Bruttoumsatz ... 1–2, 5, 20, 22–23, 28–30, 36, 42
Bruttoumsatzszenarien ... 1, 5, 22, 28, 36
Buchbarkeit ... 1, 6, 8, 16, 18–20, 28, 36–37
Buchungsbedingungen ... 10–11, 21, 36
Buchungsportal ... 18–19, 37
Buchungsweg ... 5, 18–19, 32, 34, 37
C
Cashflow ... 37
D
Datenbasis ... 6–15, 17–24, 26–28, 30–31, 33–34, 36, 41
Datenkonsistenz ... 19
Datenqualität ... 6, 16
Datenschutz ... 29, 41
Datenstand ... 30, 41
Datenweitergabe ... 31
Dienstleister ... 26, 28–30
Direktbuchbarkeit ... 19, 37
Direktbuchung ... 18, 20
Distribution ... 20
Doppelzählung ... 20, 37
Durchschnittspreis ... 5, 12–14, 20–24, 33, 37
E
Eigennutzung ... 8, 26
Eigentümer ... 2, 6, 15, 23–25, 27–28, 31–32, 34, 42
Einheit ... 1, 5, 8, 10, 14–15, 24–25, 35–37
Einrichtung ... 12, 37
Empfehlungen ... 5, 11, 17–18, 24, 34–35, 42
Endreinigung ... 14–15, 26–27
Energie ... 2, 27
Entlastung ... 5, 26, 35
Erreichbarkeit ... 6, 9, 13, 26–27
Erwartungswert ... 33
F
Fachliche Grenzen ... 2, 30, 42–43
Fahrradangebot ... 31–33
Fahrtkosten ... 35
Familien ... 5, 11–13, 15
Fensterreinigung ... 27
Finanzierung ... 2, 22, 25, 27, 42
Fixpauschale ... 25, 35, 41
Freigabe ... 2, 7, 29, 43
Freizeitnachfrage ... 9, 32
Fremdleistungen ... 27, 41
Frühstücksangebot ... 31–33
G
Gästegruppen ... 2, 9, 11
Gästekommunikation ... 20
Gästezahl ... 8, 11, 17–19, 31, 37
Gastpreis ... 31–32
Gebuchte Nächte ... 5, 8, 10, 21–24, 26, 33
Gebühren ... 2, 14, 19–21, 23, 25, 27, 30, 37

23 Stichwortverzeichnis Fortsetzung

Wichtige Fundstellen im nummerierten Analyseteil. Das Angebotsbeiblatt ist nicht erfasst.

Gegenkosten ... 31–33
Genehmigungen ... 2, 6, 28–29, 42
Gesamtpreis ... 14, 19
Geschäftsreisende ... 5, 11, 17
Gewinn ... 2, 5, 9, 20, 22, 25, 27, 33
Glossar ... 36–37
Grundriss ... 5
H
Haftung ... 31
Handlungsfelder ... 1, 5, 17, 28, 34, 42
Hin und Rückfahrt ... 35
Historischer Referenzwert ... 2, 24
I
Inkrementeller Effekt ... 20, 37
Inserat ... 6, 8, 12–13, 17–18, 34, 41
Instandhaltung ... 2, 27
Investition ... 2, 9, 17, 22–23, 42
J
Jahresdurchschnitt ... 14, 16, 23
Jahresprofil ... 21
Jahresumsatz ... 1, 20, 22, 30, 33, 36
K
Kalendersteuerung ... 5
Kapazität ... 8, 12–13, 20, 26, 32, 34, 37
Kaufdatum ... 36, 42
Kennzeichnung von Annahmen ... 2, 7, 20
KI Unterstützung ... 2, 42
Kinder ... 12, 15
Kommunale Prüfung ... 10, 29
Konditionen ... 7, 24–25, 30, 35, 41
Konservatives Szenario ... 22, 24, 26, 33
Kontrolle ... 27, 42–43
Kooperationen ... 31–32, 36, 41
Kostenrechnung ... 22, 27
Küche ... 8, 11, 13, 15, 17
L
Lage ... 1, 5–9, 11–12, 16, 24–25, 28–30, 35, 41
Laufzeit ... 5, 25, 35–36
Leistungsbeschreibung ... 16, 35
Leistungsgrenzen ... 30
Leistungsumfang ... 26–27, 43
Light Analyse ... 22
Liquidität ... 2, 27, 42
M
Management Scorecard ... 6
Marktposition ... 1, 5, 9–10, 12–13, 16, 31
Marktsegment ... 5, 12–13, 16
Median ... 14, 16, 37
Mindestaufenthalt ... 15, 18
Modellannahmen ... 2, 7, 20
Monatspauschale ... 25, 35
Multi Unit ... 24
N
Nachfrage ... 1, 5, 7, 9–11, 16, 18, 21, 28, 30
Nachfragefenster ... 16, 21
Nachfragegeneratoren ... 9, 12
Nächte ... 5, 7–8, 10–11, 14, 19–24, 26, 28, 37
Nachtpreis ... 14, 21–22, 24
Nettoerlös ... 25, 37
Notfallweg ... 26
Nutzungsquote ... 31, 33
O
Objektangaben ... 7, 43
Objektaufnahme ... 37
Objektbeschreibung ... 16, 35
Objektkosten ... 25, 27
Objektsteckbrief ... 8
Onboarding ... 7, 24–25, 35, 37, 41
Optimiertes Szenario ... 5, 14, 16, 20–24, 26–27
Organisation ... 6, 24, 36
OTA ... 37
P
Paare ... 5–6, 11–13, 17
Partnerprüfung ... 31
Performance Modell ... 24
Plattformgebühren ... 20–21, 23, 25
Plattformregeln ... 30
Plausibilitätskontrolle ... 43
PM Vergütung ... 21, 25
PM Vertrag ... 25, 28, 35, 41
Positionierung ... 5, 9–10, 12–13, 16, 31
Preisfähigkeit ... 5, 16, 22
Preisfenster ... 1–2, 7, 14, 16, 28, 36–37, 41
Preisparität ... 19, 37

23 Stichwortverzeichnis Fortsetzung

Wichtige Fundstellen im nummerierten Analyseteil. Das Angebotsbeiblatt ist nicht erfasst.

Preissteuerung ... 21
Preisvergleich ... 19, 37
Premium Analyse ... 1, 25, 35
Premium Betreuung ... 5, 24, 35
Priorisierung ... 17, 34
Privatsphäre ... 8, 11–13
Prognose ... 2, 10, 24
Provision ... 25, 35, 41
Prozentpunkte ... 25, 37, 41
Prüfhinweise ... 29
Q
Quartal ... 21
Quellen ... 7, 10, 36, 41, 43
R
Rabattanspruch ... 25, 42
Reales Angebot ... 7, 9, 31–32, 35–36, 43
Realistisches Szenario ... 5, 19–20, 22, 26
Rechenbasis ... 25, 27, 33
Rechnerische Differenz ... 2, 37
Referenzzeitraum ... 24
Regionale Nachfrage ... 1, 10
Registrierung ... 29–30
Reinigung ... 2, 6, 14–16, 19–21, 23, 25–28, 37
Reinigungsbedarf ... 26, 37
Reisezeitraum ... 37
Rendite ... 2, 37, 42
Risikoabschlag ... 1–2, 5, 20–23, 33, 36–37
Risikoanalyse ... 28
Ruhe ... 9, 11
S
Saison ... 9–10, 21, 30
Schlafaufteilung ... 5, 11, 16–18, 34
Schlafplätze ... 1, 5–6, 8, 12–13, 15, 17–18, 34, 36
Schlafsofa ... 6, 8, 11, 15, 17–18
Schlafzimmer ... 5–6, 8, 11–17, 34
Sensitivität ... 23, 37
Serviceangebot ... 31
Setup ... 24–25, 35, 37, 41
Sicherheit ... 2, 5, 20–22, 29, 32–33, 37
Sichtkontrolle ... 27
Sonderkondition ... 35
Sperrzeiten ... 8
Standard Betreuung ... 24, 35
Standort ... 2, 6–7, 9, 11, 16, 28–29, 36, 41
Stärken und Schwächen ... 12–13, 15, 17
Statistische Einordnung ... 10
Stellplatz ... 1, 5–6, 8–10, 12–13, 15–17
Steuern ... 2, 25, 33, 42–43
Stornobedingungen ... 19
T
Teilungserklärung ... 29
Touristische Nachfrage ... 2, 9–10
Transferangebot ... 31–33
Turnover ... 26, 37
U
Umsatzbasis ... 25, 27
Umsatzsteuer ... 25, 27, 35
Umsetzung ... 1, 5, 18, 28, 30, 32, 34–36, 42
Upgrade Rabatt ... 41
V
Verfügbarkeit ... 8, 22, 26, 30, 37
Vergleichsobjekte ... 2, 12–16, 36, 41
Vermarktung ... 5–6, 16, 18, 28, 42
Vermittlungsanteil ... 31–33
Vertrag ... 7, 18, 20, 25, 27–28, 30, 35, 41
Vertragsmodell ... 18
Vertretung ... 6, 26, 28, 30
Verwendungsgrenzen ... 2, 42–43
W
Wäsche ... 2, 27
Waschmaschine ... 5, 8, 12, 15–17
Wettbewerb ... 1–2, 5, 7, 12–16, 21, 36, 41
WLAN ... 8, 11
Wohnungseigentum ... 29
Z
Zahlungsbedingungen ... 19
Zahlungsgebühren ... 2
Zeitraumbezug ... 21, 24, 28, 34, 37, 42
Zielgruppen ... 6, 9, 11, 41
Zusatzangebote ... 31
Zusätzliche Nächte ... 8, 20, 23, 31, 33
Zweckentfremdung ... 29

24 Quellen und Datenstand

Tabelle 29 Daten und Quellenregister

Kennung	Quelle oder Datensatz	Herkunft und Grenze
M1	Fiktiver Objekt- und Regionsdatensatz	Alle Objekt-, Lage-, Markt-, Zielgruppen- und Betriebsdaten wurden eigens für dieses Muster erfunden. Stand 19.10.2026. Keine externe Erhebung.
M2	Fiktiver Wettbewerbsdatensatz	Zehn erfundene Vergleichsobjekte, Bewertungen, Ausstattungen und zwei fiktive Preisfenster. Keine realen Inserate oder Anbieter.
M3	Fiktive Rechenannahmen	Szenarien, Quoten, Fremdleistungspreise und Kooperationsannahmen dienen ausschließlich der methodischen Demonstration.
B1	BISCHEL PM-Preisliste	Property-Management Vermietung PREISLISTE, Stand 09.10.2026; reguläre Provisionen, Premium-Pauschale und Setup-Kosten.
B2	PM-Vertrag und Anlagen 3 und 6	Bereitgestellte Fassung vom 10.10.2026. Leistungsabgrenzung, Zusatzleistungen, Onboarding und Vergütungsvereinbarung.
B3	Freigegebene Analyse-Konditionen	Light 189 €, Premium regulär 1.190 €, Upgrade-Vorteil 300 €; PM-Vorteil zwei beziehungsweise drei Prozentpunkte.
R1	Allgemeine Primärquellen	§ 13 WEG und § 29 BMG auf gesetze-im-internet.de; abgerufen am 19.10.2026. Ausschließlich allgemeine Prüforientierung.

Datenbasis: fiktiver Musterdatensatz, Stand 19.10.2026. Keine erhobenen Markt- oder Plattformdaten.

Einfach erklärt

Die Kennungen M1 bis M3 bezeichnen erfundene Demonstrationsdaten. Sie sind keine Literaturquellen und kein Ersatz für eine reale Recherche. Insbesondere gibt es für die Vergleichsobjekte keine Anbieter-Webseiten, keine öffentlich erhobenen Bewertungen und keine beobachteten Buchungspreise.

Die Kennungen B1 bis B3 beziehen sich auf die realen BISCHEL-Leistungs- und Preisunterlagen sowie die für dieses Angebot abgestimmte Analyse-Produktlogik. Die allgemeinen Rechtsquellen R1 geben nur Orientierung für Prüffragen. Für den fiktiven Standort wurde kein örtliches Recht angewandt und kein Verfahren beurteilt.

Allgemeine Quellenlinks: www.gesetze-im-internet.de/woeigg/__13.html und www.gesetze-im-internet.de/bmg/__29.html. BISCHEL: www.bischel.de. Ergänzende Datenschutzinformationen: www.bischel.de/fe-wo-optimierung/datenschutz-objektanalyse/.

25 Anhang Leistungs und Verwendungsgrenzen

Diese Analyse dient ausschließlich der internen Markt-, Vermietungs- und Bruttoumsatzorientierung. Sie ist keine vollständige Wirtschaftlichkeits-, Gewinn-, Rendite-, Investitions-, Finanzierungs-, Liquiditäts-, Kostendeckungs- oder Break-even-Prüfung und kein Businessplan. Sie ist nicht als Nachweis gegenüber Banken, Investoren, Förderstellen, Behörden oder sonstigen Dritten bestimmt. Eine Bau-, Kauf-, Investitions-, Finanzierungs- oder Weiterverfolgungsentscheidung lässt sich daraus nicht ableiten. Rechtliche, steuerliche, bauliche, technische und genehmigungsbezogene Fragen sind gesondert durch geeignete Fachleute und zuständige Stellen zu prüfen.

Nicht Bestandteil sind insbesondere eine Immobilienbewertung, ein Bank- oder Investorennachweis, eine vollständige Kosten- und Ertragsrechnung, eine Investitions-, Finanzierungs- oder Steuerplanung sowie ein verbindlicher Nachweis rechtlicher oder technischer Umsetzbarkeit. Zahlen zu Bruttomieten und ausgewählten Kostenpositionen dürfen nicht zu solchen Aussagen umgedeutet werden.

Die Empfehlungen sind stichtagsbezogene Handlungsfelder. Umsetzung, Begleitung, laufende Beobachtung, Erfolgsmessung, Nachbetreuung und eine tatsächliche Vermarktung sind nicht im bloßen Analyseprodukt enthalten. Der Kauf einer Analyse führt nicht zu einer PM-Beauftragung. Für noch nicht realisierte Projekte wären operative Maßnahmen stets auf eine unabhängig von dieser Analyse getroffene Projektentscheidung zu beziehen.

Digitale Recherche-, Strukturierungs- und KI-Assistenzsysteme können an der Erstellung mitwirken. Für dieses Muster wurden keine privaten Eigentümer-, Kontakt-, Ausweis-, Zahlungs- oder Gästedaten eingesetzt. Fiktive Daten bleiben auch nach einer korrekten rechnerischen Verarbeitung fiktiv. Eine tatsächliche menschliche Kontrolle darf nur dann als erfolgt bezeichnet werden, wenn sie für genau die ausgelieferte Endfassung dokumentiert ist.

Alle Geldwerte sind in Euro angegeben. Ein im Beiblatt gezeigter Preisvorteil gilt nur bei Erfüllung der dort genannten Voraussetzungen und entsprechender vertraglicher Vereinbarung. Das Muster selbst besitzt kein reales Kaufdatum und löst weder eine Abschlussfrist noch einen Rabattanspruch aus.

Kontakt und formale Freigabe

BISCHEL Property Management
Sebastian Bischel
Müller-Thurgau-Ring 37 · 76703 Kraichtal
+49 173 399 12 11 · info@bischel.de · www.bischel.de

Wenn Sie eine Analyse für eine reale Unterkunft wünschen, können Sie die tatsächlichen Objektinformationen und den gewünschten Leistungsumfang in einem gesonderten Auftrag abstimmen. Dieses fiktive Beispiel zeigt die Struktur; es ersetzt keine objektbezogene Untersuchung.

Manuelle Plausibilitätskontrolle und zweckgebundene Übermittlungsfreigabe

Die Endfassung ist vor ihrer Übermittlung auf offensichtliche Übertragungsfehler, Rechtschreibung, Grammatik, korrekte deutsche Umlaute und ß, verständlich erläuterte Fachbegriffe, innere Widersprüche, Rechenlogik, Kennzeichnung von Annahmen und Vorhandensein der vorgeschriebenen Leistungs- und Verwendungsgrenzen zu kontrollieren. Dies ist keine vollständige Verifikation von Kundendaten, Drittquellen oder tatsächlichen Objektverhältnissen und keine Bestätigung wirtschaftlicher, rechtlicher, steuerlicher, baulicher, technischer oder finanzieller Umsetzbarkeit.

Für den vereinbarten internen Analysezweck zur Übermittlung freigegeben am: __.__.____
Geprüft durch: _____
Unterschrift / Zeichen: _____

Diese Felder bleiben im Muster bewusst leer. Eine bereits erfolgte menschliche Freigabe wird nicht behauptet. Das nachfolgende Angebotsbeiblatt ist ein separates unnummeriertes Muster.

BISCHEL
Property Management
Immobilien. Persönlich betreut.

FIKTIVES MUSTERANGEBOT / 1 EINHEIT / GEWERBLICHER AUFTRAGGEBER

Ihr Angebot für die Objektbetreuung

Mit Ihrer Premium-Analyse sichern Sie sich einen dauerhaften Provisionsvorteil, wenn Sie BISCHEL Property Management innerhalb von sechs Monaten mit der Betreuung Ihrer analysierten Einheit beauftragen.

3 Prozentpunkte

weniger Provision für Ihre laufende Betreuung

Ihre Konditionen für eine Einheit

Die folgenden Provisionssätze gelten für Standard- und Premium-Betreuung.

12 Monate	24 Monate	36 Monate*
regulär ~~18 %~~	regulär ~~16 %~~	regulär ~~14 %~~
15 %	**13 %**	**11 %**
dauerhafte Vorteilskondition	dauerhafte Vorteilskondition	dauerhafte Vorteilskondition
Setup Standard 290 € Setup Premium 690 €	Setup Standard 190 € Setup Premium 490 €	Setup Standard 99 € Setup Premium 290 €

Premium-Betreuung zusätzlich 49 € monatlich. Setup einmalig; Onboarding zusätzlich 150 € gemäß Anlage 6.

Ihr Vorteil in Zahlen

600 € weniger Provision pro Jahr bei beispielhaft 20.000 € provisionspflichtigem Jahresumsatz. Das entspricht 3.000 € über fünf Jahre bei unveränderter Umsatzbasis.

Bis zum 19.04.2027 beauftragen

Beispielkaufdatum der Premium-Analyse: 19.10.2026. Der Vorteil gilt nach fristgerechtem Vertragsschluss für die gesamte ununterbrochene Vertragsdauer einschließlich Verlängerungen.

Lassen Sie uns Ihre nächsten Schritte besprechen

Sebastian Bischel · info@bischel.de · +49 173 399 12 11

www.bischel.de | Immobilien. Persönlich betreut.

Angebotsgrundlage und Bedingungen

Preisgrundlage: PM-Preisliste vom 09.10.2026. Preise netto zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, sofern diese anfällt. *36 Monate ausschließlich für Unternehmer; bei Verbrauchern höchstens 24 Monate anfängliche Mindestlaufzeit. Vorteil nur für die analysierte Einheit bei Standard- oder Premium-Betreuung; keine Kombination mit weiteren Sonderrabatten. Grundpauschalen, Setup und Zusatzleistungen bleiben unverändert. Umsatzbasis und Sonderkondition werden im individuellen PM-Vertrag einschließlich Anlage 6 festgehalten. Muster zur Ansicht, kein verbindliches Angebot.