



Ferienhausurlaub im Wandel:

**Von traditioneller Ferienhausvermittlung
zum touristischen Vollprodukt.**

Bernd Muckenschnabel
Verkaufsdirektor dansommer/NOVASOL Europa



Neue Welten – alte Welten

- Die alten Touristikstrukturen brechen reihenweise nach dem 11. September zusammen.
- Die Flugpauschaltouristik hat allein seit 2 Jahren 20 % verloren.
- Auch der Deutschlandtourismus stagniert – obwohl man jedes Jahr versucht den Anschein zu erwecken „jetzt kommt die große Welle“.
- (Auch die herkömmliche Ferienhausvermittlung bleibt hiervon nicht unberührt)
- Deshalb ist es begrüßenswert, dass endlich der „neue Ferienhaustourismus“ im Rahmen dieses Wissenschaftsforums zur Debatte gestellt wird.



Einige Zahlen

- Europaweit rechnet man mit 30 – 35 % Anteil des Ferienhaus- und Ferienwohnungstourismus' als Unterkunftsform.
- In Holland sind Ferienhaus/Ferienwohnungen die wichtigste Unterkunftsform.
- In Frankreich rechnet man mit fast 50 %.
- In Schweden und Norwegen mit ca. 60 %.
- In Dänemark übernachten etwa 70 % der deutschen Touristen in Ferienhäusern.



- Definiert man Ferienhausurlaub als „Wohnen in einem freistehenden Haus“, so schätzt man die Zahlen europaweit auf 7 – 9 % ein.
- In allen europäischen Ländern spielt der Ferienhaustourismus – definiert als Übernachtung in freistehenden Häusern – eine bedeutende Rolle.
- Nur in Deutschland ist diese Urlaubsform praktisch nicht existent.



Der Wandel im Ferienhaustourismus.

- Traditionell versteht sich die Ferienhausvermittlung als eine Form der Immobilienvermittlung in Urlaubsregionen für kürzere Zeiträume.
- Bei dieser Form des Ferienhaustourismus definiert sich der Anbieter nur als Vermittler zwischen Hauseigentümer und Gast.
- Der bestimmende Faktor, die treibende Kraft ist der Hauseigentümer.
- Im Laufe der 90-iger Jahre zeigte dieses Modell aber zunehmende Schwächen.
- Die touristischen Entwicklungen gingen an den meisten Hauseigentümern und Vermittlern vorbei – das Ferienhaus wurde „langweilig“, unattraktiv und hatte den Makel von „billig“.



- Nur in Dänemark entwickelten sich neue Strukturen:
 - Feriendomizile, die sich professionell an den Kundeninteressen orientieren:
(mit Innenswimmingpools, Whirlpool, Sauna und Solarium).
 - Ferienhausanbieter, die das ganze Land mit Serviceorganisationen überzogen und Qualitätsstandards entwickelten.
 - Vertriebsorganisationen, die paneuropäische Charakter annehmen.
 - Die treibende Kraft war die Vermittlungsorganisation neuen Typs.



- Entscheidendes Kriterium war nicht mehr der billigste Preis – sondern Qualität, Erlebniswert und Service.
- Es entstand ein neuartiges Produkt, das nicht mehr langweilig, sondern attraktiv wurde.
- Es entstanden spezielle „Anglerhäuser“, Ferienhäuser mit Erlebniselementen.
- Dansommer entwickelte sogar „Schlossurlaub“ und als neustes Modell in Dänemark „Mondäne Landhäuser“.



Exotik der Nähe.

- Parallel bricht sich seit dem 11. September ein neuer Trend seinen Bahn – Exotik der Nähe – , dessen endliche Form „Urlaub in Sommerhäusern“ ist (Professor Peter Wippermann)
- In dieser Situation entwickelt sich eine starke Nachfrage, der die deutsche Tourismuswirtschaft hilflos gegenübersteht.
- Die Trendsetter ziehen im Urlaub dort hin, wo es in ihrer Nähe private Ferienhäuser mit Qualität, Service und Authentizität gibt – nach Dänemark, Schweden, selbst nach Polen und Tschechien.
- Deutschland dagegen verschanzt sich hinter Statistikgesetzen, Definitionsdiskussionen, Subventionsmauern – und droht einen ganzen Trend zu verschlafen.