

Entdecke den Luxus von Hausbooten



Wir bieten das begleitende Gesamtpaket
für Boots- und Tinyhausprojekte

www.vonanker.com



Willkommen bei
Ihrer neuen, luxuriösen Art
einer Investition.

Ein transparenter Partner

Als strategischer Partner für Werften und Tinyhaus-Bauer begleiten wir Sie von der Idee bis zur Vermarktung ihrer Investition

Der besondere Mehrwert durch uns liegt in der ganzheitlichen Betrachtung des Investments Hausboot und Tinyhaus: von der Auswahl geeigneter Modelle, Werften und Produktionsunternehmen über steuerlich sinnvolle Finanzierungs- und Leasingmodelle, bis hin zur Einbindung in wirtschaftlich tragfähige Vercharterungs- und Vermietkonzepte. **vonAnker** denkt nicht nur in Emotionen, sondern in Rendite, Abschreibung, Liquidität und Risikoabsicherung – und verbindet diese Faktoren mit tiefem Marktverständnis und operativer Erfahrung. So entstehen durch Thomas Flemming und sein Team Investitionslösungen, die nicht nur Steuern optimieren, sondern mittelfristig stabile Einnahmen und Werthaltigkeit ermöglichen.



Ein Hausboot ist kein Kompromiss

Ein Hausboot vereint Lifestyle, Kapitalstrategie und Flexibilität in einem mobilen Investment.



Tinyhäuser als neues Investitionskonzept

Wir verbinden niedrige Einstiegskosten mit hoher Nachfrage und flexiblen Nutzungsmöglichkeiten.

Auf den Punkt gebracht

Investitionsentscheidungen entstehen nicht aus Versprechen, sondern aus klaren Antworten. Wir widmen uns den Fragen, die Investoren wirklich bewegen: Wirtschaftlichkeit, steuerliche Effekte, Risiken, Marktchancen und langfristige Perspektiven. vonAnker berät sachlich, nachvollziehbar und ohne Verkaufsrhetorik.

Ist ein Hausboot Kapitalanlage oder Lifestyle-Objekt?

Ein Hausboot ist ein mobiles, abschreibungsfähiges Wirtschaftsgut mit planbarem Cashflow, das über Vermietung laufende Einnahmen erzielt – kombiniert mit möglicher Eigennutzung.



Wie krisensicher ist die Investition in ein Hausboot?

Ein Hausboot ist kein Krisenwunder – aber eines der krisenrobusteren Sachwert-Investments, wenn Standort, Qualität und Finanzierung stimmen. Hierbei kommt es vor dem Abschluss auf die richtigen Entscheidungen an.



Für wen eignet sich die Investition in ein Hausboot?

Ideal geeignet ist diese Investition für Unternehmer, Freiberufler, Ärzte und Investoren mit Sinn für Sachwerte. Auch Menschen, die Rendite und Emotion kombinieren wollen, sollten sich ernsthaft über dieses Invest beraten lassen.



Sachwert statt Papierwert. Was bedeutet das?

Ein Hausboot ist ein realer, mobiler Sachwert, der unabhängig von Aktienmärkten ist. Es bietet Substanz und Nutzungsmöglichkeiten, ist ähnlich robust wie Yachten oder Ferienobjekte, aber deutlich standortflexibler.



Wie ist die Nachfrage – auch in wirtschaftlich schweren Zeiten?

Erfahrungen aus Finanzkrise, den Corona-Jahren oder Zeiten von Reiseunsicherheit zeigen: Die Nachfrage nach regionalen, erreichbaren Urlauben steigen und Wasserlagen gelten als „Premium-Rückzugsorte“.

Zweitmarkt & Wiederverkauf

Hausboote sind herstellerunabhängige, mobile Sachwerte mit einem aktiven nationalen und internationalen Zweitmarkt. Dank Standort- und Nutzungsflexibilität besteht eine vergleichsweise hohe Liquidierbarkeit. Für Investoren ergibt sich daraus ein kalkulierbares Risiko und ein stabiler Exit-Markt.

Wiederverkaufswerte (Praxisnähe)

*stark abhängig von Werft & Bauqualität,
Pflege & Wartung innerhalb der Nutzungszeit
sowie Standort & Charterhistorie*

Nutzungsdauer	Typischer Marktwert
3 - 5 Jahre	ca. 70 -85%
6 - 8 Jahre	ca. 60 -75%
10+ Jahre	ca. 50 -65%

Warum ist der Zweitmarkt vergleichsweise stabil?

Hausboote vereinen die Eigenschaften eines mobilen Sachwerts mit struktureller Marktknappheit. Sie unterliegen keinem regionalen Preisverfall, sind bei Nachfrageschwächen verlagerbar und profitieren von begrenzten Liegeplätzen sowie einer limitierten Anzahl hochwertiger Werften. Gleichzeitig bleiben sie durchgängig nutzungs- und einnahmenfähig und stellen bis zum Verkauf kein unproduktives Kapital dar.

Unser Investoren Fazit mit klarer Linie

Ein Hausboot ist kein spekulatives Asset mit Fantasiewerten, sondern ein nutzungsgetriebener Sachwert mit belastbarem Zweitmarkt. Es zeigt sich im Vergleich ein klar ausgewogenes Exit-Profil: weniger standortabhängig als Ferienimmobilien, wertstabiler als Wohnmobile und mit niedriger Eintrittshürde als Yachten. **Das bedeutet planbare Veräußerbarkeit, realistische Preisfindung und ein kalkulierbares Risiko.**

Wirtschaftlichkeit & Rendite



Rendite- und Auslastungsannahmen (Binnenrevier Deutschland)

Erfahrungsgemäß liegt die **Bruttorendite** eines professionell betriebenen Hausbootes (vor Kosten und Finanzierung) im Binnenrevier Deutschland **bei 12 % bis 15 % p. a.** Spitzenobjekte der Luxusklasse, mit etablierter Infrastruktur, hochwertiger Ausstattung und einem professionellen Betreiber, können in Einzelfällen Bruttorenditen von bis zu 18 % erreichen.

Diese Annahmen basieren auf langjähriger Markterfahrung im deutschen Binnenrevier, real erzielten Charterumsätzen, marktüblichen Wochenpreisen sowie konservativen Auslastungsprognosen.



Eine realistische Einschätzung zur Saisonauslastung: 65 %

Für die operative Planung legen viele Vercharterer ein sogenanntes „O-bis-O-Zeitfenster“ (sprich: von Ostern bis Oktober) zugrunde. **Für das Jahr 2026** ergibt sich daraus ein theoretisches Vermietungsfenster von **rund 209 Tagen**, was rechnerisch einer maximalen Auslastung von 100 % innerhalb der Saison entspricht. In der Praxis wird diese Vollauslastung nicht unterstellt. vonAnker nutzt eine realistische Basisannahme für Wirtschaftlichkeitsrechnungen bei gut geführten Betrieben, in guter Lage und mit entsprechenden Marketingmaßnahmen von 65% Saisonauslastung.



Entwicklung hin zu einer Ganzjahresnutzung

Zunehmend verlagert sich das Chartergeschäft von der reinen Saisonnutzung hin zu verlängerten oder ganzjährigen Nutzungskonzepten.

Führende Hausbootwerften reagieren gezielt auf diese Entwicklung und statten ihre Objekte mit **wintertauglichen Komfortmerkmalen** wie **Doppel- oder Dreifachverglasung, Fußbodenheizung, Kamin- oder Pelletöfen sowie Saunen aus**. Für Investoren bedeutet dies eine deutlich höhere Attraktivität in der Nebensaison, eine stabilere Buchungslage und ein erhöhtes Erlöspotenzial pro Einheit. Die technische Aufwertung transformiert das Hausboot vom saisonalen Freizeitobjekt zu einem ganzjährig vermarktbareren Investment mit verbesserter Planbarkeit.

Rechenbeispiel

Annahme 1

Saisonauslastung
liegt bei 65%

Annahme 2

Durchschnittspreis pro
Nacht liegt bei 350€

Annahme 3

Nettoinvestition liegt
bei 285.000,00 €

Kaufpreis Netto	285.000,00 €	Laufende Kosten (typisch 35 - 45%)
Jahresumsatz Charter	47.548,00 €	Betreiber / Management
Bruttorendite	16,7 %	Liegeplatzgebühren
Finanzierung	20% Eigenkapital	Versicherung
	80% Fremdkapital	Wartung / Rücklagen
	Laufzeit: 8 Jahre	Marketing / Buchungsportale
	Ø Zinssatz: 6 %	ca. 19.019,00 €

Operativer Überschuss (Cashflow) vor Finanzierung 28.529 €

Fremdkapital	228.000,00 €	Operativer Überschuss	28.529,00 €
Laufzeit	8 Jahre	- Kapitaldienst	-25.198,00 €
RW 40%	114.000,00 €	= Positiver Cashflow	3.330,00 €
Zinssatz	6,00 %		
Kapitaldienst p.a.	ca. 25.198,00 €	Cashflow - Rendite	3.330,00 € EK 20% 6 %

„Stille Vermögensbildung“

Tilgung (nicht sichtbar, aber real)

- jährliche Tilgung: ca. 11.500,00 € - 17.300,00 € (progressiv durch Zins & Tilgung)
- Das Objekt gehört dem Investor jedes Jahr mehr

Vermögenszuwachs ohne Steuerbelastung

Restwert des Hausbootes

Nach 10–15 Jahren (bei Pflege & Marktgängigkeit):

- Typischer Restwert: 40 - 60 %
- entspricht bei einem Nettokaufpreis von 285.000,00 €: 114.000,00 € - 171.000,00 €

Dieser Wert steht zusätzlich zum laufenden Cashflow.



Hausboote und Tinyhäuser
bieten Raum für Ideen, Ruhe
und nachhaltige Investitionen.

**Vereinbaren Sie
noch heute einen Termin**

vonAnker Thomas Flemming
Parchimer Chaussee 5
16949 Putlitz (Brandenburg)
Tel. +49 (0)172 6803530 · flemming@vonanker.com