



RM

RM Hospitality

Co-Hosting & Hospitality Solutions

DER OWNER-GUIDE

7 Hebel für mehr Ferienwohnungs-Umsatz.

Was professionelle Co-Hosts anders machen — die wichtigsten
Stellschrauben für Auslastung, Preis und Ertrag, kompakt erklärt.

EINLEITUNG

Mehr Umsatz entsteht selten durch mehr Arbeit.

Er entsteht durch die richtigen Hebel — konsequent umgesetzt. Aus über drei Jahren operativer Praxis mit mehr als 30 Einheiten in Süddeutschland haben wir die sieben Stellschrauben herausgearbeitet, die den größten Unterschied machen. Dieser Guide fasst sie kompakt zusammen. Kein Fachjargon, keine Theorie — nur das, was messbar wirkt.

Im Portfolio führen diese Hebel im Schnitt zu rund +22 % RevPAR (2022–2026; Ergebnisse variieren je nach Objekt und Lage). Am Ende finden Sie einen konkreten nächsten Schritt.

RM-Tipp

Sie müssen nicht alles selbst umsetzen. Genau dafür gibt es professionelles Co-Hosting — Sie behalten die Kontrolle, wir übernehmen die Ausführung.

HEBEL 01

01 Dynamische Preise statt Festpreis

Der teuerste Fehler in der Kurzzeitvermietung ist ein statischer Nächtigungspreis. Nachfrage schwankt täglich — nach Wochentag, Saison, Wetter, Messen und Events. Wer fix bepreist, verschenkt an Spitzentagen Marge und steht in schwachen Wochen leer. Professionelles Revenue Management passt Preise und Mindestaufenthalte automatisch an die reale Marktnachfrage an (z. B. über PriceLabs). Allein die Peaks — eine Messe, ein Festival, ein langes Wochenende — machen oft den Löwenanteil des Jahresergebnisses aus.

RM-Tipp

Hinterlegen Sie den lokalen Event-Kalender. In Bayreuth sind es die Festspiele, in München die Wiesn, in Nürnberg der Christkindlesmarkt — genau dort entscheidet sich Ihr Umsatz.

HEBEL 02

02 RevPAR ist der Nordstern — nicht die Auslastung

Viele Eigentümer optimieren auf Auslastung nach dem Motto Hauptsache voll. Das ist ein Trugschluss. Eine zu 95 % ausgelastete Wohnung zum falschen Preis verdient weniger als eine zu 80 % ausgelastete zum richtigen. Die ehrlichste Kennzahl ist RevPAR (Revenue per Available Night) — sie kombiniert Preis und Belegung. Steuern Sie RevPAR, nicht Einzelgrößen. Eine leere Nacht zum richtigen Preis schlägt eine gebuchte zum falschen.

RM-Tipp

Rechnen Sie monatlich: $ADR \times \text{Auslastung} = \text{RevPAR}$. Steigt der RevPAR, machen Sie es richtig — auch wenn die Auslastung mal sinkt.

HEBEL 03

03 Antworten in Sekunden — rund um die Uhr

Antwortgeschwindigkeit ist ein direkter Ranking- und Conversion-Faktor. Gäste buchen dort, wo schnell und kompetent geantwortet wird — oft innerhalb weniger Minuten und außerhalb Ihrer Bürozeiten. Manuelle Kommunikation skaliert nicht und kostet Bewertungen. KI-gestützte, mehrsprachige Auto-Antworten für Standardfragen (Check-in, WLAN, Anreise) lösen 80 % der Anfragen sofort; nur komplexe Fälle brauchen einen Menschen.

RM-Tipp

Automatisieren Sie die immer gleichen Fragen. So bleibt Zeit für die Momente, in denen persönlicher Service wirklich zählt.

HEBEL 04

04 Das Inserat verkauft in 3 Sekunden

Über Buchung oder Absprung entscheiden das Titelbild, der Titel und die ersten drei Zeilen. Professionelle Fotografie mit warmem Licht, ein nutzenorientierter Titel und eine klare, ehrliche Beschreibung heben die Conversion messbar. Danach zählt Vollständigkeit: Ausstattung, Lagevorteile, Hausregeln — jede offene Frage ist ein Absprunggrund. Ein starkes Inserat rechtfertigt zudem einen höheren Preis.

RM-Tipp

Investieren Sie einmalig in professionelle Fotos. Kein Hebel hat ein besseres Verhältnis von Aufwand zu Wirkung.

HEBEL 05

05 Mehr Kanäle, mehr Nachfrage — synchron

Wer nur auf einer Plattform inseriert, verschenkt Reichweite. Airbnb, Booking.com und die eigene Direktbuchung erreichen unterschiedliche Gäste. Entscheidend ist die synchrone Verwaltung über einen Kanalmanager, damit Verfügbarkeiten und Preise überall stimmen und keine Doppelbuchungen entstehen. Direktbuchungen sparen zusätzlich Plattformprovision und bauen eine eigene Gästebeziehung auf.

RM-Tipp

Starten Sie mit Airbnb + Booking.com. Eine dritte Plattform und eine Direktbuchungs-Option folgen, sobald die Prozesse stehen.

HEBEL 06

06 Bewertungen systematisch aufbauen

Bewertungen sind die Währung der Kurzzeitvermietung — sie steuern Sichtbarkeit, Vertrauen und den erzielbaren Preis. Top-Bewertungen entstehen nicht zufällig, sondern durch einen Prozess: reibungsloser Check-in, saubere Übergabe, proaktive Kommunikation und ein freundlicher, gut getimter Bewertungs-Impuls nach der Abreise. Konsequenz schlägt Aktionismus.

RM-Tipp

Bitten Sie zum richtigen Zeitpunkt um die Bewertung — kurz nach einem reibungslosen Aufenthalt, nicht Tage später.

HEBEL 07

07 Automatisierung eliminiert Aufwand und Fehler

Skalierung gelingt nur mit sauberen, automatisierten Prozessen. Check-in-Codes, Reinigungsdisposition nach jeder Abreise, Verbrauchsmaterial, Finanz- und Owner-Reporting — was manuell läuft, ist fehleranfällig und zeitfressend. Eine Automatisierungsschicht (bei uns: CENTCOM) verbindet Ihre Tools und orchestriert den Betrieb, sodass aus vielen Einzelaufgaben ein durchgängiges System wird. Das Ergebnis: weniger Aufwand, weniger Fehler, mehr Ertrag.

RM-Tipp

Fragen Sie bei jeder wiederkehrenden Aufgabe: Muss das ein Mensch tun? Meist lautet die Antwort: nein.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Wollen Sie wissen, was in Ihrem Objekt steckt?

Wir erstellen Ihnen eine kostenlose, unverbindliche Potenzialanalyse — mit einer konkreten, datenbasierten Umsatzprognose für Ihre Wohnung und Lage. Ehrliche Einschätzung, kein Verkaufsdruck.

Kostenlose Potenzialanalyse anfordern

rm-hospitality.de/kontakt · +49 171 9402131 · business.moraeder@gmail.com

Kostenlos & unverbindlich · Keine Knebelverträge · Antwort in 48 Stunden

Verifizierter Airbnb Co-Host · Offizieller Smoobu Ambassador · Eigene Software CENTCOM · Bamberg & Süddeutschland