

Exklusives Boardinghouse Ferienwohnung/Monteur-hotel) in Bergisch Gladbach Zentrum

Investitionsmöglichkeit in Bergisch Gladbach-Heidkamp: Boardinghouse mit sofortigen Mieteinnahmen und genehmigtem Ausbaupotenzial

Entdecken Sie eine seltene Gelegenheit auf dem Immobilienmarkt: Ein etabliertes Boardinghouse in attraktiver Lage von Bergisch Gladbach-Heidkamp, das ab dem ersten Tag stabile Mieteinnahmen bietet und dank genehmigter Erweiterung zusätzliches Wachstumspotenzial ermöglicht. Profitieren Sie sofort und sichern Sie sich langfristige Wertsteigerung in einer der gefragtesten Regionen!

Email

Anruf

Whatsapp

Überzeugende Eckdaten

1 Boardinghouse zu verkaufen:

Zum Preis von **2.250.000,00 €** erwartet Sie ein etabliertes Boardinghouse auf einem großzügigen Grundstück von 1.601 m². Das freistehende Gebäude in Massivbauweise wurde ursprünglich um 1934 erbaut und verfügt über 2 Geschosse mit einer Nutzfläche von ca. 654 m². Durch umfangreiche An- und Umbauten sowie Modernisierungen in den späten 1960er, 1990er und frühen 2000er Jahren präsentiert sich das Objekt in gutem Zustand und eignet sich optimal für Neueinsteiger, Investoren und Kurzzeitvermietungs-Startups.

Mit 10 Stellplätzen, 5 Reihengaragen und einer zusätzlichen Erschließungsoption für den hinteren Grundstücksteil bietet das Boardinghouse flexible Nutzungsmöglichkeiten. Die vermietbare Fläche von ca. 600 m² kann durch eine bereits genehmigte Bauvoranfrage mit weiteren 1.055 m² Bruttogeschossfläche erweitert werden, was Platz für 16-21 zusätzliche Ferienwohnungen zur gewerblichen Nutzung schafft. Dieses Objekt bietet somit hervorragende Voraussetzungen für eine profitable Erweiterung und langfristige Wertsteigerung.

2 Attraktive Renditechancen

- **Aktuelle Rendite:** 4,80 % (Faktor 20,83 auf die Jahresmiete) – langfristig(auf Wunsch) und ohne Aufwand verpachtet, mit jährlichen Einnahmen von 108.000 €.
- **Zielrendite im Eigenbetrieb:** bis zu 15 % Bruttorendite (Faktor 6,70) – besonders geeignet für Kurzzeitvermietungen wie Monteurzimmer, mit einer möglichen Soll-Mieteinnahme von 335.800 € pro Jahr.

3 Vermietungspotenzial

- **Aktuell:** 17 Zimmer auf ca. 455 m² mit insgesamt 40 Betten
- **Nach Ausbau** (rechter Flügel im Erdgeschoss): 18 Zimmer auf ca. 565 m² mit bis zu 44 Betten

Diese Erweiterung ermöglicht eine attraktive Kapazitätssteigerung für eine höhere Rentabilität und Flexibilität bei der Belegung.

4 Top-Standort in Bergisch Gladbach-Heidkamp

Attraktive Lage mit exzellenter Anbindung und guter Infrastruktur – ideal für Kurzzeitvermietungen und Geschäftsreisende. Ruhiges, gewachsenes Wohn- und Geschäftsviertel, nahe Naherholungsgebieten und bestens vernetzt mit ÖPNV, Autobahn und S-Bahn.

5 Sonstiges

- Grundstücksfläche: 1.601 m²
- Ideal für Neueinsteiger und Investoren, Kurzzeitvermietungs-Startups



Lage und Umgebung

Das Objekt befindet sich im Stadtteil Heidkamp, einem der einwohnerstärksten und dicht besiedelten Stadtteile von Bergisch Gladbach, etwa 17 km südöstlich des Stadtzentrums. Die Mikrolage zeichnet sich durch eine gut ausgebaute Infrastruktur aus, die alle notwendigen öffentlichen Einrichtungen, Gesundheitsdienste, Kultur- und Freizeiteinrichtungen sowie Bildungseinrichtungen direkt im Stadtteil bietet.

Einkaufsmöglichkeiten sind in durchschnittlicher Anzahl vorhanden, wobei sich Geschäfte des täglichen und periodischen Bedarfs überwiegend entlang der Bensberger Straße befinden.

Infrastruktur

Gut ausgebaut mit allen notwendigen Einrichtungen

Einkaufsmöglichkeiten

Durchschnittliche Anzahl, konzentriert an der Bensberger Straße

Lage

17 km südöstlich des Stadtzentrums von Bergisch Gladbach

Grundstück und Zuwegung

Das Grundstück erstreckt sich über eine Fläche von 1.601 m² und weist eine polygonale, ebene Form auf. Ein besonderer Vorteil ist die hervorragend ausgebaute und asphaltierte Zuwegung, die einen direkten Straßenzugang ermöglicht. Alle notwendigen Ver- und Entsorgungseinrichtungen wie Strom, Wasser, Telekommunikation, Kanalanschluss und Gas sind vorhanden, was eine reibungslose Nutzung und potenzielle Erweiterung des Objekts gewährleistet.

1

Grundstücksgröße

1.601 m² mit polygonaler, ebener Form

2

Zuwegung

Sehr gut ausgebaut und asphaltiert mit direktem Straßenzugang

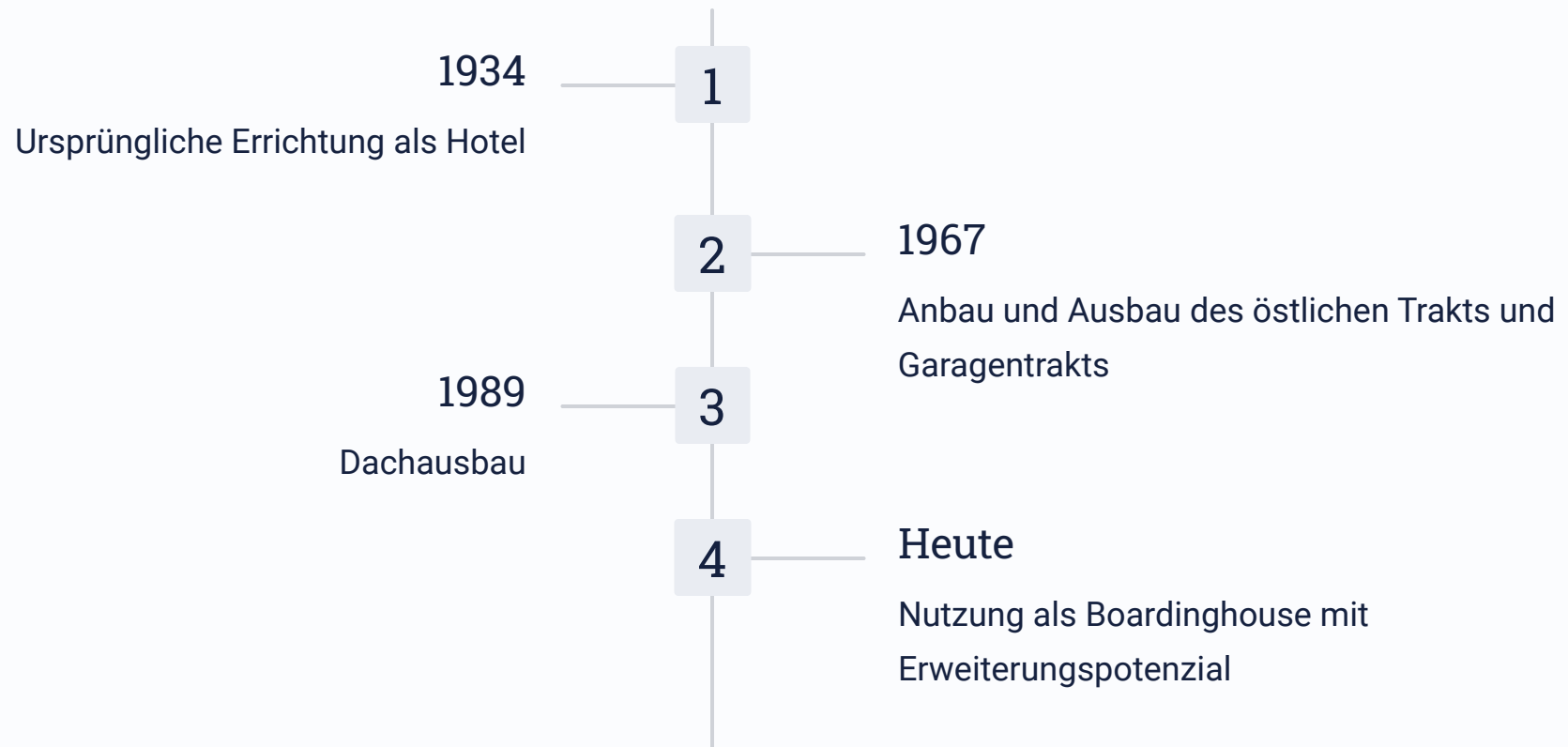
3

Versorgung

Alle Ver- und Entsorgungseinrichtungen vorhanden

Gebäudeübersicht

Das Objekt, ursprünglich 1934 als Hotel erbaut und im Laufe der Jahre mehrfach erweitert und modernisiert, wird aktuell als Boardinghouse genutzt. Es besteht aus einem Hauptgebäude mit zwei Vollgeschossen und einem ausgebauten Dachgeschoss sowie einem separaten Kleinbungalow im hinteren Bereich des Grundstücks. Die Gesamtbruttogrundfläche beträgt ca. 1.129 m², wobei die Nettofläche mit Garagen bei etwa 600 m² liegt.



Email

Anruf

Whatsapp

Gebäudeaufteilung

Das Hauptgebäude ist zweckmäßig und effizient aufgeteilt, um eine optimale Nutzung als Boardinghouse zu ermöglichen. Im Erdgeschoss befinden sich 4 Zimmer mit Bad, Gemeinschaftsräume und Verkehrsflächen. Das 1. Obergeschoss beherbergt 6 Zimmer mit Bad, Verkehrsflächen sowie eine separate Wohnung mit 5 Zimmern und Bad. Im ausgebauten Dachgeschoss sind weitere 3 Zimmer mit Bad, Gemeinschaftsräume und Verkehrsflächen untergebracht. Ergänzt wird das Angebot durch einen separaten Kleinbungalow mit Mehrbettzimmer und Bad im hinteren Bereich des Grundstücks.



Keller und Technik

1

Ausstattung: Trockenraum, Vorratzzimmer, Wäschekeller sowie eine Ölheizung

Erdgeschoss

2

4 Zimmer mit WC/Bad, Gemeinschaftsräume, Verkehrsflächen

1. Obergeschoss

3

6 Zimmer mit Bad, Verkehrsflächen, 5-Zimmer-Wohnung mit Bad

Dachgeschoss

4

3 Zimmer mit WC/Bad, Gemeinschaftsräume, Verkehrsflächen

Kleinbungalow

5

2 Mehrbettzimmer mit WC/Bad im hinterem Bereich des Grundstücks

Ausstattung und Bauweise

Das Gebäude zeichnet sich durch seine solide Massivbauweise aus. Die Innenwände bestehen aus einer Kombination von Mauerwerk und Trockenbau. Die Ausstattung umfasst Stahlbeton- und Holzbalkendecken sowie Stahlbetontreppen. Die Fenster sind eine Mischung aus Kunststoff- und Holzfenstern mit Isolierverglasung, wobei die meisten 1998 erneuert wurden. Die Beheizung erfolgt über eine Ölzentralheizung aus dem Jahr 2001. Die Sanitär- und Elektroinstallationen entsprechen einem einfachen bis durchschnittlichen Standard.



Bauweise

Massivbauweise mit Mauerwerk und Trockenbau

Fenster

Kunststoff- und Holzfenster mit Isolierverglasung, größtenteils von 1998

Heizung

Ölzentralheizung aus dem Jahr 2001

Installationen

Sanitär und Elektro: einfacher bis durchschnittlicher Standard

Zustand und Modernisierungsbedarf

Der allgemeine Unterhaltungszustand des Gebäudes wird als einfacher Durchschnitt beschrieben, wobei einer guten Modernisierung nichts im Wege steht. Mittelfristig sind Investitionen in die technische und energetische Ausstattung notwendig, um den Wert und die Attraktivität des Objekts zu steigern. Regelmäßige Investitionen zur Werterhaltung und energetischen Verbesserung werden empfohlen, um das Potenzial des Boardinghouses voll auszuschöpfen und den Anforderungen moderner Gäste gerecht zu werden.

Kurzfristig

Kleinere Reparaturen und Verschönerungsarbeiten

1

2

Langfristig

Umfassende Modernisierung zur Wertsteigerung

3

Mittelfristig

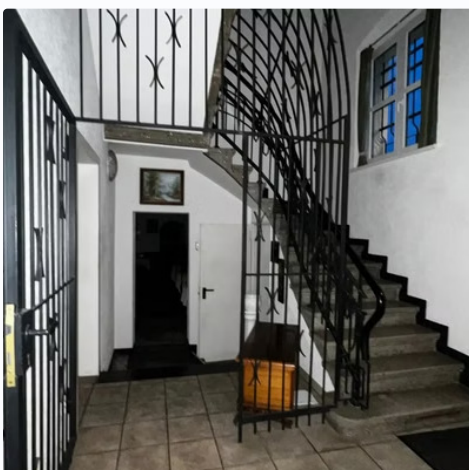
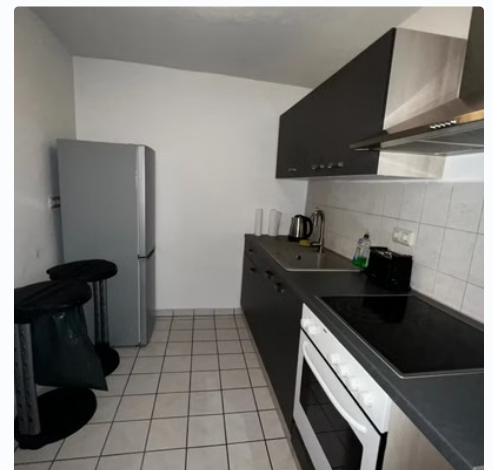
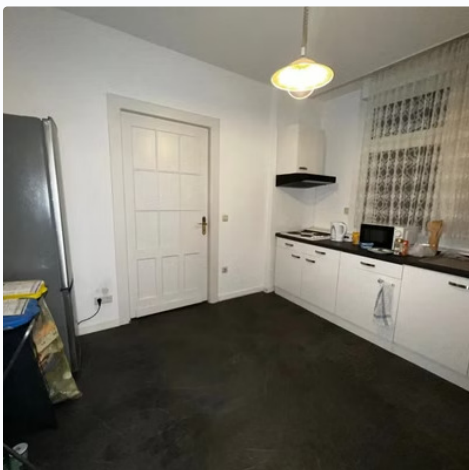
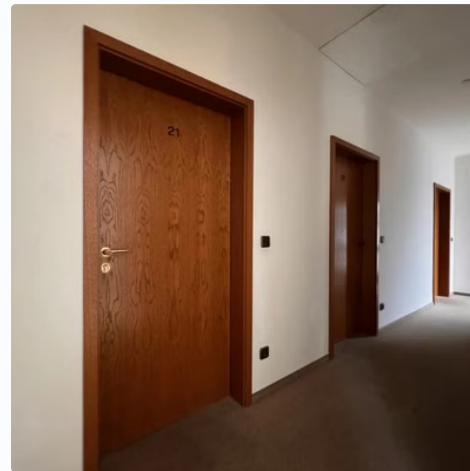
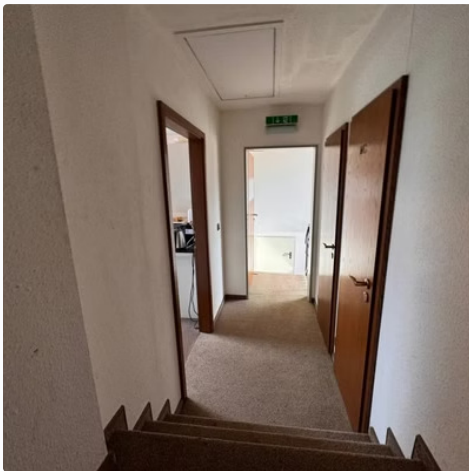
Investitionen in technische und energetische
Ausstattung

Aktuelle Vermietungssituation

Das Objekt ist derzeit vollständig vermietet, was eine sofortige Einnahmequelle für potenzielle Investoren darstellt. Es bestehen zwei gewerbliche Mietverträge mit unbestimmter Laufzeit: Einer für das Hotel und die Garagen, der andere für den Bungalow. Das Hotel und die Garagen mit einer Fläche von ca. 600 m² generieren monatliche Mieteinnahmen von 8.000 EUR zzgl. 19% MwSt.. Der Bungalow mit ca. 40 m² bringt zusätzliche 1.000 EUR zzgl. 19% MwSt. pro Monat ein. Diese stabile Vermietungssituation bietet eine solide Grundlage für zukünftige Entwicklungen und Investitionen.

Objekt	Fläche	Monatliche Miete(Netto)	Jährliche Miete(Netto)	Laufzeit
Hotel und Garagen	ca. 560 m ²	8.000 EUR	96.000 EUR	Unbestimmt
Bungalow	ca. 40 m ²	1.000 EUR	12.000 EUR	Unbestimmt
Gesamt:		9.000 EUR	108.000 EUR	

Bildergalerie



Grundrisse

Keller



Erdgeschoss



1.OG



Dachgeschoss



Energieausweis und Effizienz

Für das Objekt liegt ein gültiger Energiebedarfsausweis nach EnEV 2014 für Nichtwohngebäude vor, der bis zum 04.05.2032 Gültigkeit besitzt. Der Endenergiebedarf beträgt 369,7 kWh/(m²·a) für Wärme und 79,8 kWh/(m²·a) für Strom. Der Primärenergiebedarf liegt bei 550,4 kWh/(m²·a). Diese Werte deuten auf ein erhebliches Potenzial für energetische Verbesserungen hin, die nicht nur die Betriebskosten senken, sondern auch die Attraktivität des Objekts für umweltbewusste Gäste steigern könnten.

Wärme-Endenergiebedarf

369,7 kWh/(m²·a)

Strom-Endenergiebedarf

79,8 kWh/(m²·a)

Primärenergiebedarf

550,4 kWh/(m²·a)

Erweiterungspotenzial

Ein besonders attraktiver Aspekt dieses Investmentangebots ist das genehmigte Erweiterungspotenzial. Im hinteren Bereich des Grundstücks ist der Bau von 16-21 zusätzlichen Monteurzimmern geplant. Die Bauvoranfrage wurde am 24.05.2024 mit einer Bruttogeschossfläche von 1054,89 m² erfolgreich genehmigt. Diese Erweiterungsmöglichkeit bietet die Chance, die Kapazität und damit die Rentabilität des Objekts erheblich zu steigern, ohne den laufenden Betrieb zu beeinträchtigen.

1

Geplante Erweiterung

16-21 zusätzliche
Monteurzimmer

2

**Genehmigte
Bruttogeschoss-fläche**

1054,89 m²

3

Genehmigungs-datum

24.05.2024

Email

Anruf

Whatsapp

Investitionsvorteile

Die Investition in dieses Boardinghouse bietet mehrere überzeugende Vorteile. Zum einen generiert das bestehende Objekt bereits stabile Mieteinnahmen, was eine sofortige Rendite ermöglicht. Zum anderen eröffnet die genehmigte Erweiterung die Möglichkeit, den Wert und die Ertragskraft der Immobilie signifikant zu steigern. Die Kombination aus laufenden Einnahmen und Entwicklungspotenzial macht dieses Objekt besonders attraktiv für Investoren, die sowohl an kurzfristigen Erträgen als auch an langfristiger Wertsteigerung interessiert sind.

Sofortige Einnahmen

Stabile Mieteinnahmen aus bestehendem Betrieb

Entwicklungspotenzial

Genehmigte Erweiterung für zusätzliche Zimmer

Langfristige Wertsteigerung

Durch Modernisierung und Kapazitätserweiterung

Geschäftsmodell: Kurzzeitvermietung

Das Geschäftsmodell der Kurzzeitvermietung, insbesondere für Monteurzimmer, erweist sich als äußerst lukrativ. Es bietet im Vergleich zur Langzeitvermietung erhebliche Vorteile, darunter höhere Einnahmen (bis zu 600% über ortsüblichen Langzeitmieten), keine Nebenkostenabrechnung und eine größere Flexibilität bei Mieterwechseln. Die Nachfrage nach solchen Unterkünften ist in der Region Köln hoch und steigend, angetrieben durch die lokale Industrie und die Rückkehr von Geschäftsreisen und Messen nach der Covid-19-Pandemie.



Höhere Einnahmen

Bis zu 600% über Langzeitmieten

Keine Nebenkostenabrechnung

Vereinfachte Verwaltung

Flexibilität

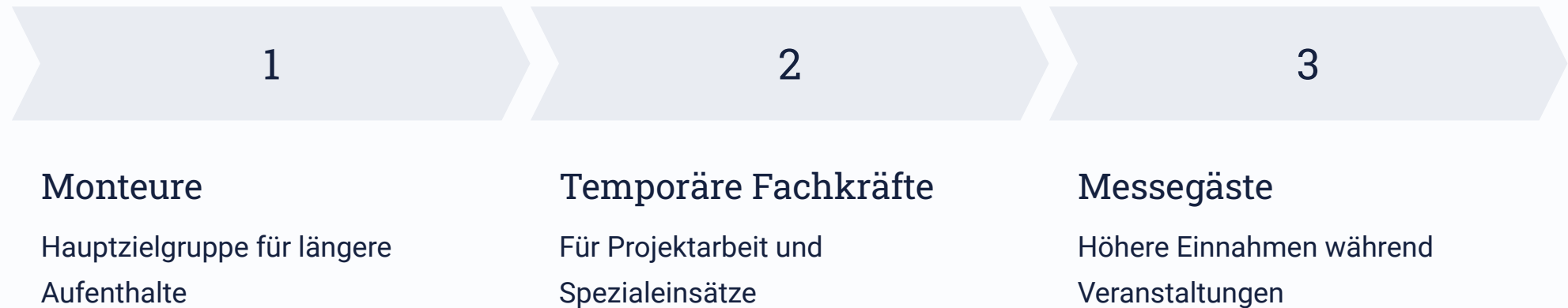
Einfache Anpassung an Marktbedingungen

Steigende Nachfrage

Durch Industrie und Geschäftsreisen

Zielgruppe und Marktpotenzial

Die Hauptzielgruppe für dieses Boardinghouse sind Monteure, Arbeiter und temporäre Fachkräfte. Diese Gruppe wird durch die starke Industrie- und Messenpräsenz in der Umgebung angezogen. Die strategische Lage des Objekts in der Nähe wichtiger Industriezentren macht es besonders attraktiv für Unternehmen, die nach praktischen Unterkünften für ihre Mitarbeiter suchen. Erfahrungsgemäß kann in der Region Köln mit einer jährlichen Auslastung von nahezu 90% gerechnet werden, wobei die restlichen 10% durch höhere Einnahmen während Messen und Großveranstaltungen kompensiert werden.



Vermarktungsstrategien

Für die erfolgreiche Vermarktung des Boardinghouses stehen zwei Hauptstrategien zur Verfügung. Die erste Option ist die Selbstvermarktung über führende Online-Portale wie monteurzimmer.de, deutschland-monteurzimmer.de, mein-monteurzimmer.de, monteurunterkunft.de, booking.com und airbnb.de. Alternativ kann die Vertriebsüberlassung an eine spezialisierte Agentur wie homerent.de in Betracht gezogen werden, die gegen eine Provision von 12% oder 250 €/Monat/Einheit den gesamten Vertrieb einschließlich Inkasso und Werbung übernimmt. Ein Schlüsselaspekt für den Erfolg ist in beiden Fällen die Organisation eines zuverlässigen Reinigungsdienstes.

Selbstvermarktung

Nutzung führender Online-Portale für direkte Buchungen

Agentur-Vertrieb

Professionelle Vermarktung durch spezialisierte Agenturen

Reinigungsservice

Zuverlässiger Service als Schlüssel zum Erfolg



Finanzielle Eckdaten

Der Kaufpreis für dieses vielversprechende Investitionsobjekt beträgt 2.250.000,00 €. Die aktuellen Mieteinnahmen (IST) aus dem Bestand belaufen sich auf 108.000 EUR pro Jahr. Bei Eigenbetrieb und optimaler Nutzung des Erweiterungspotenzials werden prognostizierte Mieteinnahmen (SOLL) von ca. 335.800,00 EUR pro Jahr erwartet, und das ohne Berücksichtigung des geplanten Neubaus. Diese Zahlen unterstreichen das erhebliche Renditepotenzial des Objekts, insbesondere wenn die geplante Erweiterung realisiert wird.

Kaufpreis	2.250.000,00 €
Aktuelle Mieteinnahmen (IST)	108.000 EUR/Jahr
Prognostizierte Mieteinnahmen (SOLL)	ca. 335.800,00 EUR/Jah

Managementoptionen

Für den Betrieb des Boardinghouses stehen verschiedene Managementoptionen zur Verfügung. Eine Möglichkeit ist das Selbstmanagement, bei dem der Eigentümer alle Aspekte des Betriebs selbst übernimmt. Dies erfordert zwar mehr Zeit und Engagement, ermöglicht aber maximale Kontrolle und potenziell viel höhere Renditen. Alternativ kann das Management an eine professionelle Betreibergesellschaft ausgelagert werden. Dies reduziert den persönlichen Aufwand, geht aber mit Managementgebühren einher. Eine Zwischenlösung wäre die Einstellung eines Vor-Ort-Managers bei gleichzeitiger Nutzung externer Dienstleister für spezifische Aufgaben wie Reinigung oder Vermarktung.

Selbstmanagement

Volle Kontrolle, höhere Renditen,
mehr Zeitaufwand

Professionelles Management

Weniger Aufwand, Expertenwissen,
Managementgebühren

Hybridmodell

Vor-Ort-Manager mit externen
Dienstleistern

Zukunftsperspektiven und Trends

Die Zukunftsaussichten für das Boardinghouse-Segment sind vielversprechend. Der Trend zu flexiblen Arbeitsmodellen und die zunehmende Mobilität von Fachkräften sowie Monteuren fördern die Nachfrage nach temporären Unterkünften. Die Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten für effizientes Management und verbesserte Gästerlebnisse. Nachhaltigkeit und Energieeffizienz gewinnen an Bedeutung und können als Differenzierungsmerkmal dienen. Die geplante Erweiterung des Objekts positioniert es ideal, um von diesen Trends zu profitieren und sich als führende Adresse für Geschäftsreisende und temporäre Arbeitskräfte in der Region zu etablieren.

1

Flexible Arbeitsmodelle

Steigende Nachfrage nach temporären Unterkünften

2

Digitalisierung

Effizientes Management und verbesserte Gästerlebnisse

3

Nachhaltigkeit

Energieeffizienz als Wettbewerbsvorteil

4

Erweiterung

Optimale Positionierung für zukünftiges Wachstum



Risiken und Herausforderungen

Wie bei jeder Investition gibt es auch beim Erwerb und Betrieb dieses Boardinghouses potenzielle Risiken und Herausforderungen. Zu den Hauptrisiken zählen Schwankungen in der Nachfrage, insbesondere in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit oder bei Veränderungen in der lokalen Industrielandschaft. Die geplante Erweiterung birgt Baurisiken und mögliche Verzögerungen. Steigende Betriebskosten, insbesondere für Energie, können die Rentabilität beeinflussen. Eine sorgfältige Planung, diversifizierte Marketingstrategien und regelmäßige Anpassungen an Marktbedingungen sind entscheidend, um diese Risiken zu minimieren.

▼ Marktschwankungen

- Wirtschaftliche Unsicherheiten - Veränderungen in der lokalen Industrie - Saisonale Nachfrageschwankungen

▼ Betriebliche Risiken

- Steigende Energiekosten - Instandhaltungsaufwand - Personalfluktuations

▼ Regulatorische Risiken

- Änderungen in Vermietungsvorschriften - Verschärfte Sicherheitsauflagen - Steuerliche Anpassungen

Expose downloaden

Kontakt und Impressum

▼ Kontaktdaten

Muhsin Bayar

Mobile: +49 171 29 22 2 22

E-Mail: trastimo@gmail.com

Besichtigung per Email vereinbaren

Jetzt anrufen

Whatsapp-Nachricht schreiben

▼ Impressum

trastimo GmbH

Vertreten durch GF: Herrn Muhsin Bayar

Marienburger Str. 2D, 40789 Monheim am Rhein

AG: Düsseldorf, HRB 84498

USt.-ID: DE321164357

▼ Rechtliche Hinweise

Alle Angaben sind freibleibend und ohne Gewähr. Als Rechtsgrundlage gilt allein der notariell abgeschlossene Kaufvertrag. Zwischenverkauf bleibt vorbehalten. Dieses Exposé ist vertraulich und nur für den Empfänger bestimmt.

▼ Datenschutz und Cookies

Wir legen großen Wert auf den Schutz Ihrer persönlichen Daten und behandeln diese vertraulich sowie gemäß den gesetzlichen Datenschutzvorschriften. Auf unserer Webseite werden ausschließlich technisch notwendige Cookies eingesetzt, die für den Betrieb der Seite erforderlich sind. Diese Cookies speichern keine personenbezogenen Daten und dienen lediglich dazu, die Funktionalität der Webseite zu gewährleisten.

Bitte beachten Sie, dass durch das Klicken auf die Buttons zur Kontaktaufnahme (z.B. per E-Mail oder Telefon) keine Daten direkt auf unserer Webseite erhoben werden. Sie werden lediglich zu Ihrem eigenen E-Mail-Client oder Telefon weitergeleitet.

Ihre Rechte: Sie haben das Recht, jederzeit Auskunft über die bei uns gespeicherten personenbezogenen Daten zu erhalten, diese zu berichtigen, zu löschen oder deren Verarbeitung einzuschränken. Für weitere Informationen zum Datenschutz kontaktieren Sie uns bitte direkt.

Email

Anruf

Whatsapp