



Leitfaden für Eigentümer – So steigern Sie die Erträge Ihrer Ferienimmobilie

Eine erfolgreiche Ferienvermietung ist anspruchsvoll: Marktkennntnis, Gästemanagement, Preissteuerung und Organisation müssen täglich zusammenspielen. Viele Eigentümer möchten sich auf ihre Immobilie freuen – nicht auf den Verwaltungsaufwand. Genau hier setzt professionelle Unterstützung an.

1. Starker Marktauftritt – damit Ihr Objekt gefunden und gebucht wird

Die Präsentation entscheidet über den ersten Eindruck. Ziel ist nicht „Show“, sondern ein realistischer, einladender Auftritt, der das Richtige kommuniziert.

- Professionelle Fotografie für helle, authentische Bilder
- Präzise Objektbeschreibungen, die Vorteile klar herausstellen
- Einheitliche, fehlerfreie Darstellung auf allen relevanten Buchungsportalen

In unseren betreuten Objekten steigt die Klick-zu-Buchung-Quote erfahrungsgemäß um **20–30 %**, wenn Präsentation und Beschreibung optimiert werden.

2. Dynamische Preisstrategie – mehr Auslastung, auch außerhalb der Hauptsaison

Feste Preise lassen Potenzial liegen. Entscheidend sind Nachfrage, Saison, Events, Wettertrends und Buchungsverhalten.

- Automatisierte Preisanpassung anhand von Marktdaten
- Saisonverlängerung durch gezielte Preisstaffelung
- Jederzeit volle Transparenz über ein Live-System

Eigentümer erzielen mit dynamischer Steuerung im Durchschnitt **8–18 % mehr Jahresumsatz** gegenüber einer festen Preisgestaltung.

K&K Ferienimmobilien GmbH & Co. KG

Hauptsitz
Weinbergstr. 20
17192 Waren (Müritz)

Servicebüro Waren (Müritz)
Strandstraße 3
17192 Waren (Müritz)

Vermietungsbüro
Waren (Müritz)
Müritzstraße 15a
17192 Waren (Müritz)

Vermietungsbüro
Sietow
Röbeler Straße 9
17209 Sietow

Vermietungsbüro
Ostseebad Wustrow
Direktor-Schütz Weg 15a
18347 Ostseebad Wustrow

Vermietungsbüro
Ostseeheilbad Zingst
Seestraße 55
18374 Ostseeheilbad Zingst

Geschäftsführerin
Ildikó Falkenberg

Steuer-ID
075/157/01332

Sitz: Waren (Müritz),
AG Neubrandenburg
HRA 2461

Bankverbindung

Bankinstitut
Müritz Sparkasse

IBAN und BIC
DE14 1505 0100 0641 0084 22
NOLADE21WRN

Was K&K Ferienimmobilien konkret von anderen unterscheidet:

	Standard in der Branche	K&K Ferienimmobilien
	Externe Callcenter	Eigene Servicezentrale – 7 Tage erreichbar 8-18 Uhr + Notfallservice 18–22 Uhr
	Ein Portal	Multi-Channel-Vermarktung und eigene Buchungsplattform
	Monatliche Abrechnung	Live-System mit transparenter Echtzeit-Übersicht
	Allgemeiner Ansprechpartner	Persönliche Betreuung vor Ort, 4 Vermietungsbüros + kontaktlose Anreise
	Kein Standard	Eigene Marketingabteilung mit Google Business, SEO/SEA, Marketing-KI und Satelliten-Websites
	Kein Standard	Dynamic Pricing & Travelytics
	Kein Standard	Eigener Instandhaltungsservice + professionelle Möblierungsberatung
	Kein Standard	Aktives Review Management für mehr Sichtbarkeit
	Kein Standard	Professionelles Onboarding neuer Objekte
	Kein Standard	Eigener Podcast für maximale Reichweite

3. Entlastung im Alltag – reibungslose Abläufe ohne Aufwand für Eigentümer

Viele Selbstvermieter stoßen nicht an die Vermarktungs-Grenze, sondern an die **Zeit-Grenze**.

- Gästeservice 7 Tage die Woche – mit Notdienst bis 22 Uhr
- Kontaktlose Anreise, App-Kommunikation und schneller Support
- Reinigung, Wäsche, Reparaturen und Handwerkerorganisation aus einer Hand

Ziel: **Gäste fühlen sich betreut – und Eigentümer müssen nichts organisieren.**

4. Sichtbarkeit, die sich auszahlt – regionale Stärke + internationale Reichweite

Mehr Reichweite bedeutet nicht automatisch mehr Buchungen – entscheidend ist die **richtige** Platzierung.

- Buchung über große Portale (Booking.com, Vrbo etc.)
- Eigene starke Buchungsplattform & Website-Reichweite
- Aktive Suchmaschinen-Optimierung & Performance-Marketing
- Kooperationen u. a. mit dem Tourismusverband MV für optimale regionale Präsenz

Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen.

K&K Ferienimmobilien - Ihre Serviceagentur mit Herz!