

Auslandsinvestitionen in Immobilien

Ferienimmobilien in Dubai und Marokko kaufen, vermieten und verwalten lassen – ein sachlicher Leitfaden für Privatanleger.



FinanzWeitblick

Herausgegeben von Jürgen Kronawitter · finanzweitblick.de

KOSTENLOSES WISSENS-E-BOOK

VORWORT

Der Blick über die Grenze lohnt sich – wenn man ihn richtig vorbereitet

Immer mehr Anlegerinnen und Anleger aus Deutschland, Österreich und der Schweiz beschäftigen sich mit Immobilien im Ausland. Die Gründe sind nachvollziehbar: Im Inland treffen hohe Einstiegspreise auf gestiegene Finanzierungskosten und viel Regulierung – die Mietrendite bleibt vielerorts hinter den Erwartungen zurück. Gleichzeitig sind Märkte wie Dubai oder Marokko für Ausländer so zugänglich wie nie zuvor.

Eine vermietete Ferienimmobilie im Ausland kann dabei zwei Dinge verbinden, die sich im Inland oft ausschließen: laufende Einnahmen aus der Kurzzeitvermietung und die Möglichkeit, das Objekt selbst zu nutzen. Dazu kommt der Diversifikationseffekt – wer bereits Vermögen in Euro-Immobilien, Wertpapieren oder dem eigenen Unternehmen gebunden hat, streut mit einem Auslandsobjekt über Währungsräume und Märkte hinweg.

Genauso klar gilt: Ein Immobilienkauf in einem fremden Rechtssystem ist kein Selbstläufer. Wer Grundbuch, Kaufablauf, Nebenkosten und die Vermietungspraxis vor Ort nicht kennt, macht Fehler – und genau davon leben unseriöse Vermittler. Dieses E-Book ist deshalb bewusst kein Werbeprospekt. Chancen und Risiken stehen auf denselben Seiten, alle Zahlen sind konservativ gerechnet und als indikativ gekennzeichnet.

Der rote Faden dieses Leitfadens lautet: Mit lokaler Ortskenntnis, geprüften Partnern und deutschsprachiger Begleitung ist der Auslandskauf gut machbar – ohne sie wird er zum Blindflug. Sie erfahren, wie die Märkte in Dubai und Marokko funktionieren, was Ferienvermietung realistisch einbringt, warum die Hausverwaltung vor Ort über Erfolg oder Misserfolg entscheidet und wie der Kaufprozess Schritt für Schritt abläuft.

Ein Hinweis vorab: Dieses E-Book vermittelt allgemeines Wissen – es ist keine Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung und ersetzt nicht die individuelle Prüfung Ihres Einzelfalls durch entsprechende Berater.

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre – und kluge Entscheidungen mit Weitblick.

Jürgen Kronawitter

Herausgeber FinanzWeitblick – Finanzbildung für Privatanleger

ÜBERSICHT

Inhalt

—	Vorwort	02
	Warum immer mehr Anleger über die Grenze schauen	
01	Warum Auslandsimmobilien?	04
	Vergleich zur Kapitalanlage im Inland · Ferienvermietung als Renditemotor	
02	Dubai – Weltmetropole mit klaren Spielregeln	06
	Freehold-Zonen · Grundbuch & Nebenkosten · Off-Plan · beliebte Lagen	
03	Marokko – erschwingliche Küsten- und Villenlagen	09
	Agadir & Marrakesch · TF-Titel · Kaufablauf, Nebenkosten, Währung	
04	Ferienvermietung in der Praxis	12
	Auslastung & Saisonalität · zwei Rechenbeispiele	
05	Hausverwaltung & lokale Partner	14
	Der entscheidende Erfolgsfaktor bei Vermietung auf Distanz	
06	Risiken ehrlich einordnen	15
	Rechtssystem, Vermittler, Währung – und was dagegen hilft	
07	Der Kaufprozess Schritt für Schritt	16
	Von der Objektauswahl bis zum Vermietungsstart · Checkliste	
08	Steuern im Überblick	18
	Was grundsätzlich gilt – und warum individuelle Beratung nötig ist	
09	Finanzierung: Wege & Begleitung	19
	Eigenkapital, Bankfinanzierung, Beleihung – und Hilfe durch Partner vor Ort	
—	Die nächsten Schritte	20
	Zusammenfassung und Wege in die Umsetzung	
—	Impressum & wichtige Hinweise	21
	Herausgeber, Transparenz, Disclaimer	

Warum Auslandsimmobilien?

Was eine vermietete Ferienimmobilie im Ausland leisten kann, was sie von der klassischen Kapitalanlage-Wohnung im Inland unterscheidet – und für wen sie sich eignet.

Der Vergleich mit der Kapitalanlage im Inland

Wer heute in einer deutschen Großstadt eine Eigentumswohnung zur Vermietung kauft, erzielt häufig Bruttomietrenditen von etwa 2,5 bis 4 Prozent – bei hohen Kaufnebenkosten (Grunderwerbsteuer, Notar, Makler: oft 9 bis 12 Prozent) und enger Regulierung, etwa durch Mietpreisbremse und Kappungsgrenzen. Das Modell bleibt solide, aber der Spielraum ist kleiner geworden.

Ferienimmobilien in Dubai oder Marokko folgen einer anderen Logik: Die Einstiegspreise pro Quadratmeter liegen teils deutlich unter deutschem Großstadtniveau, die Kurzzeitvermietung erzielt höhere Erlöse pro Nacht als eine Langzeitmiete pro Monat – und die Nutzung ist flexibel. Dem stehen andere Risiken gegenüber: fremdes Rechtssystem, Währung, Entfernung. Beides gehört von Anfang an auf denselben Tisch.

1 • Diversifikation

Vermögen wird über Länder, Währungsräume und Immobilienzyklen gestreut – ein Ausgleich zum euro-lastigen Gesamtvermögen vieler Anleger.

2 • Einnahmepotenzial

Professionell vermietete Ferienobjekte erzielen in gefragten Lagen Bruttorenditen, die über typischen Inlandswerten liegen können – ohne Garantie, aber mit Substanz.

3 • Eigennutzung

Wochen für den eigenen Urlaub lassen sich mit Vermietungszeiten kombinieren – die Immobilie arbeitet, wenn Sie nicht dort sind.

Wichtig für die Einordnung: Eine Auslandsimmobilie ersetzt weder Altersvorsorge noch Notgroschen. Sie ist ein Baustein für Anleger, die bereits ein solides Fundament haben, einen Anlagehorizont von mindestens acht bis zehn Jahren mitbringen und bereit sind, sich mit den Spielregeln des Ziellandes zu beschäftigen – oder sich dabei begleiten zu lassen.



Zwei Märkte, eine Idee: Ferienimmobilien verbinden Kapitalanlage und Lebensqualität. (Bild: alternate-immobilien.de)

Ferienvermietung als Renditemotor

Der wirtschaftliche Kern des Modells ist die Kurzzeitvermietung an Urlauber und Geschäftsreisende. Statt einer festen Monatsmiete erzielt das Objekt einen Preis pro Nacht, der sich an Saison, Lage und Ausstattung orientiert. In Tourismuskäufen wie Dubai, Agadir oder Marrakesch ist die Nachfrage ganzjährig oder über lange Saisonfenster vorhanden – entscheidend ist, wie professionell Preisgestaltung, Belegung und Gästebetreuung gesteuert werden.

Genau hier liegt auch der häufigste Denkfehler: Prospekte rechnen gern mit Spitzenauslastung und Spitzenpreisen. Seriös ist das Gegenteil – konservative Auslastung, realistische Nachtpreise und ein vollständiger Kostenblock inklusive Verwaltung, Betriebskosten und Rücklagen. Wie eine solche Rechnung aussieht, zeigen die Beispiele in Kapitel 4.

GUT ZU WISSEN · BRUTTO IST NICHT NETTO

Die **Bruttomietrendite** setzt Jahreseinnahmen ins Verhältnis zum Kaufpreis. Aussagekräftiger ist die **Nettorendite**: Einnahmen abzüglich Verwaltung, Servicegebühren, Energie, Instandhaltung und Leerstand, bezogen auf die Gesamtinvestition inklusive Kaufnebenkosten. Seriöse Anbieter weisen beide Werte aus – und kennzeichnen sie als indikativ.

Ob Dubai oder Marokko besser zu Ihnen passt, ist keine Geschmacksfrage, sondern eine Frage von Budget, Nutzungswunsch und Risikoprofil. Die folgenden beiden Kapitel stellen beide Märkte mit ihren jeweiligen Spielregeln vor.

Dubai – Weltmetropole mit klaren Spielregeln

Volles Eigentum für Ausländer, ein digitales Grundbuch und ein dynamischer Neubaumarkt – Dubai ist der am klarsten geregelte Einstieg in die Auslandsimmobilie.

Volles Eigentum in Freehold-Zonen

Seit 2002 dürfen Ausländer in ausgewiesenen **Freehold-Zonen** Immobilien als volles Eigentum erwerben – zeitlich unbegrenzt, vererbbar und frei verkäuflich. „Freehold“ bedeutet: Ihnen gehört die Wohnung samt Miteigentumsanteil, nicht nur ein Nutzungsrecht auf Zeit (das wäre „Leasehold“). Praktisch alle für Anleger relevanten Stadtteile – etwa Dubai Marina, Business Bay oder Palm Jumeirah – sind Freehold-Gebiete.

Jeder Kauf wird beim **Dubai Land Department (DLD)** registriert, der staatlichen Grundbuchbehörde. Eigentümer erhalten einen elektronischen Eigentumstitel (Title Deed); Transaktionen laufen über lizenzierte Treuhandbüros. Für einen Markt, der erst gut zwei Jahrzehnte für Ausländer geöffnet ist, ist das System bemerkenswert transparent – Preise und Transaktionen sind öffentlich einsehbar.

Hinzu kommt die steuerliche Seite vor Ort: Dubai erhebt derzeit **keine Einkommensteuer auf private Mieteinnahmen** und keine laufende Grundsteuer im deutschen Sinne. Das ersetzt keine Steuerplanung – als in Deutschland ansässige Person bleiben Ihre Einkünfte hier relevant (Kapitel 8) –, senkt aber die laufende Belastung im Zielland spürbar. (Allgemeine Einordnung, keine Steuerberatung.)

Der Markt ist zugleich ein Neubaumarkt mit hohem Tempo: Ein großer Teil des Angebots wird „Off-Plan“, also vor Fertigstellung, verkauft. Das eröffnet Chancen beim Einstiegspreis und bei Zahlungsplänen – und verlangt Sorgfalt bei der Auswahl des Entwicklers. Dazu gleich mehr.



Business Bay: zentrale Lage am Dubai Water Canal, gefragt bei Geschäftsreisenden und Städtetouristen. (Bild: alternate-immobilien.de)

Überschaubare Kaufnebenkosten

Die Nebenkosten liegen deutlich unter deutschem Niveau. Als grobe Orientierung – abhängig von Objekt und Konstellation, alle Werte indikativ:

POSITION	GRÖSSENORDNUNG
Übertragungsgebühr Dubai Land Department (DLD)	4 % des Kaufpreises
Treuhand-/Registrierungsbüro (Trustee Office)	ca. 1.000–1.500 €
Maklercourtage (Bestandsobjekte; bei Off-Plan meist entfallend)	ca. 2 %
Gesamt (typisch)	ca. 6–8 %

GUT ZU WISSEN · SERVICE CHARGES

Für Gemeinschaftsanlagen (Pool, Gym, Sicherheit, Instandhaltung) fällt eine jährliche **Servicegebühr** an – je nach Anlage indikativ etwa 30 bis 80 € pro m² und Jahr. Lassen Sie sich die aktuelle Abrechnung vor dem Kauf zeigen: Zu niedrig angesetzte Servicekosten sind einer der häufigsten Fehler in Prospektrechnungen.

Off-Plan: Chancen mit Sorgfaltspflicht

„Off-Plan“ heißt: Sie kaufen vor Fertigstellung, oft direkt vom Entwickler, mit gestrecktem Zahlungsplan (z. B. 60 % während der Bauzeit, 40 % bei Übergabe). Der Einstiegspreis liegt häufig unter dem vergleichbarer Bestandsobjekte, und Käuferzahlungen fließen auf projektgebundene **Escrow-Treuhandkonten**, die von der Regulierungsbehörde RERA überwacht werden. Das Modell hat Dubai groß gemacht – es bleibt aber ein Kauf auf Termin.

Worauf es ankommt: die **Bonität und Historie des Entwicklers** (Wurden frühere Projekte pünktlich und in zugesagter Qualität übergeben?), eine Lage mit echter Vermietungsnachfrage statt bloßer Zukunftsversprechen, realistische Servicekosten – und ein Puffer im eigenen Zeitplan, falls sich die Übergabe verzögert.

RISIKO IM BLICK · KAUF AUF TERMIN

Bauverzögerungen, geänderte Marktlagen bis zur Fertigstellung und Entwicklerausfälle sind reale Risiken. Kaufen Sie Off-Plan nur bei etablierten Entwicklern, zahlen Sie ausschließlich auf das registrierte Escrow-Konto des Projekts – nie auf Privat- oder Firmenkonten Dritter – und lassen Sie Vertrag und Zahlungsplan vor Unterschrift unabhängig prüfen.

Beliebte Lagen für Ferienvermietung

LAGE	PROFIL	PREISNIVEAU (INDIKATIV)
Dubai Marina	Hochhäuser am Yachthafen, Strandnähe, sehr liquide, ganzjährige Feriennachfrage	ca. 4.500–6.500 €/m ²
Business Bay	Zentral, nahe Downtown/Burj Khalifa, Mix aus Geschäfts- und Städtereisenden	ca. 4.000–6.000 €/m ²
Palm Jumeirah	Premiumlage auf der Palmeninsel, Strandresorts, höchste Nachtpreise	ca. 6.500–11.000 €/m ²

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

Marktüberblick, Freehold-Zonen und aktuelle Objektbeispiele für Dubai:

alternate-immobilien.de/auslandsinvestitionen/dubai-immobilien-kaufen

Marokko – erschwingliche Küsten- und Villenlagen

Drei bis vier Flugstunden von Deutschland entfernt, wachsender Tourismus, Einstiegspreise weit unter Euro-Niveau – Marokko ist der zugängliche Mittelmeer-Atlantik-Markt.

Agadir: Küste mit Rückenwind

Agadir am Atlantik ist Marokkos wichtigstes Badeziel: kilometer langer Stadtstrand, mildes Klima mit über 300 Sonnentagen, Promenade, Golfplätze – und ein Tourismussektor, den der Staat gezielt ausbaut (u. a. im Umfeld der Fußball-Großereignisse 2025 und 2030). Für Anleger interessant: Moderne Apartments in Strand- und Marinanähe beginnen indikativ bei etwa 1.200 bis 1.800 € pro m² – ein Bruchteil südeuropäischer Küstenpreise.

Die Feriennachfrage kommt ganzjährig aus Europa – im Winter als Langzeit-Überwinterer, im Sommer klassisch als Familienurlaub. Das glättet die Saisonkurve und macht Agadir zum Einsteiger-Standort mit vergleichsweise planbarer Auslastung.



Agadir: Atlantikküste mit ganzjähriger Saison und günstigen Einstiegspreisen.



Villa mit Pool in Marrakesch: Premiumsegment mit hohem Eigennutzungswert. (Bild: villa-marrakesch.de)

Marrakesch: Villen mit Pool und Riads

Marrakesch bedient das Premiumsegment: großzügige Villen mit Pool und Garten in Lagen wie der **Palmeraie**, dem Golfresort **Amelkis** oder entlang der **Route de l'Ourika** – gefragt bei Feriengästen, die Privatsphäre statt Hotel suchen. Nachtpreise von mehreren hundert Euro sind in der Saison üblich, entsprechend personal- und pflegeintensiv ist der Betrieb. Daneben stehen **Riads**, traditionelle Stadthäuser mit Innenhof in der Medina – atmosphärisch einzigartig, aber mit besonderen Anforderungen an Titelprüfung und Sanierung.

Für beide Städte gilt: Ausländer können in Marokko Wohnimmobilien grundsätzlich uneingeschränkt als volles Eigentum erwerben; lediglich landwirtschaftliche Flächen sind ausgenommen. Kaufen Sie bevorzugt Objekte mit modernem Registertitel – dem sogenannten TF-Titel.

GUT ZU WISSEN · TF-TITEL UND MELKIA

Der **Titre Foncier (TF)** ist der im staatlichen Register (Conservation Foncière/ANCFCC) eingetragene Eigentumstitel – eindeutig, belastbar, vergleichbar mit dem deutschen Grundbuch. Daneben existieren traditionelle **Melkia**-Titel auf Basis notariell-religiöser Urkunden, verbreitet bei älteren Riads. Sie sind nicht per se unsicher, erfordern aber eine gründliche rechtliche Prüfung und idealerweise die Überführung in einen TF-Titel. Faustregel für Einsteiger: TF-Titel bevorzugen.

Kaufablauf über den Notar, Nebenkosten, Währung

Der Kauf läuft über einen staatlich zugelassenen **Notar (Notaire)**: Er prüft den Titel, beurkundet Vorvertrag und Kaufvertrag, verwahrt den Kaufpreis treuhänderisch und veranlasst die Eintragung ins Register. Die Nebenkosten liegen indikativ bei insgesamt etwa 6 bis 9 Prozent – u. a. Registrierungsgebühr (ca. 4–6 %), Eintragung Conservation Foncière (ca. 1,5 %) und Notarhonorar (ca. 1–1,5 % zzgl. Steuer); bei Vermittlung kommt eine Courtage hinzu.

Währung und Zahlungsweg: Bezahlt wird in Dirham (MAD), einer nur beschränkt konvertierbaren Währung. Wichtig ist der dokumentierte Transfer aus dem Ausland über das Devisenamt-konforme Bankverfahren („Office des Changes“): Nur so sichern Sie sich das Recht, Verkaufserlöse und Erträge später wieder ins Ausland zu transferieren. Ein erfahrener Notar und eine lokale Bankverbindung machen diesen Schritt zur Formalie. Auch hier gilt: Diese Darstellung ersetzt keine Rechtsberatung im Einzelfall.

Dubai und Marokko auf einen Blick

KRITERIUM	DUBAI	MAROKKO (AGADIR/MARRAKESCH)
Einstieg Apartment	ab ca. 200.000–250.000 €	ab ca. 90.000–130.000 € (Agadir)
Eigentum für Ausländer	Volleigentum in Freehold-Zonen	Volleigentum (außer Agrarland), TF-Titel
Register	Dubai Land Department, digital	Conservation Foncière (ANCFCC), Notar
Kaufnebenkosten	ca. 6–8 %	ca. 6–9 %
Steuern vor Ort (Miete)	derzeit keine Einkommensteuer	Einkommensteuer nach marokk. Recht
Währung	AED, fest an USD gekoppelt	MAD, an EUR/USD-Korb angelehnt
Flugzeit ab DE	ca. 6–7 Std.	ca. 3,5–4,5 Std.
Bruttorendite (indikativ)	ca. 6–12 % (Ferienvermietung)	ca. 5–16 % (Ferienvermietung)

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

Marktüberblick Marokko mit Fokus Agadir und Marrakesch:

alternate-immobilien.de/auslandsinvestitionen/marokko-immobilien-kaufen

Villen und Riads in Marrakesch (Partnerseite):

villa-marrakesch.de

Ferienvermietung in der Praxis

Auslastung, Saisonalität, Plattformen – und zwei beispielhaft gerechnete Szenarien für gut verwaltete Objekte.

Woraus sich der Ertrag zusammensetzt

Drei Größen bestimmen die Einnahmen: der durchschnittliche **Nachtpreis (ADR)**, die **Auslastung** übers Jahr und die **Nebenerlöse** (Reinigungspauschalen, Langzeitrabatte im Nebensaison-Geschäft). Vermarktet wird über Plattformen wie Airbnb und Booking.com plus Direktbuchungen – in Dubai zusätzlich über eine behördliche Kurzzeitvermietungs-Lizenz (DET/ „Holiday Homes“-Registrierung), die die Verwaltung übernimmt.

Saisonalität heißt planen, nicht hoffen: Dubai läuft stark von Oktober bis April und ruhiger im Hochsommer; Agadir profitiert von Überwinterern und Sommerfamilien; Marrakesch hat seine Spitzen im Frühjahr und Herbst. Eine ehrliche Kalkulation rechnet mit Durchschnittswerten über zwölf Monate – nicht mit der besten Woche des Jahres.

GUT ZU WISSEN · REALISTISCHE SPANNEN

Gut geführte Ferienapartments erreichen in Dubai häufig 60–75 % Jahresauslastung, in Agadir 50–65 %; Villen in Marrakesch buchen weniger Nächte (40–55 %), aber zu deutlich höheren Preisen. Bei gut verwalteten Objekten sind Bruttorenditen von 5–16 % erreichbar – je nach Lage, Objekttyp und Betrieb. Deutlich höhere „Garantie“-Versprechen sollten Sie skeptisch machen. Alle Angaben indikativ.

Rechenbeispiel 1 · Apartment in Dubai (Business Bay)

POSITION (BEISPIELHAFTE MODELLRECHNUNG)	BETRAG P. A.
Kaufpreis 1-Schlafzimmer-Apartment, ca. 70 m ² · einmalig	320.000 €
Kaufnebenkosten ca. 7 % → Gesamtinvestition 342.400 € · einmalig	22.400 €
Mieteinnahmen: 240 Nächte (ca. 66 % Auslastung) × Ø 160 €	+ 38.400 €
<i>= Bruttomietrendite bezogen auf den Kaufpreis</i>	≈ 12,0 %
Verwaltung & Gästemanagement (20 % der Einnahmen)	– 7.680 €
Service Charges der Anlage	– 4.800 €
Energie, Internet, Lizenz, Plattformkosten	– 2.900 €
Instandhaltung & Rücklage	– 2.000 €
Überschuss vor Steuern ≈ 6,1 % p. a. der Gesamtinvestition	= 21.020 €

Rechenbeispiel 2 · Wohnung in Agadir (Strandnähe)

POSITION (BEISPIELHAFTE MODELLRECHNUNG)	BETRAG P. A.
Kaufpreis 2-Zimmer-Wohnung, ca. 75 m ² · einmalig	145.000 €
Kaufnebenkosten ca. 8 % → Gesamtinvestition 156.600 € · einmalig	11.600 €
Mieteinnahmen: 235 Nächte (ca. 64 % Auslastung) × Ø 100 €	+ 23.500 €
<i>= Bruttomietrendite bezogen auf den Kaufpreis</i>	≈ 16,2 %
Verwaltung & Gästemanagement (20 % der Einnahmen)	– 4.700 €
Betriebskosten, Energie, Hausgeld	– 1.900 €
Instandhaltung & Rücklage	– 1.200 €
Überschuss vor Steuern ≈ 10,0 % p. a. der Gesamtinvestition	= 15.700 €

Bei einer **Villa in Marrakesch** kehrt sich das Bild um: weniger gebuchte Nächte, deutlich höhere Nachtpreise (indikativ 250–400 €), aber auch höhere Kosten für Personal, Pool und Garten. Netto sind hier eher 4–8 % realistisch – dafür mit erheblichem Eigennutzungswert.

Beide Beispiele sind vereinfachte, beispielhafte Modellrechnungen vor Steuern und ohne Finanzierung; tatsächliche Werte hängen von Objekt, Lage, Marktphase und Betrieb ab. Sie sind keine Zusicherung künftiger Erträge und keine Anlage- oder Steuerberatung.

Hausverwaltung & lokale Partner

Der entscheidende Erfolgsfaktor: Ohne professionelle Verwaltung vor Ort funktioniert Ferienvermietung auf Distanz nicht.

Zwischen Ihnen und Ihrer Immobilie liegen mehrere tausend Kilometer. Jede Gästeanfrage um 23 Uhr, jeder tropfende Wasserhahn, jede Schlüsselübergabe braucht jemanden, der vor Ort ist – zuverlässig, erreichbar und abrechnungssicher. Deshalb ist die Wahl der Verwaltung mindestens so wichtig wie die Wahl des Objekts: Ein mittelmäßiges Apartment mit exzellenter Verwaltung schlägt in der Praxis das Traumobjekt ohne Betreuung.

01 Gästemanagement

Listings und Preissteuerung auf den Plattformen, Kommunikation, Check-in/Check-out, Bewertungsmanagement.

02 Reinigung & Wäsche

Hotelstandard zwischen den Aufenthalten – der größte Hebel für Bewertungen und damit für Auslastung und Nachtpreis.

03 Instandhaltung

Kleinreparaturen, Handwerkerkoordination, Pool- und Gartenpflege bei Villen, regelmäßige Objektkontrolle.

04 Abrechnung & Reporting

Monatliche Auszahlung und transparente Abrechnung aller Einnahmen und Kosten – Belegung und Erträge jederzeit einsehbar.

Üblich sind erfolgsabhängige Vergütungen von indikativ ca. 25–30 % der Mieteinnahmen – für Apartments wie für personalintensive Villen. Entscheidend ist, dass der Partner **geprüft** ist: nachweisbare Referenzobjekte, Lizenz, transparente Verträge mit klarer Kündigungsregel – und im Idealfall deutschsprachige Ansprechpartner.

RISIKO IM BLICK · VERMIETUNG OHNE VERWALTUNG

Wer Gästekommunikation, Reinigung und Notfälle aus der Ferne selbst organisieren will, verliert im Regelfall beides: Bewertungen und Rendite. Kalkulieren Sie die Verwaltungskosten von Anfang an ein – sie sind kein Abzug vom Gewinn, sondern seine Voraussetzung.

Risiken ehrlich einordnen

Wer Risiken kennt und adressiert, investiert besser. Die wichtigsten Punkte – und was jeweils dagegen hilft.

RISIKO	WAS DAGEGEN HILFT
Fremdes Rechtssystem	Nur registrierte Titel kaufen (Title Deed, TF), Verträge vor Unterschrift unabhängig prüfen lassen, etablierte Notare/Treuhandwege nutzen.
Provisionsgetriebene Vermittler	Interessen offenlegen lassen, Vergleichsangebote einholen, nie unter Zeitdruck entscheiden – seriöse Objekte sind morgen noch da.
Betrug & Scheinangebote	Zahlungen ausschließlich auf Escrow-/Notaranderkonten, Eigentümer- und Registerauszug einsehen, Objekt persönlich besichtigen.
Währungsrisiko	AED ist USD-gekoppelt, MAD korb-gebunden – Schwankungen zum Euro einplanen und Erträge als Spanne, nicht als Fixwert kalkulieren.
Servicekosten & Leerstand	Aktuelle Abrechnungen anfordern, konservative Auslastung ansetzen, Rücklage für Instandhaltung und buchungsschwache Monate bilden.
Wiederverkauf & Liquidität	Gefragte, liquide Lagen bevorzugen; Anlagehorizont von 8–10+ Jahren mitbringen statt auf schnelle Wertsteigerung zu setzen.

Begleitung statt Blindflug

Keines dieser Risiken ist ein Ausschlusskriterium – aber jedes bestraft Naivität. Der wirksamste Schutz ist ein Prozess mit lokaler Ortskenntnis: geprüfte Partner vor Ort, unabhängige rechtliche Prüfung, dokumentierte Zahlungswege und eine Begleitung, die Ihre Sprache spricht und nicht vom schnellen Abschluss lebt. So wird aus dem Blindflug ein Instrumentenflug.

RISIKO IM BLICK · DREI WARNSIGNALE

„Garantierte“ Renditen ohne belastbare Grundlage · künstlicher Zeitdruck („nur noch heute“) · Zahlungsaufforderungen an Konten, die nicht zum Projekt oder Notar gehören. Begegnen Ihnen eines davon: Abstand nehmen.

Der Kaufprozess Schritt für Schritt

Acht Schritte von der ersten Auswahl bis zum Vermietungsstart – in Dubai wie in Marokko im Kern identisch.

- 01 Ziele und Budget definieren.** Reine Rendite, Eigennutzung oder beides? Gesamtbudget inklusive Nebenkosten, Möblierung und Rücklage festlegen.
- 02 Markt und Mikrolage eingrenzen.** Vermietungsnachfrage, Vergleichspreise und Saisonverlauf prüfen – Daten statt Prospektversprechen.
- 03 Objekte vorauswählen, Unterlagen anfordern.** Titel bzw. Registerauszug, Grundriss, Servicekosten; bei Off-Plan zusätzlich Entwicklerhistorie und Escrow-Nachweis.
- 04 Vor Ort besichtigen.** Objekt, Anlage, Umfeld und Verwaltung persönlich prüfen – kaufen Sie nie unesehen, auch nicht „vom Plan“ ohne Referenzbesuch beim Entwickler.
- 05 Verhandeln und reservieren.** Preis, Inventar und Zeitplan fixieren; Reservierungszahlungen nur auf gesicherte Konten (Escrow bzw. Notaranderkonto).
- 06 Vertrag schließen und registrieren.** Dubai: Kaufvertrag und Umschreibung über DLD/Trustee Office. Marokko: Beurkundung beim Notar, Eintragung des TF-Titels.
- 07 Übergabe und Anmeldung.** Übergabeprotokoll, Zähler und Versorger, Versicherung, ggf. Kurzzeitvermietungs-Lizenz und Möblierung/Ausstattung.
- 08 Vermietung starten – mit Verwaltung.** Professionelle Fotos, Listings, Preisstrategie und Reporting; die Verwaltung übernimmt den laufenden Betrieb.

Zwischen erster Auswahl und Vermietungsstart liegen bei Bestandsobjekten typischerweise zwei bis vier Monate; bei Off-Plan-Käufen bestimmt der Baufortschritt den Zeitplan. Die Checkliste auf der nächsten Seite fasst alle Prüfpunkte zum Abhaken zusammen.

Checkliste vor der Unterschrift

Erst wenn Sie jeden Punkt guten Gewissens abhaken können, ist der Kauf reif für die Unterschrift.

- | | |
|--|--|
| ☐ Budget inkl. Nebenkosten, Möblierung und Rücklage festgelegt | ☐ Eigenkapital bzw. Finanzierung verbindlich geklärt |
| ☐ Mikrolage anhand von Daten geprüft (Auslastung, Vergleichspreise) | ☐ Eigentumstitel eingesehen (Title Deed bzw. TF-Titel) |
| ☐ Entwickler-Bonität und Referenzprojekte geprüft (Off-Plan) | ☐ Escrow-Konto bzw. Notaranderkonto verifiziert |
| ☐ Servicekosten schriftlich bestätigt (aktuelle Abrechnung) | ☐ Objekt und Umfeld persönlich besichtigt |
| ☐ Kaufvertrag unabhängig rechtlich prüfen lassen | ☐ Zahlungsweg devisenkonform dokumentiert (v. a. Marokko) |
| ☐ Hausverwaltung samt Konditionen vor dem Kauf fixiert | ☐ Auslastung und Nachtpreise konservativ kalkuliert |
| ☐ Gebäude-/Haftpflichtversicherung vor Ort geklärt | ☐ Steuerliche Beratung in Deutschland und im Zielland eingeholt |

GUT ZU WISSEN · DER UNTERLAGEN-ORDNER

Legen Sie von Beginn an einen digitalen Ordner an: Titelnachweis, Verträge, Zahlungsbelege, Devisennachweise, Abrechnungen, Fotos vom Übergabezustand. Bei Vermietung, Steuererklärung und späterem Verkauf zahlt sich diese Disziplin mehrfach aus. Die Checkliste ist eine Arbeitshilfe – sie ersetzt keine rechtliche Prüfung durch Fachleute.

Steuern im Überblick

Die Grundzüge in Kürze – als Orientierung, ausdrücklich nicht als Beratung.

Steuern: Zielland und Wohnsitzland zusammen denken

Dubai: Vor Ort fallen auf private Mieteinnahmen derzeit keine Einkommensteuer und keine laufende Grundsteuer an. Für in Deutschland ansässige Anleger gilt jedoch das Welteinkommensprinzip: Die Einkünfte gehören grundsätzlich in die deutsche Steuererklärung – ein Doppelbesteuerungsabkommen mit den VAE besteht derzeit nicht. Die niedrige Belastung vor Ort ist also kein „steuerfrei“, sondern verlagert die Besteuerung nach Deutschland.

Marokko: Mieteinnahmen unterliegen der marokkanischen Einkommensteuer (mit Freibeträgen bzw. pauschalen Abschlägen für Vermietung). Mit Deutschland besteht ein Doppelbesteuerungsabkommen, das die Besteuerung von Immobilieneinkünften grundsätzlich dem Belegenheitsstaat zuweist; in Deutschland können sie dennoch – etwa über den Progressionsvorbehalt – wirken. Beim Verkauf fällt in Marokko eine Wertzuwachssteuer an, gestaffelt nach Haltedauer.

Beide Länder kennen zudem Abgaben rund um die Kurzzeitvermietung (z. B. Tourismus-/Übernachtungsabgaben), die üblicherweise der Gast trägt und die Verwaltung abführt. Ihre persönliche Belastung hängt von Wohnsitz, Rechtsform, Nutzungsmix und aktueller Rechtslage ab – hier führt kein Weg an individueller Beratung vorbei.

WICHTIG · KEINE STEUER- ODER RECHTSBERATUNG

Dieses Kapitel beschreibt Grundzüge nach Stand Juli 2026, ohne Gewähr. Steuer- und Rechtsfragen sind einzelfallabhängig – lassen Sie Ihre Situation vor einer Entscheidung von einer Steuerberatung mit Auslandsbezug und ggf. lokalen Rechtsanwälten prüfen.

Finanzierung: Wege und Begleitung

Eigenkapital, lokale Bankfinanzierung oder Beleihung in Deutschland – was realistisch möglich ist und wie geprüfte Partner vor Ort auch dabei unterstützen.

Drei Wege – oft in Kombination

Die meisten Auslandskäufe werden aus Eigenkapital bestritten – zwingend ist das nicht. Drei Wege haben sich in der Praxis bewährt, und häufig ist die Kombination am sinnvollsten:

WEG	DAS WICHTIGSTE
Eigenkapital	Schnellste Abwicklung, stärkste Verhandlungsposition („Cash-Käufer“). Bei Off-Plan übernimmt der Zahlungsplan des Entwicklers faktisch eine Finanzierungsfunktion: unverzinsten Raten über die Bauzeit.
Lokale Bank im Zielland	In Dubai finanzieren einzelne Banken auch Nicht-Residenten – indikativ 50–60 % Beleihung, Zins über deutschem Niveau, Nachweise zu Einkommen und Bonität erforderlich. Auch in Marokko finanzieren einzelne Banken ausländische Käufer – der Zugang läuft hier praktisch immer über lokale Kontakte.
Beleihung in Deutschland	Eine lastenfreie oder gering belastete Immobilie im Inland beleihen und im Ausland als Barzahler auftreten: vertraute Konditionen, klare Kosten – das Währungsrisiko der Mieteinnahmen bleibt bestehen.

Unterstützung durch Partner vor Ort

Eine Besonderheit der begleiteten Auslandsinvestition: Die geprüften Partner vor Ort helfen nicht nur bei Objektauswahl und Hausverwaltung, sondern auch bei der Finanzierung. Sie kennen die Banken, die mit internationalen Käufern arbeiten – in Dubai wie in Marokko, wo unser Partner vor Ort direkte Kontakte zu Banken unterhält, die Ausländer finanzieren –, wissen, welche Unterlagen verlangt werden (Einkommensnachweise, Bonitätsauskunft, Objektunterlagen), und begleiten den Prozess von der unverbindlichen Voranfrage bis zur Auszahlung – auf Deutsch oder Englisch.

Das ersetzt keinen eigenen Konditionenvergleich – gerade zwischen lokaler Finanzierung und einer Beleihung in Deutschland lohnt das Nachrechnen –, senkt aber die praktischen Hürden erheblich: Kontoeröffnung, Übersetzungen, Termine vor Ort.

GUT ZU WISSEN · ERST PRE-APPROVAL, DANN OBJEKTSUCHE

Klären Sie die Finanzierung dem Grunde nach, bevor Sie ernsthaft suchen: Eine Voranfrage (Pre-Approval) definiert Ihr Budget, stärkt Ihre Verhandlungsposition und nimmt Zeitdruck aus der Objektwahl. Und kalkulieren Sie konservativ – die Immobilie sollte auch ohne Wertsteigerung und in schwachen Vermietungsjahren tragfähig bleiben. Finanzierungsentscheidungen gehören zudem individuell geprüft – dieses Kapitel ist keine Finanz- oder Steuerberatung.

Die nächsten Schritte

Was von diesem Leitfaden bleiben sollte – und wie Sie vom Lesen ins strukturierte Handeln kommen.

- 01 Auslandsimmobilien sind ein **Baustein zur Diversifikation** – kein Ersatz für ein solides Finanzfundament, sondern dessen Ergänzung.
- 02 Dubai bietet **klare Spielregeln und Marktdynamik**, Marokko **niedrige Einstiegspreise und Nähe zu Europa** – beide tragen ein professionell betriebenes Ferienvermietungsmodell.
- 03 Rechnen Sie **konservativ**: realistische Auslastung, vollständige Kosten, Rücklagen – und behandeln Sie jede Renditeangabe als Spanne, nicht als Zusage.
- 04 Die **Hausverwaltung vor Ort** entscheidet über den Erfolg – wählen Sie den Partner so sorgfältig wie das Objekt.
- 05 Risiken verschwinden nicht durch Optimismus, sondern durch **Prozess und Prüfung**: registrierte Titel, gesicherte Zahlungswege, unabhängige Beratung, Besichtigung.

Wenn Sie den nächsten Schritt gehen möchten, tun Sie es strukturiert: Definieren Sie Budget und Ziel, sichten Sie beide Märkte, und holen Sie sich Begleitung, die den Markt vor Ort kennt. Eine deutschsprachige Begleitung mit geprüften Partnern in Dubai und Marokko – von der Objektauswahl über den Kaufprozess bis zur kompletten Hausverwaltung – macht aus einem fernen Vorhaben ein planbares Projekt.

Nehmen Sie sich die Zeit, die eine Entscheidung dieser Größenordnung verdient. Der Markt läuft Ihnen nicht davon – und gut vorbereitet ist der Blick über die Grenze das, was er sein sollte: eine Chance mit Weitblick. Ziehen Sie vor verbindlichen Schritten stets Ihre Steuer- und Rechtsberatung hinzu – dieses E-Book informiert, berät aber nicht.

WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

Überblick über Auslandsinvestitionen, Märkte und Begleitung – dort können Sie auch direkt eine unverbindliche Anfrage über die Website der Alternate Immobilien GmbH stellen:

alternate-immobilien.de/auslandsinvestitionen

Transparenz zum Schluss

HERAUSGEBER

FinanzWeitblick – Finanzbildungsportal, Jürgen Kronawitter.

Vollständiges Impressum: finanzweitblick.de/impressum

TRANSPARENZHINWEIS

In diesem E-Book wird auf Angebote der Alternate Immobilien GmbH sowie der Partnerseite villa-marrakesch.de verwiesen. Anfragen zu Objekten und Begleitung können Sie über deren Website stellen. Die Verweise dienen der weiterführenden Information; dieses E-Book ist dennoch bewusst als unabhängiger Ratgeber verfasst – Chancen und Risiken werden gleichermaßen benannt.

KEIN BERATUNGSERSATZ

Alle Inhalte wurden sorgfältig erstellt, dienen jedoch ausschließlich der allgemeinen Information. Sie stellen keine Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung dar und ersetzen keine individuelle Prüfung. Alle Zahlen, Preise und Renditespannen sind beispielhaft bzw. indikativ (Stand: Juli 2026) und können sich ändern.

RISIKOHINWEIS

Immobilieninvestitionen – insbesondere im Ausland – sind mit erheblichen Risiken verbunden, u. a. Markt-, Währungs-, Rechts-, Leerstands- und Liquiditätsrisiken bis hin zum teilweisen oder vollständigen Verlust des eingesetzten Kapitals. Beispielrechnungen und Renditespannen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Ergebnisse.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Trotz sorgfältiger Erstellung wird für Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte keine Gewähr übernommen. Eine Haftung für Schäden materieller oder immaterieller Art aus der Nutzung dieser Informationen ist – soweit gesetzlich zulässig – ausgeschlossen. Für Inhalte verlinkter externer Websites sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

BILDNACHWEISE

alternate-immobilien.de · villa-marrakesch.de · FinanzWeitblick. Weitergabe dieses E-Books in unveränderter Form erwünscht; Nachdruck und auszugsweise Verwendung nur mit Genehmigung des Herausgebers.



FINANZWEITBLICK

finanzweitblick.de · Wissen für Anleger mit Weitblick