

Verkaufs-Exposé – Premium Tiny House Vermietungsunternehmen

Executive Summary

Zum Verkauf steht ein hochprofitables, deutschlandweit operierendes Tiny House Vermietungsunternehmen mit Fokus auf temporäre Wohnlösungen, insbesondere im Versicherungsumfeld. Das Geschäftsmodell ist vollständig standortunabhängig und skalierbar. Leads werden nahezu ausschließlich organisch generiert.

Kennzahlen

- Umsatz: 250.000 € – 350.000 € p.a.
- Gewinn: 200.000 € – 300.000 € p.a.
- Marge: 70–85 %
- 13 Tiny Houses im Bestand
- Assetwert: ~700.000 €+

Geschäftsmodell

Vermietung von Tiny Houses für temporären Wohnbedarf, insbesondere bei Versicherungsfällen (z. B. Wasser- oder Brandschäden). Hinzu kommt die Vermietung zu Veranstaltungen, Messen (3-14 Tage). Ergänzende Einnahmen durch Transport, Aufbau und Verlängerungen.

Das Geschäftsmodell basiert auf der Vermietung von voll ausgestatteten Tiny Houses als temporäre Wohnlösung, insbesondere bei Schadensfällen (z. B. Wasser- oder Brandschäden) sowie ergänzend im B2B- und Eventbereich.

Die Vermietungen erfolgen überwiegend über mehrere Monate (typisch 2–23 Monate), wodurch planbare und wiederkehrende Einnahmen entstehen.

Zusätzlich zur reinen Vermietung generiert das Unternehmen weitere Erlösströme:

- Lieferung und Abholung der Tiny Houses
- Aufbau und Einweisung vor Ort
- Mietverlängerungen bestehender Kunden
- optionale Zusatzleistungen (z. B. Reinigung, Ausstattung)

Ein wesentlicher Bestandteil des Geschäftsmodells ist die gezielte Monetarisierung der Logistik:

- Lieferung und Abholung werden separat berechnet
- durch optimierte Tourenplanung können einzelne Strecken teilweise mehrfach monetarisiert werden
- dadurch entsteht ein überproportional hoher Umsatz bei gleichzeitig reduziertem Zeitaufwand

Typischer Gesamtumsatz pro Projekt (inkl. Miete und Logistik):

ca. 5.000 € - 30.000 €, abhängig von Mietdauer und Zusatzleistungen bei nur wenig Zeitaufwand (meistens 1 Tag Lieferung, 1 Tag Abholung)

Zusätzlich führen häufige Vertragsverlängerungen zu weiteren Umsatzsteigerungen bei gleichzeitig ohne Mehraufwand.

Das Ergebnis ist ein **hochprofitables, mehrfach monetarisiertes Geschäftsmodell mit planbaren Einnahmen und zusätzlichen Skalierungseffekten.**

Wettbewerbsvorteile

Das Unternehmen verfügt über mehrere nachhaltige Wettbewerbsvorteile, die in Kombination eine außergewöhnlich hohe Profitabilität und Skalierbarkeit ermöglichen:

Organische Leadgenerierung & stabile Nachfrage

- Top Google Rankings (Seite 1)
- nahezu vollständige Kundengewinnung ohne Marketingkosten
- zusätzliche Nachfrage und proactive Empfehlung durch namenhafte Versicherungen (z. B. Schadensfälle)

Ergebnis:

kontinuierlicher Leadzufluss bei minimalen Akquisitionskosten

Mehrstufiges Umsatzmodell mit hoher Monetarisierung

Im Gegensatz zu klassischen Vermietungsmodellen kombiniert das Unternehmen mehrere Erlösquellen:

- langfristige Vermietung (2–23 Monate)
- zusätzliche Einnahmen durch Lieferung & Abholung
- wiederkehrende Umsätze durch regelmäßige Vertragsverlängerungen

Ergebnis:
überdurchschnittlich hoher Umsatz pro Projekt
planbare und wiederkehrende Einnahmen

Optimierte Logistik als zusätzlicher Gewinnhebel

Die Logistik ist integraler Bestandteil der Umsatzstrategie:

- strategische Tourenplanung möglich
- einzelne Strecken können teilweise mehrfach monetarisiert werden
- hoher Umsatz bei vergleichsweise geringem Zeitaufwand

Ergebnis:
zusätzlicher Deckungsbeitrag ohne signifikante Mehrkosten
Skalierung ohne proportional steigenden Aufwand

Hohe Profitabilität bei minimaler Kostenstruktur

- sehr geringe laufende Fixkosten
- keine Abhängigkeit von bezahlter Werbung
- hoher Anteil variabler Kosten

Ergebnis:
nachhaltige Marge von ca. **70–85 %**

Einkaufsvorteile & stabile Asset-Werte

- Einkaufspreise bei Herstellern unter Marktwert
- aktueller Marktwert deutlich höher
- teilweise Verkauf nach Jahren über Einkaufspreis möglich

Ergebnis:
außergewöhnlich wertstabile Assets im Vergleich zu klassischen Vermietmodellen

Standortunabhängiges Geschäftsmodell

- Betrieb vollständig ortsunabhängig
- Firmensitz flexibel verlegbar
- keine regionale Abhängigkeit

Ergebnis:

ideal für Investoren und überregionale Käufer – kein Wohnortwechsel / Standortwechsel notwendig

Operative Struktur

- Deutschlandweites Netzwerk aus Reinigungsfirmen und Handwerksbetrieben
- Logistik aktuell Inhouse, skalierbar über Mitarbeiter/Subunternehmer
- Prozesse dokumentiert und übertragbar

Internationales Potenzial

Bereits Nachfrage aus Österreich und der Schweiz vorhanden. Expansion in die DACH-Region ohne strukturelle Anpassungen möglich.

Skalierung

- Erweiterung der Flotte
- Ausbau Versicherungskooperationen
- Internationalisierung

- Erstellung von Marketing- und Social Media Kampagnen

Preisvorstellung

1,8-2.1 Mio Euro

Übergabe

Strukturierte Einarbeitung nach Absprache möglich. Sofortige Weiterführung ohne Standortbindung oder Personenbindung möglich.