



# Urlaub in Pfarrhäusern in der Oberlausitz

Projektkonzeption – Machbarkeitsstudie

**Kirchenkreis  
Schlesische Oberlausitz**  
vertreten von der  
Evangelischen Kirchengemeinde  
Nieder Seifersdorf  
Arnsdorfer Straße 105  
02906 Waldhufen

—  
**Datum**  
30. Oktober 2020



## **Impressum**

---

### **Datum**

30. Oktober 2020

---

### **Bericht-Nr.**

001

---

### **Verfasst von**

Melanie Balzer

Hagen Aye

Nicolas Boutin

---

Basler & Hofmann Deutschland GmbH

Die Partner GmbH

Konsulplatz 4/5

02826 Görlitz

T +49 3581 426 97 0

F +49 3581 426 97 10

---

## **Verteiler**

---

Herr Pfarrer Andreas Fünfstück

Herr Pfarrer Martin Wappler

Kirchenkreis Schlesische Oberlausitz, Herr Sup. Dr. Koppehl

Kirchenbezirk Löbau-Zittau, Frau Sup. Pech

Herr Bernhard Preiß, Kirchbaupfleger Ev.-Luth. Landeskirche Sachsens

LEADER-Regionalmanagements, Frau Barbara Werling, Herr Martin Besta

# **Urlaub in Pfarrhäusern in der Oberlausitz**

Projektkonzeption – Machbarkeitsstudie

# Inhaltsverzeichnis

---

<b>Fazit für den eiligen Leser</b>	<b>4</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>5</b>
1.1 Ausgangslage	5
1.2 Ziele und Aufgaben	6
1.3 Übersicht	6
1.4 Vorgehensweise	7
<b>2. Nutzung der Marke „Himmlisch Urlauben“</b>	<b>8</b>
2.1 Best Practice-Beispiele aus Österreich	8
2.2 Aktuelle Nutzungsbedingungen der Marke	12
2.3 Erkenntnisse und Schlussfolgerungen	14
<b>3. Grundlagenermittlung</b>	<b>17</b>
3.1 Marktanalyse privater Ferienwohnungen – Angebot	18
3.2 Absatzmarkt Tourismus Oberlausitz – Nachfrage	21
3.3 Der typische Pfarrhaus-Standort	24
3.3.1 Makrolage	25
3.3.2 Mikrolage	26
3.3.3 Grundstück	27
3.3.4 SWOT-Analyse zum Standort	29
3.4 Das typische Pfarrhaus	30
3.4.1 Der Pfarrhausgrundriss im Bestand	31
3.4.2 Ermittlung des baulichen Zustands und der Instandsetzungskosten	32
<b>4. Angebotsdefinition</b>	<b>38</b>
4.1 Zur Zielgruppen-Auswahl	38
4.2 Art und Umfang der angebotenen Leistungen	38
4.3 Art der Übernachtung	38
4.4 Qualität und Preiskategorien	39
4.5 Vermarktung und Vertriebskanäle	40
4.6 Marken-Mitgliedschaft	40
4.7 Berechnungsgrundlage	41
4.7.1 Berechnung der Einnahmen	41
4.7.2 Berechnung der Ausgaben	41
4.8 Entwicklungsstrategie	42
<b>5. Der Start mit einem Objekt – die Einzelobjektlösungen</b>	<b>44</b>
5.1 Angebotsbedingte Standortwahl	44
5.2 Nutzungskonzeption Gebäude	47
5.3 Projektumsetzung	51
5.3.1 Business-Plan	51

5.3.2	Kalkulation	51
5.4	Wirtschaftliches Ergebnis / Fazit	53
5.4.1	Auswertung	53
5.4.2	Wichtige Voraussetzungen	54
<b>6.</b>	<b>Die Netzwerk-Lösung</b>	<b>56</b>
6.1	Nutzungskonzeption Gebäude	56
6.2	Projektumsetzung Netzwerk	58
6.2.1	Zusätzliche Komponenten im Business-Plan einer Netzwerk-Lösung	58
6.2.2	Die Rolle der zentralen Dienststelle	58
6.2.3	Anschubfinanzierungsbedarf	60
6.2.4	Exkurs: Selfservice-CheckIn / Out	60
6.2.5	Kalkulation	60
6.3	Wirtschaftliches Ergebnis / Fazit	62
6.4	Entwicklungsoptionen	63
6.4.1	Grundpositionierung	63
6.4.2	Netzwerk-Ausbau	65
<b>7.</b>	<b>Ausblick &amp; Empfehlung</b>	<b>68</b>
7.1	Erkennen und Anstoßen des Handlungsbedarfs	68
7.2	Anwendung, Ziele und neue Ansätze auf Ebene der Landeskirchen	68
7.3	Nächster Schritt: Strategische Planung	69
7.4	Weitere ergänzende Vorstudien	70
	<b>Anhangverzeichnis</b>	<b>72</b>
	Anhang 1	73
	Anhang 2	74
	Anhang 3	75

## Abbildungsverzeichnis

---

Abb. 1	TOP 5 Angebotsmerkmale Ferienwohnungen	19
Abb. 2	Chance Barrierefreiheit	19
Abb. 3	Chance Mobilität	20
<b>Abb. 4</b>	<b>Strukturen im Tourismus in der Oberlausitz</b>	<b>21</b>
<b>Abb. 5</b>	<b>lokale Tourismusorganisationen der Destination Oberlausitz</b>	<b>22</b>
<b>Abb. 6</b>	<b>Eintrittsbedingungen in den touristischen Markt</b>	<b>24</b>
Abb. 7	Liegenschaft Pfarrhaus Hirschfelde	28
Abb. 8	Liegenschaft Pfarrhaus Nieder Seifersdorf	28
Abb. 9	Bestandsgrundriss 1. Obergeschoss	31
Abb. 10	Bestandsgrundriss Obergeschoss	32
Abb. 11	Bildüberblick Pfarrhäuser	33
Abb. 12	Wertungsmaßstab für Gebäude	33
Abb. 13	Zustandsgrafik 2020	34
Abb. 14	Zustandsgrafik 2029	35
Abb. 15	Wartungs- und Instandsetzungskosten in 1.000 Euro	36
Abb. 16	Entwicklungsphasen der Projektidee	43
Abb. 17	Vorentwurf 1. Obergeschoss	49
Abb. 18	Vorentwurf Obergeschoss	50
<b>Abb. 19</b>	<b>Leistungskette „Urlaub in einer Ferienwohnung“</b>	<b>51</b>
Abb. 20	Kostenstruktur für das Einzelobjekt	52
Abb. 21	Wesentliche Funktionen einer Zentrale (GmbH)	58
Abb. 22	Kostenstruktur für 15 Objekte und ab 16 Objekte	61
Abb. 23	Best-Case-Entwicklungsszenario der Netzwerk-Lösung	63
Abb. 24	Netzwerk-Ausbau mit Kirchengemeinde-Funktionalität	66
Abb. 25	Aspekte einer Immobilienstrategie	70

## Tabellenverzeichnis

---

Tab. 1	Vorgehen in chronologischer Reihenfolge	7
Tab. 2	Zusammenfassung Befragungsergebnisse der Pfarrhöfe in Österreich	11
Tab. 3	Sozioökonomische Indikatoren der Oberlausitz	25
Tab. 4	SWOT-Analyse im Allgemeinen	29
Tab. 5	SWOT-Analyse zum Standort	29
Tab. 6	Gebäudeliste Zustand im Jahr 2020	34
Tab. 7	Jährliche Unterhaltskosten aller sechs Pfarrhäuser	37
Tab. 8	Jährliche Unterhaltskosten je Pfarrhaus	37
Tab. 9	SWOT-Analyse zum Standort Hirschfelde	45
Tab. 10	SWOT-Analyse zum Standort Nieder Seifersdorf	46
Tab. 11	SWOT-Analyse zum Pfarrhaus Hirschfelde	49
Tab. 12	SWOT-Analyse zum Pfarrhaus Nieder Seifersdorf	50
Tab. 13	Kalkulation Einzelobjektlösung in drei Szenarien	53
Tab. 14	Best-Case-Kalkulation der Netzwerk-Lösung	62

## Fazit für den eiligen Leser

Ausgangslage und Ziel	Die Pfarrhäuser befinden sich häufig in keinem guten baulichen Zustand und bieten mehr Platz als für das Gemeindeleben gebraucht wird. Es werden dringend nachhaltige und wirtschaftliche Nutzungskonzepte benötigt, die die Kirchengemeinden dauerhaft finanziell entlasten und ihr Eigentum sichern. Die Idee vom Urlauben im Pfarrhaus kann eine Möglichkeit sein dieses Ziel zu erreichen.
Erfahrungen aus Österreich	Die Diözese Graz-Seckau hat die Marke „Himmlisch Urlauben“ in Pfarrhöfen entwickelt. Die, in der Praxis gewonnenen, Erkenntnisse und Erfahrungen haben dazu geführt, dass die Anwendung dieser Marke in der Oberlausitz nicht in Betracht gezogen werden soll, auch wenn das rechtlich möglich wäre. Die gewünschten inhaltlichen und wirtschaftlichen Ziele sind mehr an eine authentische, eigene Marke gebunden.
Grundlagenermittlung	Wünsche und Vorstellungen allein reichen für eine Markendefinition jedoch nicht aus. Mit einer Analyse von Angebot und Nachfrage des Tourismusmarktes in der Oberlausitz werden die Marktbedingungen sowie Chancen und Risiken abgeleitet. Daran knüpft sich die Untersuchung konkreter standort- und objektspezifischer Merkmale von Pfarrhäusern der Region an. Die Pfarrhäuser in Hirschfelde und Nieder Seifersdorf werden hierbei beispielhaft näher untersucht.
Angebotsdefinition	Aus den untersuchten Rahmenbedingungen wird die Definition des Angebotes für Urlaub im Pfarrhaus in der Oberlausitz entwickelt. Das Angebot fokussiert auf Individualtouristen, die Übernachtung als Kernangebot und ein Betrieb in Eigenregie. „Ursprünglich und gut“ sowie „geistig und fördernd“ stehen für eine objekt- und anbieterbezogene Positionierung, die die Geschichte des Hauses, die besondere Atmosphäre und eine gute Ausstattung einfließen lässt.
Die Einzelobjektlösung	Der Start erfolgt mit einem oder einzelnen Pfarrhäusern – der Einzelobjektlösung. In einem Business-Plan werden alle erforderlichen Leistungen und Kosten der Betreuung erfasst. Es ist dargestellt, mit welchen wirtschaftlichen Ergebnissen zu rechnen ist. Eine aufwendige und teure Markenbildung erfordert das (noch) nicht zwingend, denn es wird auf das Einrichten von zwei, wenn auch besonderen, Ferienwohnungen in einem Pfarrhaus abgestellt.
Die Netzwerk-Lösung	In einer Netzwerklösung schließen sich mehr und mehr Kirchengemeinden mit ihren Pfarrhäusern dem Angebot Urlaub im Pfarrhaus an. Ein Netzwerk ist begründet ab 15 beteiligten Pfarrhäusern. Das entstehende Netzwerk bietet, unter dem Dach einer eigenen Marke, größere Chancen und verschafft Entwicklungspotenzial für jedes Einzelobjekt. Es können positive wirtschaftliche Ergebnisse der Betreuung erzielt werden.
Ausblick	Urlaub im Pfarrhaus ist eine Chance die große Finanzlast der Kirchengemeinden zu lindern oder gar zu nehmen. Die Geldausgaben für Immobilien schränken ein lebendiges Gemeindeleben ein. Es besteht dringender Handlungsbedarf, der in gezielten strategischen Planungen für die Immobilien ermittelt werden muss.

# 1. Einleitung

## 1.1 Ausgangslage

Baufaufgabe vs. Gemeindeleben

Die Pfarrhäuser in der Oberlausitz befinden sich häufig in keinem guten baulichen Zustand und bieten mehr Platz als für das Gemeindeleben gebraucht wird. Das ist mit einer immer größer werdenden finanziellen und organisatorischen Last für die Kirchengemeinden<sup>1</sup> verbunden. Mit der Eigentümergepflichtung der Kirchengemeinden muss zunehmend mehr Kraft für die gemeindefremden Aufgaben der Immobilienverwaltung und –erhaltung aufgewendet werden als für die Gestaltung eines inhaltreichen lebendigen Gemeindelebens.

Für ihr Pfarrhaus müssen von weniger werdenden Gemeindemitgliedern erhebliche und tendenziell zunehmende Substanzerhaltungsrücklagen gebildet werden, die eine angemessene Instandhaltung der Gebäude garantiert und fehlende Einnahmen ausgleicht. Können diese Rücklagen von den Kirchengemeinden nicht oder nicht auskömmlich erbracht werden, droht eine Verschlechterung der baulichen Substanz oder die Abgabe bzw. der Verkauf der Pfarrgrundstücke. Der Verlust ihres Pfarrhauses ist für die Mitglieder einer Kirchengemeinde nur sehr schwer vorstellbar. Schon die latente Verschlechterung der Gebäudesubstanz ist eine Situation, die den würdebefahrenen Status ihres Pfarrhauses und somit auch das Gemeindeleben belastet.

Die zur Erhaltung der Pfarrhäuser und Kirchen aufzubringenden finanziellen Mittel schränken die Zweckverwendung von Zuweisungen und von Kirchgeldern für die Organisation und Bereicherung des Gemeindelebens zudem immer stärker ein. Es werden dringend nachhaltige und wirtschaftliche Nutzungskonzepte benötigt, die die Kirchengemeinden dauerhaft finanziell entlasten und ihr Eigentum sichern. Die Idee vom Urlauben im Pfarrhaus kann eine Möglichkeit sein dieses Ziel zu erreichen.

Kooperations-Projekt

Die Idee, Pfarrhäuser mit einer touristischen Nutzung in Verbindung zu bringen, ist Inhalt der vorliegenden Studie. Hierfür wurde ein Kooperations-Projekt initiiert, welches zwei geografisch benachbarte Kooperationspartner verbindet – den Kirchenkreis Schlesische Oberlausitz, den Kirchenbezirk Löbau-Zittau, die LEADER-Region Östliche Oberlausitz und die LEADER-Region Naturpark-Zittauer Gebirge. Der Kirchenkreis Schlesische Oberlausitz erklärte hierbei die Bereitschaft zur Übernahme der Aufgaben als Leadpartner.

---

<sup>1</sup> Hinweis: Es gibt in den beiden Landeskirchen zwei unterschiedliche Begriffe: bei der EVLKS spricht man von Kirchengemeinden, bei der EKBO von Kirchengemeinden. Der Einfachheit halber wird auf die Nennung beider Begriffe verzichtet und sich auf den Begriff Kirchengemeinde geeinigt, wobei dieser Begriff auch die Kirchengemeinden der EVLKS einschließt.

## 1.2 Ziele und Aufgaben

### Aufgabenstellung

Die Kooperationspartner haben das Büro Basler & Hofmann beauftragt die Erweiterung der Nutzung von Pfarrhäusern in touristisch interessanter Lage mit dem Ausbau von Ferienwohnungen bzw. einem Angebot zur Übernachtung für Menschen aus nah und fern zu untersuchen. Folgende Fragen galt es hierbei zu beantworten:

1. Welche wertvollen Erfahrungen können aus der Projektumsetzung von „Himmlisch Urlauben“ in Österreich gewonnen werden? Ist die Anwendung der Marke in der Oberlausitz denkbar und welche Bedingungen wären daran geknüpft?
2. Welche Marktbedingungen lassen sich zu Angebot und Nachfrage von Ferienwohnungen in der Oberlausitz abbilden? Welche Chancen und Risiken lassen sich daraus für die Definition des Angebotes ableiten?
3. Welche standort- und objektspezifischen Eigenschaften der Pfarrhäuser sind gegeben und welche Voraussetzungen für ein Angebot Urlaub im Pfarrhaus<sup>2</sup> gilt es zu erfüllen, welches am Markt bestehen kann?
4. Wie kann aus den zuvor gewonnenen Erkenntnissen das Angebot definiert werden? Was zeichnet Urlaub im Pfarrhaus in der Oberlausitz aus?
5. Wie kann die Umsetzung der Idee in der Praxis funktionieren? Welche Rahmenbedingungen sind erforderlich? Welche Chancen bieten sich für die Kirchengemeinden und ihre Pfarrhäuser?

### Zielsetzung

Übergeordnetes Ziel ist die Schaffung eines innovativen und nachhaltigen touristischen Beherbergungsangebotes unter Nutzung (teilweise) leerstehender Pfarrhäuser. Kirchengemeinden und Landeskirchen erhalten einen Leitfaden mit wichtigen Erkenntnissen und Empfehlungen für die konkrete Projektentwicklung der Idee und der künftigen Nutzung ihrer Pfarrhäuser.

## 1.3 Übersicht

### Standorte Pfarrhäuser

Je LEADER-Region werden drei Beispielpfarrhäuser ausgewählt und hinsichtlich ihrer standort- und objektspezifischen Merkmale analysiert.

Der Kirchenkreis Schlesische Oberlausitz in der LEADER-Region Östliche Oberlausitz wählt die Pfarrhäuser in den folgenden Ortschaften aus:

Nieder Seifersdorf, Tauchritz und Hähnichen

Der Kirchenbezirk Löbau-Zittau in der LEADER-Region Naturpark Zittauer Gebirge wählt die Pfarrhäuser in den folgenden Ortschaften aus:

---

<sup>2</sup> vorläufiger Arbeitstitel

Hirschfelde, Waltersdorf und Hainewalde

Tourismusregion Oberlausitz

Als Gebietskulisse für die Tourismusmarktanalyse und die Erarbeitung der inhaltlichen Einordnung in das touristische Leitbild wurde die Tourismusregion Oberlausitz gewählt. Die Marketing-Gesellschaft Oberlausitz-Niederschlesien mbH (MGO) und der Tourismusverband Oberlausitz-Niederschlesien e.V. (TVO) bilden gemeinsam die touristische Dachorganisation, die sogenannte „Destinationsmanagementorganisation (DMO)“, der Oberlausitz.

1.4 Vorgehensweise

Arbeitsgruppe

Für eine transparente Erarbeitung und größere Akzeptanz des Studienergebnisses ist entscheidend, dass die relevanten Bedürfnisse von Kirchengemeinde, Tourismusakteuren, Landeskirchen und Regionalmanagements möglichst früh im Entwicklungsprozess Berücksichtigung finden. Die Arbeitsgruppe für die Machbarkeitsstudie „Himmlisch Urlauben“ besteht daher aus Mitgliedern dieser Gremien und wurde in den Bearbeitungsprozess einbezogen. Die Zusammensetzung der Begleitgruppe variierte je nach Ort der Arbeitsgruppentreffen, Thematik und persönlicher Bereitschaft. Grundsätzlich nahmen stets zwischen ca. 10-15 Personen an den monatlich stattfindenden Treffen von April bis September 2020 teil. Jedes Arbeitsgruppentreffen wurde von Basler & Hofmann protokolliert und den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt.

Vorgehen

Vorgehen in chronologischer Reihenfolge	Inhalt
27.02.2020	1. Treffen der Arbeitsgruppe in Görlitz, Beauftragung der Studie
20.04.2020	Kennenlern-Treffen Pfarrhäuser Hainewalde und Waltersdorf; Zustandserfassung der Pfarrhäuser Hirschfelde, Hainewalde und Waltersdorf
30.04.2020	2. Treffen der Arbeitsgruppe in Hainewalde
04.06.2020	3. Treffen der Arbeitsgruppe in Hähnichen; Zustandserfassung der Pfarrhäuser Hähnichen und Nieder Seifersdorf
02.07.2020	4. Treffen der Arbeitsgruppe in Waltersdorf
06.08.2020	5. Treffen der Arbeitsgruppe in Tauchritz; Zustandserfassung des Pfarrhauses Tauchritz
10.09.2020	6. Treffen der Arbeitsgruppe in Nieder Seifersdorf
05.05.2021	Präsentation der Ergebnisse der Studie (unter Vorbehalt)

Tab. 1 Vorgehen in chronologischer Reihenfolge

Grundlagen

Für die Bearbeitung der Vorstudie liegen folgende Grundlagen vor:

- \_ Präsentation „Himmlisch Urlauben“ in St. Marienthal, 23.05.2017
- \_ Bestandspläne Pfarrhaus Nieder Seifersdorf

## 2. Nutzung der Marke „Himmlisch Urlauben“

### 2.1 Best Practice-Beispiele aus Österreich

Auslöser der Idee  
„Himmlisch Urlauben“

Die Idee „Himmlisch Urlauben“ ist primär auf die Nachnutzung leerstehender Räume und Wohnungen in Pfarrhöfen in der Steiermark ausgerichtet, während die bestehenden kirchengemeindlichen Nutzungen erhalten und fortgeführt werden. Zur Vermeidung von Konflikten zwischen der kirchengemeindlichen und touristischen Mischnutzung in einem Pfarrhof sollten die touristisch verfügbaren Übernachtungen über eine besondere Nähe der urlaubenden Gäste zur Christengemeinde verfügen.

Konzeptentwicklung  
„Urlaub im Pfarrhof“

Die Diskussionen der Konzeptentwickler um Herbert Beiglböck, ehemaliger Wirtschaftsdirektor in der Diözese Graz-Seckau und des begleitenden Büros Kohl & Partner Consulting für Tourismus und Freizeitwirtschaft Villach<sup>3</sup> führten zur Formulierung inhaltlicher Ansprüche für einen "Urlaub im Pfarrhof", die sich damit von anderen Übernachtungsangeboten abheben sollten:

- \_ **Rückzug**, Stille, Kraft, Entschleunigung
- \_ **Erholung mit spirituellem Inhalt**, entspannen und entfalten den Gedanken **Freiraum** geben
- \_ **Freimachen** von täglichen Belastungen
- \_ "Ich" stehe im Mittelpunkt: **Zeit für mich und was mir wichtig ist zurück zu sich finden**, durchatmen
- \_ **respektvoller Umgang mit Mensch** und Sache
- \_ **Reduktion auf das Wesentliche**, einfach und geschmackvoll aber ohne Luxus

Der "Urlaub im Pfarrhof" soll demnach basieren auf:

- \_ **klein und fein**  
komfortabel, ursprüngliches bewahrend, gute Qualität der Ausstattung
- \_ **spirituell und ländlich**  
Raum der Stille im Kopf, Schlüssel zur Kirche, Anleitung zur Spiritualität, regionale Produkte, Naturmaterialien, ausgewählte Lage und Aussichten
- \_ **smart und flexibel**  
zentrale Anfrage-, Buchungs- und Informationsstelle

vier Angebotssäulen  
„Himmlisch Urlauben“

Aus den inhaltlichen Ansprüchen wurden die vier Angebotssäulen für den "Urlaub im Pfarrhof" entwickelt:

1. „**unterwegs sein und ankommen**“
2. „**besondere Augenblicke erleben**“
3. „**Kunst und Kultur entdecken**“
4. „**historisches und bauliches Juwel**“

<sup>3</sup> (Quelle: Konzeptentwicklung und wirtschaftliche Potenziale „Urlaub im Pfarrhof“, Kohl & Partner, Consulting für Tourismus und Freizeitwirtschaft, April 2014)

---

Name gefunden „Himmlisch Urlauben“	Erst im Verlauf der Konzeptentwicklung fanden die Start-Akteure zur Projektbezeichnung „Himmlisch Urlauben“. Der Arbeitstitel der Projektkonzeption „Urlaub im Pfarrhof“ wurde zu nah empfunden an anderen bereits existierenden Marken wie z.B. „Urlaub auf dem Bauernhof“, womit bereits auch eine gewisse Zielgruppenorientierung impliziert worden wäre, was ausdrücklich nicht gewünscht war. Ebenso fand die Bezeichnung „Himmlisch Wohnen“ keine Anwendung, da sie ein dauerhaftes Wohnen im Pfarrhaus suggerieren könnte. Das Projekt sollte im Ergebnis einer Bezeichnungsdiskussion fortan unter der Marke „Himmlisch Urlauben“ entwickelt werden.
von der Idee zur Praxis	Die Erkenntnisse zur Entwicklung von der Idee zur Praxis „Himmlisch Urlauben“ in Österreich basieren auf einem Interview mit Martina Hofmeijer, Mitinitiatorin und ehemalige Projektverantwortliche „Himmlisch Urlauben“ in der WIDUM Tourismusservice GmbH in der Diözese Graz-Seckau.
Gemeindezusammenschlüsse	Auch in der Diözese haben nicht mehr alle steierischen Pfarrgemeinden „ihren“ Pfarrer oder Seelsorger, sondern nach Gemeindezusammenschlüssen ist häufig nur noch ein Pfarrer für mehrere Gemeinden zuständig, die räumlich auch weiter voneinander entfernt liegen können. Nach Gemeindezusammenschlüssen wird somit meist nur noch eine Pfarrerdienstwohnung gebraucht, während andere leer stehen. Die Diözese Graz-Seckau stellte sich 2012 die Frage, wie die teilweise leerstehenden Pfarrhöfe in der Diözese einer Nachnutzung zugeführt werden können nachdem eine Pfarrerdienstwohnung in einer Pfarrei nicht mehr benötigt wird.
leere Pfarrwohnung Was nun?	In den, in der Regel zweigeschossigen, Pfarrhöfen wurde von der Pfarrgemeinde meist nur noch das Erdgeschoss oder Teile des Erdgeschosses als Gemeinderaum für kirchverwaltungs- und seelsorgerische Zwecke genutzt. Eine Nachnutzung der Pfarrerdienstwohnung als Mietwohnung als anfängliche Idee erwies sich als nicht bzw. zu wenig tragfähig. Die Nachfrage nach Mietwohnungen im ländlichen Raum der Diözese wird als gering bewertet. Im Weiteren ging die Wirtschaftsdirektion der Diözese für die Pfarrgemeinden als Eigentümer der sakralen und nicht sakral genutzten Gebäude der Frage nach, ob die leeren Räume in den Pfarreien auch für eine touristische Nutzung geeignet wären. Eine solche Nutzung muss allerdings mit den verbleibenden verschiedensten Nutzungen der Pfarrgemeinde vereinbar sein, die selbstverständlich bestehen bleiben sollen. Daraus entstand die Idee der besonderen touristischen Übernachtungsmöglichkeit in einer Pfarrei, für die eine Nachfrage erkannt wurde.
zwei Welten im Pfarrhof	Dieses Angebot der Übernachtung in einem Pfarrhof sollte getragen werden von einer engen Verbindung der Übernachtungsgäste zur Gemeinde im gegenseitigen Austausch und gegenseitiger Bereicherung. Die Mischnutzung mit diesem Anspruch verhindert, dass nicht „zwei verschiedene Welten“ (M. Hofmeijer) aufeinanderprallen: Gemeindeleben und Tourismus. Die Initiatoren haben sich bei der Projektinitiierung an keinem praktischen Beispiel orientiert, sondern das Projekt selbst entwickelt. Die Projektentwicklung wurde mit einer von der Diözese Graz-Seckau beauftragten Expertise des Büros Kohl & Partner, Consulting für Tourismus und Freizeitwirtschaft, unterstützt.

Start mit einem Objekt

Im September 2014 wurde das Projekt „Himmlisch Urlauben“ mit den ersten beiden Appartements im Pfarrhaus Schladming eröffnet. Mit der, als Muster-Appartement angelegten, Unterkunft sollten zugleich Erfahrungen für übertragbare räumliche Konfigurationen, Ausstattungen und Organisationsformen gesammelt werden. Sie fanden Berücksichtigung beim Umbau der Pfarrhöfe in

- \_ Tieschen mit vier Appartements
- \_ St. Nikolai im Sölketal mit zwei Appartements
- \_ Söchau mit drei Appartements

In vier Pfarrhäusern der Steiermark wurden in den Jahren 2014 bis 2016 insgesamt elf Appartements errichtet. Der erstgegründete und diese drei Pfarrhöfe bestehen derzeit und bieten aktuell „Himmlisch Urlauben“ an. Weitere Pfarrhöfe wurden bislang nicht für „Himmlisch Urlauben“ umgebaut.

große Ziele

Mit dem neuen Angebot „Himmlisch Urlauben“ sollte „die Kennzahl von 20.000 Nächtlungen pro Jahr“ in Österreich angepeilt werden (Martin Weber, Bürgermeister in Tieschen). Die Einrichtung von „Himmlisch Urlauben“ war in 80 Pfarrhöfen der Diözese Graz-Seckau geplant (Franz Steinkellner). Das anfängliche Interesse der Erzdiözese Salzburg an der Beteiligung am Projekt „Himmlisch Urlauben“ wurde zurückgenommen. Die in Erwägung gezogene Beteiligung von slowenischen Pfarrgemeinden wurde ebenfalls nicht weiterverfolgt.

Erfahrungen der vier Pfarrhöfe

Die hier dargelegten Erfahrungen der bestehenden Pfarrhöfe basieren auf Interviews, die mit Hilfe von schriftlichen Interview-Fragen und ergänzenden Telefon-Interviews im Zeitraum April / Mai 2020 gewonnen wurden. Die Befragung der Akteure erfolgte in zwei gesonderten Fragekomplexen:

**A** zur Entwicklung des Projektes, zum Marketing und zur Bewirtschaftung sowie zu rechtlichen Fragen mit Befragung von:

- \_ Martina Hofmeijer, ehem. Geschäftsführerin der WIDUM Tourismusservice GmbH der Diözese Graz-Seckau und Mitinitiatorin "Himmlisch Urlauben"
- \_ Franz Steinkellner, Leiter Gebäudemanagement der Diözese Graz-Seckau

Die Ergebnisse der Befragungen autorisieren die in dieser Studie dargelegten Erkenntnisse und Schlussfolgerungen aus „Himmlisch Urlauben“ in Österreich.

**B** zum Anlass der Weiterführung des Projektes in Eigenregie nach Rückzug der zentralen Organisation durch die WIDUM Tourismusservice GmbH, zum Aufenthalt und zu den Appartements, zur Betreibung, zur Bewirtschaftung sowie zu ausgewählten rechtlichen Fragen mit Befragung aller derzeit tätigen Akteure bzw. Betreiber:

- \_ Pfarrhof Tieschen, Himmlisch Urlauben im Vulkanland, Franz Treichler
- \_ Pfarrhof Söchau, Himmlisch Urlauben Söchau, Julia Jost
- \_ Pfarrhof Schladming-Pichl, Himmlisch Urlauben Appartement, Maria Gruber
- \_ Pfarrhof St. Nikolai, Himmlisch Urlauben St. Nikolai, Maria Krause

Die Ergebnisse der Befragungen der derzeit tätigen Akteure bzw. Betreiber stellen sich zusammenfassend wie folgt dar:

## Befragungsergebnisse

	Tieschen	Söchau	Schladming	St. Nikolai
<b>Rolle touristischer Angebote bei der Übernachtungsnachfrage</b>	häufigster Übernachtungsgrund (Landschaft + Hochzeitsdestination)	häufigster Übernachtungsgrund (Landschaft + Kultur + Events + Attraktionen)	häufigster Übernachtungsgrund (Landschaft + Ski)	eher weniger
<b>Aktionsradius</b>	mehr als 50 km	ca. 25 km	ca. 25 km	im Ort / ca. 25 km
<b>Zielgruppe</b>	Aktivurlauber	Familien, Thermengäste	Aktivurlauber + Familien	Aktivurlauber + Familien
<b>Aufenthaltsdauer</b>	1 – 2 Nächte	1 – 2 Nächte	bis 4 Nächte, Ausschluß "Einnächter"	bis 4 Nächte
<b>Appartementgröße</b>	35 – 47 m <sup>2</sup>	53 – 73 m <sup>2</sup>	ca. 50 m <sup>2</sup>	ca. 50 m <sup>2</sup>
<b>wichtige Raumfunktionen</b>	separates Schlafzimmer	Küche	Küche	separates Schlafzimmer
<b>Bettenzahl je Appartement</b>	2 – 4	2 – 4	4	2 + 2
<b>Übernachtungspreis</b>	gestaffelt nach Aufenthaltsdauer 70 – 126 €/Nacht	ab 80 €/Nacht	ca. 90 €/Nacht	ca. 90 €/Nacht
<b>Barrierefreiheit</b>	nein, weniger wichtig	nein, weniger wichtig	nein, weniger wichtig	nein, weniger wichtig
<b>Haustiere</b>	ja	nein	auf Anfrage	ja
<b>Ausstattung</b>	-	hochwertig	hochwertig	hochwertig
<b>Ausstattungsmerkmale</b>	lokale Naturmaterialien	lokale Naturmaterialien, schlicht	-	lokale Naturmaterialien
<b>Verbindung zur Kirchengemeinde</b>	wichtig	nicht bekannt	weniger wichtig	weniger wichtig
<b>Angebote der Kirchengemeinde</b>	ja, Printmedien wie Broschüren etc.	nichts spezielles	nein	ja, Meditationsraum, Seelsorgeangebot
<b>Mitwirkung am Gemeindeleben</b>	nein	nein	nein	k.A.
<b>Nähe der Kirche</b>	weniger relevant	weniger relevant	k.A.	relevant, aber Nutzung selten
<b>wie bzw. worüber Übernachtung gefunden</b>	touristische Übernachtungsanbieter, auf Empfehlung	Portal, booking.com	touristische Übernachtungsanbieter	touristische Übernachtungsanbieter
<b>Gästeempfang durch</b>	Servicepersonal angestellt in Pfarre	Betreiber oder Schlüsselbox	Mitarbeiter Schladming-Appartements	Betreiber (Frau Krause selbst)
<b>Gästebetreuung durch</b>	Angestellte Pfarre + Dienstleister	Dienstleister	Dienstleister	Betreiber (Frau Krause selbst)
<b>Frühstücksangebot</b>	Kühlschrankfüllung + bei lokalen Anbietern (13,50 € pP)	bei lokalen Anbietern	im Haus oder Brötchenservice	Selbstversorger
<b>zusätzlicher Service</b>	Nordic-Walking-Stöcke	k.A.	Fahrräder, Kinderbett	k.A.
<b>Betrieb durch</b>	Kirchengemeinde	private Firma	Schladming-Appartements	Einzelperson (Frau Krause)
<b>Gewerbetätigkeit</b>	bis 10 Betten gewerbefrei	private Firma	private Firma	Kleinstunternehmer

Tab. 2 Zusammenfassung Befragungsergebnisse der Pfarrhöfe in Österreich

## 2.2 Aktuelle Nutzungsbedingungen der Marke

Die Marke „Himmlisch Urlauben“

Die Marke „Himmlisch Urlauben“ ist eine geschützte Bezeichnung nach dargelegtem österreichischem Rechtsverständnis. Der Markenschutz ist demnach gesichert durch Eintragungen im Handelsregister für die WIDUM Tourismusservice GmbH, die in Verbindung mit dem Geschäftszweck die Bezeichnung „Himmlisch Urlauben“ beinhaltet. Die rechtliche Wirksamkeit des Schutzes der Bezeichnung der Marke im Rahmen des europäischen Rechts bleibt hier ungeprüft.

Der Anwendung der Marke über die österreichischen Grenzen hinaus will sich die Diözese Graz-Seckau jedoch aus rechtlichen Gründen nicht in den Weg stellen (Franz Steinkellner). Konkrete Bedingungen der Diözese Graz-Seckau zur Verwendung der Markenbezeichnung „Himmlisch Urlauben“ über die bestehenden Nutzungen in Österreich hinaus (Pacht- und Vermittlungsverträge) sind wegen fehlender Relevanz, d.h. Nachfrage, derzeit nicht benannt und deshalb auch von der Diözese nicht geprüft. An der Erhaltung und Weiterentwicklung der Marke „Himmlisch Urlauben“ ist die Diözese Graz-Seckau jedoch unabhängig von einem bei ihr nach österreichischem Recht liegenden Markenschutz interessiert.

WIDUM Tourismusservice GmbH

Für die Betreuung, Bewirtschaftung und das Marketing der Übernachtungen in den Pfarrhöfen in der Steiermark gründete die Diözese Graz-Seckau die WIDUM Tourismusservice GmbH. Sie folgte damit der Empfehlung der Konzeptentwickler für eine zentrale Anfrage-, Buchungs- und Informationsstelle. Darüber hinaus übernahm die Gesellschaft den allgemeinen Geschäftsbetrieb für die Betreuung, der somit ebenfalls zentral gesteuert angelegt wurde. Die Diözese ist alleiniger Gesellschafter der beschränkt haftenden Gesellschaft.

Die Personal- und anteiligen Sachkosten der Gesellschaft wurden anfänglich von einer LEADER-Förderung begleitet und sollten später mit Zunahme der aus Übernachtungen generierten Einnahmen finanziert werden. Mit dem Auslaufen der Förderungen und unzureichender Einnahmen aus Übernachtungen, auch aufgrund des Verharrens des Ausbaus von „Himmlisch Urlauben“ begrenzt auf vier Pfarrhöfe, verlor die WIDUM Tourismusservice GmbH die Möglichkeit, ihr Personal weiter zu beschäftigen.

Die aktive Geschäftstätigkeit der WIDUM Tourismusservice GmbH ruht hinsichtlich ihres Gesellschaftszwecks seit 2017. Sie beschäftigt aktuell kein Personal mehr. Das Einnahmen- und Ausgabenmanagement der Gesellschaft wird von der Diözese als Dienstleistung abgewickelt. Für den Unternehmenszweck ist hingegen auch kein von der Diözese eingesetztes Personal mehr tätig. Die Gesellschaft ist jedoch nicht erloschen.

das Ende der  
zentralen Steuerung

Die zentrale Steuerung von „Himmlisch Urlauben“ durch die WIDUM Tourismusservice GmbH wurde aufgegeben weil:

- \_ die vorgesehene LEADER-Förderung zeitiger ausgelaufen ist, als für einen stabilen und durch ausreichende Einnahmen gedeckten Geschäftsbetrieb nötig gewesen wäre
- \_ das Projekt „Himmlisch Urlauben“ von der Diözese grundsätzlich auf den Prüfstand gestellt wurde, begründet mit der Kostenentwicklung von durchschnittlich ca. 180.000

€ je errichtetem Appartement ohne Berücksichtigung von zusätzlichen Over-Head-Kosten<sup>4</sup>

- \_ die Bereitschaft weiterer Pfarrgemeinden für die Einrichtung von Appartements nahtlos an verwirklichte Projekte nicht gegeben war
- \_ die Erkenntnis gewonnen wurde, dass die Kosten einer zentralen Steuerung erst ab einer (hier unbekanntem und nicht berechneten) Anzahl von Appartements und Übernachtungen und damit nachhaltig kalkulierbarer Einnahmen unabhängig von Förderungen gedeckt werden können
- \_ die bestehenden Appartements in ein dezentrales Management, d.h. in Eigenregie der Pfarrgemeinden, übergeben wurden

Betreibung Einzelobjekt  
in Eigenregie

Die Pfarrgemeinden haben die von der Diözese beabsichtigte Übernahme der bestehenden Appartements überwiegend abgelehnt. Sie werden deshalb nun in Eigenregie von verschiedenen Betreibern bzw. Betreibermodellen auf der Grundlage einer Jahrespacht pro Pfarrhaus mit Appartements - **Pachtvertrag** oder mit Vermittlungsprovisionen - **Vermittlungsvertrag** fortgeführt:

#### **Tieschen, Himmlisch Urlauben im Vulkanland**

- \_ Beziehung zur Diözese: Pachtvertrag
- \_ Betreiber Pfarrgemeinde gestützt auf ehrenamtliche Tätigkeit des Gemeindemitgliedes Franz Treichler
- \_ Buchungen über booking.com und lokale Buchungsportale
- \_ Buchungsverwaltung und -pflege sowie Abrechnung ehrenamtlich
- \_ Empfang und Reinigung durch Personalanstellung mit 10 Stunden / Woche
- \_ Wäschereinigung durch gemeinnützige GmbH (Behindertenwerkstatt)

#### **Söchau, Himmlisch Urlauben Söchau**

- \_ Beziehung zur Diözese: Pachtvertrag
- \_ Betreibung von lokalem gewerblichen Übernachtungsanbieter (erst seit 2019)
- \_ Buchungen „zu 95%“ über booking.com
- \_ Buchungsverwaltung und -pflege sowie Abrechnung gewerblich
- \_ Empfang und Reinigung gewerblich durch Betreiber
- \_ Wäschereinigung durch externe Dienstleister

#### **Schladming-Pichl, Himmlisch Urlauben Appartement**

- \_ Beziehung zur Diözese: Vermittlungsvertrag
- \_ Betreibung von lokalem gewerblichen Übernachtungsanbieter (Schladming Appartements mit Angebotsportfolio zwei Hotels und 250 Ferienwohnungen)
- \_ Buchungen „zu ca. 20%“ über booking.com, sonst eigene Portale
- \_ Buchungsverwaltung und -pflege, Abrechnung, Empfang und Reinigung gewerblich durch Betreiber Schladming Appartements
- \_ Wäschereinigung durch externe Dienstleister

<sup>4</sup> Definition: Overheadkosten sind Gemeinkosten, die einem Kostenträger oder einer Kostenstelle (hier: Projektentwicklung Himmlisch Urlauben in der Diözese) nicht direkt, sondern lediglich indirekt über Schlüssel zugerechnet werden können (u.a. Kosten für Miete, Abschreibungen für in Anspruch genommene Sachmittel, Strom etc).

### St. Nikolai, Himmlisch Urlauben St. Nikolai

- \_ Beziehung zur Diözese: Pachtvertrag
- \_ Betreibung von lokalem gewerblichen Kleinunternehmern mit Anmeldung „Himmlisch Urlauben im Sölkta“
- \_ Buchungen über booking.com, preiswert-uebernachten.de / .at, airbnb.de, soelkta-ler.com, himmlisch-urlauben.com
- \_ Buchungsverwaltung und –pflege sowie Abrechnung gewerblich durch Betreiber
- \_ Empfang und Reinigung gewerblich durch Betreiber
- \_ Wäschereinigung durch externe Dienstleister

Die **Pachtverträge** umfassen im Wesentlichen die Rechte für die Nutzung und Betreuung der Appartements in den Pfarrhöfen auf eigenes Geschäftsrisiko, die Nutzung des Markennamens „Himmlisch Urlauben“, die Nutzung des Corporate-Identity „Himmlisch Urlauben“ sowie die Nutzung der von der Diözese erstellten Websites. In den Pachtverträgen sind ebenso die Pflichten des Betreibers geregelt, die in der Regel die Weiterführung des inhaltlichen Konzeptes „Himmlisch Urlauben“ mit den qualitativen Anforderungen an Ausstattung und Betrieb beinhalten. Die Jahrespacht pro Pfarrhaus beträgt ca. 4.000 Euro und ist unabhängig vom Betriebsergebnis des Betreibers zu leisten.

Der **Vermittlungsvertrag** sieht vor, dass der Betreiber der Appartements ebenso die inhaltlichen Grundsätze des Konzeptes „Himmlisch Urlauben“ im Sinne des Eigentümers, der Pfarrgemeinde / Diözese, einhält und dafür für jede vermittelte Übernachtung eine Provision erhält. Die Höhe der Provision ist ein Geschäftsgeheimnis und nicht bekannt.

### 2.3 Erkenntnisse und Schlussfolgerungen

Verwendung der  
Markenbezeichnung

1. An die Verwendung der Markenbezeichnung „Himmlisch Urlauben“ sind keine besonderen Merkmale der Ausstattung, besonderen konzeptionell-inhaltliche Anforderungen oder eines speziellen Betreiberkonzeptes gebunden. Lediglich die Markenbezeichnung „Himmlisch Urlauben“ ist geschützt durch Handelsregistereintragung der WIDUM Tourismusservice GmbH.

Die derzeitigen, teilweise gewerblich durch Dritte betriebenen Ferienwohnungen dürfen die Markenbezeichnung nutzen, vertraglich geregelt in Pacht- oder Vermittlungsverträgen zwischen der Diözese und den Betreibern.

Angebot und Nachfrage

2. Die Auslastung hat sich nach einer Startphase von etwa zwei bis drei Jahren (Tieschen, Sölkta) nach dem 3. Jahr bei etwa 40% eingependelt. Die professionell und in einem Portfolio betriebenen Ferienwohnungen in Schladming-Pichl zeigen eine tendenziell höhere Auslastung.
3. Unisono betonen die Betreiber, dass primär nicht die besondere Übernachtung im Pfarrhaus, sondern die touristische Destination zu einem Besuch der Gäste führt.

- Vermarktung
4. Die Vermarktung der Ferienwohnungen kann auf überregionale Online-Plattformen wie booking.com, airbnb.de etc. nicht verzichten. In Tieschen und Sölketal wird der Anteil der Buchungen über überregionale Online-Plattformen mit mindestens 30% angegeben, in Söchau mit über 90% und in Pichl mit 20%.
- In der Rangfolge nehmen die Buchungen über regionale Online-Plattformen den 2. Platz ein. Die Eigenvermarktung mit ausschließlich einer eigenen Plattform wird als nicht zielführend von den Betreibern beschrieben.
5. Der Übernachtungspreis soll sich im mittleren bis oberen Preissegment der lokalen Übernachtungsanbieter ansiedeln. Das verlangt nicht nur betriebswirtschaftlich die Investitionshöhe und hochwertige Ausstattung, sondern vor allem auch die Implizierung einer hohen zu erwartenden Übernachtungsqualität im Pfarrhaus.
- Muster-Pfarrhaus
6. Für den Projektstart empfiehlt sich die Einrichtung einer Muster-Ferienwohnung, eines Muster-Pfarrhauses. Das Musterhaus sollte an einem attraktiven Standort eingerichtet werden, der die besondere Qualität des Übernachtungskonzeptes überzeugend zeigt und einen wirtschaftlichen Erfolg verspricht.
- Story
7. Aus „Himmlisch Urlauben“ muss eine „Story“ gemacht werden (Maria Gruber, Pichl). Dabei muss ein ausgewogenes Verhältnis von Professionalität und „leidenschaftlichem Engagement“ des Anbieters, der Kirchengemeinde, entwickelt und nach außen spürbar sein.
- Beziehung  
Kirchengemeinde - Gäste
8. Die angestrebte Verbindung der Gäste im Pfarrhaus zur Kirchengemeinde konnte in Österreich nicht erreicht werden. Von der Seite der Gäste bestand zu wenig Nachfrage und nur vereinzelt (seelsorgerischer) Bedarf. Von der Seite der Kirchengemeinde wird auf zu wenig ehrenamtliches Engagement von Gemeindemitgliedern verwiesen und zu wenig verfügbare Zeit von Pfarrern, Seelsorgern und geringfügig Beschäftigten der Gemeinden.
- zentrale vs. dezentrale Betreuung
9. Die Betreuung der Übernachtungen in Pfarrhäusern mit Marketing, Buchung, Empfang, Service und Abrechnung kann nicht per se zentral organisiert werden. Für eine zentrale Bewirtschaftung ist eine größere Anzahl von Ferienwohnungen erforderlich ohne dass eine orientierende Zahl genannt ist. Nur insgesamt elf Ferienwohnungen in vier Pfarrhöfen, die zudem räumlich sehr weit voneinander entfernt sind, waren in der Praxis für eine zentrale Betreuung zu wenig. Weder betriebswirtschaftlich noch im lokalen Objektservice konnte erfolgreich bilanziert werden.
- In der Diözese war eine zentrale Betreuung „von Anfang an“ organisiert und hierfür wurde die WIDUM Tourismusservice GmbH gegründet. Betrieb und Finanzierung der Betreibergesellschaft generierte sich aus Förderungen (LEADER) sowie Zuschüssen der Diözese (Personalüberlassungen) und nicht aus Geschäftseinnahmen. Mit dem Wegfall von Förderungen konnte die zentrale Betreuung nicht fortgeführt werden. Der lokale Service war somit ebenfalls nicht mehr gesichert, weil das lokal tätige Personal ebenso bei der zentralen Gesellschaft angestellt war.

Resümierend haben die österreichischen Projektbeteiligten mit der frühzeitigen zentralen Betreuung auf ein sehr rasches Wachstum der Unterkünfte „Himmlich Urlauben“ abgestellt, nämlich auf geplant 80 Pfarrhöfe (Franz Steinkellner). Diese Entwicklung hat sich nicht eingestellt, was insbesondere auch mit den Errichtungskosten sowie der Bereitstellung von Finanzierungen für die Ferienwohnungen und den Umbau der Pfarrhöfe in Verbindung steht.

Investitionskosten  
>2.000 Euro/m<sup>2</sup>

Die Errichtung der Ferienwohnungen „Himmlich Urlauben“ mit dem Anspruch von besonderer hoher Qualität führte zu Investitionskosten, die die Diözese als Investor nicht leisten konnte. Die Kosten betragen nach eigenen „vorsichtig“ benannten Angaben deutlich über 2.000 Euro/m<sup>2</sup> Nutzfläche Ferienwohnung. Die Investitionen wurden von der Diözese finanziert.

10. Die inhaltliche Konzeption „Himmlich Urlauben“ muss mit einem soliden betriebswirtschaftlichen Konzept (Business-Plan) kooperieren. Das hat es in der Diözese Graz-Seckau nicht bzw. nur unzureichend gegeben.

Auf Förderungen und Zuschüsse kann höchstens für eine Startphase abgestellt werden. Sonst kommt es sehr schnell dazu, dass das lukrativ erscheinende Konzept für Ferienwohnungen im Pfarrhof in der Umsetzung eine „Bruchlandung“ erleidet und „begraben“ werden muss, weil man es sich „nicht mehr leisten“ kann (Diözese, Gebäudemanagement).

### 3. Grundlagenermittlung

#### Projektinitiierung

Jede Immobilien-Projektentwicklung beginnt nach dem Phasen-Modell mit der Phase der Projektinitiierung. Auch die Aufgabenstellung dieser Machbarkeitsstudie ist letztendlich auf eine Immobilien-Projektentwicklung zurückzuführen. Pfarrhäuser sind Immobilien mit einem Lebenszyklus, der von der Projektinitiierung über Planung bis hin zur Nutzung und Verwertung der Immobilie dauert. Die Kirchengemeinden treten hier als Eigentümer und i. d. R. auch als Investor auf. Die Pfarrhäuser sollen eine nachhaltige Entwicklungsperspektive bekommen, wirtschaftlich betrieben werden können und mit ihrer Geschichte im Eigentum der Kirchengemeinden bleiben. Für das Erreichen dieser Ziele haben die Kirchengemeinden eine Projektidee thematisiert – Urlaub im Pfarrhaus. Neben der Projektidee gibt es zwei weitere grundlegende Kernpunkte der ersten Projektinitiierungs-Phase: das Kapital und der Standort. In der Regel ist einer der drei Faktoren als Ausgangspunkt für die Erstellung einer Projektentwicklung gegeben. Dabei kann es drei unterschiedliche Szenarien geben:

- \_ Standort sucht Projektidee und Kapital
- \_ Projektidee sucht Standort und Kapital
- \_ Kapital sucht Projektidee und Standort

#### Projektkonzeption

Im Falle der hier vorliegenden Ausgangslage ist die Situation des zweiten Szenarios gegeben – eine Projektidee ist vorhanden. Da eine Vielzahl an möglichen Standorten in Betracht gezogen werden kann, ist zu analysieren, ob und in welcher Art die Standorte für die konkrete Projektidee geeignet sind. Somit schließt sich im Anschluss an die Initiierungsphase die Projektkonzeption an.

#### Machbarkeitsstudie

Bei der Projektkonzeption wird das grob umrissene Projekt im Rahmen zahlreicher Analysen weiter konkretisiert. Diese Vielzahl an Analysen erfolgt in Form einer Machbarkeitsstudie, die mit diesem Bericht vorliegt. Die Machbarkeitsstudie ist ein wichtiges Instrument zur Prüfung der Durchführbarkeit von Projekten, dessen Aufgabe es ist, grob umrissene Projekthinhalte einer systematischen Analyse zu unterwerfen, um im Anschluss daran Entscheidungen über die Durchführung oder Verwerfung eines Projektes treffen zu können.

#### Betrachtungsmenge Standort- und Objektanalyse

Die im Rahmen dieser Machbarkeitsstudie erarbeitete Standortanalyse bezieht sich auf die Betrachtung von sechs Pfarrhausstandorten in der Oberlausitz, die im Vorfeld ausgewählt wurden (vgl. Kapitel 1.3) und anhand derer die Umsetzung der Projektidee geprüft werden soll. Die Anzahl aller Pfarrhäuser im festgelegten geografischen Areal der Oberlausitz, die im Eigentum evangelischer Kirchengemeinden sind, beträgt ca. 140 Immobilien, wobei ca. 60% der EVLKS<sup>5</sup> zugeordnet sind und ca. 40% der EKBO<sup>6</sup>. Ausgehend von dieser Gesamtanzahl stellen die sechs Pfarrhäuser mit nur ca. 4% keine repräsentative Größe für die Ableitung von typischen Standort- und Objektmerkmalen dar. Bedenkt man jedoch, dass nicht alle 140 Gebäude das mögliche Potenzial für die Umsetzung der Projektidee darstellen, relativiert sich die Aussage. Unter der Annahme, dass

<sup>5</sup> EVLKS: Evangelisch-Lutherische Landeskirche Sachsen

<sup>6</sup> EKBO: Evangelische Kirche Berlin-Brandenburg-schlesische Oberlausitz

möglicherweise ca. 25% der 140 Objekte Entwicklungspotenzial besitzen, welches von den Kirchengemeinden auch in Betracht gezogen werden würde, entspricht das 35 Standorten. Ausgehend von dieser Größe sind sechs Objekte mit ca. 17% Anteil insofern repräsentativ, dass sie Tendenzen erkennen lassen und Prognosen ermöglichen.

Betrachtungsmenge  
Marktanalyse

Die im Rahmen dieser Studie durchgeführte Marktanalyse ermittelt Informationen zum Immobilienmarkt des Marktsegmentes private Ferienimmobilie in der Oberlausitz. Da dieses Marktsegment nicht in Statistiken erfasst wird und zum sog. Grauen Markt zählt, können Erkenntnisse nur aus selbst erfassten Erhebungen gewonnen werden. Die Betrachtung bezieht sich auf insgesamt 40 Ferienwohnungsangebote in der Oberlausitz, die beispielhaft aus publizierten Gastgeberverzeichnissen der folgenden vier lokalen Tourismusorganisationen ausgewählt wurden:

- \_ Bautzen & Oberlausitzer Heide- und Teichlandschaft
- \_ Neiße- und Spree-Region
- \_ Stadt Görlitz
- \_ Naturpark Zittauer Gebirge

Auch hier ist keine repräsentative Betrachtungsmenge gegeben. Ebenso unberücksichtigt bleiben geplante bzw. in der Fertigstellung befindliche Angebote, die sich jedoch auf die marktgerechte Positionierung des eigenen Angebotes auswirken könnten. Dennoch können anhand der Analyse der 40 Ferienwohnungsangebote deutliche Tendenzen und Chancen erkannt werden.

### 3.1 Marktanalyse privater Ferienwohnungen – Angebot

Bei der Untersuchung des privaten Ferienimmobilienmarktes der Oberlausitz sind mit Erfassung weniger quantitativ messbarer Angebotskriterien wesentliche Tendenzen zu erkennen.

Durchschnittswerte

Die durchschnittliche Größe der Ferienwohnung beträgt rund 50m<sup>2</sup>. Durchschnittlich verfügt eine Ferienwohnung über zwei Zimmer. Der Preis exklusive Frühstück beträgt im Durchschnitt 46 Euro pro Übernachtung. An den Ergebnissen der Erhebung ist deutlich erkennbar, dass die Untersuchungsmenge nicht repräsentativ ist, da die Größe der Ferienwohnung von rund 50m<sup>2</sup> eher zu hoch erscheint.

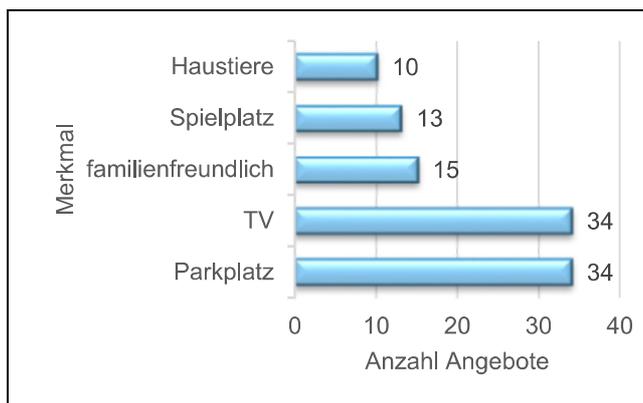
Erfasst wurden weiterhin klassische Angebotsmerkmale u. a. Parkplatz, TV, familienfreundlich, Spielplatz, Haustiere erlaubt, Frühstück oder Brötchenservice und Barrierefreiheit. Am häufigsten vertreten sind die beiden Merkmale Parkplatz und TV mit 34 von 40 Angeboten. Es ist anzunehmen, dass diese beiden Angebotsmerkmale sehr oft bei Urlaubsgästen gefragt sind und lässt darauf schließen, dass ohne Parkplatz und / oder TV kein Übernachtungsangebot am Markt bestehen könnte.

TOP 5 Angebotsmerkmale

Das dritthäufigste Merkmal ist Familienfreundlichkeit, dicht gefolgt von dem Dasein eines Spielplatzes. Beide Merkmale sind jedoch mit 15 bzw. 13 von 40 Angeboten eher gering

vertreten (rund 35%). Hier ist zielgruppenspezifisch zu unterscheiden, ob die Familien-tauglichkeit an den Pfarrhaus-Standorten gegeben ist bzw. die Zielgruppe „Familien“ mit dem Übernachtungsangebot im Pfarrhaus bedient werden soll. Offensichtlich gibt es durchaus Potenzial bei entsprechenden Übernachtungsangeboten für Familien. Weniger oft hingegen tritt das Merkmal „Haustiere erlaubt“ auf. Nur zehn von 40 Angeboten (25%) bieten ihren Gästen die Möglichkeit das Haustier im Urlaub dabei haben zu können. Auch hier ist ein Nischenmarkt erkennbar. Immer mehr Menschen verbindet mit Hund und Katze eine enge Beziehung auf die sie auch auf Reisen nicht verzichten wollen.

**TOP 5 Angebotsmerkmale**

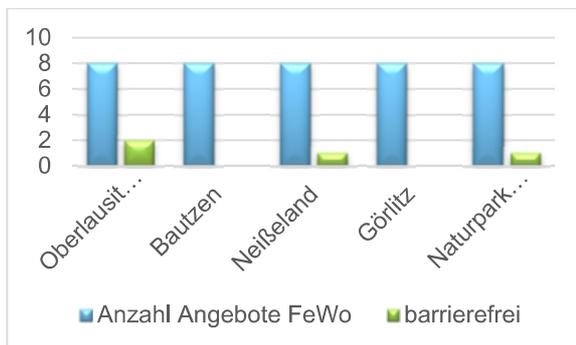


**Abb. 1 TOP 5 Angebotsmerkmale Ferienwohnungen**  
eigene Erhebung, Basler & Hofmann

Barrierefreiheit

Die größte Chance der erfolgreichen Platzierung am Markt bietet die Barrierefreiheit. Nur vier von 40 erfassten Angeboten sind barrierefrei zugänglich (10%). Hier gilt es zu unterscheiden, dass barrierefrei nicht gleich rollstuhlgerecht bedeutet. Diese differenzierte Angabe war bei keinem der 40 Angebote zu finden.

**Chance Barrierefreiheit**



**Abb. 2 Chance Barrierefreiheit**  
eigene Erhebung, Basler & Hofmann

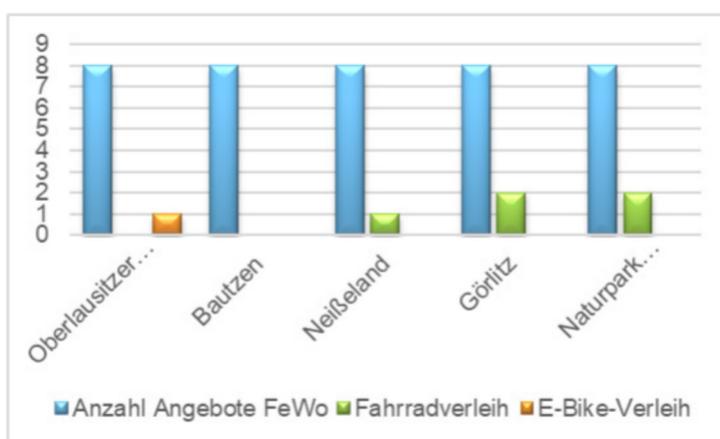
An diesem Ergebnis ist das Potenzial von barrierefreien und behinderten- bzw. rollstuhlgerechten Ferienwohnungen deutlich erkennbar. Auch die Sozialkompetenz der Kirche

bringt Identifizierung mit diesem Thema und weitere Chancen in diesem Nischenmarktsegment. Dazu kommt, dass der demografische Wandel in Deutschland sich auf das Reiseverhalten auswirkt. Bei stabiler Gesamtnachfrage ist zu verzeichnen, dass die ältere Generation überdurchschnittlich reisefreudig ist und sich damit auch Anforderungen an das touristische Angebot ändern<sup>7</sup>.

#### Mobilität

Weiterhin nicht uninteressant ist das Angebotsmerkmal Mobilität, insbesondere auch E-Mobilität. Fünf von 40 Angeboten bieten ihren Gästen einen Fahrradverleih. Nur ein Angebot von insgesamt 40 beinhaltet den Verleih von E-Bikes. Hier besteht großes Potenzial im Hinblick auf aktuelle Trends in der Tourismusbranche.

#### Chance Mobilität



**Abb. 3 Chance Mobilität**

eigene Erhebung, Basler & Hofmann

E-Mobilität wird auch im Zusammenhang mit Klimaschutz immer präsenter. Nicht nur E-Bikes sondern auch E-Autos sind mit steigender Anzahl im Straßenverkehr vertreten. Durch das Bereitstellen von Ladestationen für Auto und/oder E-Bike an der Unterkunft kann ein Alleinstellungsmerkmal auf dem Ferienwohnungsmarkt in der Oberlausitz generiert werden, welches nennenswerte Erfolgsaussichten prognostiziert.

Das Mobilitätsverhalten unterscheidet sich in ländlichen stark von urbanen Räumen. Das Auto als Mobilitätssicherheit in der ländlichen Region ist kaum wegzudenken aufgrund unzureichender Angebote des ÖPNV und individueller Bequemlichkeit. Die Schaffung zeitgemäßer Mobilitätsangebote abseits des eigenen PkW für Gäste, die während ihres Urlaubs in der Oberlausitz mobil sein möchten, ist unumgänglich und zukunftsweisend<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Gesamtregionales touristisches Leitbild für die Oberlausitz, Entwurf des Endberichts vom 17.04.2019, dwif-Consulting GmbH, Seite 25

<sup>8</sup> Gesamtregionales touristisches Leitbild für die Oberlausitz, Entwurf des Endberichts vom 17.04.2019, dwif-Consulting GmbH, Seite 26

### 3.2 Absatzmarkt Tourismus Oberlausitz – Nachfrage

Der Tourismus in der Oberlausitz stellt den Absatzmarkt für die Beurteilung der Nachfrage des zu entwickelnden Ferienwohnungsangebotes dar. Will man am Markt bestehen, muss man sich, neben dem Angebot, auch mit der Nachfrage beschäftigen.

Attraktivität Oberlausitz

Die Attraktivität der Oberlausitz ist unumstritten. Mit der Lage im Herzen des Dreiländerecks Deutschland – Polen – Tschechien mit landschaftlich reizvollen Gebieten und abwechslungsreichen Naturräumen ist der Aktivurlauber zu Fuß oder mit dem Rad besonders für die Oberlausitz zu begeistern. Auch Kulturliebhaber kommen auf ihre Kosten. Mit einer hohen Dichte kultureller Schätze und regionaltypischer Architektur bietet die Region unbegrenzte Horzinterweiterung. Vielseitige Angebote für Familien runden die touristische Angebotsvielfalt ab. Naturerlebnisse für Groß und Klein und vielseitige In- und Outdoorangebote sorgen für einen gelungenen Familienurlaub.

Organisation & Kooperation

Der Tourismus in Sachsen wird über die Landestourismusorganisation und in nächster Instanz über regionale Tourismusorganisationen gesteuert. Die Oberlausitz ist eine von zehn Destinationen in Sachsen, die sich über die zwei Landkreise Bautzen und Görlitz erstreckt und in acht lokale Tourismusorganisationen strukturiert ist.

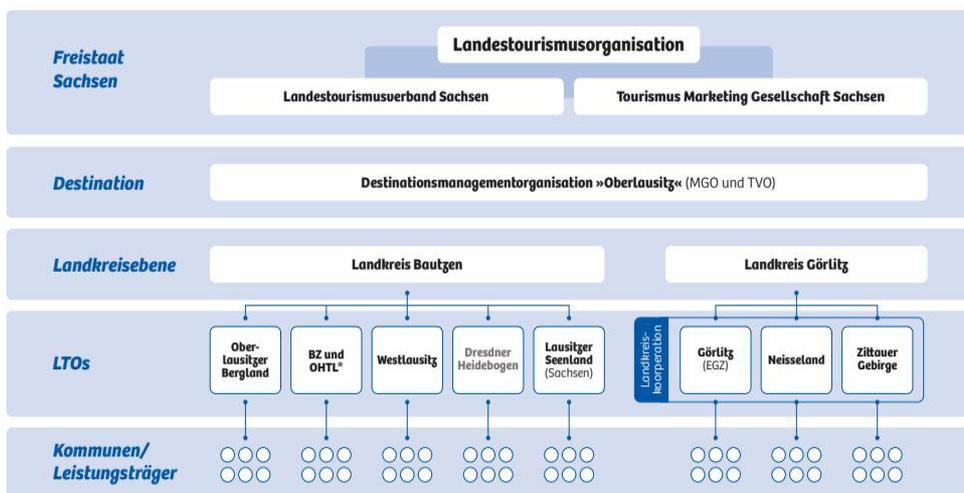


Abb. 4 Strukturen im Tourismus in der Oberlausitz

Quelle: www.oberlausitz.com

Die Hauptaufgabe der regionalen Tourismusorganisation "Destinationsmanagementorganisation Oberlausitz" (kurz DMO) ist die Koordination und Moderation des Tourismusgeschehens in der Oberlausitz auf Landkreisebene, mit lokalen Tourismusorganisationen (LTO) bis hin zu Kommunen und ansässigen touristischen Unternehmen.



Abb. 5 **lokale Tourismusorganisationen der Destination Oberlausitz**

(aktuell ohne zuständige LTO: Dresdener Heidebogen)

Quelle: <http://oberlausitz-unterkunft.com>

Drei der sechs gewählten Pfarrhaus-Standorte haben keine Mitgliedschaft in einem Tourismusverband oder in einer LTO – Hainewalde, Nieder Seifersdorf (Waldhufen) und Hähnichen.

Leitproduktstrategie Oberlausitz

Die Tourismusstrategie der DMO für die Oberlausitz beinhaltet drei Leitthemen – Aktiv in der Natur, Familienabenteuer und Kulturerlebnis. Damit werden die drei Hauptzielgruppen – Rad- / Wanderurlauber, Familienurlauber und Kultururlauber bedient.

Im Hinblick auf die Projektidee Urlaub im Pfarrhaus und der weiteren Projektkonkretisierung gilt es die Einordnung in die Leitproduktstrategie zu erkennen und Abstimmungen mit zuständigen Organisationen zu treffen. Im Zuge der Erarbeitung der Studie wurden verschiedene Ansprechpartner unterschiedlicher Tourismusorganisationen (regional und lokal) in konkrete Fragestellungen einbezogen. Zusammenfassend lassen sich folgende Aussagen abbilden:

- \_ Kirchen sind Sehnsuchtsorte, die den interessierten Gästen das kurzzeitige Entfliehen aus dem Alltag ermöglichen; das Motiv der Gastfreundschaft liegt im Ursprung des christlichen Glaubens; touristisches Potenzialthema Via Sacra (*Franziska Dießner, Leiterin Destinationsentwicklung, TVO*)

- \_ Thema Aktiv in der Natur und Potenzialthema Via Sacra begründen Erfolgspotenzial; grundsätzlicher Trend zum individuellen Reisen und der Suche nach außergewöhnlichen Angeboten erfolgversprechend (*Daniela Retzmann, Geschäftsführung TGG Westlausitz e. V.*)
- \_ Aktiv in der Natur – Oberlausitz, das Landschaftswunderland am besten geeignet; Diversifikation der Pfarrhäuser sollte aufgrund von Größe und Ausstattungsmerkmalen erreicht werden (*Ricarda Wild, TGG Neißeland e. V.*)
- \_ Leitthema Kultur, insbesondere Potenzialthema Via Sacra ist passend; ebenso Schnittpunkte für das Potenzialthema Sechsstädtebund gegeben (*Katja Nawka, Projektmanagerin Tourismusmarketing, MGO*)

#### Gesellschaftliche & touristische Trends

Das Entwicklungspotenzial des Tourismusmarkts Oberlausitz liegt u. a. in folgenden prognostizierten gesellschaftlichen und touristischen Trends<sup>9</sup>:

- \_ Digitalisierung: Platz 1 der genutzten Buchungswege im Jahr 2018: Online-Buchung; fordert eine digitale Kompetenz der touristischen Akteure
- \_ demografischer Wandel: ältere Generation ist überdurchschnittlich reisefreudig; fordert eine differenzierte Herangehensweise an die Zielgruppe; Thema Barrierefreiheit
- \_ Nachhaltigkeit: wachsende Nachfrage für touristische Angebote, die sich durch ökologische und soziale Nachhaltigkeit auszeichnen (u. a. umweltschonende Anreise und Mobilität vor Ort)
- \_ Mobilität: Schaffung zeitgemäßer Mobilitätsangebote aktiv mitgestalten
- \_ Individualisierung: der Wunsch „einzigartig“ zu sein, schlägt sich auch in der Suche nach der passenden Unterkunft nieder
- \_ Gesundheit & Ernährung: Kombination klassischer Produkte wie Radfahren, Wandern mit speziellen Angeboten in den Bereichen mentaler Gesundheit, innere Balance oder Stressprävention, Einsatz regionaler kulinarischer Produkte
- \_ Städte- und Kulturtourismus: Kultur im Urlaub wird oft als Ergänzungsangebot gesehen

#### Zahlen & Fakten 2019

Der Tourismusmarkt Oberlausitz lässt sich kurz in folgenden wesentlichen Fakten abbilden (alle Kennzahlen sind aus dem Jahr 2019 für die Betriebsart Ferienzentren, -häuser, -wohnungen<sup>10</sup>). Die Zahlen dienen der Orientierung und können nur bedingt herangezogen werden:

- \_ Auslastung der angebotenen Gästebetten betrug in der Oberlausitz 32,7%
- \_ 44.485 Ankünfte und 176.863 Übernachtungen sind zu verzeichnen gewesen
- \_ durchschnittliche Aufenthaltsdauer liegt bei 4,0 Tagen
- \_ die angebotene Bettenzahl betrug 1.693
- \_ 2019 erreichte das Reisegebiet Oberlausitz-Niederschlesien neben der Stadt Leipzig die höchsten Zuwächse bei den Übernachtungszahlen gegenüber dem Jahr 2018
- \_ private Anbieter von Ferienwohnungen / Privatquartiere < 10 Betten werden nicht erfasst und bilden einen sog. Grauen Markt (vgl. eigene Erhebung Kapitel 3.1)

<sup>9</sup> Gesamtregionales touristisches Leitbild für die Oberlausitz, Entwurf des Endberichts vom 17.04.2019, dwif-Consulting GmbH, Seite 25 ff.

<sup>10</sup> Quelle: Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen; Stand zum 31.07.2019, die Zahlen berücksichtigen Beherbergungsstätten mit 10 und mehr Betten

- \_ Ferienhäuser und Ferienwohnungen werden immer beliebter (Medieninformation 143 / 2019, Statistisches Landesamt des Freistaates Sachsen)
- \_ der Städtetourismus ist ein Wachstumssegment
- \_ die wichtigsten internationalen Quellmärkte sind Niederlande, Tschechische Republik, Polen, Schweiz und Österreich

Marktbedingungen

Die Pfarrhäuser als Ferienunterkumftsobjekte auf dem touristischen Markt zu positionieren bedeutet, die Mechanismen des Marktes zu berücksichtigen. Die Pfarrhäuser stehen unabhängig von ihrer Geschichte und Zugehörigkeit zur christlichen Sphäre in direkter Konkurrenz zu etablierten Anbietern, ob Hotels, Gasthäuser oder Pensionen. Eine erfolgreiche Vermarktung setzt voraus, dass das Angebot markttauglich ist.

Kriterien der Markttauglichkeit

Die Markttauglichkeit ergibt sich aus der Kombination verschiedener Faktoren: Standortattraktivität, Art und Qualität der Unterkunft, Preis-Leistungs-Verhältnis, Umfang der angebotenen Leistungen, Einhaltung technischer Standards und nicht zuletzt die Wege und Intensität der Vermarktung entscheiden darüber, ob die Ferienunterkünfte eine realistische Marktchance haben.



Abb. 6 Eintrittsbedingungen in den touristischen Markt  
eigene Darstellung Die Partner GmbH

**3.3 Der typische Pfarrhaus-Standort**

Der Standort einer Immobilie ist in jeder Projektentwicklungsphase von hoher Bedeutung. Die Besonderheit besteht in der Standortgebundenheit über den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes. Ob und wie ein Pfarrhaus sich für die Kirchengemeinde wirtschaftlich darstellt, hängt von der erfolgreichen Verwertung ab, für die der Standort eine entscheidende Rolle spielt. Bei der Betrachtung von Bestandsimmobilien gilt es umso

mehr der Standortanalyse eine besondere Aufmerksamkeit zu geben, um zu prüfen, welche Standorte für die Umsetzung der Projektidee geeignet sind. Hierbei wird zwischen den drei Betrachtungsebenen: Makrolage, Mikrolage und Grundstück differenziert.

### 3.3.1 Makrolage

Die typischen Pfarrhausstandorte der Oberlausitz sind den Landkreisen Bautzen und Görlitz zuzuordnen. Insgesamt leben 551.306 Menschen in der größtenteils ländlich geprägten Region der Oberlausitz. Sie umfasst eine Fläche von 4.507km<sup>2</sup> und ist damit Sachsens größte Flächenregion. Pro Quadratkilometer leben hier in etwa halb so viele Menschen wie im bundesdeutschen Durchschnitt. In Folge dessen zeigen die Zahlen der sozioökonomischen Indikatoren für die Oberlausitz, welche meist unter dem sächsischen Durchschnitt liegen. Der Landkreis Bautzen ist hier noch etwas besser aufgestellt als der Landkreis Görlitz.<sup>11</sup>

Sozioökonomische Indikatoren

	Landkreis Bautzen	Landkreis Görlitz	Sachsen
Bevölkerung (31.07.2020)	299.194	252.112	4.062.867
Prognose Bevölkerung 2030 <sup>12</sup>	269.400	223.600	3.851.400
Arbeitslosenquote November 2018	5,1%	7,8%	5,4%
Kaufkraft je Einwohner 2018	19.365 €	18.120 €	19.691 €

**Tab. 3 Sozioökonomische Indikatoren der Oberlausitz**

Quellen: Destatis, GfK 2019, Statistisches Landesamt Freistaat Sachsen

Soziodemografische Indikatoren

Die soziodemografischen Indikatoren sind kritisch zu bewerten. Geprägt ist die Oberlausitz durch den demografischen Wandel, der sich in einer Überalterung der Bevölkerung und einem generellen besonders starken Bevölkerungsrückgang äußert. Wenig überzeugende Zukunftsperspektiven führen zu Abwanderungen, vor allem von jungen Frauen. Der Wunsch nach Gleichberechtigung, Karriere und gerechter Entlohnung bringt oft den Umzug in Ballungsgebiete bzw. Großstädte mit sich. Vor allem die ländlichen Regionen kämpfen mit geringen Einkommen. Die Abwanderung der Fachkräfte führt bei den lokalen Unternehmen jeder Branche zu einem Einstellungszwang von Arbeitnehmern mit geringerem Qualifikationsgrad. Darunter leidet die Qualität der Leistung, was wiederum zu Umsatz- und Gewinneinbußen führt. Eine Abwärtsspirale, die sich ohne Zukunftsperspektive des Wirtschaftsraumes Oberlausitz nur schwer aufhalten lässt.

Verkehrsanbindung

In Deutschland selbst liegt das Reiseziel Oberlausitz in einer peripheren Randlage und ist nicht flächendeckend gut erreichbar. Mit dem PkW reisen Gäste über die Autobahn A4 Richtung Dresden/Chemnitz sowie mehrere Bundesstraßen. Mit der Bahn ist die Anreise jedoch erschwerter, denn die gesamte Oberlausitz ist weder mit dem ICE noch mit dem IC/EC erreichbar. Mehrere Regionalbahnlinien, die in zwei Verkehrsverbänden organisiert sind, bieten jedoch Möglichkeiten der Anreise per Zug. Fernbusreisen haben in

<sup>11</sup> Quelle: <https://www.oberlausitz.com/wirtschaft>

<sup>12</sup> Annahmen und Eckergebnisse aus der aktuellen Bevölkerungsvorausberechnung für die Länder des Statistischen Bundesamtes

den letzten Jahren deutlich an Attraktivität gewonnen. Auch in der Oberlausitz sind mehrere Fahrten wöchentlich für die Verbindungen Görlitz – Dresden und Görlitz – Bautzen – Cottbus – Berlin existent<sup>13</sup>.

Freizeitwert Oberlausitz

Urlaub in der Oberlausitz bietet attraktive, abwechslungsreiche Naturräume innerhalb kurzer Distanzen. Vom Naturpark Zittauer Gebirge bis zum UNESCO-Geopark Muskauer Faltenbogen ist das **Landschaftswunderland** jede Reise wert und lädt zum Aktivwerden ein<sup>14</sup>.

Kultur- und Städtereisende werden mit vielfältigen regionalen Angeboten begeistert. Görlitz und Bautzen im Sechsstädtebund locken mit interessanter Stadtgeschichte. Unverwechselbar ist die regionaltypische Architektur der Umgebendehäuser. Das Eintauchen in Kultur und Bräuche der Sorben bietet Gästen einmalige Urlaubserlebnisse. Museen und Galerien, Schlösser und Gärten bieten eine Fülle von Ausflugszielen im **Kulturland**.

Urlaub ganz in Familie – in der Oberlausitz vielfältig möglich. In- und Outdoorangebote der Freizeitknüller für Groß und Klein und einzigartige Naturerlebnisse locken Familien bei der Planung ihres Urlaubs in das **Kinderabenteuerland**.

### 3.3.2 Mikrolage

Ein Pfarrhaus gibt es in jeder noch so kleinen Ortschaft. Nahezu jeder Ort auf der Landkarte verfügt über eine Kirche, oft mit Pfarrhaus und weiteren zugehörigen Gebäuden. Ein typisches Merkmal ist somit die Nähe zur Kirche. Die Immobilie Kirche ist für jedes Ortsbild auch heute unverzichtbar. Kirchen und zugehörige Gebäude sind häufig historisch mit der Stadt oder dem Ort gewachsen. Sie befinden sich oft mitten im Ortszentrum, wo auch häufig Märkte stattfinden. In der Regel sorgt das für eine gute Anbindung an den ÖPNV, insbesondere Busverbindungen, da es mindestens eine Haltestelle im Ort gibt, die sich üblicherweise im Ortszentrum befindet.

Die Mehrzahl der Ortschaften in der ländlichen Region ist geprägt von schwindenden Versorgungseinrichtungen und deutlich reduzierter Infrastruktur. Häufig ist im Ort noch ein Bäcker angesiedelt. Größere Einkaufsmärkte findet man selten, je nach Entfernung zur nächst größeren Stadt. Bankfilialen, Apotheken und Ärzte sucht man vergebens. Die Pfarrhaus-Standorte in Hirschfelde und Nieder Seifersdorf beispielsweise haben einen Bäcker in fußläufiger Entfernung. Das Beispiel Hähnichen zeigt jedoch die entgegengesetzte Ausgangslage. Hier gibt es im Ort nur einen Bahnhof und eine Tischlerei. Weder Bäcker noch Einkaufsmarkt sind in unmittelbarer Nähe und erst in den Nachbarortschaften Daubitz, Rietschen oder Niesky in einer Entfernung von fünf bis 12km vorzufinden.

<sup>13</sup> Gesamtregionales touristisches Leitbild für die Oberlausitz, Entwurf des Endberichts vom 17.04.2019, dwif-Consulting GmbH, Seite 4 ff.

<sup>14</sup> Quelle: www.oberlausitz.com, Oberlausitz. Die Marke – Leitfaden zum Verständnis der Dachmarke Oberlausitz 2019

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Standortes ist die Nähe zu Ausflugszielen bzw. das Berücksichtigen bereits vorhandener touristischer Angebote und Highlights. Für die Beurteilung der Eignung eines Standortes für die Umsetzung der Projektidee gilt es den touristischen Kontext abzuleiten, um so die Chancenrealisierung der erfolgreichen Vermietung der Ferienwohnungen zu verbessern. Das Beispiel Tauchritz überzeugt mit sehr guten Standortgegebenheiten aufgrund der Lage und bereits existierender Angebotsvielfalt am Berzdorfer See und der Nähe zur Stadt Görlitz. In wenigen Minuten fußläufig entfernt befindet sich das Gut am See, welches über Gastronomie verfügt. Hier könnte beispielsweise die Organisation eines Frühstücksangebotes für Übernachtungsgäste des Pfarrhauses eine Chance bieten.

Im weiteren Verlauf der Projektkonkretisierung wird empfohlen die Pfarrhaus-Standorte hinsichtlich vorhandener Infrastruktur und bereits existierender touristischer Angebote im unmittelbarem Umfeld zu prüfen. Für die Umsetzung der Projektidee ist es ratsam mit Standorten in der Startphase zu beginnen, die in dieser Hinsicht besonders gut geeignet sind, um möglichst hohe Erfolgsaussichten prognostizieren zu können.

### **3.3.3 Grundstück**

Die dritte Ebene bei der Betrachtung des Standortes ist das Grundstück selbst. Pfarrhäuser verfügen in der Regel über ein großzügiges Grundstück mit einer durchschnittlichen Grundstücksgröße von ca. 4.000m<sup>2</sup>. Auf dieser Fläche formiert sich entweder das typische Ensemble von Kirche – Kirchplatz – Pfarrhaus – Kirchhof oder ein ausgedehntes parkähnliches Umfeld, das mitunter sogar in den offenen Landschaftsraum übergeht, wie in Nieder Seifersdorf oder Hirschfelde. Ein häufig ausgeprägter Großbaumbestand in Pfarrhausnähe ergänzt den besonderen Platz zur Erholung.

Unterschiede gibt es bei der verkehrlichen Grundstückserschließung. Nicht jeder Pfarrhaus-Standort besitzt eine Zufahrt und Fläche für PkW-Stellplätze. Auch hier gilt die Standortauswahl entsprechend zu filtern, da das Bereitstellen von Stellplätzen nach den Erkenntnissen der durchgeführten Marktanalyse ein Muss für das Angebot einer Ferienunterkunft ist.

### Luftbild Grundstück Pfarrhaus Hirschfelde

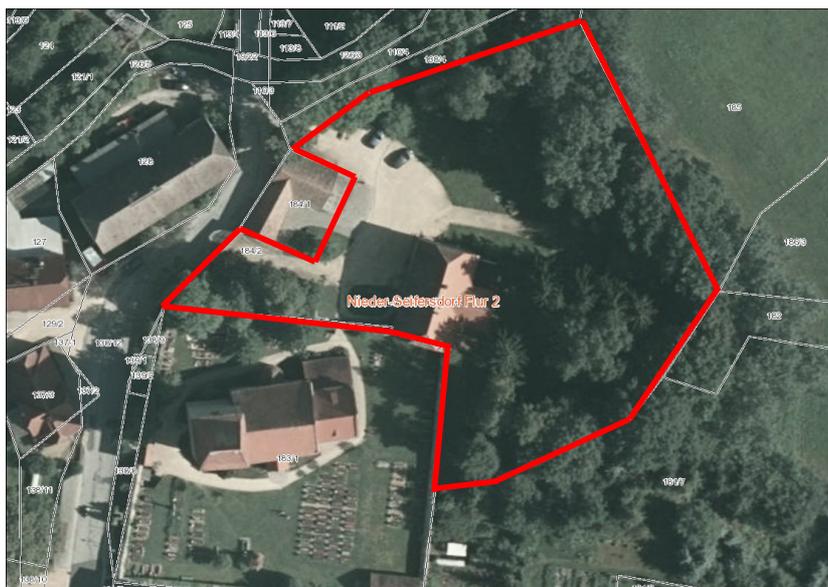


**Abb. 7 Liegenschaft Pfarrhaus Hirschfelde**

Quelle: <https://geoportal.sachsen.de>

Nicht selten gibt es auf dem Grundstück, welches sich immer im Eigentum der Kirchengemeinde befindet, ein weiteres Gebäude, welches in der Vergangenheit des historischen Pfarrstandortes als Wirtschafts- oder Verwaltungsgebäude genutzt wurde. Hier besteht der Ansatz solche zusätzlichen Gebäude in die Projektidee zu integrieren und für spezielle Unterkunftsarten zu nutzen, beispielsweise Gruppenunterkünfte oder das ergänzende Angebot von Tagungsräumen für Workshops und Studienreisen.

### Luftbild Grundstück Pfarrhaus Nieder Seifersdorf



**Abb. 8 Liegenschaft Pfarrhaus Nieder Seifersdorf**

Quelle: <https://geoportal.sachsen.de>

### 3.3.4 SWOT-Analyse zum Standort

Wesentlich zur Entscheidungsfindung geeigneter Standorte trägt die sogenannte SWOT-Analyse<sup>15</sup> bei. Dieses Instrument wird häufig für das Erkennen von Stärken und Schwächen genutzt und lässt Chancen und Risiken schneller erkennen.

SWOT-Analyse im Allgemeinen

	Stärken	Schwächen
Chancen	Wie können Stärken genutzt werden, um die Chancenrealisierung zu verbessern?	Wie können aus Schwächen Chancen entstehen?
Risiken	Wie kann man die Stärken einsetzen, um Risiken zu mindern?	Wie kann verhindert werden, dass Schaden durch die Schwächen entsteht?

Tab. 4 SWOT-Analyse im Allgemeinen

Die Form der SWOT-Analyse zeigt die Zusammenhänge und inhaltlichen Beziehungen der Eigenschaften eines Pfarrhaus-Standortes.

SWOT-Analyse Standort

	Stärken	Schwächen
Chancen	<ul style="list-style-type: none"> <li>_ ländliche Region (Ruhe)</li> <li>_ viel Grün, kaum versiegelte Flächen auf dem Grundstück (familienfreundlich)</li> <li>_ Nähe zur Kirche</li> <li>_ zentrale Ortslage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>_ ländliche Region (wenig Versorgung im Ort)</li> <li>_ unsicherer Breitbandausbau (kein Internet, kein Empfang)</li> <li>_ E-Mobilität (fehlende Ladestationen E-Bike / E-Auto)</li> </ul>
Risiken	<ul style="list-style-type: none"> <li>_ großes Grundstück (bietet zusätzliche Option für Camping)</li> <li>_ zweites Gebäude nebenan (bietet zusätzliche Option für Angebots- bzw. Zielgruppenerweiterung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>_ Minimum an Versorgung gewährleisten (Brötchenservice)</li> <li>_ Besinnen auf ein Leben ohne Technik / Timeout von Social Media und Co. als bewusstes Angebot</li> <li>_ Herrichten Außenanlage mit Ladestationen (Leistungsfähigkeit E-Netz prüfen)</li> </ul>

Tab. 5 SWOT-Analyse zum Standort

<sup>15</sup> Die SWOT-Analyse (engl. Akronym für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Risiken)) ist ein Instrument der strategischen Planung.

Für das Aufstellen der SWOT-Analyse zum typischen Pfarrhaus-Standort wurden Stärken und Schwächen sowohl der Mikrolage als auch des Grundstücks zusammengetragen. Die ländliche Region, im Hinblick auf Ruhe und ihrer Lage abseits vom Trubel, viel Grün und die zentrale Ortslage in unmittelbarer Nähe zur Kirche bieten Chancen, die eine erfolgreiche Verwertung des Pfarrhauses als Ferienunterkunft prognostizieren.

Die Makrolage aller Standorte, die ländliche Region, begründet aber auch Schwächen für Mikrolage und Grundstück wie z. B. wenig Versorgung im Ort, unsicherer Breitbandausbau und Rückschritt beim Erreichen von klimapolitischen Zielen wie E-Mobilität. Um den eventuell daraus resultierenden Risiken entgegen zu wirken, sollte das Übernachtungsangebot am Standort gezielt definiert werden.

### 3.4 Das typische Pfarrhaus

Der Versuch ein typisches Pfarrhaus in der Oberlausitz zu beschreiben, muss mangelhaft und unvollständig bleiben. Jedes Pfarrhaus ist geprägt von der architektonischen Zeitepoche seiner Entstehung, dem Funktions- und Repräsentationsanspruch der „Errichtergemeinde“, der zahlenmäßigen Größe der Kirchengemeinde und nicht zuletzt vom finanziellen Engagement der Mitglieder für ihre Kirchengemeinde.

Für die vorliegende Untersuchung der Ausgangslage zur Eignung der Oberlausitzer Pfarrhäuser für Urlaubsangebote in Ferienwohnungen lassen sich doch wesentliche Gemeinsamkeiten feststellen:

- \_ die Mehrzahl der Pfarrhäuser datieren in ihrer heutigen Erscheinung, unabhängig vom Haustyp, aus Ende des 18. bis Ende des 19. Jahrhunderts; nur vereinzelt sind ältere oder jüngere Pfarrhäuser vorzufinden
- \_ in ihrem architektonischen Ausdruck sind sie als massive Gebäude von einem ländlichen Barock oder historistisch geprägt; im südlichen Teil der Oberlausitz prägt die Umgebendebauweise auch die Bauart der Pfarrhäuser
- \_ die Pfarrhäuser sind unabhängig ihrer Bauzeit, Architektur oder Bauart zweigeschossig und zweispännig organisiert
- \_ die Dachgeschosse sind i. d. R. nicht ausgebaut
- \_ die kirchengemeindlichen Nutzungen erstrecken sich i. d. R. auf das Erdgeschoss
- \_ die Pfarrerdienstwohnung befindet bzw. befand sich im Obergeschoss, ebenso meist eine weitere zweite, jedoch kleinere Wohnung
- \_ aktuell verteilen sich die Nutzungen im Pfarrhaus je zur Hälfte in kirchengemeindlicher Nutzung im Erdgeschoss und in Wohnnutzungen im Obergeschoss
- \_ nur etwa jede zweite Wohnnutzung ist noch eine Pfarrerdienstwohnung; die niedrigste Anzahl an Pfarrerdienstwohnungen ist im Kirchenbezirk Löbau / Zittau zu verzeichnen, dort werden nur noch ca. 43% der Wohnungen im Obergeschoss als Pfarrerdienstwohnung genutzt<sup>16</sup>
- \_ die vakanten traditionellen Nutzungen des Obergeschosses werden als Mietwohnung vermarktet, stehen leer oder werden häufig expansiv kirchengemeindlich genutzt

<sup>16</sup> Quelle: eigene Auswertung der zur Verfügung gestellten Liste mit Angabe aller Pfarrhäuser in der Oberlausitz (Mitarbeit der Arbeitsgruppe)

Gemeinsam ist den Oberlausitzer Pfarrhäusern insbesondere auch der bauliche Zustand, der von teilweise erheblichen Instandsetzungsrückständen geprägt ist.

In bauordnungsrechtlicher Betrachtung sind die Pfarrhäuser in der Regel mit ihrer offenen Bauweise und einer Höhe bis zu 7m den Gebäudeklassen 1 bis 3 nach SächsBO zuzuordnen und keine Sonderbauten. Sofern die Pfarrhäuser nicht als Einzeldenkmal geführt werden, sind sie meist in ihrer Sachgesamtheit mit Kirche oder Friedhof oder wegen ihrer besonderen Stellung im Ensemble den Vorschriften des Sächsischen Denkmalschutzgesetzes unterlegen.

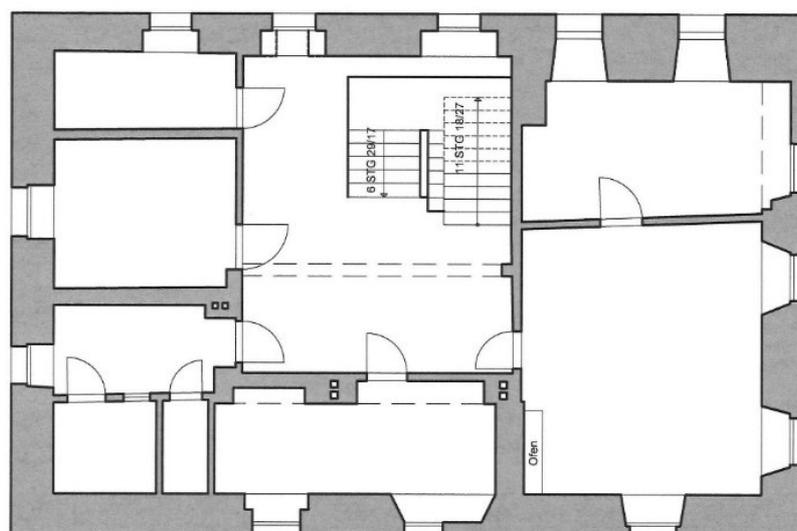
### 3.4.1 Der Pfarrhausgrundriss im Bestand

Den zweispännigen Gebäudegrundriss eines typischen Pfarrhauses in der Oberlausitz prägt der Eingangsbereich im Erdgeschoss mit einer großzügig angelegten Eingangshalle, die über eine mittig ausgerichtete Geschosstreppe das Obergeschoss erschließt. Im Obergeschoss schließt sich ein ebenfalls zentral gelegener Hausflur an.

Über die Hausflure der Geschosse werden jeweils beidseitig Aufenthaltsräume bzw. Wohnungen erschlossen. Die Nutz- und Nebenflächen eines Pfarrhauses betragen je Geschoss ca. 130m<sup>2</sup>. Der Anteil der Nebenflächen (Erschließungsflächen) beträgt jeweils ca. 25% je Geschoss. Die räumliche Ausdehnung der Nutzflächenbereiche der Aufenthaltsräume ist je nach Haustyp und Baujahr unterschiedlich groß ausgebildet.

Die im Rahmen der Machbarkeitsstudie in die Untersuchung einbezogenen Pfarrhäuser zeigen diese vergleichbaren Raum- und Erschließungsstrukturen, die hier beispielhaft am Grundriss der Pfarrhäuser in Nieder Seifersdorf und Hirschfelde gezeigt werden:

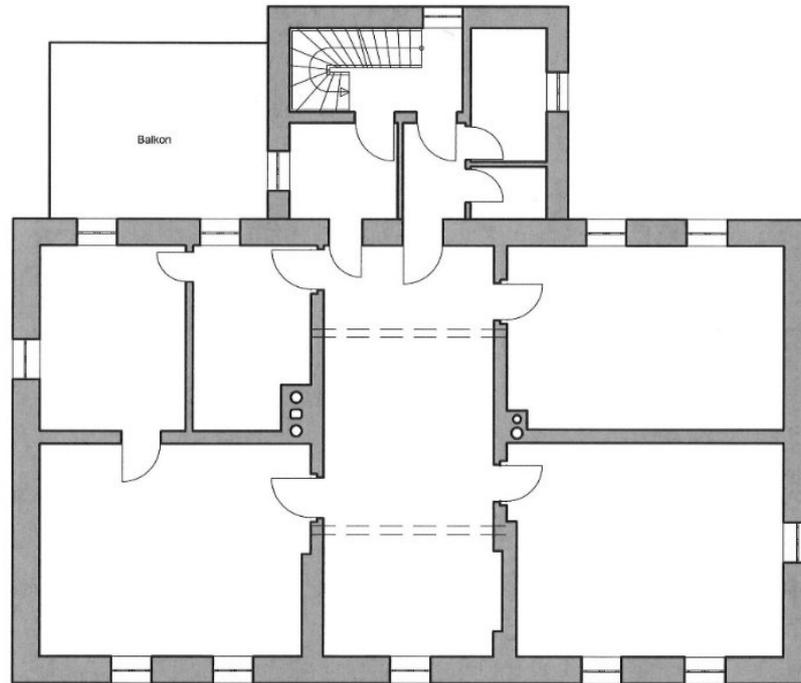
#### Grundriss Obergeschoss Pfarrhaus Hirschfelde



**Abb. 9 Bestandsgrundriss 1. Obergeschoss**

Plangrundlage Basler & Hofmann

### Grundriss Obergeschoss Pfarrhaus Nieder Seifersdorf



**Abb. 10 Bestandsgrundriss Obergeschoss**  
Plangrundlage Basler & Hofmann

#### 3.4.2 Ermittlung des baulichen Zustands und der Instandsetzungskosten

Um den Wert eines Immobilienbestands zu erhalten, sind kontinuierlich Unterhaltsmaßnahmen nötig. Mit Stratus, der von Basler & Hofmann entwickelten Software für die Immobilienbewirtschaftung, haben Eigentümer und Experten jederzeit den Überblick über den baulichen Zustand ihres Gebäudebestands und über sämtliche Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen, die in den nächsten Jahren anstehen.

Methodik Stratus Gebäude

Die Methode Stratus Gebäude gliedert das Gebäude in maximal 20 Bauteile, um jedes Teil für sich als ein unabhängiges Instandsetzungspaket betrachten zu können. Der aktuelle Zustand der Bauteile wird aufgrund des angetroffenen Schadenbildes von einer Fachperson bewertet und das Verhältnis der Neuwerte aller Bauteile unter sich abgeschätzt. Der Neuwert des ganzen Gebäudes wird i. d. R. von der Gebäudeversicherung übernommen bzw. als Schätzwert hinterlegt.

Rechenmodell

Aufgrund dieser Zustandsbewertungen kann nun das Rechenmodell feststellen, zu welchem Zeitpunkt eine Instandsetzung fällig ist resp. gewesen wäre. Bei vergangener und aktueller Fälligkeit bestimmt das Rechenmodell die Instandsetzungskosten (Kosten für die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes).

Bildüberblick Pfarrhäuser

Folgende Pfarrhäuser sind mit der Methodik Stratus Gebäude erfasst und bewertet worden:



Tauchritz



Hirschfelde



Hainwalde



Waltersdorf



Hähnichen



Nieder Seifersdorf

**Abb. 11 Bildüberblick Pfarrhäuser**  
eigene Fotoaufnahmen Basler & Hofmann

Als Bewertungsmaßstab in Form eines Ampelsystems wird der aktuelle und prognostizierte bauliche Zustand ausgewertet. Dabei gilt folgende Bewertungsskala:

Bewertungsmaßstab Gebäude

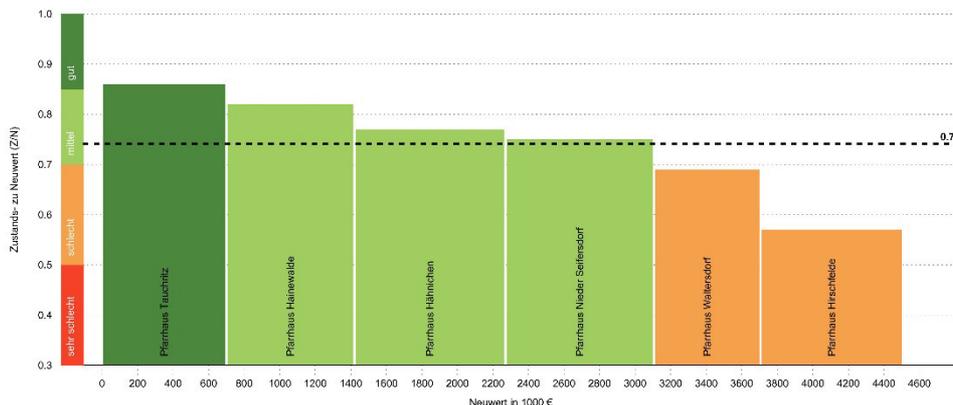
Z/N	Beurteilung	Handlungsbedarf
0.85 – 1.00	Guter Zustand	Laufenden Unterhalt (W) sicherstellen.
0.70 – 0.85	Mittlerer Zustand Vermutlich noch keine Einschränkung im Gebrauch. Allenfalls erster IS-Bedarf bei einzelnen Bauteilen.	Laufenden Unterhalt (W) sicherstellen. Bei Fälligkeit einzelner Bauteile Instandsetzungsbedarf prüfen.
0.50 – 0.70	Schlechter Zustand Gebrauch ist allenfalls eingeschränkt. Risiko von Folgeschäden. Umfassende Instandsetzung erforderlich.	Beurteilung der einzelnen Bauteile aufgrund Detailliste - wo liegen Probleme? Bei nächster Gelegenheit überprüfen des Zustandes vor Ort. Entscheid über Instandsetzung erforderlich.
0 – 0.50	Sehr schlechter Zustand Gebrauch nicht mehr möglich oder stark eingeschränkt, allenfalls auch Probleme mit der Tragsicherheit.	Prüfen Tragsicherheit. Risiko von Folgeschäden. Abklären der Absichten des Eigentümers (Abbruch, Verkauf, Umnutzung, Instandsetzung). Entscheid über kurzfristige Nutzung.

**Abb. 12 Wertungsmaßstab für Gebäude**  
Z/N = Zustands- zu Neuwert      W = Wartung      IS = Instandsetzung

**Der bauliche Zustand aktuell**

Die nachfolgende Grafik gibt einen Überblick über den baulichen Zustand der sechs untersuchten Pfarrhäuser. Jede Säule zeigt jeweils ein einzelnes Gebäude an. Die Breite der Säule zeigt den Neuwert eines jeden Gebäudes. Die Höhe der Säulen zeigt den Zustands- zu Neuwert (Z/N) der Gebäude an, wobei diese gemäss Skala der y-Achse eingefärbt sind. Der durchschnittliche Zustand der sechs Pfarrhäuser wird durch die gestrichelte Horizontallinie dargestellt.

Zustandsgrafik 2020



**Abb. 13 Zustandsgrafik 2020**

Stratus, Basler & Hofmann

Wertung

Drei der sechs Gebäude befinden sich heute gemäss Stratus in einem mittleren Zustand. Vereinzelte Maßnahmen zur Instandsetzung sind zu erwarten. Nur das Pfarrhaus Tauchritz weist einen guten Zustand auf, begründet durch die Sanierung des Objektes im Jahr 2012. Zwei der erfassten sechs Gebäude befinden sich in einem schlechten Zustand – das Pfarrhaus Waltersdorf und das Pfarrhaus Hirschfelde. Umfangreiche Maßnahmen zur Instandsetzung bzw. Komplettsanierung sind zu erwarten.

Gebäudeliste Zustand 2020

Bezeichnung	Identifikation	Fläche m <sup>2</sup>	Neuwert T€	EUR/m <sup>2</sup>	Z/N
Tauchritz	Pfarrhaus	300	700	2.333	0.86
Hirschfelde	Pfarrhaus	420	800	1.905	0.57
Hainewalde	Pfarrhaus	450	851	1.351	0.73
Waltersdorf	Pfarrhaus	330	600	1.818	0.69
Hähnichen	Pfarrhaus	350	850	2.429	0.77
Nieder Seifersdorf	Pfarrhaus	380	836	2.200	0.75

**Tab. 6 Gebäudeliste Zustand im Jahr 2020**

Die angegebenen Flächenwerte wurden von Basler & Hofmann anhand von Messungen aus Luftbildern im Geoportal und Berücksichtigung der Anzahl der Vollgeschosse der Gebäude ermittelt, um die Auswertung der Daten vornehmen zu können.

Neuwert

Alle sechs Gebäude haben zusammen einen Neuwert von rund 4,5 Mio. Euro. Der Neuwert berechnet sich auf Basis der Schätzwerte der Gebäudeversicherung. Die Stammdaten wurden von Basler & Hofmann auf der Grundlage von Erfahrungs- und Schätzwerten selbst ermittelt. Eine Prüfung der hinterlegten Wiederbeschaffungsneuwerte (WBN) und Flächen aller erfassten Gebäude wird empfohlen.

Zustandswert

Der Zustandswert der sechs Pfarrhäuser im Jahr 2020 beträgt rund 3,34 Mio. Euro. Der mittlere Zustands- zu Neuwert beträgt 0.74. Der Zustandswert eines Portfolios sollte sich im Idealfall zwischen 0.80 und 0.85 befinden.

Der bauliche Zustand in 10 Jahren

Nachfolgende Grafik zeigt den Zustand der sechs Pfarrhäuser in zehn Jahren unter der Annahme, dass der jährliche Unterhalt (Wartung) getätigt wird, jedoch keine signifikanten Maßnahmen in die Instandsetzung erfolgen werden.

Zustandsgrafik 2029

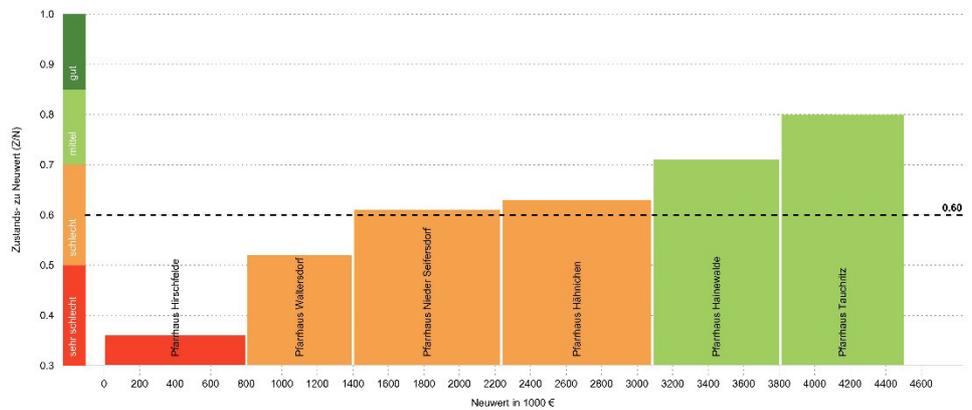


Abb. 14 Zustandsgrafik 2029

Stratus, Basler & Hofmann

Wertung und Empfehlung

Im Jahr 2029 befinden sich bereits drei der sechs Pfarrhäuser in einem schlechten Zustand. Für das Pfarrhaus Hirschfelde wird der bauliche Zustand 2029 als sehr schlecht prognostiziert. Für Gebäude, welche in zehn Jahren einen Zustands- zu Neuwert (Z/N) kleiner/gleich 0.70 aufweisen, empfiehlt es sich, bereits jetzt mit einer strategischen Planung zu beginnen.

Wartungs- und Instandsetzungskosten

Das folgende Säulendiagramm zeigt die zu erwartenden Wartungs- und Instandsetzungskosten über einen Zeitraum von zehn Jahren auf (Angaben inkl. Mehrwertsteuer). Die dunkelgrünen Säulen zeigen die jährlichen Wartungskosten, die hellgrünen Säulen die Instandsetzungskosten. Die Kosten sind statistisch mit der Methode Stratus ermittelt. Die ausgewiesenen Kosten für die Instandsetzung erlauben den gleichwertigen Ersatz eines Bauteils. Wertvermehrnde Maßnahmen wie eine energetische Sanierung, Maßnahmen zum Brandschutz, Barrierefreiheit und Denkmalschutz, sind nicht mit ausgewiesen.

Wartungs- und Instandsetzungskosten

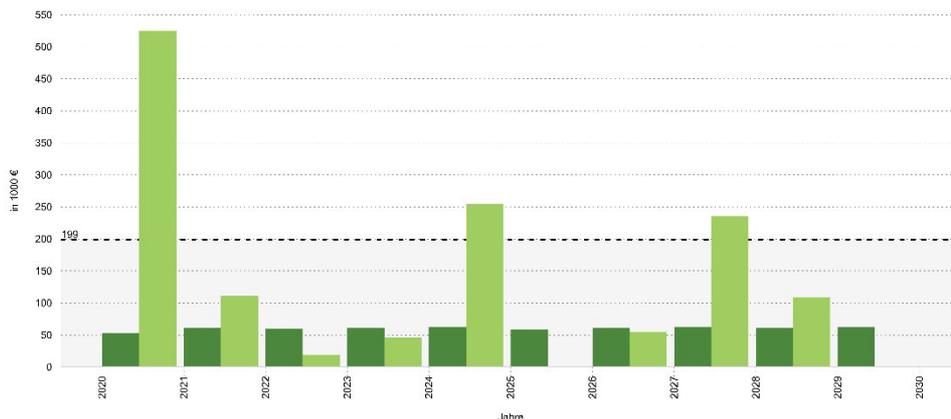


Abb. 15 Wartungs- und Instandsetzungskosten in 1.000 Euro

Dunkelgrün: Wartungskosten  
 Hellgrün: Instandsetzungskosten

Wartungskosten  
 Dunkelgrün

Unter Wartungskosten versteht man gemäss DIN 31051 Maßnahmen zur Verzögerung des Abbaus des vorhandenen *Abnutzungsvorrats*. Wartung ist ein Teilaspekt der präventiven Instandhaltung nach DIN EN 13306. Dies sind Maßnahmen wie Reparatur, Service und Kontrollarbeiten sowie technische Reinigungsarbeiten an beispielsweise Fassaden, Fenstern, Flachdächern, Rinnen, Lüftungsanlagen und Heizungsanlagen. Nicht enthalten in den Wartungskosten sind die Pflege und Reinigung der Nutzflächen sowie die Betriebskosten wie Strom, Wasser und Versicherungen.

Instandsetzungskosten  
 Hellgrün

Die Instandsetzungskosten werden zum Zeitpunkt ausgewiesen, wenn ein Bauteil idealerweise instandgesetzt werden sollte (vgl. Instandsetzungszeitpunkt). Die ausgewiesenen Instandsetzungskosten werden für jedes Bauteil bzw. Gebäude einzeln errechnet und für das gesamte Portfolio kumuliert. Die Instandsetzungskosten berechnen sich prozentual zum Neuwert. Die prozentuale Aufteilung vom Neuwert des Einzelgebäudes auf die Bauteile wird bei der Erfassung definiert. Die ausgewiesenen Kosten erlauben den gleichwertigen Ersatz eines Bauteils. Wertvermehrnde Maßnahmen wie eine energetische Sanierung, Maßnahmen zum Brandschutz, Barrierefreiheit und Denkmalschutz, sind nicht mit ausgewiesen.

Instandsetzungszeitpunkt

Stratus weist den Zeitpunkt der Instandsetzung aus, wenn das Bauteil noch gebrauchstauglich ist, in der Annahme, dass das Gebäude weitergenutzt wird. Jedes Bauteil hat eine individuelle, statistisch maximale Nutzungsdauer und ein individuelles Alterungsverhalten.

Jährlicher Unterhaltsbedarf Portfolio

Es folgt eine Zusammenstellung der prognostizierten jährlichen Kosten für Wartung und Instandsetzung der erfassten sechs Gebäude.

Unterhaltsbedarf	EUR pro Jahr	EUR pro Jahr und Gebäude (je 1/6 des Betrages)
Wartungskosten	60.000,-	10.000
Instandsetzungskosten	135.500,-	22.600
<b>Total Unterhaltskosten</b>	<b>195.500,-</b>	<b>32.600</b>

**Tab. 7 Jährliche Unterhaltskosten aller sechs Pfarrhäuser**

Annuität über 10 Jahre bei 1,5% realem Zins und 0% Teuerung

Jährliche Unterhaltskosten  
je Gebäude

Bezeichnung	Identifikation	Wartungskosten EUR pro Jahr	Instand- setzungskosten EUR pro Jahr
Tauchritz	Pfarrhaus	7.000	0
Hirschfelde	Pfarrhaus	10.000	52.000
Hainewalde	Pfarrhaus	8.000	13.000
Waltersdorf	Pfarrhaus	8.000	25.000
Hähnichen	Pfarrhaus	12.000	21.000
Nieder Seifersdorf	Pfarrhaus	15.000	27.000

**Tab. 8 Jährliche Unterhaltskosten je Pfarrhaus**

Annuität über 10 Jahre bei 1,5% realem Zins und 0% Teuerung

Wertung und Empfehlung

Der prognostizierte jährliche Unterhaltsbedarf der sechs Pfarrhäuser wird mit rund 195.500 Euro ermittelt und setzt sich aus Wartungs- und Instandsetzungskosten zusammen. Den größten Anteil an den jährlichen Instandsetzungskosten hat dabei das Pfarrhaus Hirschfelde.