

Lumen Homes

Feel like home.

Such- und Anmiet-Profil



**Sie sind Makler,
Projektentwickler,
oder Bestandshalter?**

**Dann lassen Sie uns reden. Denn wir
suchen Flächen für unser Gewerbe.**



Wer wir sind

Unser Geschäft: **Beherbergung**

Wir bieten unseren Übernachtungsgästen **voll ausgestattete Apartments** verschiedener Größen mit eigenem Bad und eigener Kochgelegenheit, die sie bei uns kurzfristig mieten können (Aufenthaltsdauern von 1 Nacht bis 6 Monate). Die Begriffe für diese Form der Beherbergung sind vielzählig und die Grenzen fließend bzw. in der Praxis nicht vorhanden:

Ferienwohnung
Serviced Apartments
Boardinghouse, usw.

Unser Konzept

Immobilien-Partner gesucht



Wir suchen neue
Mietflächen für unser
Business.

Um den Betrieb
kümmern wir
uns.

Wo wir suchen

Lage, Lage, Lage

- B-, C- und D-Städte
- Einzugsgebiet von A-Städten
- München Stadtgebiet
- Premium-Tourismus-Destinationen (z.B. Tegernsee, Starnberger See)

Mikrolage:

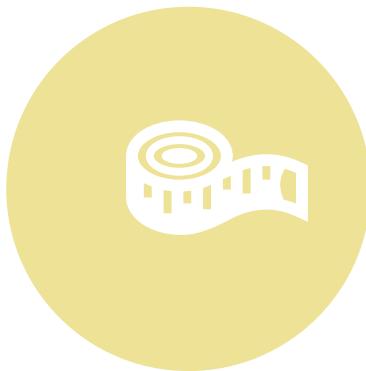
- Ansprechende Erreichbarkeit (vor allem PKW)
- ansprechende Umgebung
- ohne wesentliche Störquellen
- Gerne nahe Point-of-Interest (große Firma, Klinik, Verkehrsknoten, Uni, etc.)

Was wir suchen

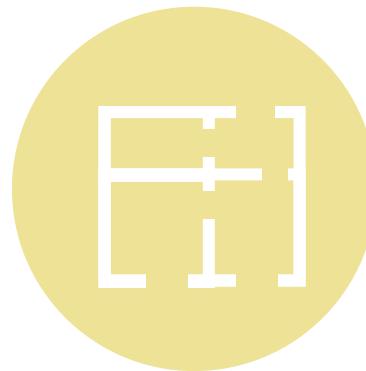
Diese Einheiten sind für uns interessant



1-30
Apartments



ab 30 m²



Wohnungähnliche
Grundrisse mit hoher
Flächenproduktivität



Schlüsselfertiger
Ausbau mit
Bädern und
Küchenzeilen



Bestand



Neubau



Konversion

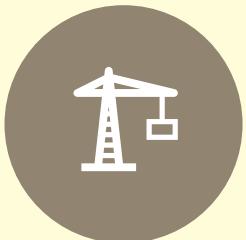
Qualität ist Alles

Unsere Gäste erwarten einen Top-Standard.



Bestand

- Alle Baujahre denkbar, inklusive Denkmalschutz
- Moderne Haustechnik
- Neuwertiger Zustand (gepflegte Böden, frisch gestrichene Wände)
- Modernes, neuwertiges Bad



Neubau & Konversion



- Wir haben eine Mieter-Ausbaubeschreibung
- Abstimmung im Zuge der Mietvertragsverhandlungen
- Im Wesentlichen: Analog moderner Wohnungsbau im mittleren bis gehobenem Segment
- Innenausbau noch nicht geplant? Perfekt! Viele Freiheitsgrade bei den Innen-Grundrissen sind für uns ein immenser Mehrwert.

Rechtliches

Zulässigkeit als Voraussetzung

§

Baurecht

- Bauordnungsrechtliche Zuordnung unserer Nutzung in der Regel nach § 13a BauNVO
- Nicht störender Gewerbebetrieb, Beherbergungsbetrieb, Ferienwohnung
- Wir haben eine Betriebsbeschreibung zur Eingabe
- Genehmigung/ Nutzungsänderung (sofern erforderlich) bevorzugt durch Vermieter, aber auch durch uns denkbar (in Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Architekten in unserem Bereich)
- Umnutzung von Wohnungen gerne, sofern zulässig.

Privatrecht

- Keine vorliegenden Hinderungsgründe gemäß WEG-Recht
- Prüfung ausschließlich durch Vermieter

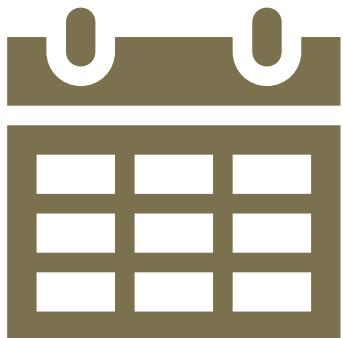
Timeline

Wir suchen immer und sind fix!



Bestand

- Wir treffen schnelle Entscheidungen sofort nach der Besichtigung.
- Vorab-Prüfung ab Exposé sofern möglich.



Neubau & Konversion

- Mit uns schaffen Sie Planungssicherheit.
- Wir erhöhen Ihre Vorvermietungsquote.
- Mietvertragsabschluss vor Baubeginn für uns selbstverständlich.

Exkurs: Ihre Chance durch Office-Konversion

Jetzt langfristige Vermietung sichern



Risiko: Langfristiger Leerstand

- Durch Remote Work und Homeoffice sinkt der Bedarf an Bürofläche.
- Gerade kleinere Büros in B-Lagen sind vom Rückgang stark betroffen.

Chance

- Baurecht: Wo Büro zulässig ist, ist meist auch Beherbergung zulässig.
- Viele Bürogebäude weisen bereits eine gute haustechnische Infrastruktur auf (2 WCs, Küche).
- Ein Umbau zu Apartments ist oft technisch gut realisierbar.

The real estate point of view

Immobilienwirtschaftliche Betrachtung

Quelle: ApartmentService Marktreport



Wachsende Anlageklasse

Serviced Apartments verzeichneten durchschnittliche Wachstumsraten von 10% in den letzten 10 Jahren. Auch für die nächste Dekade wird ein überdurchschnittliches Wachstum erwartet.



Hohe Exit-Fähigkeit

Eine wachsende Zahl an institutionellen Investoren legt Fonds auf, die sich einzig dem Erwerb von Serviced Apartments widmen. Beispiele sind die Union Investment und die Catella Group.



Langfristige Partnerschaft

Wir investieren je Einheit 15.000-25.000 € und sind an einer langfristigen Partnerschaft interessiert. Vermeiden Sie Leerstand und häufige Mieterwechsel.



Hoher Werterhalt

Wir reinigen im Durchschnitt alle 3 Tage auf 5-Sterne-Niveau. Ein Top-Erhaltungszustand ist für unseren Standard essenziell. Dadurch reduziert sich die Abnutzung Ihrer Immobilie deutlich.

Unser Geschäftsmodell

Robust und zukunftsweisend

Quelle: ApartmentService Marktreport



Steigende Nachfrage

Die Nachfrage nimmt ständig zu – was aus Sicht unserer Gäste auch logisch ist: Mit mehr Platz, einer Küche, einer Top-Ausstattung und einem niedrigeren Nachtpreis pro Person haben wir Qualitäts- und Preisvorteile gegenüber Hotels. Beispiel: Wir bieten unseren Gästen einen vollausgestatteten Homeoffice-Schreibtisch mit Bildschirm. Geschäftsreisende lieben es.



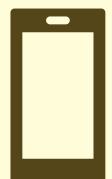
Hohe Auslastung

Die durchschnittliche Auslastung von Serviced Apartments liegt in Deutschland bei 80% - und diese Auslastung übertreffen wir mit unserer Guest-First-Philosophie.



Hohe Umsatzrendite

Mit unserem Geschäftsmodell erzielen wir Umsatzrenditen zwischen 20-30% und liegen damit deutlich über denen der Full-Service-Hotels.



Unsere DNA: Digital

Durch einen digitalen Vertrieb, digitale Prozesse und einen hohen Grad an Automatisierung können wir unser Geschäft auch in Zeiten von Personalmangel nachhaltig betrieben.

Lumen Homes

Das sind wir.

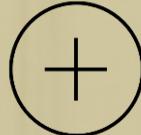
Wir bei Lumen Homes möblieren und dekorieren Apartments und Wohnungen mit der Intention, dass Gäste sich wie Zuhause fühlen.

Übernachten in einer Lumen Homes Ferienwohnung fühlt sich (fast) so an, wie Zuhause.

Wir richten jedes Apartment so ein, wie wir es selbst lieben würden, um einen Platz zum Leben zu kreieren, nicht nur, um darin zu schlafen.

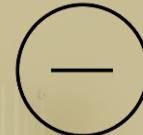


Lumen Homes



Was wir sind...

- Überzeugt von den neuen Möglichkeiten des Reisens
- Botschafter des guten Gastgebens
- Persönlich, nicht nur stilisiert
- Marktgestalter
- Geschäftspartner, nicht nur Mieter
- Respektvoll gegenüber örtlichen Regularien
- Unternehmer und Macher
- Kreativ und affin für Design
- An langfristigen Partnerschaften interessiert



Was wir nicht sind...

- Airbnb
- Ein normales Hotel
- Traditionelle Ferienwohnungen
- Irgendjemandes Zuhause
- Ein Hostel
- Marktplatz
- Monteurwohnungen
- Ein Billiganbieter

Musterkalkulation

Beispielhaftes Objekt mit 4 Einheiten

Eingangsdaten

Nachtpreise

3-Zimmer Apartment	175 €
2-Zimmer Apartments EG und OG	(2x) 305 €
2-Zimmer-Apartment DG	140 €
Summe	620 €

Miete

Kaltmiete 3.400 €

Nebenkosten 900 €

Musterkalkulation

Daten aus der Marktrecherche, AirDNA , Benchmarkingverfahren, etc.

Monatlicher Umsatz

Ø Preis pro Übernachtung 620 € x 30 Tage x Auslastung 75%

Einnahmen aus Reinigungsgebühren 1.988 €
= 15.938 €

Monatliche Kosten

Miete, Nebenkosten 4.300 €

Reinigung, Wäsche, Materialien, Vermarktung, Energie, USt 6.678 €

Abschreibung auf Möbel, Fixkosten 1.000 €

= 11.978 €

Monatlicher Gewinn

3.960 €

116% der Kaltmiete

Unsere Performance in München

- Auslastungsprognose 90%
- Umsatz ca. 16.000 € pro Monat pro Einheit
- Nachtpreis im 75% Quantil am Markt (teuerstes Viertel)
- Aufenthaltsdauer: 3,0 Nächte
- Gästebewertung aktuell 5/5 (Airbnb)

Unsere Performance in Ingolstadt

- Auslastung 93%
- Umsatz ca. 4.850 € pro Monat pro Einheit
- Nachtpreis im 75% Quantil am Markt (teuerstes Viertel)
- Aufenthaltsdauer: 3,3 Nächte
- Gästebewertung 9,6 von 10 (booking.com)

Unsere Projektpipeline

Diese Standorte eröffnen wir in den nächsten Jahren

INGOLSTADT

In Betrieb seit Q2/ 2023

INGOLSTADT

In Betrieb seit Q2/ 2024

MÜNCHEN

In Betrieb seit Q1/ 2025

MÜNCHEN

Eröffnung Q2/ 2026

MÜNCHEN

Eröffnung Q1/ 2026

MÖNCHENGLADBACH

Eröffnung Q4/ 2026

Lumen Homes

Unsere Auszeichnungen



Unsere Ergebnisse basierend auf Gästebewertungen in den Jahren 2023 und 2024



Wir sind Mitglied im Expertennetzwerk von BNBPro Hosting.

Selbstauskunft, Bonität

Lumen Homes

Kerndaten

- Mieter: Derzeit Lumen Homes eGbR, Mozartstraße 30, 85057 Ingolstadt
- Umfirmierung in neu gegründete GmbH vorgesehen in ca. 01/2026, z.B. *Lumen Homes Betriebs GmbH Standort XY* Geschäftsführende Gesellschafter: Ella & Maximilian Brand, Kontaktdaten siehe letzte Seite
- Gesellschafteranteile: Ella und Maximilian Brand zu jeweils 50 %
- Stammkapital 25.000 €
- Erstinvestitionen Standorteröffnung: Durch Privateinlagen der Gesellschafter und Fremdkapital (Bankzusage vorhanden)

Risiko- Management

- Wir hinterlegen eine Kaution
- Sicherheits-Übereignung der Möbel und Ausstattung denkbar
- Persönliche Durchhaftung der Mieter denkbar (Festangestellten-Gehalt)
- Ausbaukosten: Rückfluss über die Laufzeit, in Kombination mit Einmalzahlung bei Vertragsbeginn denkbar



Lumen Homes

Ihr idealer Mieter

Schnelle Vermietung: 100% Vermietung in kürzester Zeit an nur einen Mieter.

Verlässliche Mietzahlungen: Garantierte monatliche Mieteinnahmen; pünktlich; immer.

Kein Leerstand: Vermeiden Sie Leerstand, Mietausfälle, Aufwand für die Mietersuche sowie Kosten des Mieterwechsels.



Unser Investment in Ihr Investment

Wir suchen eine langfristige Partnerschaft

- Möblierung und Ausstattung: Wir investieren ca. 15.000-25.000 € netto je Einheit
- Deshalb sind wir an einer langfristigen Partnerschaft interessiert.
- Professionelles Fotoshooting (die Bilder können wir Ihnen gerne zur Verfügung stellen)
- Regelmäßige Reinigung der Apartments auf 5-Sterne-Niveau
- Gäste Screening: Wir wählen unsere Gäste sorgfältig aus und kümmern uns um das Meldewesen.

Lumen Homes

Die Gesichter dahinter

Ella Brand

Marketing- und PR-Managerin

Design-Verantwortliche, die Kreative
Gäste-Kommunikation in 7 Sprachen

Maximilian Brand

Bau- und Immobilien-Projektmanager

Wirtschaftsingenieur

Zahlen, Geschäftsentwicklung und Rechtliches

Lumen Homes

Ihre Ansprechpartner



Ella & Maximilian Brand



vermieten@lumen-homes.de



0151 14 94 99 11