



Boom-Markt Camping: Wie sich das touristische Angebot durch die Nutzung von Tiny Houses verändert

Camping boomt! Allein 2025 gab es in Deutschland 44,7 Millionen Übernachtungen - ein Allzeit-Rekord. Ein Grund für den Boom: Tiny Houses. Warum, erläutert Frank Schaal, Geschäftsführer des Bundesverbands der Campingwirtschaft in Deutschland (BVCD).

Karlsruhe. In einer Zeit, in der das Bedürfnis nach Naturerlebnissen mit dem Wunsch nach modernem Komfort verschmilzt, erleben Tiny Houses auf Campingplätzen einen beispiellosen Boom. Während der klassische Campingtourismus in Deutschland im Jahr 2025 mit **44,7 Millionen Übernachtungen** einen neuen Allzeit-Rekord aufstellte, hat sich die Branche bis heute, Anfang 2026, zu einem hochdiversifizierten Erlebnismarkt gewandelt.

Schon heute findet **jede elfte Übernachtung** in Deutschland auf einem Campingplatz statt. Und da sich Camping ständig wandelt und Campingunternehmen Chancen für eine bessere Ertragslage nutzen, ergeben sich folgende Chancen für Betreiber und Gäste.

1. Chancen für Campingplatzbetreiber: Effizienz trifft Lifestyle

Für Betreiber sind Tiny Houses weit mehr als nur eine modische Ergänzung. Sie sind ein strategisches Werkzeug zur Erschließung neuer Kundengruppen und zur Steigerung der Rentabilität.

- **Höhere Margen & Ganzjahresnutzung:** Während klassische Stellplätze für Zelte oder Wohnwagen oft saisonabhängig sind, ermöglichen Minihäuser eine Ganzjahresvermietung. Ein Tiny House auf einem Platz, der sonst 15 Euro für ein Zelt bringt, kann – je nach Ausstattung – zwischen 80 und 180 Euro pro Nacht erzielen.
- **Erschließung der „Nicht-Camper“:** Tiny Houses ziehen Gäste an, die zwar die Atmosphäre eines Campingplatzes lieben, aber nicht auf ein eigenes Bad, eine Küche oder ein festes Bett verzichten wollen. Dies öffnet die Tür für das lukrative „Glamping“-Segment.
- **Flächeneffizienz:** Da Tiny Houses oft mobil sind (auf Rädern oder Wechselbrücken), unterliegen sie in vielen Bundesländern vereinfachten Genehmigungsverfahren auf Campingplätzen. Sie erlauben eine hohe Verdichtung bei gleichzeitig exklusivem Charakter.

2. Chancen für Gäste: Natur pur mit „Heimathafen“-Gefühl

Karlsruher Messe- und Kongress GmbH
Festplatz 9
76137 Karlsruhe
tel +49 721 3720-0
fax +49 721 3720-99-2116
info@messe-karlsruhe.de
messe-karlsruhe.de

Messe Karlsruhe
Messeallee 1
76287 Rheinstetten

Kongresszentrum
Festplatz 9
76137 Karlsruhe

Geschäftsführerin
Britta Wirtz

Vorsitzende des Aufsichtsrats
Erste Bürgermeisterin
Gabriele Luczak-Schwarz

Reg.-Ger. Mannheim
HRB 100147

Mitglied
AUMA | FKM | GCB
IDFA | EVVC | ICCA

new-housing.de



Gäste suchen heute vermehrt nach „Slow Travel“ und Nachhaltigkeit, ohne dabei auf Ästhetik zu verzichten. Hier gibt es Lösungen auf Campingplätzen, die hohen Ansprüchen gerecht werden.

- **Maximaler Komfort auf minimalem Raum:** Ein Tiny House bietet die Intimität einer Ferienwohnung, steht aber mitten im Grünen. Das bietet Sicherheit (feste Wände, Schloss) und gleichzeitig die soziale Anbindung an das Platzleben.
- **Nachhaltiger Urlaub:** Für ökologisch bewusste Reisende ist das Tiny House das Ideal. Der geringe Ressourcenverbrauch bei Bau und Betrieb (Heizung/Strom) zahlt auf das Konto des „grünen Gewissens“ ein.
- **Flexibilität für Familien und Paare:** Moderne Minihäuser sind Raumwunder. Sie bieten oft Schlafplätze für bis zu vier Personen und eigene Terrassen, was sie zu einer attraktiven Alternative zu teuren Hotels macht.

3. Marktdaten und Prognosen (2024–2026)

Wirtschaftliche Kennzahlen: Die Campingwirtschaft in Deutschland generierte 2024 einen Bruttoumsatz von rund **20,8 Milliarden Euro**. Durch weiterwachsende Übernachtungszahlen lässt sich prognostizieren, dass der Anteil von Mietunterkünften (Tiny Houses, Lodges, Glamping-Zelte) am Gesamtumsatz der Plätze bis Ende 2026 auf wohl über 20 Prozent steigen wird, da die Zahlungsbereitschaft in diesem Segment deutlich höher liegt als beim klassischen Parzellen-Camping.

Umsatzerwartung pro Einheit: Ein gut ausgelastetes Tiny House (ca. 160 Belegungstage) kann bei einem Durchschnittspreis von etwa 130 Euro einen Jahresumsatz von rund **21.000 Euro** generieren. Abzüglich der Betriebskosten und Pacht bleibt eine Rendite, die klassische Standplätze um ein Vielfaches übertrifft.

Das Tiny House auf dem Campingplatz ist die Antwort auf den Strukturwandel im Tourismus. Es transformiert den Campingplatz zum Resort-ähnlichen Natur-Hotspot. Für Betreiber ist es eine Investition in die Resilienz gegen Witterschwankungen und für Gäste die perfekte Flucht aus dem urbanen Alltag. Exemplarisch für das Miteinander ist auch die Tatsache, dass der Tiny House Verband Deutschland mit dem BVCD seit 2026 offiziell kooperiert.