

Zweitwohnungspolitik optimal umsetzen

Auslegeordnung flankierender Massnahmen zur Förderung warmer Betten bei der Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative: Handlungsempfehlungen zuhanden der Kantone, Regionen und Gemeinden



Schlussbericht

April 2013

zuhanden der Regierungskonferenz der Gebirgskantone RKGK

Impressum

Empfohlene Zitierweise

Autor: Ecoplan
Titel: Zweitwohnungspolitik optimal umsetzen
Untertitel: Auslegeordnung flankierender Massnahmen zur Förderung warmer Betten bei der Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative: Handlungsempfehlungen zuhanden der Kantone, Regionen und Gemeinden
Auftraggeber: Regierungskonferenz der Gebirgskantone RKGK
Ort: Bern
Datum: April 2013
Bezug: www.ecoplan.ch

Begleitgruppe

Fadri Ramming, RKGK
Martin Tritten, Kanton Bern
Stefan Reichen, Kanton Bern
Eugen Arpagaus, Kanton Graubünden
Lorenzo Zanetti, Kanton Graubünden
Valesco Wild, Kanton Tessin
Emil Kälin, Kanton Uri
Damian Jerjen, Kanton Wallis
Helmut Ritz, Kanton Wallis

Projektteam Ecoplan

Heini Sommer, strategische Projektleitung
Sarah Werner, operative Projektleitung
Claudia Peter, Recherche und Analyse

Der Bericht gibt die Auffassung des Projektteams wieder, die nicht notwendigerweise mit derjenigen des Auftraggebers bzw. der Auftraggeberin oder der Begleitorgane übereinstimmen muss.

Ecoplan

Forschung und Beratung
in Wirtschaft und Politik

www.ecoplan.ch

Thunstrasse 22
CH - 3005 Bern
Tel +41 31 356 61 61
Fax +41 31 356 61 60
bern@ecoplan.ch

Postfach
CH - 6460 Altdorf
Tel +41 41 870 90 60
Fax +41 41 872 10 63
altdorf@ecoplan.ch

Inhaltsübersicht

	Inhaltsverzeichnis	2
	Kurzfassung.....	4
	Résumé	9
	Riassunto	16
1	Einleitung	21
2	Definitionen und Rechtliche Grundlagen	23
3	Grundlagen und Erfahrungen mit Zweitwohnungspolitik im In- und Ausland	27
4	Massnahmen zur Steigerung warmer Betten	47
5	Synthese, Schlussfolgerungen und Empfehlungen.....	107
	Literaturverzeichnis	114

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
Kurzfassung	4
Résumé	9
Riassunto	16
1 Einleitung	21
2 Definitionen und Rechtliche Grundlagen	23
2.1 Definitionen	23
2.2 Rechtliche Grundlagen.....	23
3 Grundlagen und Erfahrungen mit Zweitwohnungspolitik im In- und Ausland	27
3.1 Schweiz	27
3.1.1 Vorgehen.....	27
3.1.2 Übersicht Kantone.....	27
3.2 Ausland	35
3.2.1 Vorgehen.....	35
3.2.2 Übersicht Ausland	35
3.2.3 Zwei Fallstudien	42
4 Massnahmen zur Steigerung warmer Betten	47
4.1 Grundsatzüberlegungen.....	47
4.2 Auslegeordnung	48
4.3 Kurzbeschreibung der Massnahmen	50
4.3.1 Kategorie A: Interaktion und Information	50
4.3.2 Kategorie B: Angebote und Anreize.....	51
4.3.3 Kategorie C: Grundlagen	56
4.4 Priorisierung der Massnahmen	61
4.5 Vertiefung ausgewählter Massnahmen.....	64
4.5.1 Vertiefung 1: Zweitwohnungsabgabe.....	64
4.5.2 Vertiefung 2: Vermietungsdienstleistungsangebot.....	72
4.5.3 Vertiefung 3: Zugang zu Vertriebskanälen im Internet	83
4.5.4 Vertiefung 4: Dezentrale Hotels	90
4.5.5 Vertiefung 5: Time-Sharing	98
5 Synthese, Schlussfolgerungen und Empfehlungen	107
5.1 Synthese	107

5.2	Schlussfolgerungen durch Ecoplan	109
5.3	Empfehlungen zum weiteren Vorgehen	111
	Literaturverzeichnis	114

Kurzfassung

a) Um was geht es?

Volk und Stände haben am 11. März 2012 die Initiative „Schluss mit uferlosem Bau von Zweitwohnungen!“ angenommen. Für die Tourismusregionen und damit insbesondere für die Gebirgskantone stellt die Initiative eine grosse Herausforderung dar, sie kann aber auch Chancen bieten. Die Regierungskonferenz der Gebirgskantone (RKGK) will mit der vorliegenden Studie jene Chancen ausloten, die im Handlungsspielraum von Kantonen, Regionen und Gemeinden liegen. Zentrale Fragestellung ist dabei, **wie warme Betten in Zweitwohnungen geschaffen werden können**. Zum einen werden Massnahmen zur besseren Bewirtschaftung von kalten Betten in bestehenden Zweitwohnungen untersucht. Zum anderen werden innovative Beherbergungsmodelle gesucht, die auch Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20% eine verordnungskonforme touristische Weiterentwicklung (mit Ferienwohnungen) erlauben.

b) Wie ist die momentane Situation in den Kantonen?

Der Zweitwohnungsanteil ist über den gesamten Kanton betrachtet besonders hoch in Graubünden (37.1%), Wallis (35.7%) und Tessin (24.5%). Der Anteil nicht bewirtschafteter Zweitwohnungen wird allgemein als hoch eingeschätzt, im Kanton Graubünden beispielsweise auf 60 - 85%. Viele Gebirgskantone verfolgen schon seit mehreren Jahren eine „Zweitwohnungspolitik“, mit entsprechenden Vorgaben in den kantonalen Richtplänen und Strategien. Ebenso bestehen bereits „Werkzeugkästen“, die u.a. mögliche Massnahmen zur Steigerung der warmen Betten aufführen. In Einzelprojekten wurden auch erste Massnahmen ausprobiert, z.B. die Einführung von Vermietungsdienstleistungen für Zweitwohnungsbesitzer. Auffällig ist ferner, dass aktuell in vielen Gebirgskantonen Studien zur Zweitwohnungsthematik erstellt werden.

c) Welche Bedeutung hat die Zweitwohnungsthematik im Ausland?

Die Kurzrecherche zu 7 Ländern lässt vermuten, dass die Zweitwohnungsthematik primär in Europa eine Rolle spielt. Konkrete politische Bestrebungen zu einer Beschränkung des Zweitwohnungsanteils und entsprechende Massnahmen konnten vor allem in Deutschland und Österreich beobachtet werden. Konkret wurden Zweitwohnungsabgaben bzw. -steuern eingeführt, Vermietungsagenturen aufgebaut, der Zugang zu Vertriebskanälen im Internet sichergestellt und die Klassifizierung mit Qualitätslabels für Ferienwohnungen gefördert. In den USA, Kanada, Singapur und Hongkong konnte keine Zweitwohnungspolitik im eigentlichen Sinne identifiziert werden. Aus diesen Ländern haben sich aber in Bezug auf neue Bewirtschaftungskonzepte und konkrete Businessmodelle interessante Hinweise für die Schweiz ergeben, z.B. aus dem Betrieb von Serviced Apartments und Condotels.

d) Welche Massnahmen zur Förderung warmer Betten in Zweitwohnungen gibt es?

Aufbauend auf einer Studie des Bundesamtes für Raumentwicklung (ARE) wurde ein Set von **29 Massnahmen** identifiziert, die sich für eine Förderung von warmen Betten in bestehenden oder neuen Zweitwohnungen eignen. Wie die folgende Tabelle zeigt, sind davon 7 Massnahmen auf Bundesebene, 16 Massnahmen auf Kantons- und Gemeindeebene und 6 Massnahmen auf der Branchenebene angesiedelt.

Abbildung K-1: Übersicht zu potenziellen Massnahmen und Handlungsansätzen bei Zweitwohnungen

	Interaktion/ Information	Angebote & Anreize	Grundlagen
Bund		<ul style="list-style-type: none"> – 6 Schutz gegen Mieterschäden 	<ul style="list-style-type: none"> – 18 Nationale Klassifizierung (Label) von Zweitwohnungen – 19 Unterstützung von Pilotprojekten, z.B. im Rahmen von Innotour und NRP – 20 Verfügbarkeit statistischer Daten – 21 Flexibilisierung Lex Koller – 22 Vermietungszwang – 23 Raumplanerische Voraussetzungen zur Umnutzung / Umsiedelung von dezentralen Maiensässen schaffen
Kanton / Gemeinde	<ul style="list-style-type: none"> – 1 Befragung von Zweitwohnungseigentümern – 2 Kontaktpflege – 3 Sensibilisierung und Informationsvermittlung – 4 Liegenschaftsverkauf – 5 Aktives Bewerben des Standorts bei nationalen und internationalen Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> – 7 Vermietungsdienstleistungsangebot – 8 Praktische Hilfestellungen für Selbstvermietung – 9 Tourismustaxen – 10 Zweitwohnungsabgabe – 11 Finanzierung von Gebäuderenovierungen 	<ul style="list-style-type: none"> – 24 Auch hier: Verfügbarkeit statistischer Daten – 25 (Regionaler) Aktionsplan Zweitwohnungen – 26 Destinationsentwicklung – 27 Spezielle Angebote ausserhalb der Hochsaison – 28 Ferienwohnungsvermieter-Verein – 29 Zugang zu Vertriebskanälen im Internet (auch neue Formen prüfen, z.B. in Kombi mit Social Media wie in USA)
Branche		<ul style="list-style-type: none"> – 12 Dezentrales Hotel / Albergo Diffuso – 13 Wohnungstausch – 14 Vergünstigungen für die Gäste – 15 Serviced Appartments/ Temporary Housing – 16 Time Sharing – 17 Condotels 	

Quelle: Eigene Darstellung aufbauend auf Willimann und Danielli (2011), Zweitwohnungen. Planungshilfe für die kantonale Richtplanung. Massnahmen für eine bessere Auslastung von bestehenden Zweitwohnungen. Ergänzung zum Werkzeugkasten. Bundesamt für Raumentwicklung ARE (Hrsg.).

Eine Priorisierung der Massnahmen auf der Kantons- und Gemeindeebene zeigt, dass insbesondere die drei Massnahmen „Zweitwohnungsabgabe“, „Vermietungsdienstleistungen“ und „Zugang zu Vertriebskanälen im Internet“ sowohl bezüglich (rascher) Umsetzbarkeit als auch Wirkung ein interessantes Potenzial aufweisen. Auf der Branchenebene stehen die beiden Massnahmen „Dezentrale Hotels“ und „Time-Sharing“ im Vordergrund. Diese fünf Massnahmen wurden in der Folge weiter vertieft.

e) Was ist das Ergebnis der Vertiefungen?

Eine **Zweitwohnungsabgabe** hat je nach Ausgestaltung das Ziel, die Zweitwohnungsbesitzer an den Infrastrukturkosten der Gemeinde zu beteiligen und/oder einen Anreiz zur Vermietung zu setzen. Es zeigt sich, dass die Massnahme sich eignet, um die Zweitwohnungsbesitzer an den Infrastrukturkosten zu beteiligen. Ob die Massnahme auch einen Anreiz zur Vermietung entfaltet, hängt von der Höhe der Abgabe bzw. von betriebswirtschaftlichen Kosten-Nutzen-Überlegungen der Vermieter, der touristischen Nachfrage und entsprechenden flankierenden Angeboten (z.B. an Vermietungsdienstleistern) ab.

Vermietungsdienstleistungen beinhalten Aktivitäten wie Schlüsselübergabe, Reinigungsservice, und Betreuung der Gäste vor Ort. Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass die Vermietungsbereitschaft bei den Besitzern von Zweitwohnungen im Allgemeinen eher gering ist. Dementsprechend hält sich auch die Nachfrage nach Vermietungsdienstleistungen bisher in Grenzen. Trotzdem kann das Angebot einer entsprechenden Vermietungsdienstleistung mit helfen, die praktischen Hürden bei den Vermietern zu überwinden, da viele der Vermieter nicht vor Ort wohnhaft sind und sich nicht um Schlüsselübergabe, Wohnungsreinigung und die weiteren administrativen Arbeiten kümmern können.

Verschiedene Destinationen bemühen sich um den **Zugang zu Vertriebskanälen im Internet** für ihre Zweitwohnungs- und Ferienwohnungsbesitzer. Über grosse internationale Anbieter wie E-Domizil und Interhome vertriebene Wohnungen können damit eine Auslastung in der Grössenordnung von 40% erreichen. Es gibt eine Reihe von Massnahmen, die die lokalen Tourismusorganisationen ergreifen können, um den Zugang und auch den Erfolg bei der Online-Vermarktung einer Wohnung zu steigern, z.B.: ein gezieltes Ansprechen der Besitzer zum Abbau von Hemmungen bei der Vermietung übers Internet, technische Unterstützung für nicht-internetaffine Besitzer, Unterstützung bei der Klassifikation der Wohnung und das Aushandeln von günstigeren Tarifen bei einer grossen Vermarktungsorganisation. Voraussetzung ist immer der generelle Wille des Wohnungsbesitzers zur Vermietung.

Bei **dezentralen Hotels** werden Ferienwohnungen, Zimmer oder sogar kleine Häuser in einem bestehenden Dorf wie ein Hotel bewirtschaftet und vermarktet. Dadurch werden Logiernächte generiert und Wertschöpfung und Arbeitsplätze geschaffen, was eine positive Auswirkung auf die Region hat. Da viele dezentrale Hotels eher klein sind und Zimmer bzw. Wohnungen im tief- bis mittelpreisigen Segment anbieten, ist das Ausmass der positiven Effekte zumeist nicht sehr gross.

Beim **Time-Sharing** erwerben die Kunden das Recht, eine Ferienwohnung jedes Jahr für einen bestimmten Zeitraum zu bewohnen. Time-Sharing Resorts erreichen in den von uns untersuchten Beispielen eine sehr hohe Auslastung zwischen 70% und 90%. Sie stellen daher eine wertschöpfungsintensive Alternative für touristische Gemeinden dar, die aufgrund eines Zweitwohnungsanteils von über 20% keine unbewirtschafteten Zweitwohnungen mehr bauen dürfen. Allerdings ist es gemäss unseren Informationen fraglich, ob die Time-Sharing-Anbieter in der Schweiz weitere Resorts bauen wollen.

f) Welche Schlussfolgerungen zieht Ecoplan?

Unsere zentrale Erkenntnis aus dieser Studie ist, dass es zwar verschiedene **erfolgsversprechende Massnahmen und auch interessante Betriebsmodelle für Ferienwohnungen gibt, aber dass es „DIE“ Massnahme zur Steigerung warmer Betten in Zweitwohnungen und anderen Ferienwohnungen nicht gibt**. Die fünf Vertiefungen haben gezeigt, dass einzelne Massnahmen oft nur kleine positive Auswirkungen haben, und auch nicht isoliert umgesetzt werden können. Vielmehr sollte daher auf Massnahmenbündel gesetzt werden, die Teil einer grösseren Strategie sind und die die Problematik der kalten Betten aus verschiedenen Blickwinkeln angehen. Im Wesentlichen gibt es dafür drei Ansatzpunkte:

1. **Erhöhung des Wohnungsangebots mit bereits bestehenden Zweitwohnungen:** Diese Massnahmen zielen darauf ab, dass mehr Zweitwohnungsbesitzer ihre Wohnungen vermieten, dass also das Angebot erhöht wird. Dafür eignen sich grundsätzlich alle Massnahmen der Interaktion mit und Information von Zweitwohnungsbesitzern. Eine Zweitwohnungsabgabe schafft je nach Ausgestaltung einen finanziellen Anreiz zur Vermietung. Flankierend können praktische Hilfestellungen zur Selbstvermietung oder Vermietungsdienstleistungsangebote (z.B. Putzservice) für Zweitwohnungsbesitzer bereitgestellt werden.
2. **Bessere Auslastung der Wohnungen auf dem Markt:** Diese Massnahmen zielen darauf ab, dass vermietungswillige Zweitwohnungsbesitzer eine höhere Auslastung im Jahresdurchschnitt erzielen können; es geht also um eine Stimulierung der Nachfrage. Dazu zählen sämtliche Aktivitäten zur Destinationsentwicklung, spezielle Angebote und Events, sowie Gästekarten und andere Gästevergünstigungen. Das Bewerben der Wohnungen auf nationalen und internationalen Online-Portalen erscheint uns zentral. Die (Mit-)Finanzierung von Gebäuderenovierungen ist eine weitere angebotsorientierte Massnahme zur Stimulation der Nachfrage, sie ist allerdings ordnungspolitisch heikel.
3. **Neue bewirtschaftete Zweitwohnungen:** Auch zukünftig dürfen neue Ferienwohnungen gebaut werden, wenn sie qualifiziert bewirtschaftet werden. Die beiden untersuchten Bewirtschaftungsmodelle eignen sich für unterschiedliche Situationen: Während Time-Sharing Resorts eine im Sommer- wie im Winter starke touristische Destination mit guter Verkehrsanbindung suchen, nutzen dezentrale Hotels eher die historische Bausubstanz in kleinen und ursprünglich gebliebenen Gemeinden. Beide Modelle schaffen nicht nur ein zusätzliches Angebot an Betten, sie generieren auch selbstständig eine Nachfrage.

Wie eine aktuelle Studie im Auftrag des SECO zeigt, hängen die Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf die regionale Wertschöpfung und die Arbeitsplätze von der Strenge der zukünftigen Gesetzgebung ab.¹ Bei der Ausformulierung des Gesetzes auf Bundesebene sollte daher beachtet werden, dass den Kantonen, Regionen und Gemeinden nur begrenzt Spielraum bleibt, um potenzielle negative wirtschaftliche Effekte der Zweitwohnungsinitiative auffangen zu können.

g) Was können die Gemeinden und Regionen nun tun?

Die Gemeinden und Regionen sind in einer ersten Phase auf der strategischen Ebene gefordert. Es gilt eine Analyse der Ausgangslage bezüglich Zweitwohnungen vorzunehmen, sowie die zu erwartenden Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative grob abzuschätzen. Auch die bestehende Situation im Tourismus inklusive der bereits vorhandenen Massnahmen sollte erfasst werden. Basierend darauf können die strategischen Ziele in Bezug auf die zukünftige touristische Ausrichtung und Entwicklungsmöglichkeit der Gemeinde/Region festgelegt werden. Ausgehend von diesen Zielen sind in der zweiten Phase die konkreten Massnahmenbündel zu schnüren und umzusetzen. Dabei ist zu beachten: Für einen funktionierenden Ferienwohnungsmarkt braucht es ein Angebot und eine Nachfrage. Beides ist wichtig! Worauf beim Massnahmenbündel der Fokus gelegt wird, hängt ganz zentral vom Ort ab: Sind beispielsweise in der Hochsaison in einer touristischen Gemeinde kaum Wohnungen buchbar, obschon eine entsprechende Nachfrage besteht, so sind Massnahmen zur Ausweitung des Angebots sinnvoll. Stehen selbst in der Hauptsaison viele Ferienwohnungen leer, so sind eher Massnahmen zur Stimulierung der Nachfrage sinnvoll.

h) Wie können die Kantone die Gemeinden und Regionen unterstützen?

Die Kantone können den Anstoss geben, dass die betroffenen Orte entsprechende Strategien mit Massnahmenpaketen entwickeln. Dafür sollte in jedem Kanton eine verantwortliche Stelle bzw. Ansprechperson definiert werden, die entsprechende Aktivitäten anstösst und koordiniert. Die Kantone und Gemeinden werden finanzielle und personelle Ressourcen sowie einschlägiges Know-How benötigen. Die grossen Tourismusorganisationen verfügen bereits über sehr viel eigenes Know-How, sie können aber finanziell bei diesem Prozess unterstützt werden. Kleinere Tourismusorte könnten zudem mit Coaches unterstützt werden, die ihnen bei der Strategieformulierung und dem Schnüren des Massnahmenpakets professionell unter die Arme greifen. Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative mögen für viele Gemeinden negativ sein, aber ein gezielter Prozess zur Strategieentwicklung und Schnürung von Massnahmenpaketen bietet auch Chancen. Es gilt, diese Chance anzupacken, zu handeln und eigene Erfahrungen zu gewinnen.

¹ BAK Basel Economics (2013), Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf die touristische und regionalwirtschaftliche Entwicklung – Ausgangslage, Wirkungszusammenhänge und Szenarioanalysen.

Résumé

a) De quoi s'agit-il ?

Le peuple et les institutions ont adopté le 11 mars 2012 l'initiative „ Pour en finir avec les constructions envahissantes de résidences secondaires !" En ce qui concerne les régions touristiques, et par conséquent tout particulièrement les cantons alpins, l'initiative représente un grand défi, mais elle peut aussi apporter des opportunités. Dans le cadre de la présente étude, la Conférence gouvernementale des cantons alpins (CGCA) veut exploiter toutes les opportunités situées dans la marge de manœuvre des Cantons, des régions et des communes. La question centrale est de savoir **comment il est possible de créer des lits chauds dans les résidences secondaires**. D'une part, des mesures pour une meilleure exploitation des lits froids dans les résidences secondaires existantes seront examinées. D'autre part, des modèles d'hébergement innovants seront recherchés, lesquels permettront aux communes ayant un taux de résidences secondaires supérieur à 20 % d'assurer également un développement touristique conforme à l'Ordonnance (avec logements de vacances).

b) Quelle est la situation actuelle dans les Cantons ?

Si l'on observe l'ensemble des cantons, la part de résidences secondaires est particulièrement élevée dans les Grisons (37,1%), dans le Valais (35,7%) et dans le Tessin (24,5%). La part de résidences secondaires non exploitées est en règle générale surestimée, par exemple à 60 – 85 % dans le canton des Grisons . De nombreux cantons alpins appliquent déjà depuis plusieurs années une „Politique des résidences secondaires“, avec des objectifs correspondants dans les plans directeurs et les stratégies au niveau cantonal. De la même manière, il existe déjà des „Boîtes à outils“ qui mentionnent entre autres les mesures possibles en vue d'augmenter le nombre de lits chauds. Dans certains projets isolés, on a également testé les premières mesures, par exemple l'introduction de prestations de services à la location pour les propriétaires de résidences secondaires. Ce qui est significatif, c'est qu'à l'heure actuelle, des études sont menées sur la thématique des résidences secondaires dans de nombreux cantons alpins.

c) Quelle est l'importance de la thématique des résidences secondaires à l'étranger ?

Une brève recherche concernant 7 pays laisse à penser que la thématique des résidences secondaires joue un rôle principalement en Europe. Des préoccupations politiques concrètes en vue de la limitation de la part de résidences secondaires et des mesures correspondantes ont pu être observées avant tout en Allemagne et en Autriche. Concrètement, des redevances et des impôts sur les résidences secondaires ont été introduits, des agences de location ont été créées, l'accès aux canaux d'exploitation sur Internet a été assuré, et une classification avec labels de qualité pour les logements de vacances a été favorisée. Aux Etats-Unis, au Canada, à Singapour et à Hong Kong, aucune politique liée aux résidences secondaires au sens propre n'a pu être identifiée. Ces pays ont cependant fourni à la Suisse des réflexions intéressantes en matière de nouveaux concepts d'exploitation et des modèles de

Business concrets, par exemple en ce qui concerne l'exploitation des Serviced Apartments et des Condotels.

d) Quelles sont les mesures existantes pour favoriser les lits chauds dans les résidences secondaires ?

En se basant sur une étude de l'Office fédéral du développement territorial (ARE), il a été possible d'identifier un lot de **29 mesures** qui se révèlent adaptées pour favoriser le nombre de lits chauds dans les résidences secondaires existantes ou nouvelles. Comme l'indique le tableau ci-après, les mesures sont réparties en 7 mesures au niveau fédéral, 16 mesures au niveau des cantons et des communes et 6 mesures au niveau du secteur d'activités.

Illustration K-2 : Aperçu des mesures potentielles et des bases d'intervention pour les résidences secondaires

	Interaction/ Information	Offres et attraits	Bases
Confédération		<ul style="list-style-type: none"> – 6 Protection contre les dommages liés aux locataires 	<ul style="list-style-type: none"> – 18 Classification nationale (label) des résidences secondaires – 19 Soutien de projets pilotes, par ex. dans le cadre d'Innotour et NRP – 20 Disponibilité de données statistiques – 21 Flexibilité de la Lex Koller – 22 Obligation de location – 23 Créer des conditions préalables de planification territoriale pour le changement d'utilisation / la transformation des moyens décentralisés
Canton / Commune	<ul style="list-style-type: none"> – 1 Enquête auprès des propriétaires de résidences secondaires – 2 Maintien des contacts – 3 Sensibilisation et communication des informations – 4 Achat d'un bien foncier – 5 Promotion active des sites auprès des investisseurs nationaux et internationaux 	<ul style="list-style-type: none"> – 7 Offre de prestations de services à la location – 8 Aides pratiques pour la location par soi-même – 9 Taxes touristiques – 10 Redevance pour la résidence secondaire – 11 Financement de la rénovation des bâtiments 	<ul style="list-style-type: none"> – 24 Ici aussi : disponibilité de données statistiques – 25 Plan d'action (régional) pour les résidences secondaires – 26 Développement des destinations – 27 Offres spéciales en dehors de la haute saison – 28 Association de bailleurs des logements de vacances – 29 Accès aux canaux d'exploitation sur Internet (vérifier également les nouvelles formes, par ex. en association avec les Social Media comme aux USA)
Secteur		<ul style="list-style-type: none"> – 12 Hôtels décentralisés – 13 Echange de logements – 14 Réductions pour les hôtes – 15 Serviced Apartments/ Temporary Housing – 16 Time-Sharing – 17 Condotels 	

Source : Propre représentation basée sur le document de Willimann et Danielli (2011), résidences secondaires. Aide à la planification pour les plans directeurs cantonaux. Mesures pour une meilleure utilisation des résidences secondaires existantes. Complément à la boîte à outils. Office fédéral du développement territorial ARE (Edit.).

La priorisation des mesures au niveau des cantons et des communes démontre que ce sont essentiellement les trois mesures „Redevance pour la résidence secondaire“, „ Prestations de services à la location“ et „Accès aux canaux d'exploitation sur Internet“ qui présentent un potentiel intéressant aussi bien au niveau de leur mise en œuvre (rapide) que de leur efficacité. Au niveau des secteurs d'activités, les deux mesures „Hôtels décentralisés“ et „Time-Sharing“ se situent au premier plan. Ces cinq mesures sont développées plus en détail ci-dessous.

e) Quel est le résultat des approfondissements?

Selon sa forme, la **redevance pour la résidence secondaire** a pour but de faire participer les propriétaires de résidences secondaires aux charges d'infrastructures de la commune et / ou de constituer une incitation à la location. Il est démontré que la mesure est adaptée pour faire participer les propriétaires de résidences secondaires aux charges d'infrastructures. Le fait de savoir si cette mesure constitue également une incitation à la location est lié au montant de la redevance, voire aux réflexions économiques du rapport coût-efficacité des bailleurs, de la demande touristique et des offres conjointes correspondantes (par ex. pour des prestataires de services à la location).

Les prestations de services à la location comportent des opérations telles que la remise des clés, les services de nettoyage et l'encadrement des clients sur le site. Les expériences faites jusqu'à présent démontrent qu'en règle générale, la tendance à la location des propriétaires de résidences secondaires est plutôt limitée. Par conséquent, la demande de prestations de services à la location est également restée relativement réduite jusqu'à présent. Il est cependant possible, par les prestations de services à la location adaptées, d'apporter une aide pour venir à bout des réticences pratiques de la part des bailleurs, car ils sont nombreux à ne pas résider sur place et ils ne peuvent donc pas s'occuper de la remise des clés, du nettoyage des logements et des autres démarches administratives.

Diverses destinations font des efforts pour garantir l'**accès aux canaux d'exploitation sur Internet** à leurs propriétaires de résidences secondaires ou de logements de vacances. Les logements exploités grâce à de grands prestataires internationaux tels que E-Domizil et Interhome peuvent ainsi obtenir un taux d'utilisation de l'ordre de 40 %. Il existe toute une série de mesures auxquelles les organismes de tourisme locaux peuvent faire appel pour améliorer et aussi pour assurer le succès dans le cadre d'une mise sur le marché en ligne d'un logement, par ex. : un contact ciblé avec le propriétaire pour enlever les hésitations lors de la location sur internet, une aide technique pour les propriétaires qui ne sont pas familiarisés avec Internet, une aide pour la classification du logement et la négociation de tarifs plus avantageux avec une grosse organisation de marché. La condition préalable reste toujours la volonté générale du propriétaire du logement pour une mise en location.

En ce qui concerne les **hôtels décentralisés**, ce sont des logements de vacances, des chambres ou même des petites maisons qui sont gérés et exploités de la même manière qu'un hôtel dans un village existant. De cette manière, des nuitées sont générées et une valeur ajoutée et des postes de travail créés, ce qui a un effet positif sur la région. Vu que de

nombreux hôtels décentralisés sont plutôt petits et proposent des chambres ou des logements dans des fourchettes de prix inférieur et moyen, l'ampleur des effets positifs n'est pas très importante la plupart du temps.

En ce qui concerne le **Time-Sharing**, les clients acquièrent le droit d'occuper un logement de vacances tous les ans pour une période donnée. Dans les exemples examinés par nos soins, les Time-Sharing Resorts atteignent un taux d'occupation très élevé, compris entre 70 % et 90 %. Ils représentent ainsi une alternative à forte valeur ajoutée pour les communes touristiques qui, vu la part de leurs résidences secondaires supérieure à 20 %, n'ont plus le droit de construire des résidences secondaires non exploitées. Selon nos informations, on peut cependant se poser la question de savoir si les prestataires de Time-Sharing veulent construire d'autres Resorts en Suisse.

f) Quelles sont les conclusions tirées par Ecoplan ?

L'enseignement principal que nous tirons de cette étude est qu'il existe certes **différentes mesures prometteuses ainsi que des modèles d'exploitation intéressants pour les logements de vacances, mais qu'il n'existe pas „LA“ mesure permettant d'augmenter le nombre de lits chauds dans les résidences secondaires et les autres logements de vacances**. Les cinq approfondissements ont démontré que les diverses mesures n'avaient souvent que des effets positifs réduits et qu'elles ne pouvaient pas non plus être mises en œuvre de manière isolée. C'est la raison pour laquelle il conviendrait mieux de mettre l'accent sur un ensemble de mesures qui font partie d'une stratégie plus importante et qui abordent la problématique des lits froids sous différents angles. Pour ce faire, il existe trois points de départ:

4. **Augmentation de l'offre en logements avec les résidences secondaires existantes:** ces mesures ont pour but d'augmenter le nombre de propriétaires de résidences secondaires qui louent leurs logements, afin de faire ainsi croître l'offre. Sont fondamentalement adaptées à cette situation toutes les mesures d'interaction et l'information des propriétaires de résidences secondaires. En fonction de la situation, la redevance sur les résidences secondaires constitue une incitation financière à la location. Conjointement, il est possible de mettre à disposition des aides pratiques pour la location par soi-même ou des offres de prestations de services à la location (par ex. service de nettoyage) pour les propriétaires de résidences secondaires.
5. **Meilleure occupation des logements sur le marché :** ces mesures ont pour but de parvenir à un meilleur taux d'occupation en moyenne annuelle pour les propriétaires de résidences secondaires désireux de pratiquer la location. Il s'agit donc d'une stimulation de la demande. Parmi ces mesures, il existe toutes les activités destinées au développement de la destination, les offres spéciales et les manifestations, ainsi que les cartes clients et autres avantages accordés aux clients. La mise en place des logements sur les portails en ligne nationaux et internationaux nous paraît avoir une importance centrale. Le (co)financement de la rénovation des bâtiments constitue une autre mesure tournée vers l'offre en vue de stimuler la demande, mais elle est toutefois délicate au niveau de la politique de réglementation.

6. **De nouvelles résidences secondaires exploitées** : même à l'avenir, il sera possible de construire de nouveaux logements de vacances s'ils sont exploités de manière qualifiée. Les deux modèles d'exploitation examinés sont adaptés à différentes situations : tandis que les Time-Sharing Resorts recherchent une destination touristique forte aussi bien en été qu'en hiver disposant de bonnes dessertes en communication, les hôtels décentralisés utilisent plutôt une substance de construction historique dans les communes de taille modeste et ayant conservé leur cachet d'origine. Les deux modèles ne créent pas uniquement une offre supplémentaire en lits, ils génèrent aussi bien évidemment une demande.

Comme le démontre une étude actuelle du SECO, les effets de l'initiative sur les résidences secondaires sur la valeur ajoutée régionale et sur les emplois dépendent de la rigueur de la future législation.² C'est pourquoi lors de la formulation de la loi au niveau fédéral, il convient de prendre en compte le fait que les cantons, les régions et les communes ne conservent qu'une marge de manœuvre limitée, afin de pouvoir rattraper les effets économiques négatifs potentiels de l'initiative sur les résidences secondaires.

g) Que peuvent faire dorénavant les communes et les régions ?

Dans une première phase, les communes et les régions sont sollicitées au niveau stratégique. Il convient de procéder à une analyse de la situation de départ concernant les résidences secondaires et d'évaluer sommairement les effets escomptés de l'initiative sur les résidences secondaires. La situation existante en matière de tourisme, y compris les mesures déjà disponibles, doit également être examinée. En se basant sur cette dernière, il sera alors possible de définir les objectifs stratégiques en ce qui concerne les futures orientations touristiques et les possibilités de développement de la commune / de la région. Dans une deuxième phase et en partant de ces objectifs, il s'agira de relier l'ensemble des mesures concrètes et de les mettre en œuvre. Il convient de veiller à ceci : pour avoir un marché des logements de vacances qui fonctionne, on a besoin d'une offre et d'une demande. Les deux éléments sont importants ! Ce qui est mis en avant dans l'ensemble des mesures dépend totalement de la localisation : si, par exemple en haute saison, il n'y a pour ainsi dire pas de logements disponibles à la location dans une commune touristique bien qu'il existe une demande, les mesures pour augmenter l'offre sont alors justifiées. Si, même en haute saison, il existe de nombreux logements de vacances libres, il est alors plus judicieux de privilégier des mesures pour stimuler la demande.

h) Comment les cantons peuvent-ils apporter une aide aux communes et aux régions ?

Les cantons peuvent donner l'impulsion pour que les lieux concernés développent des stratégies appropriées avec un ensemble de mesures. Pour cela, il convient de définir dans

² BAK Basel Economics (2013), Effets de l'initiative sur les résidences secondaires sur le développement du tourisme et de l'économie locale – Situation de départ, relations entre les effets et analyse des scénarii.

chaque canton un service ou une personne de contact qui fasse démarrer et coordonne les activités en question. Les cantons et les communes auront besoin de ressources financières et humaines ainsi que d'un savoir-faire dans ce domaine. Les grandes organisations touristiques disposent déjà d'un important savoir-faire qui leur est propre, mais elles peuvent également bénéficier d'une aide financière dans ce processus. Des sites touristiques de plus petite taille peuvent en outre obtenir le soutien de coaches, qui les aideront avec professionnalisme pour la formulation de la stratégie et la liaison entre les différentes mesures. Les effets économiques de l'initiative sur les résidences secondaires risquent d'être négatifs pour de nombreuses communes, mais un processus ciblé pour le développement d'une stratégie et la liaison entre les différentes mesures génèrent également des opportunités. Il convient de saisir ces opportunités, d'agir et d'acquérir ses propres expériences.

Riassunto

a) Di cosa si tratta?

Popolo e Cantoni hanno adottato l'iniziativa "Basta con la costruzione sfrenata di abitazioni secondarie!" l'11 marzo 2012. Per le regioni turistiche e, quindi, in particolare, per i Cantoni alpini, l'iniziativa è una grande sfida, ma può anche offrire diverse opportunità. Con questo studio la Conferenza dei governi dei Cantoni alpini (CGCA) intende esaminare le opportunità che possono essere adottate dai cantoni, dalle regioni e dai comuni. La domanda principale è quindi **come creare "letti caldi" nelle abitazioni secondarie**. In primo luogo vengono esaminate le misure per migliorare la gestione dei letti freddi nelle abitazioni secondarie già esistenti. In secondo luogo si cercano modelli innovativi di alloggio che consentano anche ai comuni con una quota di abitazioni secondarie superiore al 20% uno sviluppo turistico conforme alle normative vigenti.

b) Quale è la situazione attuale nei cantoni?

La percentuale di abitazioni secondarie è considerata particolarmente elevata soprattutto nei Cantoni Grigioni (37,1%), Vallese (35,7%) e Ticino (24,5%). La percentuale di abitazioni secondarie non gestite in modo strutturato è generalmente considerata elevata: nei Grigioni, ad esempio, essa si situa attorno al 60 - 85%. Molti cantoni alpini hanno adottato già da diversi anni una "politica sulle abitazioni secondarie", con relative disposizioni nei piani direttori e nelle strategie cantonali. Sono inoltre già stati approntati programmi per aumentare il numero di "letti caldi". In singoli progetti, sono state già sperimentate singole misure come, ad esempio, l'introduzione di servizi di locazione per i proprietari di seconde case. Colpisce il fatto che attualmente in molti cantoni alpini vengono condotti degli studi relativi al tema della seconda abitazione.

c) Quanto è importante la tematica delle residenze secondarie all'estero?

Da una breve ricerca effettuata in relazione a 7 paesi si può desumere che la questione della seconda abitazione svolge un ruolo primario soprattutto in Europa. In particolare in Germania e in Austria si sono poste limitazioni alla costruzione di residenze secondarie. In alcuni casi sono state introdotte tasse sulle abitazioni secondarie e istituite agenzie immobiliari; inoltre viene garantito l'accesso ai canali di distribuzione su internet e promossa la classificazione con etichette di qualità per le abitazioni di vacanza. Negli Stati Uniti, in Canada, a Singapore e ad Hong Kong non è stata identificata nessuna politica riferita alle residenze secondarie in senso stretto. Da questi paesi, tuttavia, giungono informazioni interessanti in termini di nuovi concetti di gestione e modelli di business interessanti anche per la Svizzera, ad esempio per quanto riguarda la gestione di Serviced Apartments e Condotels.

d) Quali sono le misure volte a promuovere "letti caldi" nelle abitazioni secondarie?

Sulla base di uno studio effettuato dall'Ufficio federale dello sviluppo territoriale (ARE), è stata identificata una serie di **29 misure** adatte promovimento alla promozione dei "letti caldi" in abitazioni secondarie esistenti o nuove. Come indica la tabella, 7 misure si applicano a livello federale, 16 a livello cantonale e comunale, e 6 a livello di settore.

Figura K3: Panoramica delle possibili misure e degli approcci in abitazioni secondarie

	Interazione/ Informazione	Promozioni e incentivi	Nozioni di base
Federa- zione		<ul style="list-style-type: none"> - 6 Protezione dai danni dell'inquilino 	<ul style="list-style-type: none"> - 18 Classificazione nazionale (Label) delle abitazioni secondarie - 19 Supporto di progetti pilota, per esempio di Innotour e NRP - 20 Disponibilità di dati statistici - 21 Flessibilità Lex Koller - 22 Locazione forzata - 23 Condizioni di pianificazione del territorio per creare riqualificazione/rilocalizzazione di casette di legno decentrate
Canto- ne/comun e	<ul style="list-style-type: none"> - 1 Indagine sui proprietari di seconde case - 2 Informazioni di contatto - 3 Sensibilizzazione e scambio di informazioni - 4 Acquisto proprietà - 5 Applicazioni del sito attive per investitori nazionali ed internazionali 	<ul style="list-style-type: none"> - 7 Offerta di servizi di locazione - 8 Assistenza pratica per la locazione autonoma - 9 Tasse turistiche - 10 Consegna abitazione secondaria - 11 Finanziamento di ristrutturazioni edilizie 	<ul style="list-style-type: none"> - 24 Anche qui: Disponibilità di dati statistici - 25 (Regionale) Piano d'azione per le abitazioni secondarie - 26 Sviluppo della destinazione - 27 Offerte speciali fuori stagione - 28 Club proprietari di case di villeggiatura - 29 Accesso ai canali di distribuzione su Internet (anche verificare nuove forme, ad esempio in combinazione con i social media, come ad esempio negli Stati Uniti)
Commer- cio		<ul style="list-style-type: none"> - 12 Hotel decentrati/ Albergo Diffuso - 13 Scambio di casa - 14 Sconti per gli ospiti - 15 Serviced Appartments/ Temporary Housing - 16 Time Sharing - 17 Condotels 	

Fonte: Rappresentazione basata su Willimann e Danielli (2011), Zweitwohnungen. Planungshilfe für die kantonale Richtplanung. Massnahmen für eine bessere Auslastung von bestehenden Zweitwohnungen. Ergänzung zum Werkzeugkasten. Bundesamt für Raumentwicklung ARE (Hrsg.).

Un ordine di priorità delle misure a livello cantonale e comunale mostra che, in particolare, le tre misure di " Imposta sulle residenze secondarie", "Servizi di locazione" e "Accesso ai canali di distribuzione su Internet" hanno un potenziale interessante sia in termini di (rapida) applicabilità che per il loro effetto. A livello settoriale, le due misure "Hotel decentrati" e "Time-Sharing" occupano ruoli di primo piano. Queste cinque misure verranno approfondite in seguito.

e) Quali sono i risultati degli approfondimenti?

A dipendenza della sua impostazione, una **tassa o imposta sulle residenze secondarie** ha l'obiettivo di far partecipare i proprietari di seconde case ai costi delle infrastrutture messe a disposizione dal comune e/o di fungere come incentivo alla locazione degli appartamenti di vacanza. E' inconfutabile che la misura è idonea a far partecipare i proprietari di residenze secondarie ai costi dell'infrastruttura locale. Il fatto di fungere anche da incentivo alla locazione dipende invece dall'importo della tassa o dalle considerazioni individuali del proprietario sul rapporto costi-benefici, dalla domanda turistica e dalle corrispondenti offerte di accompagnamento (ad esempio, prestatori di servizi di locazione).

I servizi di locazione includono attività come consegna delle chiavi, pulizie nonché cura degli ospiti in loco. Le esperienze già acquisite dimostrano che la disponibilità all'affitto da parte di proprietari di seconde case è in genere piuttosto bassa. Di conseguenza, anche la domanda di servizi di locazione risultava finora limitata. Tuttavia, l'offerta di servizi adeguati può aiutare a superare gli ostacoli pratici, in quanto molti dei proprietari non vivono sul posto e non possono occuparsi della consegna delle chiavi, della pulizia e di altri lavori amministrativi.

Parecchie destinazioni cercano di **accedere a canali di distribuzione su Internet** per i proprietari di seconde abitazioni o di case di villeggiatura. Grandi fornitori internazionali come E-Domizil e Interhome possono ottenere un grado di occupazione pari al 40%. Vi sono diverse misure che possono essere adottate dalle organizzazioni turistiche locali per migliorare l'accesso e il successo al marketing online di una casa, come ad esempio: un coinvolgimento mirato dei proprietari per ridurre le reticenze in materia di affitto su Internet; il supporto tecnico per i proprietari non esperti di Internet; il supporto per la classificazione dell'appartamento e negoziazione di tariffe più basse con un'organizzazione marketing di grandi dimensioni. Tuttavia il presupposto generale rimane la disponibilità di fondo del proprietario dell'abitazione alla locazione.

Il modello di **alberghi decentrati** prevede di gestire degli appartamenti di vacanza, camere o piccole case in un villaggio esistente alla stregua di un albergo. Questo permetterà di generare pernottamenti, valore aggiunto e posti di lavoro, ciò che ha un impatto positivo sulla regione. Tuttavia, dal momento che molti alberghi decentrati sono piuttosto piccoli e offrono camere a basso e medio prezzo, di solito l'entità delle ricadute positive è piuttosto esigua.

Nel caso del **time-Sharing** il cliente acquisisce il diritto di soggiornare ogni anno per un certo periodo in un appartamento. I resort time-sharing esaminati presentano un grado di occupa-

zione molto elevato che si situa tra il 70% e il 90%. Essi rappresentano pertanto un'alternativa ad alto valore aggiunto per i comuni turistici che non hanno il permesso di costruire ulteriori residenze secondarie in quanto la quota del 20% è già superata. Tuttavia al momento attuale non risulta confermata la disponibilità dei promotori di formule time-sharing di procedere alla costruzione di ulteriori resort in Svizzera.

f) Quali conclusioni trae Ecoplan?

La conclusione centrale di questo studio è che **non esiste "la" misura che aumenta i "letti caldi" nelle abitazioni secondarie e nelle case di vacanza, anche se esistono diverse misure promettenti e modelli di gestione interessanti per le abitazioni di vacanza.** I cinque approfondimenti appena illustrati hanno dimostrato che le singole misure espletano spesso effetti positivi di esigua entità, e che non possono essere realizzate isolatamente. Piuttosto deve essere adottata una serie di misure che faccia parte di una strategia più ampia per affrontare il problema dei "letti freddi" da angolazioni diverse. Ci sono essenzialmente tre approcci:

7. **Aumentare la disponibilità di alloggi sulla base delle residenze secondarie già esistenti:** Queste misure mirano a far affittare le seconde case da parte dei proprietari di casa, in modo da aumentare l'offerta. A tale scopo sono adeguate tutte le misure di interazione con i proprietari delle residenze secondarie e l'informazione a loro rivolta. Una tassa sulle residenze secondarie in base alla configurazione permette di incentivare la disponibilità. A sostegno di ciò possono essere forniti servizi di assistenza alla locazione (per es. servizi di pulizia) per i proprietari di seconde case.
8. **Migliore utilizzo degli appartamenti sul mercato:** Queste misure hanno l'obiettivo di generare un aumento del grado di occupazione annuale degli appartamenti messi in affitto dai loro proprietari; si tratta quindi di incrementare la domanda. Ciò comprende tutte le attività per lo sviluppo delle destinazioni, offerte speciali ed eventi, e le agevolazioni e carte per gli ospiti. La promozione degli alloggi attraverso portali online nazionali e internazionali sembra di importanza centrale. Il (co)finanziamento della ristrutturazione di edifici è un'altra misura volta a stimolare la domanda ma pone tuttavia diversi problemi di ordine politico.
9. **Nuove abitazioni secondarie gestite in modo strutturato:** In futuro possono essere costruite nuove case di vacanza se sono gestite in modo strutturato e qualificato. I due modelli di gestione studiati possono far fronte a situazioni diverse: i resort Time-Sharing presuppongono delle destinazioni turistiche attrattive sia d'estate come d'inverno che dispongono di buoni collegamenti con i mezzi di trasporto, Gli alberghi decentrati rappresentano invece un'opzione segnatamente per località e destinazioni piccole che hanno conservato il loro assetto originario. Entrambi i modelli non solo forniscono ulteriori posti letto, ma generano automaticamente una domanda maggiore.

Come rivela un recente studio commissionato dalla SECO, gli effetti dell'iniziativa sulle abitazioni secondarie sull'economia locale e i posti di lavoro dipendono dalla severità delle norme future.³ Nella formulazione della legge a livello federale si dovrebbe quindi considerare che i cantoni, le regioni e i comuni dispongono soltanto di uno spazio d'azione limitato per assorbire i potenziali effetti economici negativi dell'iniziativa in oggetto.

g) Che cosa possono fare i comuni e le regioni ora?

Nella prima fase le regioni e i comuni devono affrontare la sfida a livello strategico. Si dovrà fare una analisi della situazione iniziale relativa alle abitazioni secondarie, così come dell'impatto previsto dell'iniziativa sulle residenze secondarie. Va valutata anche la situazione attuale nel settore del turismo, unitamente alle misure già attuate. Sulla loro base devono essere definiti gli obiettivi strategici per il futuro orientamento del turismo e le potenzialità della regione/del comune. Sulla base di questi obiettivi, nella seconda fase devono essere definiti e applicati dei pacchetti di misure concrete. A tale riguardo va osservato quanto segue: per un mercato immobiliare vacanziero funzionante occorre far capo a offerta e domanda. Sono entrambe importanti! Il focus del pacchetto di misure dipende soprattutto dai fattori locali: ad esempio, se in alta stagione in una destinazione turistica sono disponibili soltanto pochissimi appartamenti, mentre ci sarebbe una domanda superiore, le misure devono fare in modo di aumentare l'offerta. Se invece ci sono molti appartamenti sfitti anche in periodi di alta stagione, le misure devono stimolare la domanda.

h) Come possono i Cantoni sostenere i comuni e le regioni?

I Cantoni possono fornire l'impulso alle località interessate per favorire lo sviluppo di strategie e pacchetti di misure. Pertanto in ogni cantone dovrebbe essere nominata una persona responsabile o di riferimento che si occupi di avviare e coordinare le relative attività. I Cantoni e i Comuni avranno bisogno di risorse finanziarie e umane e di competenze specifiche. Le organizzazioni più grandi del settore turistico dispongono già di vaste conoscenze in questo campo, ma possono essere sostenute finanziariamente in questo processo. Le località turistiche più piccole potrebbero essere assecondate in modo professionale anche da coaches nella formulazione di strategie e nella definizione di misure da applicare. L'impatto economico dell'iniziativa sulle residenze secondarie può essere negativo per molti comuni, ma un processo mirato allo sviluppo di strategie e pacchetti di misure offre anche delle opportunità. Si tratta di coglierle, di agire e di acquisire esperienze proprie.

³ BAK Basel Economics (2013), Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf die touristische und regionalwirtschaftliche Entwicklung – Ausgangslage, Wirkungszusammenhänge und Szenarioanalysen.

1 Einleitung

a) Ausgangslage

Volk und Stände haben am 11. März 2012 die Initiative „Schluss mit uferlosem Bau von Zweitwohnungen!“ angenommen (Art. 75b der Bundesverfassung). Der Bundesrat will in einer ersten Phase mit einer Verordnung eine Klärung wichtiger Fragen erreichen. In einer zweiten Phase wird es um die Vorbereitung und Beratung einer längerfristigen Lösung auf Gesetzesstufe gehen.

Für die Tourismusregionen und damit insbesondere für die Gebirgskantone stellt die Initiative eine grosse Herausforderung dar, sie kann aber auch Chancen bieten. „Die Bergkantone wollen die sich aus der Initiative ergebenden Herausforderungen und Chancen offensiv angehen“ (gemäss Medienmitteilung vom 15.05.2012).

Auf nationaler und kantonaler Ebene wurden verschiedene politische Vorstösse eingereicht.⁴ Zudem sind in einigen Kantonen Revisionen der Tourismusgesetzgebung im Gang resp. vor kurzem vorgenommen worden.

Die Regierungskonferenz der Gebirgskantone (RKGK) will einen Beitrag zu einer möglichst guten Umsetzung der Initiative leisten, indem sie

- primär mögliche **flankierende Massnahmen** der Bergkantone und -gemeinden aufzeigt und sekundär solche weiterer Akteure (Bund, Verbände, Private); die flankierenden Massnahmen zielen darauf ab, die Chancen der Initiative für die Neuausrichtung der Tourismuspolitik zu nutzen und die Risiken der Initiative zu vermindern;
- zu diesem Zweck **Beispiele und Erfahrungen aus dem Ausland** dokumentiert, die für die Schweiz nützlich sein könnten;
- Grundlagen zur **Umsetzung und Wirkung einzelner Massnahmen** erarbeitet und damit eine positive sachliche Diskussion möglicher flankierender Massnahmen in der zweiten Phase (Gesetzgebung) unterstützt.

Diese Abklärungen und Ausführungen sind Gegenstand des vorliegenden Berichts.

⁴ Zum Beispiel:

Po. (Postulat) - Fournier Jean-René; Fraktion CVP-EVP 12.3467 : Zweitwohnungsinitiative. Massnahmen gegen die negativen Folgen für die regionale Wirtschaft

Po. (Postulat) - Vogler Karl; Fraktion CVP-EVP 12.3371 : Folgen der Annahme der Volksinitiative "Schluss mit uferlosem Bau von Zweitwohnungen"

Mo. (Motion) - Fournier Jean-René; Fraktion CVP-EVP 12.3466 : Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit: Mehr Kompetenz zur Verringerung der negativen Folgen der Zweitwohnungsinitiative

Mo. (Motion) - Imoberdorf René; Fraktion CVP-EVP 12.3451 : Energetische Sanierung von touristischen Zweitwohnungen, gleichlautend im Nationalrat: Mo. (Motion) - Candinas Martin; Fraktion CVP-EVP 12.3527

Mo. (Motion) - Pieren Nadja; Fraktion der Schweizerischen Volkspartei 12.3377 : Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative

b) Ziel

Die zentrale Fragestellung der Studie ist, **wie warme Betten in Zweitwohnungen geschaffen werden können**. Zu untersuchen ist, welche Massnahmen und Handlungsansätze im In- und Ausland bereits existieren, welche (positiven und negativen) Erfahrungen damit gewonnen wurden und wie wirkungsvoll diese sind. Im Ausland werden soweit möglich auch aussereuropäische und städtische Beherbergungsformen betrachtet.

Für die Kantons- und Gemeindeebene sind (innovative) Massnahmen und Handlungsansätze aufzuzeigen, die zur besseren Bewirtschaftung der Zweitwohnungen bzw. zur Verminderung von „kalten Betten“ führen. Der Fokus liegt dabei auf Massnahmen im Bereich Tourismus und nicht in der Raumplanung. Dabei sollen sowohl Chancen als auch Risiken analysiert werden.

c) Abgrenzung

Die vorliegende Studie konzentriert sich ausschliesslich auf Massnahmen zur Förderung warmer Betten. Selbstverständlich gibt es daneben eine Vielzahl weiterer Ansatzpunkte der Tourismusförderung im Zusammenhang mit der Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative.

Beispielsweise werden momentan vom SECO Massnahmenpakete im Bereich der Hotelfinanzierung untersucht. Auch in den Bereichen Wirtschaftsförderung und Raumplanung sind flankierende Massnahmen denkbar, die die negativen Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative „abfedern“ können.

In Absprache mit dem Auftraggeber wird auf diese weiteren Ansatzpunkte im Rahmen dieser Studie nicht eingegangen. Die RKGK will sich bewusst auf eine Auslegordnung im Bereich der warmen Betten konzentrieren, weil hier auch ein Potenzial für eigenständige Massnahmen gesehen wird.

Der vorliegende Bericht vertieft auf Wunsch der RKGK primär die Massnahmen, die auf Kantons-, Regions-, und Gemeindeebene umgesetzt werden können. Auch die Empfehlungen werden zuhanden der Kantone, Regionen und Gemeinden ausgesprochen.

d) Berichtsaufbau

Der Bericht ist im Weiteren wie folgt aufgebaut:

- Kapitel 2 erläutert wichtige rechtliche Grundlagen und Definitionen.
- Kapitel 3 beinhaltet die Grundlagen und Erfahrungen mit Zweitwohnungspolitik im In- und Ausland.
- Kapitel 4 enthält eine Auslegeordnung zu konkreten flankierenden Massnahmen, eine Priorisierung der Massnahmen sowie fünf Vertiefungen.
- Kapitel 5 enthält die Synthese der Erkenntnisse, die Beurteilung durch Ecoplan und die Empfehlungen zum weiteren Vorgehen.

2 Definitionen und Rechtliche Grundlagen

2.1 Definitionen⁵

Als **Zweitwohnung** wird eine Wohnung bezeichnet, die nur zeitweise und nicht mit der Absicht des dauernden Verbleibens am Ort bewohnt wird. Sie kann gemäss Art. 2 des Entwurfs zur Verordnung über Zweitwohnungen nicht von Personen mit Wohnsitz in der Gemeinde und nicht zu erwerbs- oder Ausbildungszwecken bewohnt werden.

Zweitwohnungen werden oft noch zusätzlich in bewirtschaftete («warme») und nicht bewirtschaftete («kalte») Wohnungen unterteilt. Nicht bewirtschaftete Wohnungen werden ausschliesslich durch den Eigentümer und dessen Angehörige genutzt.

Bewirtschaftete Wohnungen werden gegen Entgelt an Drittpersonen vermietet, wobei die Dauer der jährlichen Vermietung (eine oder mehrere Wochen) bis anhin nicht abschliessend definiert ist.

Als **kommerziell bewirtschaftete Zweitwohnung** wird eine Wohnung bezeichnet, deren Belegung durch den Eigentümer auf 6 Wochen pro Jahr beschränkt ist und die zusätzlich noch während mindestens 20 Wochen pro Jahr vermietet wird. Die Vermarktung respektive der Verkauf der Wohnung erfolgt über eine kommerziell tätige, international ausgerichtete Organisation (Definition der Autoren).

Warme, kalte Betten: Mit warmen Betten werden bewirtschaftete Beherbergungsformen bezeichnet. Kalte Betten sind Beherbergungskapazitäten, die nur wenige Wochen im Jahr belegt sind.

Als **Erstwohnung** wird eine Wohnung bezeichnet, die mit der Absicht des dauernden Verbleibens an diesem Ort bewohnt wird (Art. 23 ZGB). Der Bewohner hat seinen Lebensmittelpunkt (Vereinstätigkeit, schulische Aktivität der Familie, Freundeskreis etc.) an diesem Ort.

2.2 Rechtliche Grundlagen

a) Verordnung über Zweitwohnungen⁶

Der Entwurf der Verordnung über Zweitwohnungen vom 22. August 2012 sieht folgende Rahmenbedingungen vor:

⁵ Vgl. Arpagaus Eugen, Spörri Philipp (2008), Wirtschaftliche Bedeutung von Zweitwohnungen für die Kantone Graubünden und Wallis. Die Volkswirtschaft, Nr. 5, S. 51-54. Die Definitionen sind nicht zwingend deckungsgleich mit den Definitionen in der Verordnung über Zweitwohnungen.

⁶ Vgl. Verordnung über Zweitwohnungen vom 22. August 2012; Erläuternder Bericht zur Verordnung über Zweitwohnungen vom 17. August 2012.

- Die Umnutzung von Wohnungen, die bereits am 11. März 2012 bestanden haben oder aber rechtskräftig bewilligt waren, ist zulässig (Art. 3).
- Auch die Umnutzung von Hotelbetrieben, die bereits vor diesem Datum bestanden, ist zulässig – in Ausnahmefällen auch ohne eine „qualifizierte touristische Bewirtschaftung“ (Art. 3 Abs. 3).
- Hat eine Gemeinde einen Zweitwohnungsanteil von über 20%, so dürfen neue Wohnungen nur noch als Erstwohnungen oder aber für die touristische Bewirtschaftung gebaut werden. Beim letzten Punkt wird präzisiert, dass die Wohnungen **nicht individuell** ausgestaltet sein dürfen, und dass sie **dauerhaft** und ausschliesslich zur **kurzzeitigen** Nutzung durch Gäste zu **marktüblichen Preisen** angeboten werden müssen. Die Bewirtschaftung muss entweder durch **strukturierte Beherbergungsformen** (z.B. Parahotellerie) erfolgen oder aber der Eigentümer wohnt **im selben Haus** (Art. 4).

b) Lex Koller

Lex Koller ist die informelle Bezeichnung des schweizerischen "Bundesgesetzes vom 16. Dezember 1983 über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland" (BewG, SR 211.412.41). Die Lex Koller soll der „Überfremdung des einheimischen Bodens“ entgegenwirken, indem Ausländern nur beschränkte Möglichkeiten eingeräumt werden, in der Schweiz Liegenschaften zu erwerben.⁷ Ausländischen Investoren ist es damit grundsätzlich auch nicht möglich, Wohnungen zur touristischen Bewirtschaftung zu bauen.⁸ Seit einigen Jahren wird die Abschaffung der Lex Koller kontrovers diskutiert.⁹

Die Gebirgskantone setzen sich jedoch für eine flexible Handhabung der Lex Koller ein. So soll in den touristisch geprägten Regionen die Unterscheidung zwischen einheimischen und ausländischen Investoren aufgehoben werden. Die Gebirgskantone möchten damit die administrativen Hürden für ausländische Direktinvestitionen in Hotels und hotelähnliche Betriebe, Bergbahnen, aber auch in den Erstwohnungsbau von Mietwohnungen abbauen.¹⁰

c) Gesetzliche Grundlagen zur Zweitwohnungsabgabe¹¹

Auf **Bundesebene** gibt es zwei gesetzliche Grundlagen, die die Einführung einer Zweitwohnungsabgabe begründen können:

10. Bundesgesetz über die Raumplanung (RPG)

⁷ Nur in der Schweiz lebenden und dort arbeitenden Ausländern ist der Grundstückserwerb erlaubt.

⁸ Allerdings kann der Bundesrat Ausnahmeregelungen erlassen, wie das Beispiel von Andermatt zeigt.

⁹ Vgl. z.B. Walliser Bote (18.03.2012) Politiker fordern rasche Abschaffung der Lex Koller (<http://www.1815.ch/wallis/aktuell/politiker-fordern-rasche-abschaffung-der-lex-koller-58502.html>)

¹⁰ Vgl. Internes Faktenblatt der RKGK zur Lex Koller; Stand: Februar 2013.

¹¹ Basierend auf Gespräch mit Hr. Dr. Bänziger, Chur, Rechtsbeistand der Gemeinde Silvaplana.

Art.8 des Bundesgesetzes über die Raumplanung (RPG) hält den Mindestinhalt der kantonalen Richtpläne fest: Abs. 2: „*Sie (Anm.: die Raumpläne) bezeichnen die Gebiete, in denen besondere Massnahmen ergriffen werden müssen, um ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Erst- und Zweitwohnungen sicherzustellen. Abs. 3: Die zu ergreifenden Massnahmen bezwecken insbesondere: a. eine Beschränkung der Zahl neuer Zweitwohnungen; b. die Förderung von Hotellerie und preisgünstigen Erstwohnungen; c. eine bessere Auslastung der Zweitwohnungen.*“ Eine Zweitwohnungsabgabe verteuert das Halten einer entsprechenden Immobilie, was als Massnahme zur Beschränkung der Zahl neuer Zweitwohnungen (Art. 8 Abs. 2a) verstanden werden kann.

11. Verordnung über Zweitwohnungen

Unmittelbarer lässt sich die Einführung einer Zweitwohnungssteuer mit Art.3 Abs.4 der Verordnung über Zweitwohnungen vom 22. August 2012 begründen: „*Die Umnutzung (Anm.: von Erst- in Zweitwohnungen) ist nicht zulässig, wenn sie missbräuchlich ist, insbesondere wenn sie den Neubau einer Erstwohnung zur Folge hat. Die Kantone und Gemeinden ergreifen die nötigen Massnahmen zur Verhinderung von Missbräuchen und unerwünschten Entwicklungen.*“ Die Einführung einer Zweitwohnungsabgabe ist eine der Massnahmen, die die Kantone und Gemeinden zur Verhinderung unerwünschter Entwicklungen ergreifen können.

Auf **kantonomer Ebene** gibt es Unterschiede in der rechtlichen Ausgestaltung.

Im Kanton Graubünden beispielsweise wird die Kompetenz der Gemeinden zum Erlass einer Zweitwohnungsabgabe über Art. 27.4 des kantonalen Raumplanungsgesetzes (KRG) hergeleitet. Dieser Artikel sieht vor: „*Zur Sicherung eines genügenden Angebots an erschwinglichen Wohnungen für die ortsansässige Bevölkerung und eines angemessenen Verhältnisses zwischen dauernd bewohnten Wohnungen und Ferienwohnungen können die Gemeinden Erstwohnungsanteile festlegen oder gleichwertige Regelungen treffen.*“ Eine allfällige Zweitwohnungsabgabe im Kanton Graubünden sollte aufgrund dieser gesetzlichen Grundlage als planerische Massnahme (bzw. als Lenkungsabgabe) und nicht als Steuer ausgestaltet sein. Beim laufenden Verfahren gegen die Gemeinde Silvaplana, die die Einführung einer Zweitwohnungsabgabe beschlossen hat,¹² wurde dieser Lenkungseffekt von den Klägern in Frage gestellt, da es sich um (nur) 2 Promille des Katasterwerts der Wohnung handelt.

Im Kanton Wallis wird die Kompetenz zum Erlass einer Zweitwohnungssteuer aus dem Gesetz zur Ausführung des Bundesgesetzes über die Raumplanung (Art. 13 Abs. 2 let. g) hergeleitet: „*1 Die Gemeinden bestimmen in einem Zonen- und Baureglement die innerhalb der verschiedenen Zonen zulässigen Nutzungen. 2 Das Reglement bestimmt namentlich: a) Art und Ausmass der baulichen Nutzung; b) Bauabstände und Möglichkeit der geschlossenen Bauweise; c) Erschliessung (Art. 19 RPG); d) Gestalt und Form der Bauten; e) Anordnung und Gestaltung der Aussenräume (...); f) Landschaft-, Ortsbild- und Objektschutz; g) Ersatz-*

¹² Vgl. Vertiefung in Abschnitt 4.5.1

leistungen; h) Gebühren.“ Die Gemeinde Val d’Illiez¹³ (VS) ist die erste Gemeinde in der Schweiz, die im Mai 2008 mit dem „Règlement concernant la Maîtrise des Résidences Secondaires (RMRS)“¹⁴ eine Zweitwohnungsabgabe eingeführt hat. Die Zweitwohnungsbesitzer haben gegen das Reglement rekurriert. Das Bundesgericht lehnte in seinem Entscheid vom 19. März 2010 die Klagen ab und erklärte das Reglement für rechtskräftig. Es stellte dabei fest, dass im Kanton Wallis die gesetzliche Grundlage für eine Ersatzabgabe besteht (im Unterschied zur Lenkungsabgabe, wie sie in Silvaplana vorgesehen ist).¹⁵

In den übrigen Kantonen wurde noch in keiner Gemeinde eine Zweitwohnungsabgabe eingeführt, so dass hierzu keine Informationen vorliegen, auf welche kantonalen Gesetzesgrundlagen eine solche Abgabe im Anwendungsfall abgestützt würde.

¹³ Vgl. Vertiefung in Abschnitt 4.5.1.

¹⁴ Vgl. http://www.illiez.ch/documents/RMRS_homologue_le_14_mai_2008.pdf

¹⁵ Auszug aus dem Bundesgerichtsentscheid: „4.3 En d’autres termes, l’art. 13 al. 2 let. g LcAT confère aux communes valaisannes la compétence d’édicter des taxes causales en matière d’aménagement du territoire et non pas celle de prélever des impôts. (...) 5 Il convient par conséquent de qualifier la "taxe de compensation" de l’art. 23 RMRS. (...) 8.5 La "taxe de compensation" de l’art. 23 RMRS est par conséquent conforme à l’art. 24 Cst./VS. <http://www.bger.ch/index/jurisdiction/jurisdiction-inherit-template/jurisdiction-recht/jurisdiction-recht-urteile2000.htm>

3 Grundlagen und Erfahrungen mit Zweitwohnungspolitik im In- und Ausland

In diesem Kapitel werden **Schweizer Kantone und Regionen im Ausland** untersucht, die einen vergleichsweise hohen Anteil an Zweitwohnungen haben, und die sich mit der Zweitwohnungsthematik auseinandersetzen. Im Ausland legen wir ferner einen Fokus auf Regionen, die bekanntermassen einen hohen Anteil an Zweitwohnungen vermieten (z.B. weil sie viele Geschäftsgäste aus dem Ausland haben), ohne dass dort über Zweitwohnungen im eigentlichen Sinn gesprochen wird. Dort interessieren vor allem die (städtischen) Modelle zur Bewirtschaftung warmer Betten.

3.1 Schweiz

3.1.1 Vorgehen

In diesem Kapitel wurde für die von der Zweitwohnungspolitik betroffenen Kantone untersucht:

- Welchen Anteil die Zweitwohnungen bei ihnen ausmachen.
- Welche Strategien und gesetzliche Grundlagen diesbezüglich bestehen.
- Welche Massnahmen und Aktivitäten sie bereits ergriffen haben.
- Welche Erfahrungen sie damit gemacht haben.
- Welche Studien dort erarbeitet wurden oder in Bearbeitung sind.

Dafür wurden die Kantone Graubünden, Wallis, Tessin, Bern, Uri, Glarus, Obwalden und Nidwalden per Mail und telefonisch befragt, und die uns zugestellten Unterlagen ausgewertet.

3.1.2 Übersicht Kantone

a) Graubünden

Kantonale Ebene

Gemäss den Daten der Volkszählung 2000 verfügt der Kanton Graubünden über 48'000 Zweitwohnungen, was einem **prozentualen Anteil von 37.1%** entspricht. Der Anteil der nicht bewirtschafteten Zweitwohnungen am Gesamtbestand der Zweitwohnungen wird gesamtkantonal auf 60 - 85% geschätzt.¹⁶ Die nicht bewirtschafteten Zweitwohnungen stellen grundsätzlich ein grosses Potenzial für die Beherbergung dar.

¹⁶ Vgl. Kantonaler Richtplan Graubünden (2010), S. 253.

Die Bündner Kantonsregierung verabschiedete 2009 die Änderung des **kantonalen Richtplans**, um den Bau von nicht bewirtschafteten Zweitwohnungen (kalten Betten) zu bremsen und diese Beherbergungsart besser zu steuern.¹⁷ Die Realisierung von Resorts/Tourismusresidenzen mit bewirtschafteten Zweitwohnungen entspricht hingegen grundsätzlich der Zielsetzung des Richtplans.¹⁸

Ein **Tourismusabgabegesetz (TAG)** wurde von den Bündner Stimmbürgern am 25. November 2012 entgegen der Empfehlung des Grossen Rats deutlich **abgelehnt**. Das Gesetz hätte die Finanzierung der neu geschaffenen Tourismusstruktur einheitlich und flächendeckend regeln sollen. Dazu war auch eine einheitliche Tourismusabgabe vorgesehen, die die rund 120 kommunalen Kurtaxen- bzw. Tourismusförderungsgesetze abgelöst hätte.¹⁹

Mit dem Werkzeugkasten „Erst- und Zweitwohnungen sowie touristische Beherbergung“ verfügt der Kanton Graubünden über ein **Instrument**, mit welchem die die Anwendung der neuen Richtplanbestimmungen erleichtert werden soll. Der Kanton Graubünden unterstützt damit die Behörden bei der Behandlung der Zweitwohnungsthematik und liefert Grundlagen für die Erarbeitung massgeschneiderter Lösungen. Im Werkzeugkasten sind Begriffe definiert, Vorgehensweisen für Gemeinden und Planungsfachleute skizziert sowie rund ein Dutzend Einzelmassnahmen beschrieben. Die Einzelmassnahmen werden in vier Kategorien eingeteilt:

- Förderung Beherbergungsbetriebe und bewirtschaftete Zweitwohnungen
- Lenkung Zweitwohnungen
- Förderung Erstwohnungen
- Abgaben.

Anreize zur Bewirtschaftung von Zweitwohnungen sollen insbesondere durch die Befreiung von Kontingentierung und Plafonierung, sowie durch einen reduzierten Zweitwohnungssteuersatz geschaffen werden.²⁰

Im Kanton Graubünden sind zudem verschiedene **Studien** zur Zweitwohnungsthematik durchgeführt worden oder angelaufen: In der Zusatzauswertung „Zweitwohnungen“ des Mikrozensus Mobilität und Verkehr wurde festgestellt, dass die Auslastung der Ferienwohnungen mit durchschnittlich 8,6 Wochen pro Jahr relativ tief ist.²¹ Noch in Arbeit sind eine Wertschöpfungsstudie zu Zweitwohnungen²² sowie zwei Studien zur kommunalen Ebene.²³

¹⁷ Vgl. ARE (2012), S. 47ff.

¹⁸ Vgl. Kantonaler Richtplan Graubünden (2010), S. 253-258.

¹⁹ Vgl. NZZ (2012), Abfuhr für Bündner Tourismusgesetz, <http://www.nzz.ch/aktuell/schweiz/graubuenden-tourismusabgabe-ablehnung-1.17845399>.

²⁰ Vgl. DVS Kanton Graubünden (2010), Werkzeugkasten.

²¹ Vgl. Planidea (2012), Zweitwohnungen in Graubünden S. 13.

²² Vgl. Grischkonsulta (in Bearbeitung) Wertschöpfungsstudie Davos. Anmerkung: Für 2013 ist geplant einen Vergleich der Wertschöpfung von Zweitwohnungen und derjenigen der Hotellerie durchzuführen.

Regionale/ Kommunale Ebene

Verschiedene Gemeinden verfügen seit den 90-er Jahren ebenfalls über Bestimmungen zur Steuerung der Entwicklung im Bereich von Erst- und Zweitwohnungen sowie touristischer Beherbergung. Darunter fallen Bestimmungen zur Förderung von Beherbergungsbetrieben und bewirtschafteten Zweitwohnungen, zur Kontingentierung, zum Erstwohnungsanteil, zu Zonen für Ortsansässige sowie zu Lenkungsabgaben.²⁴

So sind zum Beispiel in **Pontresina** im Gesetz über die Förderung des Erstwohnungsbaus und die Einschränkung des Zweitwohnungsbaus Erstwohnungsanteile und Kontingentierungen für den Zweitwohnungsbau festgelegt.²⁵ Dies gilt ebenso für die Gemeinde **Silvaplana**. Letztere plant zusätzlich eine Zweitwohnungsabgabe zu erheben.²⁶ Indem touristisch bewirtschaftete Zweitwohnungen von der Steuerpflicht ausgenommen sind und privat bewirtschaftete von einer Reduktion profitieren, wird ein Vermietungsanreiz geschaffen.

Engadin Scuol Tourismus hat 2009 mit der Absicht, die Logiernächtezahlen in der Parahotellerie zu steigern, eine Parahotellerie-Offensive lanciert. Dazu zählt auch die Umstellung vom destinationseigenem Reservationssystem zu einer Lösung in Zusammenarbeit mit edomizil sowie die systematische und beharrliche Kontaktpflege mit Zweitwohnungsbesitzern (schriftliche Informationen, Info-Veranstaltungen, persönliche Gespräche). An der Parahotellerie-Offensive beteiligten sich zehn Gemeinden im Unterengadin (Scuol, Sent, Ftan, Ramosch, Ardez, Tschlin, Tarasp, Susch, Lavin, Guarda). Zur Umsetzung der Initiative wurde eine 50%-Stelle geschaffen.

Das **Rocksressort in Laax** funktioniert nach dem „Buy to use and let“-Konzept. „Wer ein Appartement kaufen will, darf dieses in der Hochsaison während höchstens drei Wochen selber nutzen. In der übrigen Zeit wird es vermietet. Die Mieteinnahmen sämtlicher Wohnungen landen in einem Pool und werden anteilmässig an die Besitzer verteilt (...).“²⁷ Sowohl der Unterhalt als auch die Vermietung erfolgt über die Weisse Arena Gastro AG. Beherbergungsmodelle wie das Rockressort, bei dem die Wohnungsbesitzer das Nutzungsrecht haben, für den Rest des Jahres aber ein Vermietungszwang besteht, bleiben auch mit der Annahme der Zweitwohnungsinitiative weiterhin möglich.

Mit den beiden Projekten in Scuol und Laax wurden **gute Erfahrungen** gemacht. In Scuol werden heute 440 Objekte vermietet, was 51 Prozent der 857 Zweitwohnungen entspricht. In der ganzen Destination Engadin Scuol Samnaun werden von 3'087 Zweitwohnungen heute

²³ Vgl. HTW Chur (in Bearbeitung) Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf touristische Gemeindehaushalte und kommunale Gewerbestrukturen; HTW Chur (in Bearbeitung) Zweitwohnungen in Graubünden: Herausforderungen und Handlungsoptionen für Gemeinden mit unterschiedlichem Tourismuspotenzial und Zweitwohnungsanteil.

²⁴ Vgl. Amt für Raumentwicklung Graubünden (2012), Erst- und Zweitwohnungen sowie touristische Beherbergung.

²⁵ Gemeinde Pontresina (2010), Art. 10 und 12. Vollständiger Artikel im Anhang.

²⁶ Baugesetz Gemeinde Silvaplana (2010), Art. 50 und Art. 62a. Vollständiger Artikel im Anhang.

²⁷ Vgl. Swissinfo (2012), warme Betten braucht das Land.

1'080 (35%) vermietet. Mittlerweile befinden sich 1'012 Ferienwohnungen im Direktreservationsystem.²⁸ Im Rockressort lag der Auslastungsgrad für die ersten drei Winter mit 85 bis 93 Prozent deutlich über jenem unbewirtschafteter Zweitwohnungen.

b) Wallis

Kantonale Ebene

Das Wallis verfügt heute über rund 79'000 Zweitwohnungen und hat damit einen Zweitwohnungsanteil von **35.7%**. Dabei ist die Zahl der nicht vermieteten Betten ständig gestiegen und liegt heute bei 60%.²⁹ §

Vor der Annahme der Zweitwohnungsinitiative wurden vor allem Instrumente zur Lenkung des Zweitwohnungsbaus und weniger zur Förderung der Vermietung eingesetzt. Im Vordergrund standen dabei raumplanerische Massnahmen.

Ein neues **Tourismusgesetz**, welches eine Professionalisierung der Strukturen sowie eine neue Finanzierung vorsah, wurde 2009 vom Walliser Stimmvolk abgelehnt. Mit dem neuen Tourismus-Gesetz hätte es im Wallis statt 120 lokalen Tourismus-Vereinen acht bis zehn grosse Tourismus-Regionen gegeben. Vorgesehen war auch, die Kurtaxe durch eine touristische Beherbergungsgebühr zu ersetzen. Die Gebühr wäre auf alle Zweitwohnungen erhoben worden - unabhängig davon, ob sie vermietet werden oder nicht.³⁰ Weiter war auch die Möglichkeit einer Lenkungsabgabe für Zweitwohnungen vorgesehen.³¹

In Folge der Ablehnung des neuen Tourismusgesetzes bestand Reformbedarf. Es galt die Grundlagen der Tourismusindustrie weiterhin zu sichern und die Wettbewerbsfähigkeit zu verstärken. Die Walliser Regierung entschied im März 2010 die notwendigen Reformen im Rahmen des **Projekts „Tourismus 2015“** anzugehen.³² Das Konzept umfasst drei Teilprojekte:

- Schaffung eines Tourismusobservatoriums. Dies wurde von der Dienststelle für Wirtschaftsentwicklung aufgebaut. Ein Teil des Leistungsauftrags wurde an die HES-SO übertragen.
- Schaffung einer branchenübergreifenden Werbegesellschaft, Valais/ Wallis Promotion, zur Standortpromotion. Sie ist ein Zusammenschluss der vier Dachverbände Verein Mar-

²⁸ Vgl. Hotelrevue (2012), Scuol hat mit seiner Parahotellerie- Offensive gute Erfahrungen gemacht.

²⁹ Vgl. DVR (2007), Kantonaler Richtplan – Grundlagenstudie, S. 3.

³⁰ Vgl. Der Bund (2010), Ein neuer Anlauf für mehr Gäste.

³¹ Vgl. NZZ (2009), Wallis lehnt neues Tourismusgesetz ab.

³² Antwort auf die Motionen 4.046 - 4.048 - 4.050 - 4.052 - 4.053 - 4.054 – 4.081

ke Wallis (AMVs), Walliser Landwirtschaftskammer (WLK), Walliser Industrie- und Handelskammer (WIHK) sowie von Wallis Tourismus (WT).³³

- Strukturen und Finanzen: Analysen zur künftigen Ausgestaltung der Tourismusfinanzierung bzw. der Strukturen.

Der Kanton Wallis unterstützt in den Bereich Hotellerie, Parahotellerie und Zweitwohnungen verschiedene **Massnahmen**: So wurde im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP) der Aufbau von Vermarktungsagenturen in Bürchen (meineFerienAG Bürchen) und Grächen (Touristische Unternehmung Grächen AG) unterstützt.

Die **Kantonale Strategie Beherbergung** wurde im Januar 2013 fertiggestellt. Sie wird im Frühjahr 2013 durch einen Massnahmenplan ergänzt.

Regionale/ Kommunale Ebene

Auf regionaler Ebene wurden in verschiedenen Gemeinden Initiativen ergriffen.

Neun Gemeinden der Region Goms (Obergoms, Münster-Geschinen, Reckingen-Gluringen, Blitzingen, Bellwald, Fiesch, Ernen, Binn und Grenchols) führten in Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern von Herbst 2008 bis Sommer 2011 das **Projekt "Zweitwohnungen Goms"** durch. Ziel war es, Erfahrungen im Umgang mit hohen Zweitwohnungsbeständen zu sammeln und auszuwerten. Im Rahmen dieses regionalen Projektes führt die Gemeinde Bellwald ein Pilotprojekt "Vermietung Zweitwohnungen" durch. Kernstück war eine schriftliche Befragung aller Zweitwohnungsbesitzer.³⁴

Grächen Tourismus bietet praktische Hilfestellungen für die Selbstvermietung. Sie stellen ein Handbuch mit praktischen Angaben für die erfolgreiche Vermietung von Ferienwohnung zur Verfügung. Darin sind unter anderem die Betreuungsstandards zu allen vom Vermieter zu erbringenden Dienstleistungen beschrieben.³⁵

Auf kommunaler Ebene kennen neben dem **Val d'Illeiz auch Champéry und Zermatt eine Zweitwohnungsabgabe**. Die Abgabe bemisst sich entweder am Kataster- oder am Versicherungswert der Immobilie. Die Gemeinden erhoffen sich dadurch auch einen Anreiz zur Vermietung.³⁶

³³ Vgl. Valais/ Wallis Promotion (2012), Business Plan.

³⁴ Vgl. Williman Ivo (2011b), Zweitwohnungen in Bellwald: Auswertungsbericht zu einer Befragung aller Zweitwohnungsbesitzer.

³⁵ Vgl. ARE (2011), Zweitwohnungen, Planungshilfe für die kantonale Richtplanung, S. 21.

³⁶ Vgl. NZZ (2012a), Hohe Abgaben für Feriendomizile, S. 10.

c) Tessin

Im Kanton Tessin beträgt der **Zweitwohnungsanteil 24.4%**. Insbesondere die Gemeinde San Nazzaro weist mit 65% einen hohen Anteil auf.

Die Zweitwohnungsthematik im Tessin betrifft vor allem die Rustici (landwirtschaftliche Gebäude). Die **Verordnung zu den Rustici (Decreto rustici)** ist am 24.7.2012 ausgelaufen. Die neue Vorlage wird nach der Genehmigung des entsprechenden Kredits durch den Grossen Rat voraussichtlich auf den 1.1.2013 in Kraft treten. Mit der Verordnung werden insbesondere die folgenden Ziele verfolgt: die Aufnahmekapazität und somit die touristischen Aufenthalte zu erhöhen, Möglichkeiten für zusätzliche Einnahmen zu schaffen, die Instandhaltung der Immobilie zu unterstützen, das traditionelle ländliche architektonische Erbe zu schützen und zu fördern.³⁷

Die Verordnung enthält unter anderem Bestimmungen zur Modernisierung und Finanzierung durch die öffentliche Hand. „Der Kanton Tessin subventioniert die Erneuerung von Rustici mit bis zu 40% der Baukosten. Als Gegenleistung müssen die Rustici für die Dauer von 15 Jahren während jährlich mindestens fünf Monaten der Hochsaison über eine professionelle Vermietungsagentur bewirtschaftet werden. Im Zeitraum von 2001 bis 2006 wurden für 30 Rustici mit insgesamt 169 Betten Unterstützungsbeiträge von rund CHF 970'000 gewährt. Für die Periode von 2008 bis 2012 stehen CHF 2 Mio. zur Verfügung.“³⁸

Die **Vermarktung muss über eine professionelle Agentur** erfolgen. Diese muss eine eigene Internetseite mit online Reservationssystem betreiben, mit der Tourismusorganisation zusammenarbeiten, Statistiken und Informationen zur Verfügung stellen und vor allem auch alle Dienstleistungen rund um die Vermietung (Reinigung, Wohnungsabnahme und -übergabe, etc.) anbieten. Am meisten Wohnungen werden zurzeit über Cento Rustici und Interhome vermarktet.³⁹ Es besteht ein Vertrag zwischen der Tourismusorganisation und der jeweiligen Agentur. Wobei die Tourismusorganisation kontrollieren muss, dass die Zweitwohnungen, während der in der Verordnung festgelegten jährlichen Mindestdauer, von der Agentur vermarktet werden.

Die bisherigen **Erfahrungen** im Kanton Tessin zeigen, dass die Auslastung der professionell vermieteten Zweitwohnungen nicht höher ist als jene, die nur privat von Freunden und Bekannten genutzt werden. Entscheidender ist der Standort der Zweitwohnung. Gut belegt sind jene in attraktiven Gegenden (Bsp. Locarno, Ascona), weniger nachgefragt werden Unterkünfte in abgelegenen Regionen.

Eine **Wertschöpfungsstudie Tourismus** ist zurzeit in Bearbeitung.

³⁷ Vgl. <http://www4.ti.ch/dfe/de/use/sostegno/rustici/>

³⁸ Vgl. ARE (2011), Zweitwohnungen, Planungshilfe für die kantonale Richtplanung, S. 28.

³⁹ Die grösste Agentur im Tessin, Blenio Rustici, ging Konkurs.

d) Bern

Kantonale Ebene

Der Kanton Bern verfügt gemäss Volkszählung 2000 über einen **Zweitwohnungsanteil von 9.8%**. Spitzenreiter ist die Gemeinde Lenk mit über 60%, gefolgt von Hasliberg (55.7%), Adelboden (53.4%) und Lauterbrunnen (52.4%)

Als Zielsetzung strebt der Kanton Bern in seinem **Richtplan** eine ausgewogene Entwicklung von Erst- und Zweitwohnungen an. Er unterstützt die Realisierung von bewirtschafteten Betten gestützt auf regionale touristische Entwicklungskonzepte und begrenzt die Zunahme von nicht bewirtschafteten Zweitwohnungsbetten („kalte Betten“). Unbewirtschaftete Zweitwohnungen dürfen gemäss bisheriger Vorgabe pro Gemeinde höchstens 40% des gesamten Wohnungsbaus ausmachen. Die Regionalkonferenzen konnten in ihrer Richtplanung (RGSK) gestützt auf ein touristisches Entwicklungskonzept Gemeinden resp. Gemeindegebiete bezeichnen, in denen dieser Anteil auf höchstens 60% erhöht werden kann.⁴⁰

Das Amt für Gemeinden und Raumplanung des Kantons Bern hat 2011 die Arbeitshilfe «Umgang mit Zweitwohnungen» erstellt. Sie gibt Auskunft über die verschiedenen Beherbergungsmöglichkeiten und dient den Gemeinden und deren Ortsplanern als Arbeitshilfe, um den Zweitwohnungsbau zu steuern. Als **Hauptinstrumente** werden Erstwohnungsanteilsvorschriften und Kontingentierung des Baus von Zweitwohnungen oder von unbewirtschafteten Zweitwohnungen skizziert. Zur Förderung warmer Betten können „alle Zweitwohnungen, für welche eine Mindestbelegung nachgewiesen werden kann, oder die einer professionellen Organisation (z.B. Tourismusorganisation, Hotel) zur Vermietung überlassen werden, von der Auferlegung eines Zweckentfremdungsverbots ausgenommen werden.“⁴¹

Regionale/ Kommunale Ebene

Die **Lenk-Simmental Tourismus AG** entwickelte das **Angebot "All in one" zur Ferienwohnungsvermietung**. Die Lenk-Simmental Tourismus AG bietet seit 2007 ein eigenes Direktreservationssystem an, über welches Gäste Offerten einfordern sowie Ferienwohnungen buchen und bezahlen können. Seit Herbst 2010 besteht ein erweitertes Leistungsangebot: Neu wird auch die Schlüsselhaltung sowie ein Reinigungs- und Wäscheservice angeboten. Die Schlüsselhaltung und Gästebetreuung vor Ort wird durch die Lenk-Simmental Tourismus AG (bzw. das Tourismusbüro) selber angeboten, für die Reinigung und Wäschebereitstellung wurde eine Zusammenarbeit mit einer Reinigungsfirma respektive einer Grosswäscherei (in Thun) eingegangen.⁴²

⁴⁰ Vgl. Website der Justiz-, Gemeinde- und Kirchendirektion des Kantons Bern: Kantonaler Richtplan. S.72ff.

⁴¹ Vgl. AGR (2011), Umgang mit Zweitwohnungen, S. 22.

⁴² Vgl. <http://www.lenk-simmental.ch/de/Inside/Ferienwohnungsvermietung>.

e) Übrige Gebirgskantone

Im **Kanton Uri** hat das Stimmvolk am 23. September 2012 ein neues Tourismusgesetz angenommen. Es beinhaltet keine direkte Hotelförderung, soll die Beherbergungswirtschaft jedoch indirekt unterstützen, indem die Tourismusförderung mit mehr Ressourcen und professionellen Strukturen ausgestattet wird.⁴³ 2011 ist auch im Urserental ein neues Tourismusreglement in Kraft getreten. Mit dem regionalen Tourismusreglement wollen die drei Gemeinden Andermatt, Hospental und Realp die Auslastung der Ferienwohnungen erhöhen, indem sie Kurtaxen abgeschafft und Beherbergungsgebühren eingeführt haben, welche die Ferienwohnungsbesitzer/innen finanziell stärker belasten und die Hotelbetriebe entlasten.⁴⁴ Mit der stärkeren finanziellen Belastung der Ferienwohnungen soll erreicht werden, dass sie vermehrt vermietet werden, um die höhere finanzielle Belastung auszugleichen. Auch die geplante Vermarktungsplattform San Gottardo sowie die Buchungsplattform der zukünftigen Skianlagenbetreiberin „Skistar“ (Andermatt / Sedrun) könnten in Zukunft einen Beitrag zur besseren Auslastung von Zweitwohnungen leisten. Im Rahmen des Programms San Gottardo 2020 ist, falls sich genügend Betriebe beteiligen, auch ein Impulsprogramm für Beherbergungsbetriebe geplant, das einen Anreiz für Neuinvestitionen schaffen soll. Ausserdem sollen durch die Analyse der Betriebe allfällige Lücken im Beherbergungsangebot der Region aufgezeigt werden.

Im **Kanton Obwalden** ist die Zweitwohnungsthematik besonders für die Gemeinde Engelberg relevant. Diese wollte sich im Rahmen der Überarbeitung des Zonenplans und des Baureglements in den Jahren 2012 und 2013 der Zweitwohnungsproblematik annehmen. Mit der Annahme der Initiative wurde die Überarbeitung vorübergehend sistiert. Da es in Engelberg keine eigentlichen Zweitwohnungsquartiere gibt, sondern nur Mischgebiete mit Erst- und Zweitwohnungen, hat die Gemeinde bis anhin keine flankierenden Massnahmen geplant. Auf privater Initiative beruht die Möglichkeit, dass Zweitwohnungen des sich im Bau befindlichen Feriendorfs „Acher“ (Titlis Ressor) gegen Entgelt der Titlis Ressor AG zur Vermietung gegeben werden können.

Im **Kanton Glarus** sind seitens des Departements Volkswirtschaft und Inneres derzeit keine konkreten Massnahmen für die vermehrte Nutzung von Ferienwohnungsbetten geplant. Allerdings laufen die Anstrengungen in der Tourismusstrategie darauf hinaus, kalte Betten insgesamt (auch in der Hotellerie) zu warmen Betten umzuwandeln. Eine Kampagne zur besseren Auslastung der Zweitwohnungen ist für den Frühling 2013 geplant.

Im **Kanton Nidwalden** sind bis anhin keine flankierenden Massnahmen angelaufen oder geplant.

⁴³ Vgl. TourG Kanton Uri (2012).

⁴⁴ Vgl. Tourismusreglement Urserental (2010), Art 4. Vollständiger Artikel im Anhang.

3.2 Ausland

3.2.1 Vorgehen⁴⁵

Das Vorgehenskonzept zur Aufarbeitung der ausländischen Massnahmen und Erfahrungen zur Zweitwohnungs-Thematik lässt sich wie folgt zusammenfassen:

1. Identifikation der Länder in Europa, Amerika und Asien, in denen entweder eine aktive Zweitwohnungspolitik oder aber interessante Massnahmen zur Steigerung warmer Betten bzw. zu städtischen Beherbergungsformen zu vermuten waren (und in denen aufgrund der Landessprache davon ausgegangen werden darf, dass Literatur und Informationen zur Verfügung stehen und ausgewertet werden können).
2. Kurze Web-Suche zu den einzelnen Ländern und Kontaktaufnahme zu Experten.⁴⁶
3. Vertiefung von zwei Fallstudien in Österreich: Bei unserer Analyse sind wir auf zwei Bergregionen in Österreich gestossen, die bereits in den 1990er Jahren die Anzahl der Zweitwohnungen begrenzt haben. Wir haben diese zwei Fallbeispiele genauer analysiert um herauszufinden, (a) welche Erfahrungen sie mit der Beschränkung der Zweitwohnungen gemacht haben, (b) was man an diesen Beispielen bezüglich der Umsetzung von Zweitwohnungsbeschränkungen lernen kann und (c) welche flankierenden Massnahmen sie allenfalls ergriffen haben und mit welcher Wirkung.

3.2.2 Übersicht Ausland

Für die vorliegende Studie wurde für 7 Länder grob recherchiert, welche Erfahrungen zu einer Zweitwohnungspolitik sich dort gewinnen lassen, welche Regionen besonders betroffen sind und welche Massnahmen zur Förderung warmer Betten allenfalls umgesetzt werden.

Die folgende Tabelle zeigt die Ergebnisse der Websuche. Da keine vertiefte Recherche oder Benchmarkingstudie durchgeführt wurde, ist die Tabelle nicht als abschliessend zu betrachten.

In diesem Kapitel identifizierte Massnahmen und Ansätze zur Förderung warmer Betten werden in Kapitel 4 (Massnahmen zur Steigerung warmer Betten) beschrieben und ggf. vertieft.

⁴⁵ Gemäss Offerte war zu klären, welche Instrumente und Erfahrungen aus dem grenznahen Ausland bekannt sind. Der Schwerpunkt war dabei auf flankierende Massnahmen zu legen, aber auch auf Vollzugsvarianten und –erfahrungen und deren Auswirkungen. Im Kickoff-Meeting wurde präzisiert, dass neben den Ländern Europas auch aussereuropäische Länder und Massnahmen untersucht werden sollten; dort v.a. mit einem Fokus auf städtische Beherbergungsformen.

⁴⁶ Im englischsprachigen Ausland wurde nach Second home, vacation home, vacation property gesucht.

Abbildung 3-1: Übersicht zu Zweitwohnungen und Massnahmen im Ausland (Grobüberblick, nicht abschliessend)

Land	Zweitwohnungen und Zweitwohnungspolitik	Besonders betroffene Regionen / Gemeinden	Massnahmen und Handlungsansätze
Österreich	<ul style="list-style-type: none"> – Der Zweitwohnungsanteil beträgt in Österreich 6% – Generell ist bekannt: In den touristisch geprägten Bundesländern Österreichs wie Salzburg, Tirol oder Vorarlberg wird der Zweitwohnungsbau restriktiver gehandhabt als in der Schweiz – Eine einheitliche nationale Zweitwohnungspolitik existiert nicht. Die Regelung des Zweitwohnungsbaus erfolgt in den Bundesländern: Tirol kennt eine Ferienwohnsitz-Regelung, Vorarlberg und Salzburg haben den Zweitwohnungsbau in der Raumordnung geregelt. Oberösterreich regelt ihn nur für Tourismusgebiete. 	<ul style="list-style-type: none"> – Der Anteil der Wohnungen mit Nebenwohnsitz und ohne Wohnsitzangabe überschritt 2001 in keinem Bundesland 10%. – Am höchsten war er in Salzburg (7.0%) gefolgt von Niederösterreich (7.9 %), Wien (6.5%) und Tirol (6,2 %). – Auf der Gemeindeebene ist der Anteil Zweitwohnungen sehr unterschiedlich. Spitzenreiter wie Saalbach-Hinterglemm oder Maria Alm weisen alle einen Zweitwohnungsanteil von über 30% auf.⁴⁷ 	<p><u>Lech:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – Zweitwohnungsabgabe – Vermarktung über Lech-Zürs-Tourismus-Website angeboten ➔ Vertiefung in Fallstudie, Abschnitt 2.2.3 <p><u>Salzburg:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – Besondere Ortstaxe – Vermietungsagenturen ➔ Vertiefung in Fallstudie, Abschnitt 2.2.3 <p><u>Tirol:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – Zugang zu Vertriebskanälen im Internet über Tirol Tourismus. – Die Gemeinden haben ein Freizeitwohnsitzverzeichnis zu führen. – Bauverbot: 1996 wurde die Schaffung neuer Freizeitwohnsitze im Raumordnungsgesetz generell verboten; das musste wegen Verfassungswidrigkeit geändert werden: Bau verboten wenn Zweitwohnsitzanteil > 8%

⁴⁷ ÖrokAtlas (2012). Zweitwohnsite 2001

Frankreich

- Frankreich zählt 3 Millionen Zweitwohnungen (inkl. den Wohnungen für die touristisch bewirtschaftete Nutzung).
 - Eine Umfrage der öffentlichen Agentur für touristische Entwicklung (Atout France) ergab, dass die Zweitwohnungen in Frankreich im Schnitt an 6,6 Wochenenden plus 2,5 Wochen pro Jahr genutzt werden. Dies ergibt total 30 Nächte.
 - Auch wenn die Benutzung durch Verwandte und Freunde mitberücksichtigt wird, beträgt die Auslastung nur 42 Nächte pro Jahr, was einer jährlichen Auslastung von 12% entspricht.
 - Die kalten Betten stellen daher ein grosses ungenutztes Potenzial dar.
 - Weniger als 12% der Besitzer vermieten ihre Zweitwohnung regelmässig.
 - In Paris gibt es 80'000 Zweitwohnungen
 - Stark betroffene Regionen: Bourgogne, Languedoc-Roussillon und das Departement Hérault
 - Der Bergort Maurienne hat einen Zweitwohnungsanteil von 54%. Der Zweitwohnungsanteil hat hier in den letzten 30 Jahren rasant zugenommen. Die jährliche Auslastung der Zweitwohnungen liegt hier bei nur 10%.
- Gründe, weshalb Zweitwohnungen nicht vermietet werden:
- Beliebige Nutzung
 - Angst vor Schäden
 - Anwesenheit bei Ankunft/Abreise nicht möglich
 - Zu hohe Besteuerung der Mieterträge.
- Gemäss einer Umfrage von Kanopée und Horwath HTL (2010) würden finanzielle Vorteile wie Steuerreduktion für grössere Unterhaltsarbeiten die Vermietungsbereitschaft erhöhen.⁴⁸
- Ein interessanter und zugleich radikaler Handlungsansatz ist auf Bundesebene bekannt: in Frankreich gibt es ein Gesetz, mit dem die Regierung die Besitzer leerer Wohnungen grundsätzlich zur Vermietung zwingen dürfte („requisition“). Bis anhin wurde davon aber kein Gebrauch gemacht.
 - ➔ Beschrieb in Kapitel 3
 - Durch die Einführung verschiedener Labels, kann sich der potentielle Kunde gewissen Standards sicher sein. Zudem spielen Intermediäre (z.B. Immobiliengesellschaften, Reservationszentralen) eine wichtige Rolle beim Informationsfluss.
 - Die lokalen Tourismusbüros haben immer häufiger nur klassifizierte Gebäude in ihrem Verzeichnis. Die klassifizierten Objekte werden anhand verschiedenster Bewertungskriterien (wie Ausstattung, Erreichbarkeit, nachhaltigen Tourismus) bewertet und von ein bis fünf Sterne eingeteilt. Diese an sich für die Hotellerie typische Klassifizierung wird auch auf die Ferienwohnungen angewendet und dient zur Information des Kunden.
- Wichtige Qualitätslabels von Ferienwohnungen:
- Gîtes de France (Die bei Ihnen aufgeführten Unterkünfte erreichen eine jährliche Auslastung von 43.4%!)⁴⁹
 - Clévacances

⁴⁸ Kanopée und Horwath HTL (2010), Évaluation de l'impact économique des résidences secondaires et analyse de leur mise en marché.

⁴⁹ Vgl. <http://www.gites-de-france.com/classement-gite.html>

- Deutschland**
- Die Diskussion um Zweitwohnsitze konzentriert sich in Deutschland in erster Linie auf die Städte und nicht wie in der Schweiz auf die Berggebiete.⁵⁰
 - Als Hauptmassnahme der deutschen Zweitwohnungspolitik gilt die Zweitwohnungssteuer, welche in über 60 Städten und Gemeinden in allen Bundesländern erhoben wird.
 - Ihre Rechtmäßigkeit wird durch das Grundgesetz begründet, nach dem die Länder »örtliche Verbrauch- und Aufwandsteuern« erheben dürfen (Art. 105 Abs. 2a GG).
 - 1972 wurde die erste Zweitwohnungssteuer vom Tourismusort Überlingen am Bodensee (ca. 29,25 % Zweitwohnungsanteil) eingeführt, 1984 folgte u.a. Neustadt in Holstein (8,8 % Zweitwohnungsanteil).
 - Seit Mitte der 1990er Jahre sind immer mehr Städte dazu übergegangen, eine Zweitwohnsitzsteuer zu erheben, um:
 - einerseits die Menschen mit Nebenwohnsitz an den Kosten bzw. Einnahmeausfällen der Kommunen zu beteiligen.
- Zweitwohnsitze bzw. sogenannte Nebenwohnsitze werden vor allem in den deutschen Städten als Problem wahrgenommen.
- Zweitwohnungssteuer:
- Aufgrund der kommunalen Erhebung gibt es keine einheitliche Regelung zu dieser Steuer. Unterschiede sind insbesondere bei der Definition der Wohnung, der Bemessungsgrundlage, dem Steuersatz und den Befreiungsmöglichkeiten festzustellen.⁵¹
 - Die Ausgestaltung wird exemplarisch an der Stadt Wittmund in Niedersachsen aufgezeigt:
 - Die Steuer bemisst sich nach dem Mietwert der Wohnung, multipliziert mit dem Verfügbarkeitsgrad für den Inhaber.
 - Der Verfügbarkeitsgrad⁵² ist in drei Stufen (bis 31%, bis 58% und bis 100%) ausgestaltet. Ein 100% Verfügbarkeitsgrad bedeutet eine reine Eigennutzung. Der Inhaber muss dann den gesamten Mietwert der Wohnung versteuern.⁵³
 - Verstösse können mit Geldbussen geahndet werden.
 - Einen guten Überblick über die Anwendung der Zweitwohnungssteuer nach Städten (inkl. Einführungsdatum, Steuerhöhe und rechtlichen Grundlagen) bietet diese Seite:
<http://www.zweitwohnsitzsteuer.de/?page=stadt>

⁵⁰ Sondererger Roger (2009), Zweitwohnungen im Alpenraum, S.3

⁵¹ Vgl. <http://www.zweitwohnsitzsteuer.de/?page=ueberzws>

⁵² Der Verfügbarkeitsgrad bemisst sich über die Anzahl der Tage, die die Wohnung für die Eigennutzung bereitsteht.

⁵³ Satzung der Stadt Wittmund über die Erhebung einer Zweitwohnungssteuer (2006), §4

- und um sie andererseits zur Ummeldung ihres Hauptwohnsitzes zu bewegen.⁵⁴
- Heute erheben z.B. auch Berlin (mit einem Zweitwohnungsanteil von 5%), Bremen (10%), Hamburg (8%), München (9%), Stuttgart (10 %), aber auch kleinere Städte wie Flensburg (11,5%), Lüneburg (8%), Stralsund (10,2%), Castrop-Rauxel (11%), Cottbus (11%) eine Zweitwohnungssteuer.⁵⁵
- Das Zweitwohnungssteueraufkommen betrug Jahr 2007 rund 91,8 Mio Euro.⁵⁶
- Die Einnahmen sind im Bundesland Bayern (26 Mio. Euro) am höchsten, gefolgt von Schleswig-Holstein (21 Mio. Euro) und Niedersachsen (11 Mio. Euro)⁵⁷.

Beherbergungsformen im Zusammenhang mit Zweitwohnungen:

- Verschiedene Apart-Hotels, vor allem in den Städten. Zu den grösseren gehören:
 - New Living Home (HH)
 - Aparthotel Residenz (Berlin)
 - Aparthotel Neumarkt (Dresden)
- Timesharing (=Teilzeitwohnrecht, oder Ferienwohnrecht) wird als neuer Ansatz diskutiert

⁵⁴ BBSR, Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2009), Indikatorenblatt: Bevölkerung mit Nebenwohnsitz

⁵⁵ DanRevision Gruppen (2011), Die Zweitwohnungssteuer in Deutschland.

⁵⁶ Vgl. <http://www.zweitwohnsitzsteuer.de/?page=ueberzws>

⁵⁷ Vgl. <http://www.zweitwohnsitzsteuer.de/?page=statistik>

USA	<ul style="list-style-type: none"> – Im Jahr 200 waren 3.1 % aller Wohnungen in den USA Ferien- oder Zweitwohnungen. – Diese Zahl hat sich seit den 1980er Jahren stetig erhöht (damals: 1.87% aller Wohnungen) 	<ul style="list-style-type: none"> – 26% der Ferien- und Zweitwohnungen befinden sich in den nordöstlichen Staaten – New York und Maine haben den höchsten Anteil an Zweitwohnungen . 	<p>Verschiedene Formen von “Temporary Housing” (kurzzeitige Vermietung von Wohnungen). Bekannte Anbieter:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Marriott ExecuStay: „Move-in ready, short-term furnished apartments“ – Oakwood (auch für Ferienwohnungen) <p>Timesharing (=Teilzeitwohnrecht, Ferienwohnrecht) wird hier bereits praktiziert.</p> <p>Interessante Vermarktungsplattform im Internet, die deutlich mehr bietet, als “nur” die Onlinebuchung (Kombination mit Social Media):</p> <ul style="list-style-type: none"> – HomeAway vacation rentals – Weitere Plattform: Roomorama <p style="text-align: center;">➔ Alle 3: Vertiefung in Kapitel 3</p>
Kanada	<ul style="list-style-type: none"> – Kalte Betten in Zweitwohnungen scheinen in Kanada kein Thema zu sein. – Zweitwohnungen sind Wertanlagen. Dementsprechend viele Informationen zum Zweitwohnungskauf und dessen Finanzierung lassen sich finden. 	<p>Viele Vermietungen in:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Ontario – Alberta – Quebec 	<p>Ferienhäuser, sogenannte cabins or cottages können über verschiedene Internetplattformen vermietet oder gemietet werden, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> – cottage-canada-usa.com – canadascottageguide.com – canadausacottages.com
Singapur	<ul style="list-style-type: none"> – Aus Singapur ist kein Problem mit touristischen Zweitwohnungen bekannt. Von grossem Interesse sind die städtischen Bewirtschaftungsformen der sog. „Serviced Apartments“: Möblierte Wohnungen, die primär Geschäftsreisende oder ausländische Angestellte temporär buchen. 	<p>Stadt-Staat, daher hier nicht relevant.</p>	<p>Verschiedene Bewirtschaftungsformen von Serviced Apartments:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Condotel – Aparthotel <p style="text-align: center;">➔ Vertiefung in Kapitel 3</p>

Hongkong Aus Hongkong ist ebenfalls kein Problem mit Nicht bekannt. touristischen Zweitwohnungen bekannt. Ähnlich wie bei Singapur werden hier serviced apartments / serviced condos für Geschäftsreisende angeboten.

Verschiedene Bewirtschaftungsformen von Serviced Apartments / Condotelns.

Verschiedene Anbieter, z.B.:

- hanlunhabitats.com
- chiresidences.com
- hongkong.asiaxpat.com/property/serviced
- moveandstay.com/hongkong

→ Vertiefung in Kapitel 3

Vermarktungsplattformen für (luxuriöse) Ferienwohnungen: www.vrbro.com (gehört zu HomeAway), sowie www.rent-holiday-homes.com

Zwischenfazit

Die Kurzrecherche zu den 7 Ländern lässt vermuten, dass die Zweitwohnungsthematik primär in Europa eine Rolle spielt. Konkrete politische Bestrebungen zu einer Zweitwohnungspolitik und entsprechende Massnahmen konnten vor allem hier beobachtet werden. Aus den USA, Kanada, Singapur und Hongkong ist uns keine Zweitwohnungspolitik im eigentlichen Sinne bekannt. Aus diesen Ländern sind aber vor allem konkrete Ansätze und Businessmodelle für die Schweiz von Interesse.

3.2.3 Zwei Fallstudien

Nachstehend folgen im Sinne einer kurzen Vertiefung des Länderüberblicks zwei Fallstudien aus Österreich. In Österreich ist schon seit den 1990er Jahren verstärkt Zweitwohnungspolitik betrieben worden. Aus der Analyse der beiden Fallstudien zur Gemeinde Lech und dem Land Salzburg können wichtige Erfahrungen gewonnen werden, die insbesondere auch für die Umsetzung der Initiative in der Schweiz relevant sind.

Lech

Einwohner	1'450
Anteil Zweitwohnungen am Gesamtwohnungsbestand	<10%
Gästebetten	Gesamt: 7'000 FeWo: 466
Kontaktperson	Ludwig Muxel Bürgermeister Lech



Zweitwohnungs- politik in Kürze

- Historie
- gesetzliche Grundlagen
- Strategien

Lech beschränkte im Rahmen der Tourismusleitbilderstellung seine Zweitwohnungen 1999 auf 10 Prozent. Bewirtschaftete Wohnungen, die im Besitz von Personen mit Erstwohnsitz in Lech sind, gelten als Ferienwohnungen und sind nicht in diesen 10 Prozent enthalten. Lech lebt von Hotels und Pensionen. Mit der bewussten Beschränkung der Zweitwohnungen werden die Einheimischen geschützt und dem Ausverkauf der Heimat begegnet.

Es gibt 2 wichtige Grundlagen:

- Gemäss **Raumplanungsgesetz (RPG)** haben es die Gemeinden in der Hand, die Ferienwohnungen bzw. Zweitwohnsitze festzulegen und besitzen somit weitgehende raumplanerische Gestaltungsfreiheit!
- Die **Zweitwohnsitzabgabe** wird von der Gemeinde festgelegt; das gesetzliche Höchstmass ist durch die Landesgesetzgebung vorgegeben. Aktuell in Lech: 10 €/m² Wohnungsgeschoßfläche; höchstens 1'100€
→ 229.000 € Einnahmen pro Jahr. Diese fließen in den Gemeindehaushalt und werden nicht zweckgebunden verwendet.

Umsetzung Zweitwohnungs- politik

- Kontrolle
- Hohe Bussen bei Verstößen

- Gleichbehandlung aller Interessenten als oberste Maxime
- Anstellung eines Prüforganes, das die potentiellen Ferienwohnungen laufend beobachtet und auf ihre bestimmungsgemässe Nutzung kontrolliert. Das Prüfungsorgan besteht aus einer externen Person, welche Teilzeit arbeitet und nach Aufwand entschädigt wird.
- Anzeige bei Behörde; Verstöße gegen eine illegale Ferienwohnungsnutzung werden mit Strafen bis zu 35.000 € belegt.
- Vertragsraumordnung bei Widmung neuer Bauflächen. Vorbeugung durch empfindliche Vertragsstrafen bis zur Enteignung. Damit soll durch einen Projektsicherungsvertrag sichergestellt werden, dass das Gebäude wie zu Projektbeginn festgelegt, verwendet wird. Sprich ein als Erstwohnung bewilligter Bau muss auch als solcher genutzt werden.

Erfahrungen

- Auswirkung auf Tourismus
- Auswirkung auf Bauwirtschaft

- Die Gemeinde Lech hat sich im Interesse eines erfolgreichen Qualitätstourismus selbst für eine Begrenzung der Zweitwohnungszahl entschlossen.
- Insgesamt kann die Situation als funktionierend bezeichnet werden.
- Der Tourismus ist in Lech nicht eingebrochen. Es wurde in Qualität investiert. Die Unternehmer waren gefordert, ein touristisch attraktives Angebot bereitzustellen. Eine grosse Baulobby existiert in der Gemeinde nicht.
- Mit dem Bau von Zweitwohnungen kann zwar schnell, aber nicht nachhaltig Geld verdient werden. Auch insofern lebt Lech mit seiner Zweitwohnungspolitik gut.
- Die Erfahrung zeigt allerdings, dass Interessierte allerhand Umgehungsversuche starten. Daher die restriktiven Mittel oben (Kontrolle, Anzeigen), die sich als zielführend erwiesen haben.

	<ul style="list-style-type: none">– Idee: Tourismusgemeinden mit einer ähnlichen Problemstellung sollten sich zu einer Gemeindekooperation bei der Frage der Zweitwohnungen zusammenschliessen.
<p>Flankierende Massnahmen</p> <ul style="list-style-type: none">– Kalte Betten?– Massnahmen zur besseren Bettenauslastung?	<p>Lech hat grundsätzlich kein grösseres Problem mit kalten Betten. Jedoch ist auch in Lech die Vermietungsbereitschaft der auswärtigen Zweitwohnungsbesitzer gering.</p> <p>Flankierende Massnahmen umfassen:</p> <ul style="list-style-type: none">– Kontaktpflege: Den auswärtigen Zweitwohnungsbesitzern wurde vorgeschlagen, ihre Zweitwohnungen über Lech Tourismus zu vermieten. Das Angebot wird jedoch kaum genutzt.– Zugang zu Vertriebskanälen im Internet durch Lech Tourismus. Diese beinhaltet die reine Vermietung touristisch bewirtschafteter Zweitwohnungen, aber keine weiteren Dienstleistungen wie Schlüsselübergabe, Wohnungen übergabefertig machen, etc.

Salzburg

Einwohner	530.000
Anteil Zweitwohnungen am Gesamtwohnungsbestand	7% Zweitwohnsitze 20% (Zweitwohnsitze und Wohnsitz ohne Wohnsitzangabe)
Gästebetten	208'400
Kontaktperson	Dr. Friedrich Mair, Abteilungsleiter Raumplanung Land Salzburg



Zweitwohnungspolitik in Kürze

- Historie
- gesetzliche Grundlagen
- Strategien

- Der Zweitwohnungsbau wurde bereits in den 1970er Jahren eingeschränkt.
- 1992 legte das Land Salzburg im **Raumordnungsgesetz** fest, dass Zweitwohnungen nur in ausgewiesenen Zweitwohnungsgebieten errichtet werden dürfen.
- Ferner wurde bestimmt, dass neue Zweitwohnungsgebiete nur in Gemeinden mit maximal 10% Zweitwohnungsanteil zulässig sind.
- Sowohl im Salzburger als auch im Tiroler Raumordnungsgesetz sind Ferienwohnungen (touristische Zweitwohnungen zur kommerziellen Vermietung) von den Beschränkungen ausgenommen.⁵⁸
- Die Gemeinden wollen weniger Zweitwohnungen und mehr warme Betten, wegen mehr Einnahmen aus Ortstaxen (Vielfachbelegung), Wasserbenützungsgebühren, Kanalbenützungsgebühren, und wegen mehr Kommunalsteuern (Beschäftigte im Hotel und anderen Betrieben) sowie Vorteilen für den Ort aufgrund von mehr Konsum im Ort, mehr verkauften Liftkarten, mehr Gäste in den Skihütten und bessere Ausnutzung der vorhandenen Infrastruktur.

Umsetzung Zweitwohnungspolitik

- Kontrolle
- Hohe Bussen bei Verstößen

- Verschärfung des Raumordnungsgesetzes in verschiedenen Bereichen im 2009, unter anderem:
 - **Kontrollmöglichkeiten** zur Überwachung der Einhaltung der Beschränkung sind gesetzlich vorgesehen. Den betrauten Organen ist Zufahrt und Zutritt zu gewähren. Die erforderlichen Auskünfte über die Verwendung sind zu erteilen.
 - In den Fällen einer rechtswidrigen Zweitwohn- oder touristischer Nutzung **Geldstrafe bis 25.000 €** und für den Fall der Uneinbringlichkeit Ersatzfreiheitsstrafe bis zu fünf Wochen.
 - In den Fällen wo z.B. keine Auskünfte erteilt werden Geldstrafe bis 5.000 € und für den Fall der Uneinbringlichkeit Ersatzfreiheitsstrafe bis zu einer Woche.
- **Bauplatzerklärung:** Diese muss eine ausdrückliche Erklärung enthalten, dass auf dem geplanten Bauplatz kein Zweitwohnungsvorhaben realisiert wird. Zudem hat die Baubehörde in der Bauplatzerklärung auf die Unzulässigkeit der Ausführung von Zweitwohnungsvorhaben, insbesondere der Errichtung von Apartmenthäusern hinzuweisen.

⁵⁸ ROG Raumordnungsgesetz (2009), Art. 31.

<p>Erfahrungen</p> <ul style="list-style-type: none"> – Auswirkung auf Tourismus – Auswirkung auf Bauwirtschaft 	<ul style="list-style-type: none"> – Keine negativen Auswirkungen auf den Tourismus oder die Baubranche zu beklagen. – Der Wunsch zur Beschränkung des Zweitwohnungsbaus ging insbesondere von den Berggemeinden aus. – Die touristische Nutzung von Wohnungen in Mehrgeschossbauten führt auch zu Problemen. Es kommt zu Auseinandersetzungen zwischen laut feiernden Touristen und arbeitenden ruhebedürftigen Ortsansässigen. Die touristische Weitervermietung soll deshalb in Wohnblöcken beschränkt werden. – In den Seengebieten Salzburgs findet eine Umnutzung von Zweitwohnungen zu Erstwohnungen statt.
<p>Flankierende Massnahmen</p> <ul style="list-style-type: none"> – Kalte Betten? – Massnahmen zur besseren Bettenauslastung? 	<ul style="list-style-type: none"> – Ortstaxe: allgemeinen Ortstaxen unterliegen alle Nächtigungen in Räumen, die der Beherbergung dienen. Eine besondere Ortstaxe wird für Ferienwohnungen erhoben: <ul style="list-style-type: none"> – bei mehr als 80 m² 360 Nächtigungsabgaben 514,8 € – zw. 40 und 80 m² 280 Nächtigungsabgaben 400,4 € – bis 40 m² 200 Nächtigungsabgaben 286,0 € – Die besondere Ortstaxe wurde in den vergangenen Jahren mehrmals erhöht, das letzte Mal 2011. – Der Abgabenertrag ist zum Teil zweckgebunden und wird von der Gemeinde für die Schaffung und Erhaltung von erschwinglichem Wohnraum für Personen mit Hauptwohnsitz eingesetzt. – Agenturen: Ferienwohnungen werden als Kapitalanlage gekauft für eine gewisse Zeit im Jahr selber genutzt und die übrige Zeit über eine Agentur vermietet. Dieses Businessmodell ist vor allem in Skigebieten verbreitet. – Die Eigentümer der Apartment-Einheit können beim Finanzamt die bezahlte Umsatzsteuer (MwSt.) zurückfordern; sie müssen das Objekt aber bisher 10 Jahre, zukünftig 20 Jahre weitervermieten.

4 Massnahmen zur Steigerung warmer Betten

4.1 Grundsatzüberlegungen

Nach der Annahme der Zweitwohnungsinitiative am 11. März 2012 fokussierten die Medien primär auf die **Risiken**, die mit der Annahme verbunden sind. So wird befürchtet, dass die Annahme der Initiative in den betroffenen Gemeinden das Wachstum im Tourismus bremse, weil keine neuen Zweitwohnungen mehr erstellt werden dürfen, und weil der Zweitwohnungsbau als Sicherheit oder aber zur Querfinanzierung von Hotelleriebauten diene.⁵⁹ Auch Risiken für die lokale Bauwirtschaft werden identifiziert.⁶⁰ Nicht zuletzt wird befürchtet, dass auch die der Tourismuswirtschaft und Baubranche vorgelagerten Branchen den Einbruch zu spüren bekommen.

Doch der Strukturwandel bietet auch **Chancen** für die Kantone und Gemeinden: Wie bei jedem Wandel werden das bisherige System und eingespielte „Wahrheiten“ hinterfragt. Zum einen können Möglichkeiten gesucht werden, wie bereits bestehende kalte Betten besser ausgelastet werden können. Zum anderen lässt die Initiative auch in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20% den Bau weiterer Zweitwohnungen zu (Vgl. Abschnitt 2.1). Sie müssen aber Feriengästen zur Verfügung stehen und bewirtschaftet werden, was mehr Wertschöpfung generiert als unbewirtschaftete Zweitwohnungen.

Die Annahme der Initiative hat auch auf der Bundes- und Branchenebene dafür gesorgt, dass verstärkt neue Lösungen für verschiedene Probleme gesucht werden. Das SECO hat eine Studie zur Finanzierung von Investitionen in Tourismusinfrastrukturen in Auftrag gegeben.⁶¹ Am Tourismusforum Schweiz wurden erneut Bestrebungen laut, die Lex Koller abzuschaffen, die u.a. internationale Investoren am Bau von strukturiert bewirtschafteten Zweitwohnungen hindert.⁶² Hochschulen suchen nach innovativen Businesskonzepten.

Die Gebirgskantone und Gemeinden wollen die sich neu bietenden Chancen wahrnehmen. Darum werden in den nächsten Abschnitten mögliche Massnahmen zur Förderung eines zukunftsfähigen Tourismus mit warmen Betten erläutert, priorisiert und vertieft.

⁵⁹ Vgl. NZZ (2012b), Keine Hotels ohne Zweitwohnungen sowie NZZ (2012c), Hotelfinanzierung via Zweitwohnungen

⁶⁰ Vgl. Kaufmann Philippe, Rieder Thomas (2012), Zweitwohnungsbaustopp: Mögliche Auswirkungen auf die Immobilienpreise in den Tourismusregionen, S. 66

⁶¹ Vgl. BHP (in Bearbeitung) Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf die Finanzierung von Investitionen in die Hotellerie / Beherbergungswirtschaft und in tourismusrelevante Infrastrukturen.

⁶² Tourismusforum Schweiz vom 15. November 2012. Vgl. Website des SECO: <http://www.seco.admin.ch/themen/00476/00508/05004/index.html?lang=de>.

4.2 Auslegeordnung

In Anlehnung an eine ARE-Studie⁶³ gehen wir von vier Grundvoraussetzungen aus, die erfüllt sein müssen, damit Zweitwohnungen wiederkehrend vermietet werden:

1. Vermietungsbereitschaft: Der Besitzer ist bereit, seine Zweitwohnung zu vermieten.
2. Leistungserbringung: Es ist sicherzustellen, dass die Vermietungsleistungen von der Vermarktung bis zur Wohnungsrücknahme zufriedenstellend erbracht werden können.
3. Vermietbarkeit: Die Zweitwohnung ist vermietbar, d.h. aufgrund der Attraktivität der Wohnung sind Mietinteressenten vorhanden.
4. Attraktivität des Ortes: Der Tourismusort ist attraktiv für potenzielle Gäste.

Massnahmen zur Steigerung warmer Betten in Zweitwohnungen können bzw. müssen also im weitesten Sinne an einem dieser Punkte ansetzen. Die folgende Auslegeordnung in Abbildung 4-1 unterscheidet zwischen Massnahmen und Handlungsansätzen auf Bundesebene, auf Kantons- und Gemeindeebene sowie auf Branchenebene. Sie beinhaltet Massnahmen, die:

1. entweder darauf abzielen, die kalten Betten in **bestehenden Zweitwohnungen** in „warme“ Betten umzuwandeln (**schwarze Schrift**),
2. oder aufzeigen, wie **neue Zweitwohnungen** so geschaffen und betrieben werden können, dass sie möglichst viele Logiernächte generieren (**blaue Schrift**),
3. oder aber umfassend sind, d.h. warme Betten in bestehenden und in neuen Zweitwohnungen zum Ziel haben (**grüne Schrift**).

Die nachstehende Auslegeordnung orientiert sich stark an einer Publikation des ARE⁶⁴ zu Massnahmen bei bestehenden Zweitwohnungen und erweitert die dort vorgenommene Einteilung um Massnahmen bzw. Handlungsansätze bei **neuen Zweitwohnungen**, weitere Massnahmen auf **Bundesebene** und neue Handlungsansätze (bzw. Businessmodelle) aus dem **Ausland**.

⁶³ Vgl. ARE (2009) Entwurf, Werkzeugkasten Zweitwohnungen, Planungshilfe für die kantonale Richtplanung. Die Studie unterscheidet drei Grundvoraussetzungen.

⁶⁴ Vgl. Willmann Ivo und Danielli Giovanni (2011) Zweitwohnungen. Planungshilfe für die kantonale Richtplanung. Massnahmen für eine bessere Auslastung von bestehenden Zweitwohnungen. Ergänzung zum Werkzeugkasten.

Abbildung 4-1: Übersicht zu potenziellen Massnahmen und Handlungsansätzen bei Zweitwohnungen

	Interaktion/ Information	Angebote & Anreize	Grundlagen
Bund		<ul style="list-style-type: none"> – 6 Schutz gegen Mieterschäden 	<ul style="list-style-type: none"> – 18 Nationale Klassifizierung (Label) von Zweitwohnungen – 19 Unterstützung von Pilotprojekten, z.B. im Rahmen von Innotour und NRP – 20 Verfügbarkeit statistischer Daten – 21 Flexibilisierung Lex Koller – 22 Vermietungszwang – 23 Raumplanerische Voraussetzungen zur Umnutzung / Umsiedelung von dezentralen Maiensässen schaffen
Kanton / Gemeinde	<ul style="list-style-type: none"> – 1 Befragung von Zweitwohnungseigentümern – 2 Kontaktpflege – 3 Sensibilisierung und Informationsvermittlung – 4 Liegenschaftsverkauf – 5 Aktives Bewerben des Standorts bei nationalen und internationalen Investoren 	<ul style="list-style-type: none"> – 7 Vermietungsdienstleistungsangebot – 8 Praktische Hilfestellungen für Selbstvermietung – 9 Tourismustaxen – 10 Zweitwohnungsabgabe – 11 Finanzierung von Gebäuderenovierungen 	<ul style="list-style-type: none"> – 24 Auch hier: Verfügbarkeit statistischer Daten – 25 (Regionaler) Aktionsplan Zweitwohnungen – 26 Destinationsentwicklung – 27 Spezielle Angebote ausserhalb der Hochsaison – 28 Ferienwohnungsvermieter-Verein – 29 Zugang zu Vertriebskanälen im Internet (auch neue Formen prüfen, z.B. in Kombi mit Social Media wie in USA)
Branche		<ul style="list-style-type: none"> – 12 Dezentrales Hotel / Albergo Diffuso – 13 Wohnungstausch – 14 Vergünstigungen für die Gäste – 15 Serviced Apartments/ Temporary Housing – 16 Time Sharing – 17 Condotels 	

Quelle: Eigene Darstellung aufbauend auf Willimann und Danielli (2011), Zweitwohnungen. Planungshilfe für die kantonale Richtplanung. Massnahmen für eine bessere Auslastung von bestehenden Zweitwohnungen. Ergänzung zum Werkzeugkasten. Bundesamt für Raumentwicklung ARE (Hrsg.).

Schwarz: Massnahmen für bestehende Zweitwohnungen, **Blau:** Neue Zweitwohnungen, **Grün:** beide Formen

4.3 Kurzbeschrieb der Massnahmen

Ein Grossteil der Massnahmen zu den bestehenden Zweitwohnungen ist in der bereits erwähnten Publikation des ARE⁶⁵ beschrieben. Aus Gründen der Leserlichkeit führen wir alle Massnahmen unten aus; aus Effizienzgründen kopieren wir die im ARE-Bericht beschriebenen Massnahmen aber unverändert in den vorliegenden Bericht und kennzeichnen sie entsprechend („“). Für weitere Ausführungen zu den Massnahmen verweisen wir auf den ARE-Bericht.

4.3.1 Kategorie A: Interaktion und Information

1 Befragung von Zweitwohnungseigentümern

„Mittels einer Befragung werden die Anliegen und Zukunftsabsichten der Zweitwohnungsbesitzer in Erfahrung gebracht. Die Umfrage soll für die Weiterentwicklung der Feriendestination nützliche Erkenntnisse liefern. Sie dient aber insbesondere auch dazu, jene Zweitwohnungsbesitzer ausfindig zu machen, die sich eine höhere Auslastung ihrer Immobilie wünschen oder aber bauliche Veränderungen planen. Diesem Personenkreis kann seitens der Tourismusorganisation oder seitens der Gemeinde bedarfsgerecht Unterstützung angeboten werden.“

2 Kontaktpflege

„Die Kontaktpflege dient dazu, die Interessen und Absichten ausgewählter Zweitwohnungsbesitzer in Bezug auf ihre Zweitwohnsitze vertieft kennen zu lernen. Dies ermöglicht, die Zweitwohnungsbesitzer bedarfsgerecht mit Informationen und Unterstützungsangeboten zu bedienen und damit allenfalls deren Entscheidungsfindung zugunsten einer Gebäudeerneuerung oder einer intensiveren Nutzung des Zweitwohnsitzes positiv zu beeinflussen. Die Kontaktpflege ist ein langfristig angelegter Prozess. Dabei ist zu versuchen immer möglichst dort aktiv zu sein, wo Bereitschaft zu einer positiven Veränderung vorhanden ist. Besitzerwechsel sind als Chance zu betrachten. Die neuen Eigentümer sind zu begrüssen und mit Informationen zu vorhandenen Unterstützungsangeboten zu bedienen.“

3 Sensibilisierung und Informationsvermittlung

„Aus Sicht der Tourismusdestination bestehen Wunschvorstellungen, wie Zweitwohnungen idealerweise unterhalten und bewirtschaftet werden sollten. Um zusätzliche Zweitwohnungsbesitzer von diesen Ideen überzeugen zu können, ist oft eine anspruchsvolle Sensibilisierungs- und Informationsarbeit notwendig. Die Nutzungsweise der Zweitwohnsitze hat einen direkten Einfluss auf die Rentabilität und den langfristigen Bestand von touristischen Leis-

⁶⁵ Vgl. Willmann Ivo und Danielli Giovanni (2011) Zweitwohnungen. Planungshilfe für die kantonale Richtplanung. Massnahmen für eine bessere Auslastung von bestehenden Zweitwohnungen. Ergänzung zum Werkzeugkasten.

tungsangeboten und Infrastrukturen (insb. der Bergbahnen). Zweitwohnungsbesitzer sind sich der örtlichen Problemsituationen teilweise nur ungenügend bewusst.“

4 Liegenschafts Kauf durch öffentliche Hand oder gemeinnützige Institutionen

„Mit dem Kauf von Liegenschaften durch öffentliche oder gemeinnützige Institutionen (z.B. Gemeinde oder Wohnbaugenossenschaft) und mit deren Erneuerung sowie einer Intensivierung der Nutzung kann eine Vorbildrolle übernommen und ein Signal gesetzt werden, dass Investitionen wünschbar sind und auch lohnend sein können. Oftmals geht es auch darum, Wohnraum zur Dauermiete (Erstwohnungen) anbieten zu können.“

5 Aktives Bewerben des Standorts bei nationalen und internationalen Investoren

Entscheidet sich eine Gemeinde dazu, dass sie Land für den strukturierten Betrieb von Zweitwohnungen zur Verfügung stellen kann und will, so kann sie – zumeist mit Unterstützung des Kantons - von sich aus aktiv werden und nationale oder internationale Investoren (z.B. bewährte Betreiberketten) suchen. Handelt es sich um internationale Investoren, so sind wichtige Fragen wie z.B. die der Lex Koller zu klären.

4.3.2 Kategorie B: Angebote und Anreize

6 Schutz gegen Mieterschäden

„Die Mieter von Ferienwohnungen können für verursachte Schäden haftbar gemacht werden. Der Muster-Mietvertrag des Schweizer Tourismus-Verbandes enthält in den Allgemeinen Vertragsbestimmungen entsprechende Bestimmungen. Wer im Schadensfall Verhandlungen und Inkassoverfahren mit dem Mieter ausweichen möchten, kann sich gegen Mieterschäden allenfalls auch versichern lassen.“

7 Vermietungsdienstleistungsangebot

„Damit eine Vermietung bei Zweitwohnungsbesitzer welche keinen Aufwand wollen in Frage kommen kann, gibt es professionelle Dienstleister für die Vermietung von Ferienwohnungen. Zur Verbesserung der Vermietungsbereitschaft kommt dem Schlüsselhalter eine entscheidende Rolle zu. Der Zweitwohnungsbesitzer muss in jene Person Vertrauen schöpfen können, der er seine Wohnungsschlüssel übergibt. Hierfür ist ein vertrauenswürdiges Auftreten und eine professionelle Arbeitsweise notwendig.“

8 Praktische Hilfestellungen für Selbstvermietung

„Die Vermietung einer Ferienwohnung bringt diverse Aufgaben und Herausforderungen mit sich. Die Entscheidung zugunsten einer Vermietung kann erleichtert werden, wenn hilfreiche Informationen zur Verfügung gestellt werden wie Mustervorlagen und Vermietungs-Tipps. Im Weiteren können Zweitwohnungsbesitzer unterstützt werden durch:

- Kontaktvermittlung mit erfahrenem Vermieter als Ansprechperson bei allfällig auftretenden Fragen oder Probleme.
- Schlüsseldepot: Schlüsselübergabe an einem zentral gelegenen Schalter mit langen Öffnungszeiten.“

9 Tourismustaxen

„Touristische Taxen wie beispielsweise die Kurtaxe oder die Tourismusförderungsabgabe dienen in erster Linie der Finanzierung touristischer Infrastrukturen. Kurtaxen werden noch überwiegend pro Logiernacht abgerechnet. In einigen Kantonen ist es aber auch möglich, pauschale Kur- oder Beherbergungstaxen zu erheben. Unabhängig von der Belegungsdauer der Zweitwohnung ist dabei jährlich ein fixer Beitrag an die Finanzierung der touristischen Einrichtungen und Angebote sowie an deren Vermarktung zu leisten. Der hohe Administrationsaufwand der Frequenzbesteuerung (Abrechnung pro Logiernacht) entfällt. Ausserdem wird ein finanzieller Anreiz für eine bessere Auslastung der Zweitwohnungen gesetzt.“

10 Zweitwohnungsabgabe

Eine Zweitwohnungsabgabe kann je nach Ausgestaltung das Ziel haben, die Zweitwohnungsbesitzer an den Infrastrukturkosten zu beteiligen oder auch einen Anreiz zur Vermietung zu setzen. So ist es z.B. möglich, die Abgabe abgestuft nach der Vermietungsintensität der Wohnung zu erheben oder die Zweitwohnungsbesitzer bei einer Vermietung von mehr als einer festgelegten Anzahl Tage von der Abgabe zu befreien. Die Bemessungsgrundlage und der Satz der Abgabe können variieren. Eine Zweitwohnungsabgabe kann nur auf neu gekaufte bzw. neu erstellte Zweitwohnungen oder auf alle Zweitwohnungen erhoben werden.

Rechtlich sind grundsätzlich zwei Arten von Abgaben denkbar⁶⁶:

- Eine **Lenkungsabgabe** muss eine Lenkungswirkung haben. Die eingenommenen Mittel müssen zweckgebunden reinvestiert oder aber der Bevölkerung zurückerstattet werden.
- Eine **Steuer** ist voraussetzungslos geschuldet. Während eine Steuer grundsätzlich die Einnahmengenerierung zum Ziel hat, kennt die Praxis auch „Lenkungssteuern“, mit denen ebenfalls eine Lenkungswirkung erreicht werden soll. Die über eine Steuer eingenommenen Mittel müssen anders als bei einer Lenkungsabgabe nicht zurückerstattet oder zweckgebunden reinvestiert werden; auch eine Mittelverwendung für den allgemeinen Haushalt möglich.

Die ersten in der Schweiz entwickelten Zweitwohnungsabgaben in Val d'Illeiez, Zermatt und Silvaplana sind allesamt als Lenkungsabgabe ausgestaltet. Das Bündler Verwaltungsgericht, das sich mit diversen Beschwerden zur Einführung der Zweitwohnungsabgabe in Silvaplana auseinandergesetzt hat, hat allerdings festgehalten, dass es bei der Zweitwohnungsabgabe

⁶⁶ Eine dritte Art von Abgabe, die „Gebühr“ wird hier nicht vorgestellt, weil sie als Zweitwohnungsabgabe nicht in Frage kommt.

keine trennscharfe Abgrenzung zwischen Steuer und Lenkungsabgabe gibt und dass zahlreiche Mischformen bestehen (vgl. Exkurs).⁶⁷

Exkurs: Auszug aus dem Urteil des Verwaltungsgerichts des Kantons Graubünden vom 3. Juli / 28. September 2012 in der verwaltungsrechtlichen Streitsache betreffend Zweitwohnungssteuer

„(...) Gerade am Beispiel von Zweitwohnungssteuern zeigt sich freilich, dass sich Fiskalzweck und Lenkungszweck nicht streng voneinander abgrenzen lassen, sondern vielmehr beide Elemente in mehr oder weniger starker Ausprägung vorhanden sein können. Auch eine primär auf Mittelbeschaffung bzw. Kostenanlastung ausgerichtete Zweitwohnungssteuer kann so ausgestaltet werden, dass gleichzeitig bestimmte ausserfiskalische Nebenzwecke erreicht werden. (...) Umgekehrt hat eine als Lenkungsabgabe konzipierte Zweitwohnungssteuer zwangsläufig einen fiskalischen Nebenzweck, namentlich wenn ihre Erträge in den allgemeinen Haushalt fliessen. Lenkungsabgaben mit einem fiskalischen Nebenzweck werden als Lenkungssteuern bezeichnet bzw. als Lenkungskausalabgaben, wenn sie nebenbei eine Abgeltungsfunktion haben. Demgegenüber spricht man von „reinen Lenkungsabgaben“, wenn einzig die Verhaltensbeeinflussung beabsichtigt wird.

Der Unterschied zwischen Fiskalsteuern und Lenkungsabgaben ist also nicht ausgesprochen scharf, sondern es gibt zahlreiche Mischformen. In diesem Bereich muss man bei der Untersuchung der rechtlichen, insbesondere verfassungsrechtlichen Rahmenbedingungen jeweils gesondert prüfen, wie es sich für beide Abgabenarten verhält. Wenn eine Steuer beide Elemente kombiniert, ist zu prüfen, welches Element überwiegt und wenn diesbezüglich keine eindeutige Aussage möglich ist, sollten die Voraussetzungen beider Abgabearten erfüllt sein.

Vorliegend ergibt sich bereits aus der Zielsetzung (oben Ziff. 2), dass keine „reine“ Lenkungsabgabe zur Diskussion steht. Somit sind fiskalabgaberechtliche Überlegungen auch im Lenkungssteuermodell nicht auszublenden.“

11 Finanzierung von Gebäuderenovierungen

„Eine Institution wird mit dem Zweck gegründet, Gebäuderenovierungen von Zweitwohnungen zu finanzieren. Als Gegenleistung treten die Gebäudebesitzer die Nutzungsrechte an der Zweitwohnung für eine festzulegende Zeitspanne teilweise an die Institution ab. Dies ermöglicht, die getätigten Investitionen durch eine professionelle Bewirtschaftung der Liegenschaften zu refinanzieren. Für die Umsetzung wird in einem Betriebskonzept festgelegt:

- während wie vieler Wochen pro Jahr der Eigentümer seine Wohnung nutzen kann;

⁶⁷ Urteil vom 3. Juli / 28. September 2012 (<http://www.lawsearch.gr.ch/le/cache7232/?dossnr=A-11-59&qstr=zweitwohnungssteuer#lehit>)

- wie viele Jahre der Eigentümer an die Nutzungseinschränkung gebunden ist und;
- ob ein Teil des bei der Vermietung erzielten Gewinns an die Eigentümer weitergegeben wird.

Als Alternative zu diesem Modell kann auch eine Subventionierung von Gebäuderenovierungen durch die öffentliche Hand eingeführt werden, wobei auch hier eine Vermietungspflicht an die Unterstützung gekoppelt ist.“

Auch das nationale Gebäudeprogramm (www.dasgebaeudeprogramm.ch) kann ggf. einen kleinen Beitrag bei Renovationen von Zweitwohnungen leisten. Zwischen 2010 und 2019 werden jährlich 133 Mio CHF für die Sanierung von Gebäuden bereitgestellt. Mit den gesprochenen Beiträgen werden im Einzelfall bis zu 20% der Sanierungskosten gedeckt.

12 Dezentrales Hotel / Albergo Diffuso

„Dezentrale Hotels zeichnen sich dadurch aus, dass Ferienwohnungen von Unternehmen wie eine Hotelimmobilie bewirtschaftet werden. Der Vorteil liegt insbesondere darin, dass eine Professionalisierung sowohl bei der Vermarktung wie auch bei der Betreuung und Pflege der Ferienwohnung eintritt.“

13 Wohnungstausch

„Der Wohnungstausch zu Ferienzwecken hat bereits eine jahrzehntelange Tradition. Das Internet hat den Wohnungstausch stark vereinfacht und dadurch in den letzten Jahren auch populärer gemacht. Getauscht werden sowohl Erst- wie auch Zweitwohnungen.“

14 Vergünstigungen für die Gäste

„Viele Dienstleister vor Ort wie Bergbahnen, Gastronomiebetriebe, Detailhändler, Coiffeure, Schwimmbadbetreiber usw. sind Nutzniesser einer vermehrten Vermietung von Zweitwohnungen. Mit der Gewährung von Vergünstigungen z.B. in Form von Gutscheinen oder mittels einer Gästekarte können diese Dienstleister ihrerseits die Zweitwohnungsvermietung attraktiver machen. Gleichzeitig haben sie einen Werbeeffekt, indem sie auf sich und ihre Angebote aufmerksam machen können.“

15 Serviced Apartments / Temporary Housing

Serviced Apartments (auch: Temporary Housing) sind vollständig eingerichtete Wohnungen mit Zusatzdienstleistungen wie Rezeption, Reinigung oder Wäscheservice. Sie sind bei längeren Aufenthalten eine Alternative zu einem Hotel. Neben der Möglichkeit zur Selbstverpflegung ist häufig auch ein Restaurant angeschlossen. Bei Serviced Apartments handelt es sich nicht um Zweitwohnungen im eigentlichen Sinn, aber um ein interessantes Konzept wie neue Zweitwohnungen bewirtschaftet werden könnten.

Die Serviced-Apartment-Industrie begann mit dem Trend zur Globalisierung von Unternehmen, der zu einer grösseren Mobilität der Arbeitskräfte und längeren Auslandsaufenthalten oder Arbeitsreisen führte, zu wachsen. Es handelt sich bei serviced apartments um einen one stop shop accommodation service, sprich der Gast soll alle Dienstleistungen aus einer Hand erhalten.

In **Singapur** gibt es relativ viele verschiedene Anbieter. Sie sind in der Serviced Apartments Association (SAA) als private Organisation organisiert. Der grösste Anbieter ist Marriott.

Auch in den **USA** gibt es verschiedene Anbieter für sogenanntes Temporary Housing. Wie auch bei den serviced apartments in Asien handelt es sich primär um Angebote für Business-Reisende bzw. ausländische Angestellte (mit ihren Familien), die nur für wenige Wochen im Land bzw. in der Stadt sind. Gängige Anbieter sind Marriott ExecuStay („Move-in ready, short-term furnished apartments) und Oakwood (auch für Ferienwohnungen).

16 Time sharing⁶⁸

Beim Timesharing erwerben die Kunden das Recht, ein Ferienappartement bzw. -wohnung jedes Jahr in einem bestimmten Zeitraum zu bewohnen. Darüber hinaus stehen verschiedene Dienstleistungen im Rahmen eines hotelähnlichen Services zur Verfügung. Nutzungsrechte sind in der Regel über die Ferienanlage oder einen Treuhänder im Grundbuch verankert und können vererbt, verkauft, vermietet oder verschenkt werden. Normalerweise bezahlt der Kunde entsprechend seinem Anteil eine jährliche Servicegebühr. Die meisten Timeshare-Anlagen ermöglichen den Kunden weltweit Aufenthalte in anderen, angeschlossenen Anlagen. Teilweise werden auch Leistungen eines Reiseveranstalters wie z.B. die Flugbuchung angeboten.

Es gibt verschiedene Varianten des Time Sharing:

- Fixed Weeks: Dieselbe Kalenderwoche jedes Jahr in der gleichen Ferienanlage im gleichen Appartement oder Appartementtyp
- Floating Week: Eine beliebige Kalenderwoche innerhalb einer Saison
- Aktien- oder Clubsystem: Es werden statt konkreter Ferienwohnrechte Aktien oder Clubanteile erworben, deren Dividende in Form von Urlaubspunkten ausgeschüttet wird. Mit diesen Punkten können dann Urlaubswochen und andere Dienstleistungen in Anspruch genommen werden

17 Condotels

Bei Condotels handelt es sich um eine Wohnanlage, die wie ein Hotel mit Rezeption und Reinigungsservice geführt wird. Die Wohneinheiten sind aber in privatem Besitz. Die Besitzer

⁶⁸ Vgl. de.wikipedia.org/wiki/Ferienwohnrecht

haben zum Teil auch die Möglichkeit, ihre Einheit bei Abwesenheit im hoteleigenen Mietprogramm aufzuführen, wo sie dann wie ein Hotelzimmer vermietet wird.

Der Vorteil dieses Modells liegt darin, dass Mieteinnahmen generiert werden können, ohne dass der Besitzer sich selbst um die Vermietung kümmern muss. Ausserdem können auch die Besitzer der Wohnung vom Service vor Ort profitieren. Die mangelnde zeitliche Flexibilität bei der Nutzung der Wohnung ist eher ein Nachteil.⁶⁹

Condotels werden z.B. in verschiedenen asiatischen Grossstädten betrieben. Aber auch in der Schweiz gibt es z.B. mit dem Rocks Ressor Laax bereits Modelle, bei denen private Wohnungen in Abwesenheit der Besitzer durch die Betreuungsgesellschaft vermietet werden.

Unterschiede der drei Ansätze bzw. Businessmodelle

Der Unterschied zwischen den verschiedenen Ansätzen besteht u.a. im Eigentumsverhältnis: **Serviced Apartments** gehören zumeist einer (internationalen) Kette, häufig Hotelketten und werden ähnlich wie Hotelzimmer vermietet. Bei **Condotels** sind die Wohnungen im privaten Besitz, sie werden durch die Betreuungsgesellschaft vermietet. Beim **Time Sharing** wiederum werden Nutzungsrechte oder Anteile an der Gesamtanlage erworben.

4.3.3 Kategorie C: Grundlagen

18 Nationale Klassifizierung (Label) von Zweitwohnungen

Immer wieder wird vorgebracht, dass die Ferienwohnungen auf dem Schweizer Markt qualitativ nicht mehr dem Bedürfnis der heutigen Kundschaft entsprechen.⁷⁰ Für potentielle Mieter ist es oft schwierig, die Qualität und Ausstattung einer Ferienwohnung zu beurteilen. Eine weit verbreitete nationale Klassifizierung bzw. ein Label kann die Unsicherheit auf Kunden-seite reduzieren.

Der Schweizer Tourismus-Verband hat mit „APARTMENT Holiday Comfort“ ein Ferienwohnungs-Label aufgebaut, in welchem die Wohnungen mit einem bis maximal fünf Sterne klassiert werden. Von den schätzungsweise 100'000 touristisch bewirtschafteten Wohnungen in der Schweiz werden rund 35'000 über Online-Systeme vermarktet. Davon sind rund 22'000 Objekte, also weniger als ein Viertel der heute touristisch bewirtschafteten Ferienwohnungen, durch das Ferienwohnungs-Label klassiert. Die noch stärkere Verbreitung des Labels ist eine mögliche Massnahme, um die Betten in Ferienwohnungen und Zweitwohnungen besser zu

⁶⁹ Vgl. <http://www.investopedia.com/terms/c/condotel.asp#ixzz2E6tBJ9Ax>

⁷⁰ So z.B. durch den Geschäftsführer von Interhome Schweiz, einer internationalen Vermarktungsagentur von Ferienwohnungen, am Tourismus Forum Schweiz vom 15.11.2012.

vermarkten. Beim Schweizer Tourismus-Verband sind verschiedene Aktivitäten zur Erhöhung der Anzahl klassierter Wohnungen im Gange.⁷¹

19 Unterstützung von Pilotprojekten, z.B. im Rahmen der NRP oder von Innotour

Mit der Neuen Regionalpolitik (NRP) können Bund und Kantone gemeinsam Pilotprojekte zur Vermietung von Zweitwohnungen unterstützen. Mit Innotour steht dem Bund ein Instrument zur Verfügung, mit dem Modellvorhaben auch auf regionaler Ebene gefördert werden können. Nur in der Praxis kann getestet werden, wie gewisse Massnahmen in verschiedener Kombination wirken.

20 Verfügbarkeit statistischer Daten

„Zurzeit gibt es in der Schweiz keine umfassende statistische Erfassung im Zweitwohnungsbereich – weder bezüglich der Anzahl Zweitwohnungen, noch zu deren Belegung. Dies schränkt die Handlungsfähigkeit ein. Informationen zum Zustand der Zweitwohnungen (Baujahr, Renovationsarbeiten, Heizung, usw.), deren Nutzungsweise (bewirtschaftet, nicht bewirtschaftet), zur Belegung sowie zur Besitzerschaft (Besitzverhältnisse, Alter der Besitzer, usw.) wären hilfreich, um Massnahmen zur Steigerung des Vermietungsanteils planen zu können.“

21 Flexibilisierung Lex Koller

Die Lex Koller verhindert grundsätzlich, dass Ausländer in der Schweiz Liegenschaften erwerben. Dies erschwert auch die Möglichkeit von internationalen Investoren, bewirtschaftete Zweitwohnungen zu erstellen und zu betreiben.

Die Gebirgskantone setzen sich wie in Abschnitt 2.2b) beschrieben für eine flexible Handhabung der Lex Koller ein, bei der in den touristisch geprägten Regionen die Unterscheidung zwischen einheimischen und ausländischen Investoren aufgehoben wird. Damit sollen ausländische Direktinvestitionen in Hotels und hotelähnliche Betriebe, Bergbahnen, aber auch in den Erstwohnungsbau von Mietwohnungen stimuliert werden.⁷²

Am Tourismusforum Schweiz vom 15. November 2012 wurden ähnliche Bestrebungen laut. Dort wurde die Idee diskutiert, die Lex Koller für alle touristischen Destinationen mit einem Zweitwohnungsanteil über 20% ausser Kraft zu setzen. Dies ermögliche touristischen Regionen ein weiteres Wachstum, aber mit warmen Betten.

⁷¹ Gespräch mit Fr. Nadja Matthey Doret, Product Manager Schweizer Tourismus-Verband, am 6.12.2012. Website des Schweizer Tourismus-Versands (2012) http://www.swisstourfed.ch/index.cfm?parents_id=936

⁷² Vgl. Internes Faktenblatt der RKGK zur Lex Koller; Stand: Februar 2013.

22 Vermietungszwang

Grundsätzlich ist als Massnahme zur Förderung warmer Betten (und damit besseren Auslastung der bereits vorhandenen Tourismusinfrastruktur) auch ein Vermietungszwang für Zweitwohnungen denkbar. Ein derartiges Vorgehen dürfte allerdings in einem starken Konflikt zur Gewährung der Eigentumsrechte stehen. Des Weiteren wäre ein Vermietungszwang nur bei entsprechender Nachfrage überhaupt sinnvoll bzw. umsetzbar.

In Katalonien (Spanien) gibt es ein Gesetz und in Frankreich eine Verordnung, die der Exekutive eine Zwangsvermietung leerstehender Wohnungen ermöglichen. Bei beiden Ansätzen geht es aber darum, mehr sozialen Wohnraum zu schaffen, und nicht um die Vermietung der Wohnungen an Feriengäste.⁷³

23 Raumplanerische Voraussetzungen zur Umnutzung / Umsiedelung von dezentralen Maiensässen schaffen

Im Sinne von innovativen neuen Beherbergungsformen stellt sich die Frage, unter welchen Voraussetzungen Maiensässe mit historischer Bausubstanz für die touristische Beherbergung umgenutzt bzw. umgesiedelt werden könnten. Hier beschrieben sind nur die raumplanerischen Massnahmen, die zur touristischen Umnutzung bzw. Umsiedelung von Maiensässen notwendig wären. Ob ein entsprechendes Unterfangen betriebswirtschaftlich umsetzbar ist (in Anbetracht der Kosten für den Kauf der Gebäude, Versorgungsleitungen, Zufahrtsstrassen für Rettungs- und Löschfahrzeuge) muss im Einzelfall im Rahmen einer Vorstudie bzw. eines Businessplans geklärt werden.

Umnutzung an Ort und Stelle: Damit Maieinsässe im bestehenden Maiensäss-Gürtel einer touristischen Nutzung zugeführt werden könnten, müsste das entsprechende Gebiet in eine Art Bauzone umgezont werden. Die konkrete Umsetzung dürfte von Kanton zu Kanton unterschiedlich sein. Grundsätzlich müsste für eine Einzonung des betreffenden Maiensäss-Gebiets in eine Bauzone der kantonale Richtplan angepasst und dem Bundesrat zur Genehmigung vorgelegt werden. (Vgl. Art. 11 Abs. 1 RPG: „Der Bundesrat genehmigt die Richtpläne und ihre Anpassungen, wenn sie diesem Gesetz entsprechen, namentlich die raumwirksamen Aufgaben des Bundes und der Nachbarkantone sachgerecht berücksichtigen.“). Eine Genehmigung wäre aus raumplanerischer Sicht sehr fraglich, wenn die betreffende Zone nicht an eine bestehende Bauzone angrenzt, da die Bundesgesetzgebung eine haushälterische Nutzung des Bodens fordert (Vgl. Art. 1 RPG).⁷⁴

Umsiedelung: Eine weitere Möglichkeit ist der Kauf von entsprechenden touristisch interessanten Gebäuden, z.B. von Hütten und Stallgebäuden, und die Umsiedelung an einen Ort von touristischem Interesse. Liegt dieser Ort ausserhalb der Bauzone, z.B. am Rande eines

⁷³ Vgl. Le Monde (2012), Réquisition de logements vacants : une procédure rarement utilisée. Wochenblatt (2008), Zwangsvermietung per Gesetz. <http://www.wochenblatt.es/1000002/1000000/0/16966/article.html>

⁷⁴ Auskunft von Herr Richard Atzmüller, Amtsleiter des Amtes für Raumentwicklung des Kantons Graubünden.

Skigebiets, gelten die oben beschriebenen Voraussetzungen. Grundsätzlich möglich wäre auch die Umsiedelung in eine ausgewiesene touristische Bauzone. Im Kanton Graubünden beispielsweise sind rund 30-50 Bauzonen für die touristische Bewirtschaftung vorgesehen. Hier stellt sich im Einzelfall die Frage, ob sich ein entsprechendes Projekt in das bestehende Orts- und Landschaftsbild einfügt.

24 Verfügbarkeit statistischer Daten

Sh. Massnahme Nr. 19 - Auch auf Kantons- und Gemeindeebene können statistische Daten erhoben werden. Bei einer kantonalen oder gar regionalen Erhebung kann noch stärker auf die regionalen Eigenheiten eingegangen werden. Ausserdem könnte die Erhebung z.B. auch mit einem Versand von Informationen kombiniert werden.

25 (Regionaler) Aktionsplan Zweitwohnungen

„Die Zweitwohnungspolitik einer Gemeinde hat regionale Auswirkungen. Dies trifft insbesondere auf die Einschränkung des Zweitwohnungsbaus zu (Kontingentierung, Erstwohnungsanteil), die eine Verschiebung des Baudrucks auf die Nachbargemeinden auslösen kann. Eine regionale Herangehensweise ist deshalb empfehlenswert. Doch auch bei der Ergreifung von Massnahmen zu einer besseren Auslastung bestehender Zweitwohnungen kann eine regionale Herangehensweise lohnenswert sein, falls durch die Zusammenarbeit Synergien erschlossen werden können.“

26 Destinationsentwicklung

„Je attraktiver eine Tourismusdestination ist, desto besser lassen sich darin Ferienwohnungen vermieten. Die touristische Attraktivität steht unter anderem mit der Lebensraumqualität (landschaftliche Schönheit, Ortsbild, Ruhe, Luftqualität), den touristischen Leistungsangeboten, aber auch mit Bekanntheit und Image in Zusammenhang.“

Qualität ist ein entscheidender Faktor. Bei kleineren und mittleren Destinationen ist ein hoher Qualitätsstandard eher zu erreichen, wenn die Destination klar positioniert ist und diese Ausrichtung über eine lange Zeit gepflegt und weiterentwickelt wird. Grössere Destinationen müssen hingegen stärker darauf bedacht sein, Standortattraktivität, Angebotsqualität, Erlebnisfaktor und Bekanntheit gesamthaft zu steigern. Idealerweise ist hier ein Alleinstellungsmerkmal aufzubauen.“

Der Bund kann die Bestrebungen der Destinationen unterstützen, indem er über seine Standortpromotionsinstrumente wie die OSEC und Schweiz Tourismus aktiv für die Schweiz Werbung macht.

27 Spezielle Angebote ausserhalb der Hochsaison

„Gute Belegungszahlen in Ferienwohnungen setzen eine lange Tourismussaison voraus. Während den Jahreszeiten, in denen touristische Leistungsangebote (z.B. Hallenbad, Berg-

bahnen, Restaurants) stark reduziert oder gar nicht angeboten werden, lassen sich Ferienwohnungen kaum vermitteln. Die Hauptsaison richtet sich nach den Schulferien aus. Ausserhalb der Hochsaison sind primär für jene Personengruppen Angebote zu schaffen, die weitgehend unabhängig von den Schulferien sind. Hierzu zählen z.B. Pensionäre, Singles, kinderlose Paare sowie Jungfamilien ohne schulpflichtige Kinder. Falls für diese Gästesegmente erfolgreiche Produkte ausserhalb der Hochsaison auf den Markt gebracht werden können, verlängert sich dadurch das Zeitfenster, in welchem eine Ferienwohnung relativ gut und zu einem vorteilhaften Preis vermietet werden kann.“

28 Ferienwohnungsvermieter-Verein

„Es gibt zahlreiche Ferienwohnungsvermieter-Vereine mit je unterschiedlichen inhaltlichen Ausrichtungen. Deren Zweck kann beispielsweise sein, den Ferienort touristisch voranzubringen, die Interessen der Zweitwohnungsbesitzer gegenüber der politischen Gemeinde und der lokalen Tourismusorganisation zu vertreten, die im Verein angeschlossenen Ferienwohnungen zu vermarkten oder die Vermietung von Zweitwohnungen qualitativ und quantitativ zu fördern. Im Hinblick auf eine bessere Auslastung bestehender Zweitwohnungen ist letztgenannter Zweck am interessantesten. Insbesondere für Neuvermieter kann ein Ferienwohnungsvermieter-Verein wichtige Erfahrungen zugänglich machen und dadurch den Einstieg in das Vermietwesen erleichtern.“

29 Zugang zu Vertriebskanälen im Internet

„Die zahlreichen Internet-Vertriebskanäle sind für die Vermietung von Ferienwohnungen von immer grösserer Bedeutung. Nebst dem globalen und nationalen Angebot an Online-Vertriebskanälen pflegen zahlreiche Tourismus-Destinationen auch eigene Systeme. Die von diesen Portalen erbrachten Dienstleistungen sind unterschiedlich und können entweder nur die Veröffentlichung eines Inserates umfassen oder auch die Möglichkeit bieten, eine Ferienwohnung über Internet zu buchen und zu bezahlen.“

In den **USA / Kanada** sind wir auf eine innovative Vermietungsplattform gestossen, die die Ferienwohnungssuche mit Social Media verknüpft. Die Plattform **HomeAway vacation rentals** funktioniert wie folgt: Die Kunden schauen sich im Internet Häuser an (Fotos, Karte, Infos zu möglichen Aktivitäten vor Ort, etc.). Sie können auf dem gleichen Portal Bewertungen von früheren Gästen für die Ferienwohnungen und -häuser lesen. Auf dem Portal können sie interessante Ferienwohnungen in Listen abspeichern, sich online Notizen dazu machen, und diese über das Portal mit Mitreisenden teilen. Wenn die Kunden sich für eine Auswahl von Ferienwohnungen entschieden haben, können sie über das Portal die Besitzer der verschiedenen Häuser kontaktieren und ggf. noch Fragen stellen. Die Plattform ist auch als App für Smartphones und ipads verfügbar.

4.4 Priorisierung der Massnahmen

In der vorangehenden Auslegeordnung (vgl. Abschnitte 4.2 und 4.3) sind 29 Massnahmen aufgeführt. Auf Wunsch der RKGK soll der Fokus der Analyse auf diejenigen Massnahmen gelegt werden, die die Kantone und Gemeinden selbst umsetzen können. In diesem Abschnitt nehmen wir daher eine Priorisierung derjenigen Massnahmen vor, die direkt auf Kantons- und Gemeindeebene umgesetzt werden können. Für die Priorisierung gelten folgende Kriterien:

- Sind die Massnahmen breit anwendbar (also z.B. nicht nur in touristisch bereits sehr starken Regionen)?
- Sind sie auch mit geringem Mittelaufwand umsetzbar?
- Sind sie rasch umsetzbar (das heisst z.B. ohne jahrelange Vorarbeit)?
- Sind sie ohne Änderung der Bundesgesetzgebung machbar?
- Ist anzunehmen, dass die Massnahme eine vergleichsweise hohe Wirkung auf die Vermietung von Betten in Zweitwohnungen erzielt?

Das Ergebnis der Priorisierung ist in Abbildung 4-2 ersichtlich.

Abbildung 4-2: Priorisierung der Massnahmen auf Ebene Kantone und Gemeinden

Massnahmen und Handlungsansätze						
		Breit anwendbar	Geringer Mittelaufwand	Rasch umsetzbar	Keine Änderung Bundesgesetzgebung	Erwartete Wirkung hoch
1	Befragung von Zweitwohnungseigentümern					
2	Kontaktpflege					
3	Sensibilisierung und Informationsvermittlung					
4	Liegenschaftsverkauf durch öffentliche Hand					
5	Aktives Bewerben des Standorts bei Investoren					
7	Vermietungsdienstleistungsangebot					
8	Praktische Hilfestellungen für Selbstvermietung					
9	Tourismustaxen					
10	Zweitwohnungsabgabe					
11	Finanzierung von Gebäuderenovierungen					
24	Verfügbarkeit statistischer Daten					
25	(Regionaler) Aktionsplan Zweitwohnungen					
26	Destinationsentwicklung					
27	Spezielle Angebote ausserhalb der Hochsaison					
28	Ferienwohnungsvermieter-Verein					
29	Zugang zu Vertriebskanälen im Internet					

Legende:

	trifft zu
	trifft teilweise zu
	trifft nicht zu

Wir schlagen in Anlehnung an die Priorisierungstabelle in Abbildung 4-2 folgende Massnahmen zur Vertiefung vor, von denen eine hohe Wirkung erwartet wird:

1. Zweitwohnungsabgabe (Massnahme 10)
2. Vermietungsdienstleistungsangebot (Massnahme 7)
3. Zugang zu Vertriebskanälen im Internet (Massnahme 29)

Bei den beiden Massnahmen „Aktives Bewerben des Standorts bei Investoren“ (5) und „Destinationsentwicklung“ (26) sowie bei der „Finanzierung von Gebäuderenovierungen“ (11) sehen wir von einer Vertiefung im Rahmen dieser Studie ab. Die drei Massnahmen sind mit einem hohen Mittelaufwand verbunden und lassen sich erfahrungsgemäss nicht rasch um-

setzen. Zudem gibt es bereits zahlreiche Studien, Empfehlungen und Vorschläge, um eine verbesserte Vermarktung und Destinationsbildung erreichen zu können.

Neben den direkt auf der Kantons- und Gemeindeebene umsetzbaren Massnahmen haben die Kantone und Gemeinden auch einen Einfluss auf die Businessmodelle, die von der Branche vor Ort umgesetzt werden. Zwei Modelle scheinen uns verfolgungswürdig; wir empfehlen sie daher ebenfalls zur Vertiefung:

4. Dezentrale Hotels (Handlungsansatz 12) → vor allem für kleine Dörfer mit (halb)leerem Dorfkern und auch Maieinsässe.
5. Time Sharing (Handlungsansatz 16) → vor allem für stark touristisch geprägte Gemeinden

4.5 Vertiefung ausgewählter Massnahmen

In diesem Kapitel werden insgesamt fünf Massnahmen anhand ausgewählter Fallbeispiele vertieft. **Ziel** dieser Vertiefungen ist es, die Wirkung der Massnahmen (z.B. auf die Auslastungszahlen der Wohnungen) zu analysieren, Erkenntnisse zur Umsetzung zu erarbeiten sowie Hinweise auf allenfalls weiter zu beachtende Umstände zu gewinnen. Basierend auf den Informationen aus den Fallstudieninterviews wird im Weiteren für jede der fünf Massnahmen eine SWOT-Analyse (Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren der Massnahme) durchgeführt und eine Gesamteinschätzung durch EcoPlan vorgenommen.

4.5.1 Vertiefung 1: Zweitwohnungsabgabe

Eine Zweitwohnungsabgabe kann je nach Ausgestaltung das Ziel haben, die Zweitwohnungsbesitzer an den Infrastrukturkosten der Gemeinde zu beteiligen oder einen Anreiz zur Vermietung zu setzen, oder beides. In der Schweiz ist diese Massnahme noch relativ neu. Eingeführt und umgesetzt hat sie bis anhin erst die Gemeinde Val d'Illicz im Kanton Wallis (Erstes komplettes Umsetzungsjahr: 2012). In Zermatt muss die Massnahme noch vom Staatsrat homologiert werden. In Silvaplana haben die Zweitwohnungsbesitzer geklagt, die Klage wird momentan vor dem Bundesgericht verhandelt (vgl. Abschnitt 2.2c). Für die Vertiefung wurden Gespräche mit Vertretern aller drei Gemeinden geführt.

Val d'Illicz (VS) ⁷⁵	
Wann wurde die Abgabe eingeführt?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Abgabe wurde im Mai 2008 mit dem „Règlement concernant la Maîtrise des Résidences Secondaires (RMRS)“⁷⁶ eingeführt. – Die Diskussion im Gemeinderat war geprägt von den Zweitwohnungsverkäufen an Ausländer und dem Problem der kalten Betten. Diesen Entwicklungen wollte man entgegenwirken. – Das Reglement umfasst daher nebst den Zweitwohnungen auch Restriktionen für Erstwohnungen. Wie es der Titel „Maîtrise des Résidences Secondaires“ besagt, geht es generell um die Eindämmung der Zweitwohnungen und nicht nur um die Einführung einer Abgabe. – Zweitwohnungsbesitzer haben gegen das Reglement rekuriert. – Das Bundesgericht lehnte die Klagen ab und erklärte das Reglement 2010 als rechtskräftig.
Was ist das Ziel der Abgabe?	<ul style="list-style-type: none"> – Ziel ist einen Anreiz zur besseren Bettenauslastung in Zweitwohnungen zu schaffen und das Dorf zu beleben (kein Phantomdorf). – Die Einnahmen sind zweckgebunden: Die Abgabe kann nur zur Förderung der touristischen Infrastruktur in den betroffenen Bauzonen verwendet werden – Im Wohnsektor kann sie auch zum Kauf von Bauland verwendet

⁷⁵ Gespräch mit Fr. Defago, Gemeindeverwaltung Val d'Illicz.

⁷⁶ Vgl. http://www.illiez.ch/documents/RMRS_homologue_le_14_mai_2008.pdf

	werden.
Was ist die Bemessungsgrundlage?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Bemessungsgrundlage der Abgabe ist der Versicherungswert der Wohnung. – Die Abgabe wird erhoben, wenn die Zweitwohnung weniger als 70 Tage (durch den Eigentümer, Verwandte, Saisoniers oder Vermietung) im Jahr belegt ist. – Die Zweitwohnungsabgabe beträgt 20% des Versicherungswerts der Wohnung und ist von der jährlichen Belegungsdauer abhängig. Die Abstufung ist folgendermassen ausgestaltet: <ul style="list-style-type: none"> – Belegung/Vermietung bis 20 Tage: Volle Abgabe – Belegung/Vermietung 21-69 Tage: Reduktion der Abgabe um 2% pro Tag. – 70 Tage und mehr: Keine Abgabe – Die Abgabe muss während 20 Jahren ab Erwerb der Zweitwohnung bezahlt werden. Es wird jährlich 1% erhoben (20 Jahre* 1% = 20%). – Bei Besitzwechsel (Neuerwerb/ Erbschaft) beginnt die Frist von 20 Jahren erneut. – Die Abgabe wurde 2011 das erste Mal erhoben.
Welche Wohnungseigentümer sind abgabepflichtig	<ul style="list-style-type: none"> – Die Wohnungseigentümer, die die Wohnung nach Inkrafttreten der Abgabe erworben haben.
Konnte man die erwünschte Wirkung erreichen?	<ul style="list-style-type: none"> – Da die Abgabe im letzten Jahr zum ersten Mal erhoben wurde, kann noch keine Angabe zur Lenkungswirkung gemacht werden. – 2011 mussten 61 Besitzer die Abgabe entrichten. – 2012 dürften es deutlich mehr sein. Bei einigen Zweitwohnungen haben die Besitzer gewechselt. Die neuen Besitzer sind an das neue Reglement gebunden, während die Vorgänger, aufgrund des Erwerbs vor dem Inkrafttreten der Abgabe, davon befreit waren.
Welche Vorteile hat die Abgabe gebracht?	<ul style="list-style-type: none"> – Noch keine Zahlen bekannt
Welche Nachteile/ Gefahren hat die Abgabe allenfalls gebracht?	<ul style="list-style-type: none"> – Zu Beginn musste etwas Überzeugungsarbeit geleistet werden. Einige wenige Zweitwohnungsbesitzer sahen die neue Abgabe und die vorgängige Information der Gemeindeverwaltung über die Belegung der Zweitwohnung (zur Berechnung der Abgabenabstufung) als Eingriff in ihre Privatsphäre. – Es ist unklar, ob die Abgabe die gewünschte Wirkung entfalten kann. Es ist möglich dass Käufer, die sich eine Zweitwohnung leisten können, auch die Abgabe bezahlen können und nicht auf Belegung angewiesen sind.
Was ist wichtig in Bezug auf die Umsetzung?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Umsetzung erfordert sowohl Kommunikation mit den Zweitwohnungsbesitzern als auch gelegentliche Kontrollen. – Zwei Personen in der Gemeindeverwaltung sind u.a.mit der Administration und der Kontrolle der Zweitwohnungsabgabe beschäftigt. Der Administrationsaufwand beträgt momentan zirka 40 Stellenprozent. – Die Besitzer müssen die Gemeinde im Voraus schriftlich (Brief, Fax, Internet) darüber informieren, an welchen Tagen die Zweitwohnung belegt ist, damit diese Tage der Belegungsdauer angerechnet werden.

	<ul style="list-style-type: none"> – Die Gemeinde führt gelegentlich Kontrollen zur Überprüfung der Belegung durch. Bis anhin wurden die Vorgaben gut eingehalten.
Ist eine Zweitwohnungsabgabe (Ihrer Meinung nach) auch anderenorts einsetzbar?	<ul style="list-style-type: none"> – Ja, die Zweitwohnungsabgabe ist auch für andere Gemeinden geeignet. – Insbesondere in der Zwischensaison könnte sie zur besseren Bettenauslastung in Zweitwohnungen und der Belebung der Gemeinde führen.
Gibt es zusätzliche Massnahmen gegen kalte Betten?	<ul style="list-style-type: none"> – Mit der Zweitwohnungsabgabe wurde auch eine Quote für Zweitwohnungen im Dorfkern eingeführt. – Bei der Errichtung neuer Wohnbauten müssen pro Gebäude mindestens 50% der Wohnungen als Erstwohnsitze genutzt werden. Die übrigen 50% dürfen als Zweitwohnungen verwendet werden. – In den Gebieten des Zentrums, im Dorf und den Ausläufern des Dorfs sowie in der gemischten Wohn-, Geschäfts- und Handwerkszone beträgt die Quote 75%. – Mit der Annahme der Zweitwohnungsinitiative muss das Reglement, insbesondere die Quoten, überarbeitet werden. – Bezüglich Vermarktung/ Marketing von Zweitwohnungen wurden bis anhin keine Massnahmen ergriffen.

Zermatt (VS)⁷⁷

Wann wurde die Abgabe eingeführt?	<ul style="list-style-type: none"> – Lenkungsabgabe – «Reglement zur Deckung von Infrastrukturkosten infolge Zweitwohnungen»⁷⁸; Steuergesetz Kt. Wallis: Gesetzliche Grundlage für die Einführung einer „Steuer“ auf Ebene Gemeinde nicht gegeben, daher wurde eine Lenkungsabgabe wie in Val d’Illiez eingeführt. – Einstimmiges Votum an Urversammlung im Juni 2012 – Reglement noch nicht in Kraft, Staatsrat muss das Reglement noch homologieren
Was ist das Ziel der Abgabe?	<p>2 Ziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Einnahmengenerierung zur Deckung der Infrastrukturkosten: Ziel : 4-5 Mio. CHF pro Jahr – Anreiz zur Vermietung der kalten Betten: <p>Verwendung der Einnahmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Zweckbindung für Infrastrukturausgaben, z.B. Gebietserschliessungen, Ausbau der Kanalisation aufgrund des Tourismus.

⁷⁷ Gespräch mit Hr. D. Kronig, Leiter Fachstelle Steuern in der Gemeinde Zermatt, 28.11.2012; NZZ (2012) Hohe Abgaben für Feriendomizile (<http://www.nzz.ch/aktuell/schweiz/hohe-abgaben-fuer-feriendomizile-1.17267701>).

⁷⁸ Vgl.: <http://gemeinde.zermatt.ch/pdf/reglement/entwurf/RDIZ.pdf>

<p>Was ist die Bemessungsgrundlage?</p>	<p>Grundlage:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Bemessungsgrundlage ist der Katasterwert der Zweitwohnung (Vorteil: es handelt sich um einen vorhandenen amtlichen Wert) – Während 20 Jahren wird eine jährliche Abgabe von 1,5 Prozent auf dem Katasterwert erhoben. – Katasterwerte sind im Kanton Wallis sehr tief, teilweise 10% vom Marktwert. <p>Anreiz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wer seine Wohnung während mehr als 90 Tagen vermietet, muss keine Abgabe bezahlen! Wie die Ausführungsbestimmungen genau aussehen ist noch nicht ganz klar, das wird nach der Homologierung präzisiert. – Angedacht ist Folgendes: Die Zweitwohnungsbesitzer werden angeschrieben und müssen im Rahmen einer Selbstdeklaration am Ende des Jahres die Abgabe bezahlen, wenn sie die Wohnung an weniger als 90 Tagen vermietet haben. – Die vermieteten Tage werden normal besteuert – Eine Kontrolle ist momentan noch nicht vorgesehen, das wird aber auch Gegenstand der Präzisierung der Umsetzungsbestimmungen sein.
<p>Welche Wohnungseigentümer sind abgabepflichtig</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Alle, auch die Besitzer bereits bestehender Wohnungen
<p>Konnte man die erwünschte Wirkung erreichen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Noch nicht bekannt, da noch nicht eingeführt – Rechenbeispiel der NZZ online: Wohnung mit Verkehrswert 1.5 Mio. CHF und Katasterwert 500'000 CHF: Es werden jährlich rund 7'500 CHF erhoben. – Hoffnung zur Wirkung: zusätzliche Infrastrukturkosten decken können.
<p>Welche Nachteile / Gefahren hat die Abgabe allenfalls gebracht?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Grundsätzliche Schwierigkeit: die stimmberechtigten Einwohner bestimmen über eine Abgabe, die andere bezahlen müssen – Es könnte durchaus Sinn machen, eine kantonale oder sogar schweizweite Lösung zu entwickeln. – Man rechnet mit Einsparungen und allenfalls Reglementsanpassungen.
<p>Was ist wichtig in Bezug auf die Umsetzung?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Man hat eine enge Abstimmung an das Reglement von Val-d'Illiez vorgenommen, um rechtliche Stolpersteine zu vermeiden (Val-d'Illiez hat bereits vor 4 Jahren die Abgabe eingeführt; verschiedene Rekurse wurden vom Bundesgericht abgelehnt). – Feststellung: Die Zweitwohnungsbesitzer sind vorgängig nicht befragt worden (sie sind nicht stimmberechtigt) und auch sonst nicht am Entscheidungsprozess für die Einführung der Abgabe beteiligt worden.
<p>Ist eine Zweitwohnungsabgabe auch anderenorts einsetzbar?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Grundsätzlich ja – Problematisch ist ggf. der Passus zur Vermietung: Wenn ein Ort kaum Nachfrage nach Ferienwohnungen hat, ist die Lenkungsmöglichkeit nicht bzw. viel weniger stark gegeben. – Dort wo der Tourismus stark ist bzw. eine Möglichkeit zur Vermietung besteht, kommt der Anreiz viel eher zum Tragen. – In Gebieten mit vielen luxuriösen Wohnungen ist davon auszugehen, dass der Anreiz weniger stark wirkt.

Gibt es zusätzliche Massnahmen gegen kalte Betten?	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Massnahmen der Gemeinde bekannt – Aber: sehr strenges Zweitwohnungsreglement. Wohnungen können schon heute nur erstellt oder erworben werden, wenn sie ohne Eigennutzung vermietet werden. – Branche: Es gibt verschiedene Vermietungsfirmen mit Büro in Zermatt, z.B. Interhome, Alpincervino, RE/MAX.
--	---

Silvaplana (GR) ⁷⁹	
Wann wurde die Abgabe eingeführt?	<ul style="list-style-type: none"> – „Kommunale Lenkungssteuer auf Zweitwohnungen“ – Rechtliche Umsetzung: Lenkungsabgabe – Von Gemeindeversammlung 2010 im Baugesetz genehmigt, , danach Beschwerden von Zweitwohnungsbesitzern – Oktober 2012: Das Bündner Verwaltungsgericht hat alle vier Beschwerden von Zweitwohnungsbesitzern abgewiesen. – Das Urteil wurde in der Folge an das Bundesgericht weitergezogen, das nun in letzter Instanz entscheiden muss.
Was ist das Ziel der Abgabe?	<p>Ziele:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Bessere Belegung und „warme Betten“ durch den Anreiz zur Vermietung von Ferienwohnungen. – Damit Eindämmung der Probleme, dass Wohnungen für Einheimische sehr teuer geworden sind und dass viele Ferienwohnungen im Dorfkern die meiste Zeit des Jahres leer stehen <p>Geplante Verwendung der Einnahmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Förderung des einheimischen Wohnungsbaus, Unterstützungsbeiträge im Rahmen Fr. 1'000.00 / pro m² Wohnfläche, für die Erstellung von Wohnbauten oder den Erwerb von Wohneigentum (max. Preis limitiert auf Fr. 7'000.00 / m² Wohnfläche). – Förderung der Hotellerie (bis zu 35% der Investitionen in die Hotellerie werden mit zinslosem Darlehen unterstützt, mit einer Maximalsumme von 1.5 Mio CHF in Kompetenz des Gemeindevorstandes), weitergehende Förderbeiträge über die Gemeindeversammlung möglich. – Förderung von einheimischem Gewerbe (z.B. Erhaltung Lebensmittelläden)
Was ist die Bemessungsgrundlage?	<p>Grundlage:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 2 Promille des amtlichen Werts (=Vermögenssteuerwert). Der amtliche Wert entspricht in Silvaplana ca. 70% des Verkehrswerts – Es ist keine zeitliche Beschränkung der Abgabenerhebung vorgesehen. – Schätzung: Ca. 1'500 – 2'000 CHF für eine durchschnittliche

⁷⁹ Gespräch mit Fr. C. Troncana, Gemeindepräsidentin Silvaplana (24.01.2013) und mit Hr. G. Giovanini, Leiter Steueramt Silvaplana.

SF DRA (2012) Richterlicher Segen für Zweitwohnungssteuer in Silvaplana. Audiobeitrag. (<http://www.drs.ch/www/de/drs/nachrichten/regional/ostschweiz/365651.richterlicher-segen-fuer-zweitwohnungssteuer-in-silvaplana.html>)

	<p>Ferienwohnung</p> <ul style="list-style-type: none"> – Schätzung zur Gesamtsumme pro Jahr: über 1 Mio. CHF <p>Anreiz:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Touristisch bewirtschaftete Zweitwohnungen sind nicht abgabepflichtig. Wer die Wohnung ganzjährig touristisch bewirtschaften lässt, d.h. auch in der Hauptsaison vom 23. Dezember – 31. März und vom 1. Juli – 31. August, ist von der Abgabe ausgenommen (vgl. Anhang 3.6 Baugesetz) – Bei den privat bewirtschafteten Zweitwohnungen reduziert sich die Zweitwohnungsabgabe insoweit, als die Eigentümer/innen nachweisen, dass die betreffenden Wohnungen in den Hauptsaisonzeiten effektiv touristisch bewirtschaftet worden sind.
Welche Wohnungseigentümer sind abgabepflichtig	<ul style="list-style-type: none"> – Alle, auch die Besitzer bereits bestehender Wohnungen
Konnte man die erwünschte Wirkung erreichen?	<ul style="list-style-type: none"> – Nicht bekannt, da noch nicht umgesetzt – Es ist fraglich ob die 0.2 Promille ausreichend sind, um einen Anreiz zu entfalten.
Welche Nachteile / Gefahren bringt die Abgabe allenfalls mit sich?	<ul style="list-style-type: none"> – Eine Gemeinde muss sich einen solchen Gerichtsprozess finanziell leisten können. Falls man verliert, muss man Parteienentschädigung zahlen. – Für den Tourismus ist ein Rechtsstreit keine positive Werbung – Das lokale Gewerbe bekommt den massiven Druck der Zweitwohnungsbesitzer zu spüren, die z.T. aufgrund der Abstimmung zugunsten der Einführung einer Zweitwohnungssteuer nicht mehr lokal einkaufen und bestellen wollen. – Befürchtung der Hotellerie: Wenn das Bettenangebot bei gleichbleibender Nachfrage steigt, sinken die Preise.
Was ist wichtig in Bezug auf die Umsetzung?	<ul style="list-style-type: none"> – Noch nicht alles bekannt: Die Ausführungsbestimmungen sind erst noch in Erarbeitung – Falls das Gericht rasch entscheidet wird bereits für 2013 eine Rechnung für die Abgabe ausgestellt. – Es ist wichtig, keinen Polizeiapparat aufzubauen, um die Belegung zu kontrollieren. Es könnte auch ein schlechtes Image bei den Gästen hinterlassen, wenn abends Kontrollbesuche stattfinden. – Es gibt einen Zusammenhang zwischen der Kurtaxe und der Lenkungsabgabe (Tiefe Kurtaxe – hohe Lenkungsabgabe und umgekehrt); das muss bei der Umsetzung beachtet werden.
Ist eine Zweitwohnungsabgabe (Ihrer Meinung nach) auch anderenorts einsetzbar?	<ul style="list-style-type: none"> – Wenn es rechtlich zulässig ist, dann ist die Massnahme für viele Gemeinden interessant. – Sie eignet sich aber nur für Gemeinden mit hohem Zweitwohnungsanteil. – Vermutung: Vielleicht gibt es zukünftig eine gesetzliche Grundlage auf Bundesebene, die den Gemeinden die Kompetenz verleiht, eine Zweitwohnungsabgabe einzuführen.
Gibt es zusätzliche Massnahmen gegen kalte Betten?	<ul style="list-style-type: none"> – Verschiedene nationale und internationale Buchungsplattformen, beispielsweise ist die Bewerbung über die Organisation Engadin-St.Moritz (inkl. Online-Buchungssystem) für alle klassifizierten Wohnungen möglich. – Es werden einige Veranstaltungen organisiert, die für Logier-

nächte sorgen: Schwingfest, Pond Hockey-Fest (auf dem See), Rundbahn zum Schlittschuh fahren, Bikewochen, Carvingwochen, etc.

- Es gibt private Vermietungsdienstleister, die sehr erfolgreich sind (günstig, greifbar, guter, persönlicher Kontakt zu den Kunden) und auch grosse Anbieter wie z.B. Loga-Immobilien und Interhome,

Neben den oben vertieften Beispielen sind weitere Gemeinden in der Schweiz bekannt, die eine Zweitwohnungsabgabe erheben oder aber Bestrebungen im Gang sind, eine solche einzuführen:

So sehen die Gemeinden **Champéry** und **Davos** konkret vor, eine Zweitwohnungsabgabe einzuführen. Solange der Staatsrat des Kantons Wallis die Zweitwohnungsabgabe in Champéry noch nicht für rechtskräftig erklärt hat, werden jedoch keine Auskünfte erteilt.⁸⁰ In Davos wartet man das noch laufende Gerichtsverfahren von Silvaplana (vgl. oben) ab.⁸¹ Des Weiteren haben sich interessierte Gemeinden aus dem **Tessin**, **Wallis** und dem **Berner Oberland** bei den hier untersuchten Fallstudiengemeinden gemeldet und um Auskünfte gebeten haben. Die meisten dieser Gemeinden warten nach Aussage unserer Interviewpartner die laufenden Rechtsverfahren ab.

In Österreich können Gemeinden Zweitwohnsitzabgaben erheben, wobei das Höchstmass durch die Landesgesetzgebung vorgegeben ist. In **Lech** beispielsweise liegt die Zweitwohnsitzabgabe bei 10 €/m² Wohnungsgeschossfläche, in Summe darf die Abgabe höchstens 1'100€ betragen. Damit nimmt Lech 229.000 € pro Jahr ein, die in den allgemeinen Gemeindehaushalt fliessen. Aus unserer Fallstudie in Abschnitt 3.2.3 ist bekannt, dass nur wenige Zweitwohnungsbesitzer in Lech ihre Wohnung vermieten. Die Anreizwirkung dieser Massnahme scheint also gering zu sein, was auch mit der Ausgestaltung (keine Senkung oder Aufhebung der Abgabe bei Vermietung) zusammenhängen mag.

Interessant ist auch das „umgekehrte Modell“ in **Salzburg**: Hier können die Besitzer von Ferienwohnungen beim Finanzamt die bezahlte Umsatzsteuer zurückfordern, sofern sie das Objekt während mindestens 10 Jahren (zukünftig während mindestens 20 Jahren) weitervermieten.

Lesehilfe für die nun folgende SWOT-Analyse: Bei den Kategorien „Stärke“ und „Schwäche“ erfolgt die Beurteilung der Massnahme an sich. Bei den Kategorien „Chancen“ und „Gefahren“ sind die möglichen Auswirkungen beschrieben, die sich abhängig von der Umsetzung oder von äusseren Einflüssen ergeben können.

⁸⁰ Telefonische Auskunft vom 28.11.2012.

⁸¹ Vgl. Südostschweiz.ch (2012), Davos prüft Abgabe auf Zweitwohnungen.

Bewertung und Einschätzung Ecoplan

SWOT-Analyse Zweitwohnungsabgabe	
Stärken – Zwei Effekte mit einer Massnahme: Anreiz zur Vermietung und gleichzeitig Mittelgenerierung	Chancen – Belegung der Dorfkerne – Positiver Impuls für lokale Tourismuswirtschaft – Mittel für (touristisch) wichtige Infrastrukturbauten und -renovierungen
Schwächen – Für einen wirksamen Anreiz muss eine vergleichsweise hohe jährliche Abgabe erhoben werden, was auf Widerstand stossen kann.	Gefahren – Je nach Umsetzung grosser, administrativer Aufwand (Erfassung der Belegungstage und Kontrolle). – Sinkende Preise, wenn das Angebot bei gleichbleibender Nachfrage steigt. – Möglicher Abwehrreflex, wenn die stimmberechtigten Einwohner über eine Abgabe bestimmen, die andere leisten müssen.
Einschätzung Ecoplan:	
<p>Wirkung: Die Massnahme eignet sich, um die Zweitwohnungsbesitzer an den Infrastrukturkosten zu beteiligen. Ob die Massnahme auch einen Anreiz zur Vermietung entfaltet, hängt unseres Erachtens von 3 Faktoren ab:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Betriebswirtschaftliche Kosten-Nutzenüberlegungen: Neben den allfälligen Kosten für die Begleichung der Zweitwohnungsabgabe spielen auch die Mehreinnahmen bei Vermietung sowie die damit zusammenhängenden Mehrausgaben (z.B. durch Abnutzung der Wohnung, Besteuerung der Mieteinnahme) eine Rolle. – Nachfrage: Eine touristische Nachfrage in der Region nach Mietwohnungen muss gegeben sein. – Angebot: Ein entsprechendes Dienstleistungsangebot vor Ort ermöglicht es den Zweitwohnungsbesitzern, ihre Wohnung in ihrer Abwesenheit zu vermieten. 	
<p>Örtliche Anwendung: Die Massnahme ist grundsätzlich in allen Gemeinden anwendbar. In touristisch stark nachgefragten Gemeinden ist von einem grösseren Wirkungspotenzial auszugehen, weil dort eine grössere Nachfrage besteht. In Gemeinden mit vielen hochpreisigen Liegenschaften müsste wohl allerdings eine sehr hohe Abgabe eingeführt werden, damit der finanzielle Anreiz tatsächlich eine Wirkung erzielt.</p>	
<p>Aufwand: Bei der Umsetzung und Kontrolle muss unseres Erachtens darauf geachtet werden, dass der Aufwand für die Zweitwohnungsbesitzer und die Behörden in einem vertretbaren Rahmen bleibt. Eine Regelung, bei der die Zweitwohnungsbesitzer vorgängig schriftlich über jeden Aufenthalt informieren müssen, bringt maximale Kontrollmöglichkeiten, erscheint uns aber sehr aufwändig. Eine Selbstdeklaration per Ende Jahr wäre kostenmässig deutlich günstiger, lässt aber kaum Kontrollmöglichkeiten zu. Eine optimale Lösung ist noch zu entwickeln.</p>	
<p>Design der Abgabe: Bei der Bemessung und Umsetzung gibt es verschiedene Ansätze. Während die ersten Erfahrungen mit verschiedenen Modellen sicherlich sehr wertvoll sind, würde es unseres Erachtens mittelfristig dennoch Sinn machen, die Abgabe regionsübergreifend auszugestalten. So könnten beispielsweise die RKGK-Kantone eine Empfehlung für eine einheitliche Ausgestaltung der Abgabe ausarbeiten; auch eine schweizweite Lösung wäre denkbar.</p>	
<p>Zusätzliche begleitende Massnahmen: Die finanzielle Belastung mit einer Abgabe allein mag zwar einen Anreiz bewirken; damit der Anreiz zum Tragen kommt, müssen aber weitere Voraussetzungen gegeben sein: Die Einbindung der Zweitwohnungsbesitzer und die Kommunikation mit ihnen (Kontaktpflege, Sensibilisierung, Informationsvermittlung) erscheint uns als begleitende Massnahme zentral. Zudem sollten ein Vermietungsdienstleistungsangebot und der Zugang zu Vertriebskanälen im Internet gewährleistet sein.</p>	

4.5.2 Vertiefung 2: Vermietungsdienstleistungsangebot

Professionelle Vermietungsdienstleistungsangebote ermöglichen es den Zweitwohnungsbesitzern, ihre Wohnungen ohne oder mit nur geringem eigenen Aufwand zu vermieten. Die Zweitwohnungsbesitzer müssen insbesondere zur Wohnungsübergabe und –abnahme nicht vor Ort sein. Vermietungsdienstleistungen können verschiedene Angebote von der Vermarktung, über die Schlüsselübergabe, bis hin zur Organisation des Reinigungsservices beinhalten. In dieser Vertiefung wird untersucht, welche Vermietungsdienstleistungen in ausgewählten Destinationen angeboten werden und welche Erfahrungen man damit gemacht hat. Dafür wurden Gespräche mit den Vermietungsdienstleistern Touristische Unternehmung Grächen AG, Lenk-Simmental Tourismus AG, einem Vermietungsdienstleister in Viscosoprano, meineFerien.ch Bürchen AG, FEWO Adelboden AG und Cento Rustici geführt.

Grächen (VS) ⁸²	
	<ul style="list-style-type: none"> – Seit Anfang 2012 – 30 Wohnungen
Angebot	<p>Welche Vermietungsdienstleistungen werden konkret angeboten?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Agentur wickelt die Offerte, die Bestätigung und das Inkasso ab. Konkret werden folgende Dienstleistungen angeboten: – Vermarktung & Vermietung durch eine zentrale Reservierung – Check in/ Check out/ Rezeption – Instandhaltung/ Instandsetzung durch den Hausmeisterdienst – Verwaltung der Immobilie (Verträge/ Abrechnung etc.) – Reinigung durch einen professionellen Reinigungsservice – Umgebungsarbeiten bei Ganzjahresvermietung – Nutzen der gesamten Dienstleistungen der Matterhorn Valley Hotels – Die Vermietungsagentur ist eines von fünf Projekten der Ferienwohnungsinitiative 2012-2014⁸³. Weitere Projekte umfassen die Klassifikation der Ferienwohnungen, online Vermarktung der Ferienwohnungen, Beratung bei Ferienwohnungsinfrastruktur, Aktivierung der Vermietungsbereitschaft
	<p>Was war der Auslöser/ Hintergrund für die Einführung? (sind z.B. kalte Betten ein Problem?)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Es wurde eine Befragung bei den Zweitwohnungsbesitzern zur Vermietungsbereitschaft durchgeführt. Die Vermietungsbereitschaft bei nicht vermieteten Zweitwohnungen war relativ gering (28%). – Als Hauptgrund für die Nicht-Vermietung wurde genannt, dass man kurzfristig über den Zweitwohnsitz verfügen möchte. Gefolgt vom Schutz der eigenen Privatsphäre und

⁸² Gespräche mit Hr. B. Stoffel, CEO Touristische Unternehmung Grächen AG und Hr. O. Andermatten, Vize-Präsident der Matterhorn Valley Hotels AG und Hotelier des Hotel Hannigalp.

⁸³ Grächen Touristische Unternehmung (2012), Grächen unsere Zukunft, Newsletter Nr.7, 08/2012, S. 3.

		<p>Angst vor Schäden durch die Mieter.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Daraufhin wurde die Ferienwohnungsinitiative lanciert.
	Was ist das Ziel der Initiative?	<ul style="list-style-type: none"> – Kalte Betten in warme Betten umzuwandeln. – Grächen verfügt über 1'113 Zweitwohnungen. Über Grächen Tourismus sind 536 (48%) vermietbar und 111 (20.7%) online buchbar. – Bessere Auslastung der warmen Betten zu erreichen. – Der Ferienwohnungsinitiative wurde unabhängig von der Annahme der Zweitwohnungsinitiative lanciert.
	Wer kann die Dienstleistungen in Anspruch nehmen?	<ul style="list-style-type: none"> – Alle Zweitwohnungsbesitzer
	Was muss für die Inanspruchnahme der Dienstleistungen bezahlt werden?	<ul style="list-style-type: none"> – 20-40% der Mieterträge als Kommission. Der Ansatz ist abhängig von den in Anspruch genommenen Dienstleistungen.
	Wer sind die Träger des Angebots?	<p>Träger der Vermietungsagentur:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Matterhorn Valley Apartments AG: Diese betreibt seit 2003 Hotels in Grächen. Seit 2012 bietet sie auch Vermietungsdienstleistungen für Ferienwohnungen an. <p>Träger der Ferienwohnungsinitiative:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die touristische Unternehmung Grächen – die Gemeinde Grächen und – der Verein Grächen Apartments
Umsetzung	Wie viele Personen (VZÄ) sind mit der Umsetzung der Massnahmen beschäftigt und wie werden sie finanziert?	<ul style="list-style-type: none"> – Für das Vermietungsdienstleistungsangebot wurde kein zusätzliches Personal eingestellt. Die administrativen Aufgaben werden vom Hotelpersonal der Matterhorn Valley Hotels wahrgenommen.
	Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> – Vollständig eigenfinanziert.
	Gibt es weitere Punkte, die in Bezug auf die Umsetzung wichtig sind?	<ul style="list-style-type: none"> – Wichtig ist, dass die Wohnungen auch in der Hochsaison zur Vermietung zu Verfügung stehen. Als Bedingung müssen sie mindestens 2/3 der Hochsaison vermietbar sein. – Unterschiedliche Mentalität von Hoteliers und Zweitwohnungsbesitzern: Die Hoteliers sind es gewohnt, für Dienstleistungen (wie Vermarktung über externe online Plattformen) zu bezahlen. Die Zweitwohnungsbesitzer lassen sich hingegen eher von der Kommission für die Vermietungsdienstleistungen abschrecken. Sie sind es nicht gewohnt, einen Teil ihrer Einnahmen abzugeben.
	Gibt es vor Ort zusätzliche Massnahmen zur besseren Auslastung kalter Betten?	<ul style="list-style-type: none"> – Zu den weiteren Massnahmen zählen alle restlichen Projekte der Ferienwohnungsinitiative. – Werbung für die Vermietungsdienstleistungen im Magazin „Grächen aktuell“.
Wirkung	Wurde die erwünschte Wirkung erreicht? Werden seit der Einführung mehr Zweitwohnungen vermietet?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Wohnungen werden durchschnittlich 8-12 Wochen pro Jahr vermietet, Top-Wohnungen auch bis zu 15 Wochen. – Die Wohnungen, welche jetzt von der Matterhorn Valley Apartments AG vermietet werden, wurden auch bereits zuvor vermietet. – Ob die professionell bewirtschafteten Wohnungen besser ausgelastet sind als die privat vermieteten, kann nicht abschliessend beurteilt werden. Auch unter den privat vermieteten Wohnungen gibt es gut ausgelastete. – Allerdings spricht bei einer professionellen Bewirtschaftung insbesondere die breitere Vermarktung für eine bessere Auslastung. Die Wohnungen sind über die grossen Ver-

		marktungsplattformen wie booking.com buchbar. Zudem profitieren die Zweitwohnungsbesitzer auch vom Markennamen Matterhorn Valley Hotels.
Anwendung auf andere Gemeinden	Welche Nachteile bringt das Vermietungsdienstleistungsangebot mit sich?	<ul style="list-style-type: none"> – Für den Vermietungsdienstleister besteht der Nachteil darin, dass die Gäste sich bei ihm über allfällig mangelhafte Qualität der Ferienwohnung beklagen. Der Dienstleister ist allerdings nicht für die Instandhaltung und den Qualitätsstandard der Wohnung verantwortlich. – Die Matterhorn Valley Apartments AG bietet daher nur drei und vier Stern-Wohnungen zur Vermietung an. – Eine gut ausgestattete, attraktive Wohnung ist das Hauptkriterium für eine erfolgreiche Vermietung.
	Sind Vermietungsdienstleistungsangebote (Ihrer Meinung nach) auch anderenorts einsetzbar? Gibt es Gemeinden/Regionen, die besser dafür geeignet sind als andere?	<ul style="list-style-type: none"> – Ja, das Konzept ist auch in anderen Gemeinden anwendbar. – Der Vorteil in Grächen war, dass bereits mit 10 Wohnungen gestartet werden konnte. Ein Hotelbesitzer besass sechs Ferienwohnungen, welche er gerne vermieten wollte, dazu kamen noch 4 Ferienwohnungen einer Privatperson. – Von Vorteil wäre auch, wenn die Gemeinde über ein Hotel oder eine Hotelgruppe verfügt. Die Kombination von Ferienwohnungsvermietungs- und Hoteldienstleistungen ist ideal. Daraus entsteht eine win-win-Situation. Die Zweitwohnungsbesitzer profitieren von professionellen Vermietungsdienstleistungen und die Hotels können ihre Dienstleistungen (wie Frühstück) zusätzlich an die Ferienwohnungsgäste verkaufen. – Da es sich beim Träger um eine Hotelgruppe aus acht Häusern und nicht um einen Einzelbetrieb handelt, ist das Angebot breit abgestützt. – Zudem wird so der gesamte Tourismus in der Gemeinde gefördert.

	Lenk-Simmental (BE)⁸⁴	
	Seit wann besteht das Angebot	<ul style="list-style-type: none"> – Seit Herbst 2010 – Das Angebot umfasst 6 Wohnungen. Die Aufnahme von neuen Interessierten auch von der Kapazität des Reinigungs- und Wäscheservices abhängig, welche limitiert ist.
Angebot	Welche Vermietungsdienstleistungen werden angeboten? Und seit wann?	<p>Das Angebot „All in one“ zur Ferienwohnungsvermietung umfasst:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Schlüsselhaltung sowie Reinigungs- und Wäscheservice. Die Ferienwohnungsbesitzer müssen somit zur Übergabe/ Abnahme und Reinigung der Ferienwohnung nicht anreisen. – Seit 2007 besteht ein eigenes Direktreservationssystem, über welches Gäste Offerten einfordern sowie Ferienwohnungen buchen und bezahlen können.⁸⁵

⁸⁴ Gespräch mit Fr. E. Rufener, Die Lenk-Simmental Tourismus AG

⁸⁵ Vgl. <http://www.lenk-simmental.ch/de/Inside/Ferienwohnungsvermietung>.

Was war der Auslöser/ Hintergrund für die Einführung (sind z.B. kalte Betten ein Problem)?	– Ausschlaggebend war, dass einige Zweitwohnungsbesitzer während der Hochsaison keine Reinigungskräfte mehr gefunden haben, welche bereit waren, jeden Samstag die Wohnung oder zum Teil auch mehrere Wohnungen zu reinigen.
Was ist das Ziel der Vermietungsdienstleistungen?	Die Vermietung der Ferienwohnungen zu fördern.
Wer kann die Dienstleistungen in Anspruch nehmen?	Alle Ferienwohnungsbesitzer
Was muss für die Inanspruchnahme der Dienstleistung bezahlt werden?	<ul style="list-style-type: none"> – 10% Kommission pro Buchung für die Vermarktung auf der Plattform von Lenk-Simmental Tourismus AG – administrativer Aufwand, Stundenansatz CHF 35.- – Schlüsselhaltung und -übergabe, Stundenansatz CHF 35.- – Reinigungsaufwand, Stundenansatz CHF 55.- – Anfahrtpauschale der Reinigungsfirma pro Wohnung CHF 20.- – Bettwäsche-Garnitur pro Bett CHF 15.20 – Für eine Wohnung mit 3-Zimmern entspricht dies ca. 330 Fr. für 4 Zimmer ca. 390 Fr., für 5 Zimmer ca. 450 Fr. und für 6-Zimmer ca. 510 Fr pro Buchung.
Wer sind die Träger des Angebots?	– Lenk-Simmental Tourismus AG
Wie viele Personen (VZÄ) sind zur Umsetzung der Massnahmen beschäftigt?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Schlüsselhaltung und Gästebetreuung vor Ort wird durch die Lenk-Simmental Tourismus AG (bzw. das Tourismusbüro) selbst angeboten. Der zeitliche Aufwand entspricht zirka einem halben Tag pro Woche. – Für die Reinigung und Wäschebereitstellung wurde eine Zusammenarbeit mit einer Reinigungsfirma respektive einer Grosswäscherei (in Thun) eingegangen.⁸⁶
Finanzierung	– Die Dienstleistung wird von den Zweitwohnungsbesitzern bezahlt und ist somit vollständig eigenfinanziert.
Gibt es weitere Punkte, die in Bezug auf die Umsetzung wichtig sind?	– Entscheidend ist eine gute Kommunikation – insbesondere mit den Vermietern, aber auch zwischen dem Reinigungs- und Wäscheservice.
Zusätzliche Massnahmen zur besseren Auslastung kalter Betten. Sind kalte Betten überhaupt ein Problem?	– In Diskussion steht, die Anstrengungen zu erhöhen, um mehr Ferienwohnungen ins Direktreservationssystem aufzunehmen (bis anhin 200). Dazu sollen alle Ferienwohnungsbesitzer auf der Unterkunftsliste kontaktiert werden.
Wurde die erwünschte Wirkung erreicht? Werden seit der Einführung mehr Zweitwohnungen vermietet?	<ul style="list-style-type: none"> – Eine Wohnung an einer guten Lage kann bis zu 100 Nächte pro Jahr vermietet werden. Der Durchschnitt liegt bei zirka 60 Nächten. – Die sechs Wohnungen, welche die Vermietungsdienstleistungen in Anspruch nehmen, wurden bereits zuvor auf dem Direktreservationssystem zur Vermietung angeboten. – Die Einführung der „All-in-One“ Vermietungsdienstleistung hat somit nicht dazu geführt, dass mehr Wohnungen vermietet werden und daher wahrscheinlich nicht zu mehr warmen Betten geführt.

⁸⁶ Vgl. Wilimann Ivo und Danielli Giovanni (2011), Zweitwohnungen. Planungshilfen für die kantonale Richtplanung. Massnahmen für eine bessere Auslastung von bestehenden Zweitwohnungen. Ergänzung zum Werkzeugkasten.

Wir- kung	Welche Nachteile bringt das Vermietungsdienstleistungsangebot mit sich?	– Keine Nachteile.
Anwendung auf an- dere Gemeinden	Sind Vermietungsdienstleistungsangebote (Ihrer Meinung nach) auch anderenorts einsetzbar? Gibt es Gemeinden/Regionen, die besser dafür geeignet sind als andere?	– Ja, diese Dienstleistung ist auch für andere Gemeinden geeignet. Es werden auch weniger zentrale Wohnungen über dieses Angebot vermietet. Erforderlich ist dafür allerdings Flexibilität sowohl von der Lenk-Simmental Tourismus AG als auch von den anderen beteiligten Partnern.

Viscosoprano (GR)⁸⁷		
	Seit wann besteht das Angebot?	– Seit Anfang 2012
Einführung	Welche Vermietungsdienstleistungen werden konkret angeboten?	<ul style="list-style-type: none"> – Von der Kommunikation über die Reservation, Schlüsselübergabe bis zur Kontrolle von Schäden und der Koordination der Reinigung werden alle Dienstleistungen angeboten. – Für online Buchungen wird mit e-domizil und der regionalen Tourismusorganisation, und für die Reinigung mit einem Reinigungsunternehmen zusammengearbeitet. – Der Schlüssel kann in der Bar in Viscosoprano abgeholt werden. Dort erhalten die Gäste auch eine Dokumentation und Informationen zu ihrem Aufenthalt. – Die Vermietungseinnahmen werden dem Besitzer halbjährlich ausbezahlt. – Der Vermieter kann Tage freihalten lassen, an welchen er seine Wohnung benutzen möchte.
	Was war der Auslöser/ Hintergrund für die Einführung? (sind z.B. kalte Betten ein Problem?)	– Es wurde erkannt, dass Zweitwohnungen oft in Besitz von nicht ortsansässigen Personen sind. Dies erschwert die Vermietung der Wohnung.
	Was ist das Ziel der Vermietungsdienstleistungen?	– Ziel ist, die bestehenden Zweitwohnungen besser zu vermieten. Auch Wohnungen in älteren Dorfkernen sollten vermehrt oder überhaupt vermietet werden.
Umsetzung	Wer kann die Dienstleistungen in Anspruch nehmen?	– Alle Zweitwohnungsbesitzer
	Wie viele Zweitwohnungsbesitzer nehmen die Dienstleistung in Anspruch?	– 3 Zweitwohnungen
	Was muss für die Inanspruchnahme der Dienstleistungen bezahlt werden?	– 15 % Provision
	Wer sind die Träger des Angebots?	– Privater Träger: Die Idee haben 3 Privatpersonen gemeinsam entwickelt.
	Wie viele Personen (VZÄ) sind mit der Umsetzung der Massnahmen beschäftigt und wie	– Weniger als ein Tag pro Woche.

⁸⁷ Gespräch mit Hr. M. Michael, Projektträger

	werden sie finanziert?	
	Was ist der Eigenfinanzierungsgrad?	– Ca. 50%, abhängig von der Belegung der Wohnungen.
	Gibt es weitere Punkte, die in Bezug auf die Umsetzung wichtig sind?	<ul style="list-style-type: none"> – Das Angebot funktioniert dann besonders gut, wenn der Besitzer das Haus/ die Wohnung für die gesamte Dienstleistungskette dem Vermietungsdienstleistungsanbieter übergibt und somit die Dienstleistung aus einer Hand erbracht werden kann. – Sofern die Kommunikation über den Vermieter läuft, funktioniert das Angebot weniger gut. Der Vorteil eines professionellen Anbieters ist, dass dieser oft schneller auf Anfragen reagieren kann. – Die Häuser müssen in einem guten, ansprechenden Zustand sein. Ältere Zweitwohnungen mit einem schlechteren Preis-Leistungs-Verhältnis sind schwieriger zu vermieten.
	Gibt es vor Ort zusätzliche Massnahmen zur besseren Auslastung kalter Betten?	– Zurzeit bestehen keine zusätzlichen Massnahmen.
Wirkung	Wurde die erwünschte Wirkung erreicht? Werden seit der Einführung mehr Zweitwohnungen vermietet?	<ul style="list-style-type: none"> – Ja, die Wohnungen sind gut belegt. – Entscheidend ist u.a. die Wohnungsgrösse. Grössere Wohnungen, die auch von mehreren Familien oder kleineren Gruppen genutzt werden können, sind gefragter. – Eine solche ist 16-17 Wochen pro Jahr ausgelastet. Sie wurde von denselben Familien schon mehrmals gebucht. – Ziel ist es, in Zukunft 7-8 Wohnungen auf diese Weise selbsttragend vermieten zu können.
Anwendung auf andere Gemeinden	Welche Nachteile bringt das Vermietungsdienstleistungsangebot mit sich?	– Keine Nachteile
	Sind Vermietungsdienstleistungsangebote (Ihrer Meinung nach) auch anderenorts einsetzbar? Gibt es Gemeinden/Regionen, die besser dafür geeignet sind als andere?	– Ja. Zudem wäre dieses Modell auch zur Umnutzung von Gebäuden in alten Dorfkernen anwendbar (Modell der Albergi diffusi).

	Bürchen (VS)⁸⁸	
	Seit wann besteht das Angebot?	– Seit 2010. Das Projekt musste allerdings letztes Jahr, noch vor der eigentlichen Umsetzung, aufgrund zu geringer Nachfrage aufgegeben werden.
Einführung	Welche Vermietungsdienstleistungen werden konkret angeboten?	– Alles: Kommunikation über Vermarktung, Schlüsselübergabe, Organisation der Reinigung.
	Was war der Auslöser/ Hintergrund für die Einführung?	– Die Gemeinde Bürchen verfügt über 700 Zweitwohnungen. Diese sind jedoch meistens nur selten belegt (ca. 5 Wochen pro Jahr)

⁸⁸ Gespräch mit Hr. M. Walter, Präsident des Verwaltungsrats der meineFerien.ch Bürchen AG.

	Was ist das Ziel der Vermietungsdienstleistungen?	<ul style="list-style-type: none"> – Ziel war, mindestens 40 Zweitwohnungen zur Nutzung der Vermietungsdienstleistungen zu gewinnen und für diese eine hohe Auslastung zu erreichen.
Umsetzung	Wer kann die Dienstleistungen in Anspruch nehmen?	<ul style="list-style-type: none"> – Alle Zweitwohnungsbesitzer
	Wie viele Zweitwohnungsbesitzer nehmen die Dienstleistung in Anspruch?	<ul style="list-style-type: none"> – Zu Projektbeginn wurde eine Person angestellt, um mit den Zweitwohnungsbesitzern Kontakt aufzunehmen und diese vom Vermietungsdienstleistungsangebot zu überzeugen. – Es wurden so 200 Personen persönlich kontaktiert. – Davon wären nur 12 Besitzer bereit gewesen, ihre Wohnung professionell vermieten zu lassen.
	Was muss für die Inanspruchnahme der Dienstleistungen bezahlt werden?	<ul style="list-style-type: none"> – Die meineFerien.ch Bürchen AG hätte die Zweitwohnung bewirtschaftet und als Anreiz dem Besitzer für mindestens 3 Wochen Mieteinnahmen garantiert (unabhängig davon, ob die Wohnung effektiv vermietet werden konnte) – Ab der 6. Woche, welche die Wohnung pro Jahr vermietet werden konnte, hätte die Trägerin jeweils 10% der Mieteinnahmen zur Deckung ihrer Aufwendungen zurückbehalten. – Der Zweitwohnungsbesitzer hätte im Voraus 2 Wochen zur Eigennutzung reservieren können und bei Verfügbarkeit die Wohnung auch kurzfristig benutzen können.
	Wer sind die Träger des Angebots?	<ul style="list-style-type: none"> – meineFerien.ch Bürchen AG
	Wie viele Personen (VZÄ) sind mit der Umsetzung der Massnahmen beschäftigt und wie werden sie finanziert?	<ul style="list-style-type: none"> – Das Projekt wird zurzeit nicht weiter verfolgt. – Geplant wäre gewesen, eine Person zur Umsetzung des Angebots einzustellen.
	Finanzierung	<ul style="list-style-type: none"> – Ab 40 Wohnungen wäre das Angebot selbsttragend gewesen. Zu Projektbeginn erhielten die Projektträger eine Anstossfinanzierung von 25'000 Fr. vom Kanton Wallis.
	Gibt es weitere Punkte, die in Bezug auf die Umsetzung wichtig sind?	<ul style="list-style-type: none"> – Aufgrund geringer Nachfrage wurde das Projekt nicht umgesetzt. – Denkbar wäre gewesen, auch mit den wenigen interessierten Besitzern zu starten und zu versuchen den Nutzerkreis auszuweiten. Dazu fehlten allerdings die finanziellen Mittel.
	Gibt es vor Ort zusätzliche Massnahmen zur besseren Auslastung kalter Betten?	<ul style="list-style-type: none"> – Zurzeit bestehen keine weiteren Massnahmen. – Gewisse Zweitwohnungsbesitzer wären unter Umständen daran interessiert gewesen, einen Teil der umfassenden Vermietungsdienstleistungen zu nutzen (insb. Schlüsselübergabe, Reinigungsservice). – Diese Dienstleistungen wären insbesondere für nicht ortsansässige Besitzer interessant (1/3 der Besitzer sind Bürchner, 1/3 kommen aus der übrigen Schweiz, 1/3 aus dem Ausland) – Zurzeit werden allerdings keine professionellen Dienstleistungen angeboten. Schlüsselübergabe wird zum Teil nachbarschaftlich geregelt.
Wirkung	Wurde die erwünschte Wirkung erreicht? Werden seit der Einführung mehr Zweitwohnungen vermietet?	<ul style="list-style-type: none"> – Nein, da nicht umgesetzt. – Ein Schlussbericht zum Projekt ist beim Präsidenten des Verwaltungsrats noch in Bearbeitung und wird im Verlaufe dieses Jahres vorliegen.

Anwendung auf andere Gemeinden	Welche Nachteile bringt das Vermietungsdienstleistungsangebot mit sich?	– Keine Nachteile
	Sind Vermietungsdienstleistungsangebote (Ihrer Meinung nach) auch anderenorts einsetzbar? Gibt es Gemeinden/Regionen, die besser dafür geeignet sind als andere?	<ul style="list-style-type: none"> – Ja. Die Idee und das Konzept überzeugen nach wie vor. – Allerdings musste festgestellt werden, dass die Vermietungsbereitschaft relativ gering und die Skepsis gross ist. – Zum Teil wurden von den Zweitwohnungsbesitzern auch unerfüllbare Forderungen gestellt (im Sinne von Vermietungsdienstleistungen ja, aber nur wenn der Träger das Dach repariert). – Zudem scheinen die Besitzer nicht auf die zusätzlichen Einnahmen angewiesen zu sein. – An der mangelnden lokalen Verankerung des Projekts kann es nicht gelegen haben. Die Verwaltungsratsmitglieder sind allesamt aus der Gemeinde oder Region.

Adelboden (BE) ⁸⁹		
	Seit wann besteht das Angebot?	– Seit 2008
Einführung	Welche Vermietungsdienstleistungen werden konkret angeboten?	<p>Sämtliche Vermietungsdienstleistungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Online Vermarktung über die eigene Homepage, Adelboden Tourismus, e-domizil und booking.com – Schlüsselübergabe im Büro der FEWO Adelboden AG – Reinigung – Kleine Unterhaltsarbeiten
	Was war der Auslöser/ Hintergrund für die Einführung?	– Adelboden hat über 50% Zweitwohnungen. Ein Grossteil davon wird nicht vermietet.
	Was ist das Ziel der Vermietungsdienstleistungen?	– Reduktion der kalten Betten
Umsetzung	Wer kann die Dienstleistungen in Anspruch nehmen?	– Alle Zweitwohnungsbesitzer
	Wie viele Zweitwohnungsbesitzer nehmen die Dienstleistung in Anspruch?	– 32 Zweitwohnungen
	Was muss für die Inanspruchnahme der Dienstleistungen bezahlt werden?	– Kommission: 30% der Mieteinnahmen
	Wer sind die Träger des Angebots?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Aktiengesellschaft FEWO Adelboden AG. – Gegründet auf privater Initiative in Zusammenarbeit mit den Adelboden Bergbahnen AG, mit dem Licht- und Wasserwerk Adelboden sowie mit einer Baufirma.
	Wie viele Personen (VZÄ) sind mit der Umsetzung der Massnahmen beschäftigt und wie werden sie finanziert?	<ul style="list-style-type: none"> – 2 Personen (zusammen eine 80%-Stelle) in der Administration. – 20 Mitarbeitende in der Reinigung. Diese sind direkt bei der FEWO Adelboden AG angestellt.

⁸⁹ Gespräch mit Hr. M. Bühlmann, Geschäftsführer der FEWO Adelboden AG.

	Was kostet die Massnahme? Was ist der Eigenfinanzierungsgrad?	– Die Vermietungsdienstleistung ist selbsttragend.
	Gibt es weitere Punkte, die in Bezug auf die Umsetzung wichtig sind?	– Insbesondere gilt es, die Erwartungen der Zweitwohnungsbesitzer zu erfüllen. Diese erwarten vor allem eine Rendite aus der Vermietung und dass ihrem Objekt Sorge getragen wird.
	Gibt es vor Ort zusätzliche Massnahmen zur besseren Auslastung kalter Betten?	– Zurzeit gibt es keine weiteren Massnahmen
Wirkung	Wurde die erwünschte Wirkung erreicht? Werden seit der Einführung mehr Zweitwohnungen vermietet?	– Ja. Die Wohnungen sind (inkl. der Benutzung durch den Besitzer) ca. 20 Wochen pro Jahr ausgelastet.
Anwendung auf andere Gemeinden	Welche Nachteile bringt das Vermietungsdienstleistungsangebot mit sich?	– Keine Nachteile
	Sind Vermietungsdienstleistungsangebote (Ihrer Meinung nach) auch anderenorts einsetzbar? Gibt es Gemeinden/Regionen, die besser dafür geeignet sind als andere?	– Ja, die Vermietungsdienstleistungen sind insbesondere für touristische Gemeinden geeignet.

Centovalli, Onsernonetal, Pedemonte, Valle Maggia (TI)⁹⁰		
	Seit wann besteht das Angebot?	– Seit 2001
Einführung	Welche Vermietungsdienstleistungen werden konkret angeboten?	– Online Vermarktung – Schlüsselhaltung – Reinigungsservice – Hauswartung – Beratung
	Was war der Auslöser/ Hintergrund für die Einführung? (sind z.B. kalte Betten ein Problem?)	– Da die meisten familieneigene Häuser leer standen, wurde 2001 mit 3-4 eigenen Häusern gestartet und das Angebot schrittweise ausgebaut. – Viele Dörfer in der Region verfügen über einen ausgesprochen hohen Zweitwohnungsanteil (im Centovalli sind es im Schnitt 55%).
	Was ist das Ziel der Vermietungsdienstleistungen?	– Tourismussektor ankurbeln bzw. mit einem vernetzten Dienstleistungsbetrieb Arbeitsplätze erhalten und neue schaffen. – Bessere Auslastung (warme Betten) der eigenen und für Dritte verwalteten Objekte.
Umsetzung	Wer kann die Dienstleistungen in Anspruch nehmen?	– Alle Ferienwohnungsbesitzer.
	Wie viele Zweitwohnungsbesitzer nehmen die Dienstleis-	– 30 Objekte mit insgesamt zirka 45 Wohnungen. Darunter ist auch eine Herberge.

⁹⁰ Gespräch mit Hr. S. Früh, Inhaber Cento Rustici

	<p>Wurde die erwünschte Wirkung erreicht? Werden seit der Einführung mehr Zweitwohnungen vermietet?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Die Auslastung der professionell vermieteten Wohnungen variiert stark und liegt zwischen 5 bis 70%. – Im Schnitt wird eine drei Mal höhere Auslastung erreicht als wenn die Besitzer die Wohnung selbst vermieten. – Besonders gefragt sind grosse Wohnungen, die mehreren Familien oder Kleingruppen Platz bieten; schöne, gepflegte, gut ausgestattete Häuser und Wohnungen in der Nähe eines Dorfs.
Anwendung auf andere Gemeinden	<p>Welche Nachteile bringt das Vermietungsdienstleistungsangebot mit sich?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Die Erbringung von Vermietungsdienstleistungen in den Bergen und Tälern ist aufwändiger als beispielsweise in Zentren wie Locarno.
	<p>Sind Vermietungsdienstleistungsangebote (Ihrer Meinung nach) auch anderenorts einsetzbar? Gibt es Gemeinden/Regionen, die besser dafür geeignet sind als andere?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Ja, es wurden auch bereits diesbezügliche Ratschläge weitergegeben.
	<p>Was muss für die Inanspruchnahme der Dienstleistungen bezahlt werden?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – 20% Kommission plus eine Bearbeitungsgebühr. – Dienstleistungen wie z.B. Reinigung oder Abrechnung der Kurtaxen mit dem Verkehrsverein müssen zusätzlich bezahlt werden.
	<p>Wer sind die Träger des Angebots?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Privater Träger: Cento Rustici. – Cento Rustici bietet nebst den Vermietungsdienstleistungen auch noch Dorfführungen, Organisation von Gruppenanlässen inklusive Übernachtung und regionale Produkte an.
	<p>Wie viele Personen (VZÄ) sind mit der Umsetzung der Massnahmen beschäftigt und wie werden sie finanziert?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Der private Träger (bald Umwandlung in eine GmbH) plus eine Halbtagesstelle für die Bearbeitung der Reservationen.
	<p>Was ist der Eigenfinanzierungsgrad?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Vollständige Eigenfinanzierung
	<p>Gibt es weitere Punkte, die in Bezug auf die Umsetzung wichtig sind?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Gute Regionalkenntnisse und Vernetzung sind wichtig. – Zudem muss die Homepage stets aktuell sein. – Die Zusammenarbeit mit einem Treuhändler ist hilfreich.
	<p>Gibt es vor Ort zusätzliche Massnahmen zur besseren Auslastung kalter Betten?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Zurzeit gibt es keine konkreten Massnahmen. – Angedacht ist, die Beherbergungsform „Rustico“ vermehrt zu pushen. Dies würde auch ein verstärktes Lobbying für die Parahotellerie bedingen.

SWOT-Analyse Vermietungsdienstleistungen	
Stärken <ul style="list-style-type: none"> – Die Vermieter können ihre Wohnung vermieten, ohne selbst anwesend zu sein 	Chancen <ul style="list-style-type: none"> – Die Vermietungsdienstleistung kann mit wenigen Zweitwohnungen begonnen und schrittweise ausgebaut werden – Generierung zusätzlicher Wertschöpfung in der Region u.a. durch bessere Auslastung/ mehr Gäste – Bei Erbringung der Dienstleistung durch eine Hotelgruppe: Win-Win-Situation für Ferienwohnungsgäste und Hoteliers
Schwächen <ul style="list-style-type: none"> – Je nach Modell erfordert die Vielzahl involvierter Akteure (Tourismusbüro, Reinigungsdienst, etc.) viel Koordinations- und Kommunikationstätigkeit. – Qualitätsstandards der einzelnen Wohnungen für professionelle Vermieter teilweise unzureichend. 	Gefahren <ul style="list-style-type: none"> – Vermietungsbereitschaft der Zweitwohnungsbesitzer ist gering. – Teilweise (zu) hohe Erwartungen der Zweitwohnungsbesitzer für kleine Anbieter (z.B. Reparaturen durch den Vermietungsdienstleister).
Einschätzung Ecoplan:	
<p>Wirkung: Die Anzahl Zweitwohnungen, die vermietet werden, konnte mit dieser Massnahme höchstens leicht gesteigert werden. Die Vermietungsbereitschaft ist im Allgemeinen eher gering und von den Vermietungsdienstleistungen wird nach wie vor noch relativ wenig Gebrauch gemacht. Die über einen Dienstleister bewirtschafteten Zweitwohnungen sind jedoch etwas besser ausgelastet.</p> <p>Örtliche Anwendung: Die Massnahme ist grundsätzlich in allen Gemeinden anwendbar. Sie eignet sich auch für kleinere Gemeinden und peripher gelegene Zweitwohnungen. Das Vermietungsdienstleistungsangebot kann beginnend mit wenigen Wohnungen schrittweise ausgebaut werden, wenn die Strukturen entsprechend ausgelegt sind. Da insbesondere auch Wohnungen für mehrere Familien oder kleinere Gruppen gesucht sind, lassen sich auch benachbarte Wohnungen in Kombination anbieten.</p> <p>Aufwand: Der überwiegende Teil der untersuchten Vermietungsdienstleistungsangebote ist selbsttragend. Die privaten Träger finanzieren sich über Kommissionen aus den Mieteinnahmen und Abgeltungen der Zweitwohnungsbesitzer für die in Anspruch genommenen Dienstleistungen. Ein Projekt konnte aus finanziellen Gründen nicht lanciert werden (zu wenige Zweitwohnungsbesitzer waren am Angebot interessiert, um dieses selbsttragend anbieten zu können). In besagtem Projekt waren die Strukturen von Anfang an auf eine grössere Menge an Wohnungen ausgelegt. Nur selten wird von Anschubfinanzierungen profitiert. Der Aufwand für die öffentliche Hand in den untersuchten Beispielen ist gering.</p> <p>Umsetzung: In den untersuchten Angeboten hat sich gezeigt, dass diese gut funktionieren, wenn der Besitzer die Wohnung für die gesamte Dienstleistungskette dem Vermietungsdienstleistungsanbieter übergibt und somit die Dienstleistung aus einer Hand erbracht werden kann. Die Vielzahl der involvierten Akteure (Tourismusbüro, Reinigungsdienst, etc.) erfordert ohnehin viel Koordinations- und Kommunikationstätigkeit. Erfolgsversprechend scheint uns insbesondere das Modell von Grächen, bei welchem die Dienstleistungen über eine Hotelgruppe angeboten werden. Dadurch kann auf bereits vorhandene Organisationsstrukturen zurückgegriffen werden.</p> <p>Sinnvolle Massnahmenbündel: Diese Massnahme wird nur selten alleine angewendet. Sinnvoll ist eine Ergänzung durch ein Online-Reservationssystem. Zudem sind Massnahmen sinnvoll, die die Vermietbarkeit der Wohnungen (Wohnungsstandards) erhöhen. Für die erfolgreiche Vermietung müssen die Wohnungen qualitativ hochstehend und attraktiv sein. Nebst den umfassenden Vermietungsdienstleistungen sind zum Teil auch nur partielle Hilfestellungen für die Selbstvermietung (wie Schlüsselhaltung oder Reinigungsdienstleistungen) gefragt. Nicht zuletzt sind aufgrund der geringen Vermietungsbereitschaft Massnahmen zur Steigerung dieser Bereitschaft wichtig, wenn man die Anzahl warmer Betten nachhaltig steigern möchte. Eine Zweitwohnungsabgabe könnte einen finanziellen Anreiz zur Vermarktung schaffen.</p>	

4.5.3 Vertiefung 3: Zugang zu Vertriebskanälen im Internet

Ferienwohnungen werden heute mehr und mehr online gebucht. Es gibt dafür zahlreiche Vertriebskanäle, vom destinationseigenen System bis hin zu globalen Anbietern. Aber noch immer nutzen längst nicht alle Ferienwohnungsvermieter diese Kanäle. In dieser Vertiefung wird untersucht, wie ausgewählte Destinationen den Zugang zu Vertriebskanälen im Internet schaffen. Dafür wurden Gespräche mit den Tourismusorganisationen Scuol Samnaun Val Müstair AG, Jungfrau Region Marketing AG und Appenzell.info geführt. Des Weiteren gab der Geschäftsführer von Interhome Schweiz eine Branchenperspektive auf dieses Thema.

a) Destinationsperspektive

Tourismus Engadin Scuol Samnaun Val Müstair AG (GR)	
Über welche Kanäle vermarkten Sie die Wohnungen?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Wohnungen werden rein über e-domizil vermarktet – Bei einer Buchung werden 15% Kommission fällig, bei Buchung, die über die Website der Destination reinkommt nur 10% – Wenn ein Vermieter selbst mit E-Domizil zusammenarbeiten würde, läge die Kommission bei 17.5% – Die Vermieter können die Wohnungen dann nicht mehr auf anderen Plattformen aufschalten, um Doppelbuchungen zu vermeiden. Aber: e-domizil schaltet die Wohnungen auf über 4'000 Kanälen auf. – Belegungen durch Stammgäste können weiterhin durch die Vermieter selbst eingegeben werden (ohne dass eine Kommission fällig wird) – Das Inkasso läuft über e-domizil
Seit wann arbeiten Sie mit diesem Kanal?	– Seit 2008 (mit Engadin Scuol angefangen)
Für wen übernehmen Sie konkret die Online-Vermarktung?	<ul style="list-style-type: none"> – Grundsätzlich für alle – Aktuell sind über 1'000 Wohnungen aufgeschaltet
Wie viele Zweitwohnungsbesitzer nehmen den Dienst in Anspruch?	<ul style="list-style-type: none"> – Es werden auch Zweitwohnungen vermietet, aber man unterscheidet bei der Vermietung nicht zwischen Zweitwohnungen und anderen Ferienwohnungen – Die Zweitwohnungsbesitzer werden aus Gründen des Datenschutzes direkt von der Gemeinde über die Möglichkeiten der Internetplattform orientiert. – Eine Hemmschwelle für viele Zweitwohnungsbesitzer ist, dass sie viele persönliche Gegenstände in der Wohnung haben – Die Destination kann für Zweitwohnungsbesitzer einen Komplettservice vermitteln (Reinigung, Schlüsselübergabe, Betreuung, etc.)
Wie verläuft die Anmeldung?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Region eröffnet den Login – Die Wohnungsbesitzer füllen die Texte ab und geben Fotos ein. – Wenn die Besitzer Hilfe benötigen, können sie in das Büro der Tourismusorganisation kommen.
Eignen sich für unterschiedliche Wohnungen unterschiedliche Vertriebskanäle?	– E-Domizil vermarktet alle Wohnungen auf allen Kanälen.
Wie ist die Auslastung der	– Sehr unterschiedlich

vermieteten Wohnungen?	<ul style="list-style-type: none"> – Durchschnitt derer, die bei E-Domizil angemeldet sind, liegt bei etwa 23 Wochen, bei einer Belegung von 32 Wochen handelt es sich schon um eine sehr gute Auslastung – Die meisten Vermieter geben die Rückmeldung, dass die Auslastungen gestiegen sind, insb. in der Zwischensaison und für neueinsteigende Vermieter. Viele sind positiv überrascht. – Wer Schwierigkeiten hat, wird von der Destination beraten, woran es liegen könnte und erhält Tipps. Manchmal helfen schon kleine Änderungen, damit die Buchungen steigen.
Was halten Sie von destinationseigenen Vertriebssystemen?	<ul style="list-style-type: none"> – Man hat ganz andere Möglichkeiten mit einem internationalen Anbieter: Präsenz auf den unterschiedlichsten Kanälen, ohne sich darum kümmern zu müssen. – E-domizil ist auch offen für Anpassungswünsche und Weiterentwicklungsideen
Welche Kriterien müssen Wohnungen erfüllen, damit sie von Ihnen vermittelt werden?	<ul style="list-style-type: none"> – Alle Wohnungen werden aufgenommen. – Eine Zertifizierung wird empfohlen, ist aber nicht notwendig – Viele Wohnungen sind im 3-Stern-Bereich
Was ist allgemein bei einer Vermietung von Zweitwohnungen übers Internet wichtig?	<ul style="list-style-type: none"> – Der direkte Kontakt der Destination zu den Besitzern: dann kann man viel mehr erreichen. – Die Besitzer teilen der Destination auch Gästewünsche und Ideen mit
Was sind Gründe, warum Besitzer ihre Wohnung nicht übers Internet vermarkten wollen?	<ul style="list-style-type: none"> – Es gibt Besitzer, die die Gäste unbedingt selbst kennen wollen, und sei es nur übers Telefon. – Wer es dennoch gewagt hat, hat bis jetzt aber noch nie ein schlechtes Feedback gegeben.
Gibt es weitere Bemühungen zur Erhöhung der Vermietung, die über die Online-Vermarktung hinausgehen?	<p>Diverse Themen 29 Teilprojekte, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Professionelle Reservationslösung – E-Fitness der Vermieter (damit sie z.B. mit e-domizil umgehen können) – Option 100: für 100 CHF macht die Destination für Besitzer mit mangelnden Internetkenntnissen die Wohnung online buchbar. – Fotoservice: für 100 CHF pro Wohnung – Rabatt bei Klassifizierung mit dem Label von Schweiz-Tourismus – Vermieterabende mit Kurzworkshops: z.B. Wie können wir Qualität anbieten?

Jungfrau Region Marketing AG⁹¹	
Über welche Kanäle vermarkten Sie die Wohnungen?	<ul style="list-style-type: none"> – Über das destinationseigene Buchungssystem (Deskline von feratel) – Das System wurde eingekauft, die Daten werden von der Destination selbst eingegeben und gepflegt. – Man arbeitet mit verschiedenen Brokers und auch Touroperators (Reisebüros) zusammen, deren Systeme wiederum auf das destinationseigene System zugreifen. – Die Destination ist auch auf verschiedenen Social Media Plattformen aktiv (Facebook, Twitter, Google+, Youtube); das Buchungssystem selbst ist mit diesen Plattformen verlinkt.
Seit wann arbeiten Sie mit diesem Kanal?	– Schon vor 2008 damit begonnen
Für wen übernehmen Sie konkret die Online-Vermarktung? (Hotels, Ferienwohnungen, Zweitwohnungen?)	– Für alle (Hotels, Ferienwohnungen, Zweitwohnungen)
Wie viele Zweitwohnungsbesitzer nehmen den Dienst in Anspruch?	<ul style="list-style-type: none"> – Momentan sind 503 Ferienwohnungen im System. – Man unterscheidet nicht zwischen Zweitwohnungen und bewirtschafteten Ferienwohnungen
Wie verläuft die Anmeldung?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Eigentümer können sich bei der Destination anmelden. – Die Eigentümer geben die verfügbaren Kontingente selbst in das System ein. – Nur wenn Buchungen über das System vorgenommen werden, wird eine Kommission fällig (zwischen 10-15%).
Eignen sich für unterschiedliche Wohnungen unterschiedliche Vertriebskanäle?	<p>Es kommt darauf an, was eine Destination braucht. Eigene Systeme (im Unterschied zu Anbietern wie Interhome oder e-domizil) haben verschiedene Vorteile, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Personalisierbarkeit – Businessfunktionen (Gruppentools, etc.) – Management der Zusammenarbeit mit Drittanbietern (z.B. Reisebüros) über das System möglich – Steuerung der Verlinkung zu Social Media Kanälen – Entscheid der Destination über die Konditionen
Wie ist die Auslastung der vermieteten Wohnungen?	<ul style="list-style-type: none"> – Diese Zahlen werden nicht erhoben – Nebeneffekt: Manche Personen finden die Wohnung über das System, buchen dann aber direkt beim Besitzer.
Was halten Sie von destinationseigenen Vertriebssystemen?	<ul style="list-style-type: none"> – Man hat als Destination ganz andere Möglichkeiten mit destinationseigenen Systemen (vgl. oben) und auch geringere Kommissionen – Auch mit dem eigenen System kann der internationale Markt über entsprechende Schnittstellen bearbeitet werden.
Welche Kriterien müssen Wohnungen erfüllen, damit sie von Ihnen vermittelt werden?	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Kriterien – Die Klassifikation wird auf der Website angegeben – Wenn keine Klassifizierung vorliegt, wird sie als nicht klassierte Wohnung beworben.
Was ist allgemein bei einer Vermietung von Zweitwohnun-	– Preis

⁹¹ Gespräch mit Hr. S. Römer, Marketing-/Projektmanager, Jungfrau Region Marketing AG, am 15.2.2013.

gen übers Internet wichtig?	<ul style="list-style-type: none"> – Bilder – Sterne (Klassierung)
Was sind Gründe, warum Besitzer ihre Wohnung nicht übers Internet vermarkten wollen?	<ul style="list-style-type: none"> – Verschiedene Ängste, wenn Personen die Wohnung buchen, die man nicht einmal über das Telefon kennt – Verfügbarkeit für den Eigengebrauch
Gibt es weitere Bemühungen zur Erhöhung der Vermietung, die über die Online-Vermarktung hinausgehen?	<ul style="list-style-type: none"> – Besitzer von Ferienwohnungen können bei Pauschalangeboten mitmachen, die die Destination schnürt und aktiv bewirbt.

Appenzellerland Tourismus⁹²	
Über welche Kanäle vermarkten Sie die Wohnungen?	<ul style="list-style-type: none"> – Am Anfang bestand die Idee, dass alle gemeldeten Wohnungen über E-Domizil angeboten werden sollten, aber die Wohnungsbesitzer wünschten verschiedene Kanäle, auch solche mit niedrigeren Kommissionen – Man stellt den Wohnungsbesitzern heute die Wahl des Kanals frei (z.B. e-domizil, Interhome, Happyholidays). – appenzell.info ist nur der Vermittler für Gäste, die wissen sie wollen ins Appenzell – Bemerkung: Appenzell Ausserrhoden arbeitet nur mit E-Domizil zusammen
Seit wann arbeiten Sie mit diesem Kanal?	<ul style="list-style-type: none"> – Seit 2007
Für wen übernehmen Sie konkret die Online-Vermarktung? (Hotels, Ferienwohnungen, Zweitwohnungen?)	<ul style="list-style-type: none"> – Hotels und Ferienwohnungen
Wie viele Zweitwohnungsbesitzer nehmen den Dienst in Anspruch?	<ul style="list-style-type: none"> – Praktisch keine; die (wenigen) Zweitwohnungsbesitzer vermieten ihre Häuser / Wohnungen kaum – Oft handelt es sich um das Elternhaus und es gibt einen grossen persönlichen Bezug
Wie verläuft die Anmeldung?	<ul style="list-style-type: none"> – Interessierte Besitzer können sich bei der Destination melden – Appenzell.info nimmt die Texte aus dem Ferienwohnungsprospekt und pflegt sie auf der Homepage ein – Appenzell.info fotografiert die Objekte auch, falls Hilfe benötigt wird
Eignen sich für unterschiedliche Wohnungen unterschiedliche Vertriebskanäle?	<ul style="list-style-type: none"> – Als kleine Destination lohnt es sich, auf den nationalen Player e-domizil zu setzen (dort sind die SBB und Schweiz Tourismus beteiligt) – Bei privaten Anbietern besteht die Gefahr, dass Vermieter in ein Abhängigkeitsverhältnis kommen
Wie ist die Auslastung der vermieteten Wohnungen?	<ul style="list-style-type: none"> – 14'000 Logiernächte – Die Auslastung liegt schätzungsweise bei rund 20% – Aber: Es ist nicht bekannt, über welchen Kanal die Gäste mieten

⁹² Gespräch mit Hr. G. Buob, Geschäftsführer Appenzellerland Tourismus, am 18.2.2013.

Was halten Sie von destinationseigenen Vertriebssystemen?	<ul style="list-style-type: none"> – Destinationseigene Vertriebssysteme sind nichts für kleine Destinationen, können sich aber für grosse Destinationen lohnen – Wichtig ist, dass die Vertriebskanäle technisch hochstehend sind und nicht zu viel Kommissionen verlangen
Welche Kriterien müssen Wohnungen erfüllen, damit sie von Ihnen vermittelt werden?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Wohnungen müssen klassifiziert sein, sonst werden sie nicht aufgenommen – Appenzell Tourismus zahlt die Klassifizierung und führt sie mittlerweile auch selbst durch. Seitdem gibt es keine Reklamation mehr, denn die Wohnungen sind richtig bewertet
Was ist allgemein bei einer Vermietung von Zweitwohnungen übers Internet wichtig?	<ul style="list-style-type: none"> – Aktuelle Daten und Bilder – Ehrlichkeit: „Zeigen was man hat, aber die Wohnung nicht besser machen als sie ist.“
Was sind Gründe, warum Besitzer ihre Wohnung nicht übers Internet vermarkten wollen?	<ul style="list-style-type: none"> – Viele Besitzer wollen die Mieter kennen, bevor sie einer Vermietung zustimmen
Gibt es weitere Bemühungen zur Erhöhung der Vermietung, die über die Online-Vermarktung hinausgehen?	<ul style="list-style-type: none"> – Ferienkarte (Gästekarte), um die Auslastung zu erhöhen: Wer eine Woche bleibt, kann gratis die Sauna, die Luftseilbahnen, den öffentlichen Verkehr und das Schwimmbad nutzen.

b) Branchenperspektive

Interhome Schweiz	
Seit wann ist Interhome in der Schweiz aktiv?	<ul style="list-style-type: none"> – Seit 1965 (in Schweiz und weltweit) – Momentan 70% Online-Anteil – Verkaufsbüros in 22 Ländern – 20'000 Reisebüros als Partner (14 % des Volumens) – 4'000 Affiliate portale (Partnerportale wie z.B. e-domizil / casa mundo / booking.com / tripadvisor / hrs.com): sie verkaufen jeweils bei Interhome aufgeschaltete Wohnungen über ihre Website. – Der Vertrieb der Wohnungen geschieht in 40 Ländern je über eine eigene Website → spezifische Inhalte und spezieller „Look and Feel“ für die Kunden des jeweiligen Landes.
Wie viele Ferienwohnungen haben Sie in der Schweiz in Ihrem Portfolio?	<ul style="list-style-type: none"> – 3'300 in Schweiz – 36'000 weltweit
Sind auch (viele) Zweitwohnungen darunter? Warum (nicht)?	<ul style="list-style-type: none"> – Ja, viele Eigentümer der Wohnungen befinden sich im Ausland und übergeben die Vermietung an Interhome, weil sie einen „Full-Service“ wünschen. Das Geschäftsmodell von Interhome besteht darin, diesen „Full-Service“ anzubieten, beispielsweise wechselt Interhome bei Bedarf auch verfleckte Teppiche aus oder schießt Investitionskosten vor. – Interhome macht das ganze „Fullfillment“ (Rechnungserstellung, Dokumentenüberweisung, Inkasso, Reiseunterlagen und Anreisebescheid an Kunden, etc.)
Wenn der Anteil vermieteter Betten in Zweitwohnungen	<ul style="list-style-type: none"> – Voraussetzung sind qualitativ gut ausgestattete Wohnungen. – Im Hotelbereich muss man im Durchschnitt nach 5 Jahren wie-

steigen soll: was sind aus Branchenperspektive die Voraussetzungen?	<p>der reinvestieren. Im Zweitwohnungsbereich ist das oft nicht möglich, weil die Eigentümer so eine emotionale Bindung zur Wohnung haben. Ohne ständige Erneuerung wird es aber immer schwieriger, die Wohnungen zu vermieten.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wohnungen, die nicht mehr den Qualitätsansprüchen genügen, werden aus dem Portfolio genommen. Mittels sogenannten „Date visits“ wird die Qualität alle zwei Jahre von Interhome persönlich überprüft.
Gibt es Destinationen, die ihre Ferienwohnungen komplett über Interhome bewerben lassen?	<ul style="list-style-type: none"> – Gstaad-Sarnerland (gemeinsam mit E-Domizil) – Engelberg – Laufende Verhandlung: Davos , Arosa, Flims Laax – Dabei immer zu beachten: Kanibalisierung bei bereits bestehenden Kunden
<p>Wann eignen sich für eine Destination eigene Vertriebskanäle?</p> <p>Wann eher globale Anbieter wie Interhome?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Es ist eine Philosophiefrage, ob eine Destination das alles selbst machen will – Wenn man die Destination professionell bewerben will (Pauschalangebote, gezielte Bearbeitung gewisser Märkte, etc.) sollte man selbst das Inkasso machen. Dafür braucht es ein eigenes Vertriebssystem. – Es eignet sich primär für grosse und professionelle Destinationen, die sich auch sehr gut im online-Marketing auskennen.
Wie ist die Auslastung der über Interhome vertriebenen Wohnungen?	<ul style="list-style-type: none"> – Man darf für eine gute Wohnung zwischen 16 und 20 vermieteten Wochen erwarten – Die Eigenbelegung kommt noch dazu

Bewertung und Einschätzung Ecoplan

SWOT-Analyse Zugang zu Vertriebskanälen im Internet

Stärken	Chancen
<ul style="list-style-type: none"> – Es gibt eine Vielzahl verschiedener Möglichkeiten, die Wohnungen einer Gemeinde / einer Destination zu bewerben. – Erleichtert man den Zugang, werden die Wohnungen auf dem internationalen Markt beworben. 	<ul style="list-style-type: none"> – Erhöhung der Auslastung – Angebot muss stimmen und gut präsentiert sein (Fotos etc.) → eine Gemeinde / Destination kann die Besitzer unterstützen indem sie Fotos macht, bei der Ausstattung berät, etc.
Schwächen	Gefahren
<ul style="list-style-type: none"> – Keine erkennbar 	<ul style="list-style-type: none"> – Ein destinationseignes Vertriebssystem eignet sich nur mit den entsprechenden personellen Ressourcen und Kompetenzen – Abhängigkeit von grossen Anbietern (z.B. booking.com entscheidet selbst, welche Wohnungen sie aktiv bewerben und welche nicht)

Einschätzung Ecoplan:

Wirkung: Die Auslastung einer Wohnung kann nur erhöht werden, wenn sie auf dem nationalen und internationalen Markt buchbar ist. Online-Kanäle werden mehr und mehr zum gängigen Buchungskanal. Es ist also eine positive Wirkung auf die Auslastung der lokalen Wohnungen zu erwarten, wenn sie online vertrieben werden. Eine Gemeinde bzw. Destinationsmanagementorganisation (DMO) kann über verschiedene Ansatzpunkte die Vermieter zur Nutzung der Online-Kanäle animieren:

- Die Besitzer gezielt ansprechen und die Hemmungen vor einer Vermarktung übers Internet abbauen
- Bei der Aufschaltung unterstützen: Viele Wohnungsbesitzer sind älter und haben teilweise Mühe mit den neuen Technologien. Die lokale Tourismusorganisation kann die Templates für die Besitzer oder aber gemeinsam mit den Besitzern ausfüllen.
- Klassifikation: Die Klassifikation ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal für die Online-Kunden. Die lokale Tourismusorganisation kann helfen, die Klassifikation richtig vorzunehmen.
- Ausstattung und Präsentation: Nicht jeder Zweitwohnungs-/ Ferienwohnungsbesitzer ist ein Tourismus- und Marketingexperte. Die lokale Tourismusorganisation kann Tipps bei der Ausstattung geben (z.B. neuer Duschvorhang, einheitliche, ansprechende Handtücher und Bettwäsche) und die Wohnung vorteilhaft fotografieren (lassen).
- Gute Konditionen bei Vermarktungsorganisationen (wie e-Domizil oder Interhome) aushandeln oder ein eigenes Vertriebssystem betreiben (grosse, professionelle Destinationen).

Örtliche Anwendung: Die Massnahme ist für alle Gemeindetypen und Wohnungen geeignet.

Aufwand: Wenn man das komplette Paket anbietet (vgl. oben), so ist die Massnahme durchaus (personal)aufwändig. Die Kosten könnten aber z.B. über die Kurtaxe querfinanziert werden. Teilweise verlangen die Tourismusorganisationen auch eine Kostenbeteiligung vom Wohnungseigentümer (z.B. 100 CHF für den Fotoservice).

Umsetzung: Für kleinere Destinationen eignet es sich, gute Konditionen bei Vermarktungsorganisationen (wie e-domizil oder Interhome) auszuhandeln. Ein eigenes Vertriebssystem eignet sich primär für grosse, professionell geführte Destinationen, denn es braucht (Online-)Marketingprofis, um die Plattform wirkungsvoll zu betreiben.

Zusätzliche begleitende Massnahmen: Zusätzliche Massnahmen sind oben aufgeführt. Selbstverständlich ist die Nachfrage auch immer von der Qualität der Destination abhängig, so dass alle Massnahmen zur touristischen Inwertsetzung der Destination die Vermarktung der Wohnungen über die Internet-Kanäle sinnvoll ergänzen.

4.5.4 Vertiefung 4: Dezentrale Hotels

Bei dezentralen Hotels werden Ferienwohnungen, Zimmer oder sogar kleine Häuser in einem bestehenden Dorf wie ein Hotel bewirtschaftet und vermarktet. Meistens haben dezentrale Hotels ein Haupthaus, in dem die Rezeption und z.B. der Frühstückssaal oder das Restaurant untergebracht sind. Diese Hotelform ist relativ verbreitet in Italien. Die einzelnen Anbieter sind dort in der der Associazione Nazionale Alberghi Diffusi (www.alberghidiffusi.it/) organisiert. In der Schweiz gab es erste Versuche. Für die Vertiefung wurden Gespräche mit drei Anbietern in Italien und zwei Initiativen in der Schweiz geführt.

Piz Tschütta, Vnà, GR⁹³	
Wann haben Sie mit dem Projekt des dezentralen Hotels angefangen?	<ul style="list-style-type: none"> – Das Konzept wurde vor 6 Jahren (2007) entwickelt (parallel zu Leuk im Wallis) – Damit war man in einer Vorreiterrolle in der Schweiz
Wer hatte die Idee und entwickelte das Projekt?	<ul style="list-style-type: none"> – Es war eine interdisziplinäre Gruppe: Ein Architekt und Baukünstler aus Sent, ein Architekt aus Basel, eine Tourismusfachfrau aus Münchenstein, eine Unternehmens- und Kulturberaterin aus Sent (Projektleitung und heutige Betreiberin des Hotels)
Befindet sich Ihr dezentrales Hotel innerhalb eines bewohnten Dorfes? Wenn ja, wie viele Einwohner hat das Dorf?	<ul style="list-style-type: none"> – Ja, das Konzept sah vor, dass dezentrale Zimmer in Familien in einem bewohnten Dorf vermietet werden. – Damit unterschied man sich von einigen anderen Beispielen im Ausland, in denen ein (fast) leerstehendes Dorf in ein Resort umgewandelt wird. – Anzahl Einwohner Vnà: 70-74
Wie viele Zimmer / Wohnungen haben Sie total?	<ul style="list-style-type: none"> – Dezentrales Konzept: 12 Partner, 20 Zimmer – Heute: Das dezentrale Konzept ist momentan eingestellt, aktuell beteiligen sich die Vermieter im Dorf nicht mehr. Das Hotel wird mit 9 Zimmern im Haupthaus und 3 Wohnungen weiterbetrieben.
Wie ist das Eigentümermodell?	<ul style="list-style-type: none"> – Vorgesehen war, dass die Besitzer von Ferienwohnungen und Gästezimmern im Dorf diese im Rahmen des dezentralen Hotels vermieten können – Besitzer und Vermieter der einzelnen Zimmer blieben also die Anwohner im Dorf (mit Ausnahme des Haupthauses)
Wie hoch ist die Auslastung im Jahresdurchschnitt?	<ul style="list-style-type: none"> – Beim Betrieb als dezentrales Hotel: 2008 -2010, ca. 65% – 2011 und 2012: 58-60% – Das Hotel kann mit nur 9 Zimmern nicht rentabel betrieben werden. Es erwirtschaftet jedes Jahr ein Defizit von 30-50'000 Franken, das über private Gönner finanziert wird (der Betrieb alleine finanziert sich, aber keine Gelder für Rückstellungen oder Abzahlung von hohen Amortisationen) – Um das Hotel rentabel zu betreiben, müssten weitere 10 Zimmer bewirtschaftet werden; es findet sich aber momentan keine Liegenschaft. Bis Ende 2014 müssen neue Ideen oder zusätzliche Zimmer vorhanden sein.
Trägt das dezentrale Hotel massgeblich zur wirtschaftli-	<ul style="list-style-type: none"> – Die Vermieter im Dorf hatten eine höhere Auslastung ihrer Zimmer und Wohnungen, als das Konzept des dezentralen Hotels

⁹³ Gespräch mit Fr. U. Famos, Geschäftsführerin Hotel Piz Tschütta, am 30.01.2013.

<p>chen Wertschöpfung des Dorfes / der Region bei? Wenn ja, wie?</p>	<p>gemeinsam umgesetzt wurde. Seit 2 Jahren ist die Auslastung wieder rückläufig.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Durch das Projekt und die Architektur des Hotels hat Vnà auch allgemein wieder Medienaufmerksamkeit erhalten. – Schaffung von Arbeitsstellen im Hotel. Die Angestellten wohnen mit ihren Familien in Vnà. – Bau neuer Parkplätze, Erhalt der Postautolinie – Besucher durch Netzwerke der Piz Tschütta (Kulturkreise Schweiz, europäische Architekturkreise, Medien, Hochschulen)
<p>Was sind aufgrund Ihrer Erfahrungen die Erfolgsfaktoren beim Betrieb eines dezentralen Hotels?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Schöne, stilvolle, qualitativ hochwertige Zimmer, ähnlicher Standard in allen Zimmern – Gewisser Luxus am dezentralen Ort, z.B. Kaffeemaschine, Teekoche, Cheminée – Kompaktheit des Dorfes (insb. für Wintertourismus, wenn lange Wege für die Gäste unangenehm sind) – Es braucht Unternehmer, die das in die Hand nehmen, die innovativ sind, die vorwärts machen und die Marktverständnis haben. Zu dieser Erkenntnis kam auch eine Masterarbeit, die neben Vnà noch weitere 10 dezentrale Hotels in Italien untersucht hat.
<p>Was sind aufgrund Ihrer Erfahrungen die grössten Herausforderungen und Probleme?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Grundsätzlich: Die Angst vor dem Neuen und das Festhalten an Traditionen. – Die Gäste waren von der Idee und der Architektur des Haupthauses begeistert, sie zeigten sich aber enttäuscht vom Standard der Zimmer im Dorf (obschon diese auch deutlich günstiger sind, als die Zimmer im Hotel). Die Zimmer seien in Ordnung, aber nichts Besonderes bzw. kein Grund nach Vnà zu kommen. – Es war schwierig die Gäste dazu zu motivieren, nach dem Nachtessen nochmals durch das Dorf zu gehen, wenn sie dort kein besonders schönes Zimmer erwartete. – Die Betreiberin des Hotels suchte das Gespräch mit den Vermietern im Dorf, um sie zu Investitionen in die Qualität und Ausstattung der Zimmer zu motivieren. Die Vermieter hielten die Qualität und Ausstattung ihrer Zimmer jedoch für gut – Darüber entbrannte ein Streit zwischen den Hotelbetreibern und den Vermietern im Dorf und die dezentrale Idee scheiterte an diesem „Kulturkonflikt“. – Es gab keine Unterstützung der öffentlichen Hand (Gemeinde) bei der Vermittlung zwischen den Parteien. Aus heutiger Sicht hätte ein externer Vermittler beigezogen werden sollen.
<p>Haben Sie öffentliche Mittel für den Projektaufbau erhalten? Falls ja, welchen Betrag?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Die Schweizer Berghilfe hat sich an den Umbaukosten des Hotels Piz Tschütta mit CHF 250'000 beteiligt. – Kantonales Darlehen, jedoch mit vergleichsweise hohen Zinsen und Abschreibungen.
<p>Erhalten Sie heute öffentliche Mittel? Falls ja, welchen Betrag?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Momentan keine öffentlichen Mittel, aber erneute Anfrage zur Sistierung des Darlehens geplant

Locanda degli Elfi, Italien⁹⁴	
Wann haben Sie mit dem Projekt des <i>albergo diffuso</i> angefangen?	– Beginn war 2006; zuvor gab es zwei verschiedene Angebote (Ein B&B und ein Restaurant mit Zimmervermietung)
Wer hatte die Idee und entwickelte das Projekt?	– Private Initiative eines Ehepaars
Ist ihr <i>albergo</i> innerhalb eines bewohnten Dorfes? Wenn ja, wie viele Einwohner hat das Dorf?	– Nur sehr wenige leben das ganze Jahr über im Ort (3 Personen). Während des Sommers sind fast alle Häuser bewohnt, einige der Bewohner arbeiten für uns. Zusätzlich gibt es ein weiteres Restaurant. – Canosio hat etwa 100 dauerhafte Einwohner. Preit ist allerdings viel kleiner, es hat ca. 30 Häuser.
Wie viele Zimmer / Wohnungen hat das Albergho?	– 9 eigene und 2 zugemietete Wohnungen
Wie ist das Eigentümermodell?	– Im Privatbesitz eines Ehepaars.
Wie hoch ist die Auslastung im Jahresdurchschnitt?	– Ca. 65%
Hat das <i>albergho diffuso</i> einen Effekt auf die lokale Wirtschaft? Wenn ja, wie?	– Das <i>albergho diffuso</i> ist zwar klein, aber die Einkäufe werden lokal gemacht und es werden 4 einheimische Personen beschäftigt..
Was sind aufgrund Ihrer Erfahrungen die Erfolgsfaktoren beim Betrieb eines <i>albergho diffuso</i> ?	– Allem voran muss man bereit sein, die Menschen über das lokale Brauchtum, die Geschichte und Tradition, die Kochkultur sowie über Ausflugsziele und Möglichkeiten zu informieren. – Die Gastfreundschaft muss im familiären Stil gelebt werden, keine Bedienung wie im Hotel. – Die Gebäude sind im lokalen Stil renoviert. Ein <i>albergho diffuso</i> muss Neubauten vermeiden (keine Fertigbauten, keine stillfremden Zementgebäude), Änderungen müssen im bestehenden architektonischen Stil vorgenommen werden. Es geht um die Erhaltung der bestehenden Bausubstanz ohne diese zu stark zu verändern. – Das Gebäudeinnere muss gemütlich sein und mit einigen „Hotelfeatures“ ausgestattet werden wie Seife, Handtüchern und guten Betten (auch wenn diese im traditionellen Stil sind), denn ein gewisser Komfort ist nötig. Möglich ist auch ein moderner und komfortabler Innenausbau, wobei aber jedes Detail die Neugier der Gäste anregen sollte.
Was sind aufgrund Ihrer Erfahrungen die grössten Herausforderungen und Probleme beim Betrieb eines <i>albergho diffuso</i> ?	– Es ist schwierig, wenn die Kräfte altersbedingt nachlassen. Die auseinanderliegenden Häuser und die damit verbundenen Aufgaben wie das Schneeräumen bedeuten viel körperliche Arbeit im Freien. Weil die Lieferanten nur im Sommer bis zum <i>albergho</i> hochfahren, muss Heizpellets, Getränke und andere Waren jeweils selbst befördert werden. – Ein weiteres Problem sind die hohen Heizkosten: In der kältesten Jahreszeit werden die Gästeräume bereits ein Tag im Voraus beheizt, damit die Besucher bei ihrer Ankunft warme Zimmer vorfinden. Momentan werden hier viele Ski- und Schnee-

⁹⁴ Schriftliche Beantwortung durch Fr. G. Comollo, Hotelbetreiberin, 28. Januar 2013. Übersetzung ins Deutsch durch Ecoplan.

	<p>schuhtouren gemacht, wofür sich das ursprüngliche und ruhige Tal sehr anbietet. In dieser Zeit sind die Räume dauerhaft beheizt, auch in den Gemeinschaftsräumen werden viele Holzöfen benutzt.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die grösste Schwierigkeit besteht darin, junge Leute zu finden, die verstehen, dass die Arbeit an einem solchen Ort einzigartig ist. Die Anlage ist abgelegen und anspruchsvoll im Betrieb, auch weil man mit hohen Kosten konfrontiert ist, und als Arbeitgeber Stellen ideal zu besetzen hat. – Im Gegenzug bietet die Arbeit vor allem auf menschlicher Ebene eine hohe Befriedigung. Die Gäste sind üblicherweise sehr freundlich und bringen sogar Geschenke mit!
Haben Sie staatliche Mittel oder EU-Mittel für den Projektaufbau erhalten? Falls ja, in welcher Höhe?	– Nein
Erhalten Sie heute staatliche Mittel oder EU-Mittel? Falls ja, in welcher Höhe?	– Nein, es sind keine verfügbaren Unterstützungsmittel bekannt.

Abbildung 4-3: Dezentrale Hotels: Fallbeispiele in Italien



Locanda degli Elfi



Trulli Holidays

Trulli Holidays, Italien⁹⁵	
Wann haben Sie mit dem Projekt des <i>albergo diffuso</i> angefangen?	– Vor mehr als 10 Jahren.
Wer hatte die Idee und entwickelte das Projekt?	– Es war eine private Initiative.
Ist ihr <i>albergo</i> innerhalb eines bewohnten Dorfes? Wenn ja, wie viele Einwohner hat das Dorf?	– Das <i>albergho diffuso</i> besteht aus “Trulli”, den traditionellen Steinhäusern von Alberobello, die Zimmer befinden sich innerhalb des bewohnten Dorfes.
Wie viele Zimmer / Wohnungen hat das Albergho?	– Ungefähr 20 Gebäude im Dorf und weitere 11 auf dem Land.
Wie ist das Eigentümermodell?	– Das <i>albergho</i> wird von zwei Besitzern partnerschaftlich betrieben.
Wie hoch ist die Auslastung im Jahresdurchschnitt?	Über das ganze Jahr eine Auslastung von ca. 50%: – Hauptsaison (Juli – Oktober): 80-100% – Zwischensaison (März - Juni): 30-60% – Nebensaison (November-Februar): 10% (ausser an Festtagen → zumeist Vollbelegung)
Hat das <i>albergho diffuso</i> einen Effekt auf die lokale Wirtschaft? Wenn ja, wie?	– Weil immer mehr Touristen in einem Trullo übernachten wollen, übernachten heute die meisten Gäste in Alberobello im <i>albergho diffuso</i> .
Was sind aufgrund Ihrer Erfahrungen die Erfolgsfaktoren beim Betrieb eines <i>albergho diffuso</i> ?	– Höflichkeit – Effizienter Service – Die Bereitschaft, Kundenwünsche zu verstehen
Was sind aufgrund Ihrer Erfahrungen die grössten Herausforderungen und Probleme beim Betrieb eines <i>albergho diffuso</i> ?	– Das tägliche Sauberhalten aller Häuser – Bestmöglichen Einsatz von den Angestellten zu bekommen
Haben Sie staatliche Mittel oder EU-Mittel für den Projektaufbau erhalten? Falls ja, in welcher Höhe?	– Für den Start des Projektes wurden keine EU- oder Staatsgelder in Anspruch genommen
Erhalten Sie heute staatliche Mittel oder EU-Mittel? Falls ja, in welcher Höhe?	– Auch heute gibt es keine Finanzierung durch die EU oder den Staat.

⁹⁵ Schriftliche Beantwortung durch Hr. D. Mastronardi, Hotelbetreiber, 16. Februar 2013. Übersetzung ins Deutsche durch Ecoplan.

Albergo Diffuso Comeglians - Monte Crostis – Zoncolan, Italien⁹⁶	
Wann haben Sie mit dem Projekt des <i>albergo diffuso</i> angefangen?	– Die Idee entstand 1978 durch Leonardo Zanier (ein in Zürich lebender Dichter), Carlo Toson (Architekt) und Prof. Dall'Ara. Das erste <i>albergo diffuso</i> entstand 1999.
Wer hatte die Idee und entwickelte das Projekt?	– Es handelt sich um eine Mischung aus privatem und öffentlichem Projekt. Die Region finanziert den Hausbesitzern 50% der Restaurationskosten.
Ist ihr <i>albergo</i> innerhalb eines bewohnten Dorfes? Wenn ja, wie viele Einwohner hat das Dorf?	– Das <i>albergo diffuso</i> ist über drei Dörfer verteilt: <ul style="list-style-type: none"> - Maranzanis, 39 Einwohner - Tualis, 80 Einwohner - Povolario, 70 Einwohner
Wie viele Zimmer / Wohnungen hat das Albergho?	– 21 Wohnungen
Wie ist das Eigentümermodell?	– Genossenschaft bestehend aus den Hausbesitzern. – Jedes <i>albergo diffuso</i> in Camia (Comeglians, Borgo Soandri, Sauris, Il Grop, Lauco) ist nach dem Genossenschaftsprinzip aufgebaut.
Wie hoch ist die Auslastung im Jahresdurchschnitt?	– 20%
Hat das <i>albergho diffuso</i> einen Effekt auf die lokale Wirtschaft? Wenn ja, wie?	– Nein, nicht massgeblich, dafür ist die Bedeutung des <i>albergho diffuso</i> zu gering.
Was sind aufgrund Ihrer Erfahrungen die Erfolgsfaktoren beim Betrieb eines <i>albergho diffuso</i> ?	– Faszinierende Landschaft / Natur und Gebäude
Was sind aufgrund Ihrer Erfahrungen die grössten Herausforderungen und Probleme beim Betrieb eines <i>albergho diffuso</i> ?	– Die bestehenden Probleme rühren von der Region her, in der sich das <i>albergho diffuso</i> befindet: eine schwach touristische Region mit wenigen Restaurants, Bars und Geschäften.
Haben Sie staatliche Mittel oder EU-Mittel für den Projektaufbau erhalten? Falls ja, in welcher Höhe?	– Keine EU- oder Staatsgelder. Es wurden regionale Fördergelder ausgerichtet.
Erhalten Sie heute staatliche Mittel oder EU-Mittel? Falls ja, in welcher Höhe?	– Keine öffentlichen Mittel. – Die Ausgaben für die Geschäftsführung belaufen sich auf etwa 30'000.- Euro pro Jahr.

Ein weiteres dezentrales Hotel in der Schweiz ist das **Romantik Maiensäss Hotel Guarda Val**. Es besteht aus elf bis zu 300 Jahre alten Hütten und Ställen und liegt im Weiler Sporz, oberhalb der Lenzerheide auf 1600 m ü.M. Die Fassaden der Hütten und Ställe sind im Ori-

⁹⁶ Schriftliche Beantwortung durch Fr. L. Miotti, Präsidentin der Kooperative, 20.02.2013. Übersetzung ins Deutsche durch Ecoplan.

ginalzustand erhalten geblieben. Das Hotel hat 50 Zimmer und 2 Restaurants, und ist im hochpreisigen Segment angesiedelt.⁹⁷

Noch im Aufbau befindet sich die **L'association Rev'Oleïнна**. Ziel des Vereins ist die Erhaltung und Inwertsetzung des baulichen Erbes von Evolénard. Dafür sollen Gebäude von besonderem Interesse renoviert und ab 2014 touristisch betrieben werden. Momentan läuft eine Machbarkeitsstudie für ein dezentrales Dorfhôtel mit Zimmern in ehemaligen Scheunen, Dachböden und kleinen Häuschen.⁹⁸

Abbildung 4-4: Dezentrale Hotels: Fallbeispiele in der Schweiz



Romantik Maiensäss Hotel Guarda Val



Rev'Oleïнна

In **Leuk** im Kanton Wallis wurde ein Konzept für ein dezentrales Hotel entworfen, das letztlich aber nicht umgesetzt werden konnte. Die Grundidee bestand darin, ein zentrales Hotelgebäude (Hotel Garni Schlosshotel Leuk) aufzubauen, das auch weitere Zimmer im Dorf von privaten Besitzern mitbetreibt. Damit wollte man dem hohen Leerwohnungsbestand entgegenwirken. Das Handling der Kooperation mit den Privatpersonen hat sich als sehr schwierig herausgestellt. Die Schwierigkeit bestand darin, dass viele der Besitzer der Wohnungen nicht mehr vor Ort leben und auch nicht auf die potenziellen Einnahmen aus der Zimmervermietung angewiesen sind. Erschwerend kam hinzu, dass viele der Wohnungen einer Erbengemeinschaft gehören, in denen nicht alle hinter dem Projekt standen. Es war nicht möglich, zusätzliche Wohnungen zu kaufen, weil die (Eltern-)Häuser oft zu einem Liebhaberpreis verkauft werden sollten, die den Marktwert deutlich überstiegen. Eine weitere Schwierigkeit war, dass andere Hoteliers in der Gemeinde das Projekt als Konkurrenz wahrgenommen haben, so dass von Seiten der Gemeinde keine Aufbaufinanzierung möglich war. Letztlich wurde nur das Hotelgebäude saniert und die dezentrale Idee verworfen.⁹⁹

⁹⁷ <http://www.guardaval.ch/>

⁹⁸ <http://www.facebook.com/RevOleinna>

⁹⁹ Gespräch mit Hr. E. Mounier, Projektleiter, am 30.1.2013

Bewertung und Einschätzung Ecoplan

SWOT-Analyse Dezentrale Hotels	
Stärken <ul style="list-style-type: none"> – Touristische Nutzung bestehender Bausubstanz – Möglichkeit für Tourismus auch in peripheren Gebieten – Belebung von Dörfern mit Abwanderung durch ganzjährigen Tourismus 	Chancen <ul style="list-style-type: none"> – Aufgrund des starken regionalen Charakters werden zumeist auch Lebensmittel und Möbel regional eingekauft, was zu weiterer Wertschöpfung im regionalen Gewerbe / der Landwirtschaft führt – Im Modell der Kooperative: viele Einheimische könnten davon profitieren, nicht nur ein Unternehmer
Schwächen <ul style="list-style-type: none"> – Nur kleiner Effekt auf die regionale Wertschöpfung und Arbeitsplätze (aber immerhin!) 	Gefahren <ul style="list-style-type: none"> – Modell der Kooperative (wie an einzelnen Orten in Italien) war in der Schweiz bisher nicht umsetzbar – Auch in Italien hat das Beispiel der Kooperative mit 20% die geringste Auslastung (versus 50% bzw. 65% bei Unternehmergeführten dezentralen Hotels) – In der Schweiz scheint es innovative Einzelunternehmer zu brauchen, die die Wohnungen mieten oder kaufen und selbst ausstatten und betreiben
Einschätzung Ecoplan:	
<p>Wirkung: Konkret geht es um den Aufbau eines neuen Hotels, für das die bestehende (teilweise historische) Bausubstanz genutzt wird. Es geht also um ein neues Unternehmen, das immer auch Wertschöpfung generiert und Arbeitsplätze schafft und damit eine positive regionalwirtschaftliche Wirkung erzielt. Da mit Ausnahme des Maiensäss Hotels Guarda Val die meisten Beispiele eher klein und im tiefpreisigen Segment angesetzt sind, sind die wirtschaftlichen Auswirkungen allerdings zumeist nicht sehr gross.</p> <p>Örtliche Anwendung: ein dezentrales Hotel eignet sich auch für periphere Gebiete (z.B. für ruhesuchende Gäste), wobei die Region ein gewisses touristisches Infrastrukturangebot aufweisen muss. In der Schweiz haben entsprechende Konzepte bis jetzt auf eine Partnerschaft mit privaten Vermietern abgezielt, die selbst investieren und vermieten sollten, was in einem Fall nicht umgesetzt werden konnte (Leuk) und in einem anderen Fall während der Umsetzungsphase scheiterte (Vnà). Das von einer Unternehmerfamilie geführte Maiensäss Hotel Guarda Val (oberhalb der Lenzerheide) scheint erfolgreich zu sein. Auch in Italien gibt es rund 30 dezentrale Hotels, die zumeist ohne öffentliche Gelder aufgebaut und betrieben werden.</p> <p>Aufwand: Nur eines der untersuchten Beispiele (Comeglians in Italien) erhielt regionale Gelder für den Aufbau der teils zerstörten Gebäude. In diesem Beispiel unterstützt die Region zudem das Management des als Kooperative geführten Hotels mit jährlich 30'000 Euro. In den übrigen Fallbeispielen wurden keine öffentlichen Gelder ausgerichtet. Der Aufwand für die öffentliche Hand in den untersuchten Beispielen ist also sehr gering.</p> <p>Umsetzung: Bei der Umsetzung scheint uns nach den Gesprächen für die Schweiz zentral, dass ein Unternehmer / eine Unternehmerin das Projekt in die Hand nimmt und die Oberaufsicht über die Umsetzung in den einzelnen dezentralen Zimmern hat. Einrichtung, Stil, und Ausstattung sollte möglichst aus einer Hand kommen. Eine Lösung im Stil von „Jeder kann mitmachen“, ungeachtet der Ausstattung der Zimmer, ist nach den bisherigen Erfahrungen für die Schweiz nicht zielführend. In allen Beispielen wurde beschrieben, dass es schwierig ist, geeignete Mitarbeiter zu finden.</p> <p>Zusätzliche begleitende Massnahmen: Wie jedes andere Hotel müssen auch die Zimmer in einem dezentralen Hotel beworben werden. Welche Online- und Offline-Kanäle sich dafür am besten eignen, hängt von der Ausrichtung des Hotels ab. Zusätzlich wünschen sich die Gäste vor Ort ein Mindestangebot an Restaurants, Läden, Sehenswürdigkeiten oder andere Angebote von touristischem Interesse.</p>	

4.5.5 Vertiefung 5: Time-Sharing

Beim Timesharing erwerben die Kunden das Recht, ein Ferienappartement bzw. eine Ferienwohnung jedes Jahr in einen bestimmten Zeitraum zu bewohnen. In der Schweiz ist Hapimag der wichtigste Anbieter. Time-Sharing wird im Folgenden aus der Branchen- und der Gemeindeperspektive betrachtet. Dazu wurden Interviews mit Hapimag, welche in der Schweiz vier Ressorts betreibt, und dem deutschen Anbieter Mond-Ferienclub geführt. Zudem wurden die Gemeinden Flims, Leukerbad und Sörenberg zu ihren Erfahrungen als Time-Sharing Ressortstandort befragt.

a) Branchenperspektive

	Hapimag¹⁰⁰ (CH)	
In Kürze	Seit wann gibt es die Gesellschaft? Wo hat sie ihren Sitz? Wie viele Mitglieder hat sie? Wie viele Wohnungen vermieten Sie? In welchen Destinationen sind Sie präsent?	<ul style="list-style-type: none"> – Seit 1963 – Baar (Zug) – Über 140'000 Mitglieder – Hapimag besitzt über 5'300 Apartments in 57 Resorts und Residenzen in 16 Ländern. Die Wohnungen können exklusiv von den Hapimag Mitgliedern genutzt werden. – In der Schweiz in Interlaken (BE), Flims (GR), Andeer (GR), Ascona (TI). Gesamthaft in 16 Ländern in Europa, USA und in Nordafrika in Marokko.
	Aus welcher Motivation wurde die Firma gegründet?	<ul style="list-style-type: none"> – Die Idee bei der Gründung vor 50 Jahren ist bei heute unverändert geblieben: Hapimag erwirbt Ferienimmobilien, die ihre Mitglieder wie eine Zweitwohnung flexibel nutzen können. Damit wird der Wohnraum ökologisch und ökonomisch intelligent genutzt.
Wohnrechtsmodell	Wie sind die Nutzungsrechte ausgestaltet: Fixed Weeks, Floaking Weeks, Aktien- oder Clubsystem, Kurzaufenthalte Wie funktioniert dieses System?	<ul style="list-style-type: none"> – Mit einer Mitgliedschaft erwirbt das Mitglied das Nutzungsrecht an allen Hapimag Resorts und Residenzen. – Je nach Mitgliedschaft erhält das Mitglied eine Anzahl an Wohnpunkten, die für die Reservierung der Wohnung eingesetzt werden können. Ort und Dauer des Aufenthalts können immer wieder neu gewählt werden. – Vor Ort werden bei jedem Aufenthalt die lokalen Kostenbeiträge in Rechnung gestellt (für Strom, Heizung, Wäsche, Reinigung etc.). Zudem wird pro 60 Wohnpunkte jährlich ein Jahresbeitrag fällig.
	Was kosten die Wohnrechte?	<ul style="list-style-type: none"> – Hapimag bietet unterschiedliche Mitgliedschaften und Produkte an, denn die Wahl der Mitgliedschaft hängt von den individuellen Bedürfnissen und Wünschen des Interessenten ab. – Wenn man zum Beispiel jährlich drei bis sechs Reisen mit Hapimag machen möchte, dann ist die Mitgliedschaft Insider Lifetime zum Preis von CHF 36'450.- die ideale Lösung. Probemitgliedschaften gibt es jedoch bereits ab CHF 2520.-.

¹⁰⁰ Schriftliche Beantwortung durch Fr. D. Zetzema, Leiterin Unternehmenskommunikation Hapimag

<p>Was geschieht mit den Wohnrechtsanteilen bei einem Austritt?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Hapimag hat seit ihrem Bestehen unterschiedliche Produkte mit unterschiedlichen Ausstiegsmöglichkeiten auf den Markt gebracht. Je nach Produkt gelten deshalb unterschiedliche Bedingungen. – Es gibt zeitlich befristete und unbefristete Produkte. Ein befristetes Produkt ist das INSIDER 7Plus. Es kann einmal pro Jahr per Ende jedes Vertragsjahres mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten gekündigt werden. – Ein zeitlich unbefristetes Produkt ist das INSIDER Lifetime. Nach sieben Jahren kann das Wohnrecht stillgelegt werden. Hapimag hat keine Verpflichtung, das Produkt zurückzunehmen, prüft jedoch auf Anfrage des Mitglieds eine Rücknahme des Produkts. Die Rücknahme erfolgt maximal zum Substanzwert.
<p>Arbeiten sie mit lokalen Partnern (Bsp. Tourismusorganisationen, etc.) zusammen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Jedes Resort arbeitet mit lokalen Partnern zusammen wie zum Beispiel: Verkehrsbüros, Skischulen, Anbieter von Freizeitaktivitäten wie Wanderungen oder Schneeschuhlaufen, lokale Freizeiteinrichtungen (z. B. Thermen, Sportcenter), Ausleihe von Fahrrädern, Anbieter von Stadtführungen etc.
<p>Welche Belegung erreichen sie mit ihren Wohnungen? Wie hat sich die Belegung in den letzten Jahren verändert?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Die Belegung über alle Resorts ist in den letzten Jahren auf konstant hohem Niveau geblieben und konnte 2012 sogar auf 71.2% gesteigert werden (bezogen auf die Öffnungszeit). Die Zahlen der letzten drei Jahre: 2009: 68.3%. 2010: 68.9%. 2011: 68.7%. – Beispiel Flims: Hapimag trägt mit rund 280 Betten rund 2% zum Bettenangebot in Flims bei, erzielt damit aber rund 20% der Logiernächte von Flims. Die Übernachtungsrate (nach Öffnungszeit) betrug 2012 für das Hapimag Resort Flims 74.3%, für die gesamte Region Flims-Laax jedoch unter 9%. – Die Resorts in der Schweiz erreichten 2012 folgende Belegung: Interlaken 70.6%, Anderer 69.9%, Ascona 79.1%)
<p>Kauft Hapimag auch Zweitwohnungen und nutzt diese um?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Nein, Hapimag kauft keine Zweitwohnungen, um sie ins System aufzunehmen. Wir erstellen und betreiben unsere eigenen Resorts, meist mit umfangreicher Infrastruktur.
<p>Wäre auch die Umnutzung leerstehender, unrentabler Hotels eine Option oder die ganze Umnutzung von leerstehenden Dorfkernen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Ja, Hapimag hat dies in der Vergangenheit bereits gemacht. So zum Beispiel die Renovierung des Kaiserhofs in Bad Gastein oder der Umbau eines ganzen Dorfes in der Toskana (Tonda). Entscheidend dafür sind die Attraktivität der Destination, die Lage des Resorts und natürlich auch der Preis.
<p>Welche Auswirkung wird die Annahme der Zweitwohnungsinitiative auf Wohnrechtsmodelle haben? Wird ein Nachfrageanstieg erwartet?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Wenn Zweitwohnungen nicht mehr akzeptiert werden, könnten unterschiedliche Wohnrechtsmodelle entstehen. Beispiele sind das Hapimag Geschäftsmodell mit dem Punktesystem oder klassisches Timesharing.
<p>Inwiefern sind Wohnrechtsmodelle zukunftsträchtig?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Das Teilen des Wohnraums entspricht einem aktuellen Trend, die sinnvolle Nutzung der Ressourcen nimmt weiter an Bedeutung zu. Denn leerstehende Wohnungen führen zu kalten Betten und einer Belastung für die Gemeinden: Wohnrechtsmodelle generieren eine hohe Belegung, sind oft ganzjährig in Betrieb und daher ökologisch und ökonomisch sinnvoll.
<p>Für welche Gemeinden könn-</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Es kann für alle Gemeinden eine Alternative sein.

Zweitwohnungsinitiative und Time-Sharing

	ten Wohnrechtsmodelle eine Alternative zu Zweitwohnungen sein?	
Umfeld	Welche Kriterien spielen bei der Auswahl der CH-Destinationen eine Rolle?	– Wichtig sind die touristische Attraktivität im Sommer und Winter sowie die Erreichbarkeit mit dem Auto, aber auch dem ÖV.
	Konnten ein geplantes Ressortvorhaben in der Schweiz schon einmal nicht realisieren werden? Weshalb nicht?	– Nein, Hapimag konnte alle Resorts wie geplant errichten.
	Welche Erwartungen haben sie an die öffentliche Hand? Welche Hilfestellungen erwarten Sie? Finanzierung?	– Wir wünschen uns eine Partnerschaft mit der Gemeinde, um sowohl für Hapimag als auch für die Gemeinde eine win/win Situation zu schaffen. Bevorzugt werden Destinationen mit klaren Zukunftsvorstellungen. Bei den Hilfestellungen schätzen wir die Unterstützung bei Genehmigungsverfahren.
	Wie haben sie die CH-Resorts in den letzten Jahren entwickelt? Welches sind die Erfolgsfaktoren?	– Die Resorts in der Schweiz haben sich positiv entwickelt, trotz des hohen Schweizer Franks. – Mögliche Erfolgsfaktoren sind die komplett eingerichteten Küchen, weil dadurch der Besuch „teurer“ Restaurants entfällt. Die Anzahl der benötigten Punkte pro Woche wurde nicht verändert, der Aufenthalt hat sich in dieser Hinsicht nicht verteuert.
	Sind neue Resorts in der Schweiz geplant? Falls nein, weshalb nicht?	– Hapimag verfügt zurzeit über genügend Wohnraum in der Schweiz. Die Nachfrage richtet sich vermehrt nach Destinationen am Meer.

Exkurs: Mondiferienclub¹⁰¹

Mondiferienclub ist einer der ältesten time-sharing Anbieter im deutschsprachigen Raum. Die Mitglieder der acht Ferienclubs können ihre Ferienwohnrechte in Urlaubspunkte umwandeln. Diese Urlaubspunkte können dann zur Reservierung von Ferienwohnungen in den acht von MONDI betreuten Ferienclubs verwendet werden.¹⁰²

Der Club verfügt über **8 Resorts in Deutschland, Österreich und Italien und über 15'000 Mitgliederfamilien. In der Schweiz verfügt MONDI bis anhin über kein Resort** und plant auch keines, da MONDI in Deutschland und Österreich an Top-Standorten noch über genügend Grundstückreserven verfügt. Die Mondiferien-Gruppe **übernimmt auch bestehende Objekte (inkl. Hotels)** und gestaltet diese nach ihren Bedürfnissen zu Resorts um. Sehr häufig würden Verkaufsangebote an sie herangetragen.

Die Auslastung der Ferienwohnungen (80-90%) ist sehr gut. Der Inhaber betont: „Die Regionen lieben uns.“ Mit ihrer grössten Anlage in Oberstaufen tragen sie 35% zur Kurtaxe der Ortschaft bei. Oberstaufen entwickelte für die Mondiferien-Gruppe sogar ein neues Skipass-Produkt.

Allerdings kämpft die **Branche mit Imageproblemen:** Timesharing habe einen schlechten Ruf (aggressives Anwerben, nicht fertig gestellte Objekte, übertriebene Preise, schwieriger

¹⁰¹ Gespräch mit Dr. M. Dörr, Firmeninhaber

¹⁰² vgl. <http://www.mondiholiday.de/de/MONDI-Gruppe/>

Wiederverkauf). In den 80-er und 90-er Jahren gab es verschiedene Betrugsfälle mit spanischen Anbietern. Die Medien bearbeiteten daraufhin das Thema intensiv. Insbesondere im deutschsprachigen Raum herrscht gegenüber time-sharing nach wie vor grosse Skepsis. In Grossbritannien ist die Offenheit diesbezüglich grösser.¹⁰³

b) Gemeindeperspektive

Flims¹⁰⁴ (GR), Ressort von Hapimag	
In Kürze	<p>Seit wann gibt es das Ressort? Anzahl Wohnungen? Anzahl Betten? Auslastung? Woher stammen die Gäste?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Seit 2003 – Resort mit elf Wohnhäusern im typisch alpinen Chaletstil – 11'000 Gäste generieren jährlich ca. 80'000 Logiernächte. – Durchschnittliche jährliche Auslastung 2011: 71% – Auslastung Sommermonate 2009: 94.9%
Zweitwohnungsinitiative und Time-Sharing	<p>Welche Rolle spielt das Ressort im touristischen Bettenangebot der Region/ Gemeinde?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Hapimag spielt mit 552 Betten eine wichtige Rolle im touristischen Bettenangebot. – Die Gesellschaft erzielt in Flims mit einem Gesamtbettenanteil des Ortes von nur 2% einen Anteil von rund 20% der jährlichen Übernachtungen der bekannten Tourismusdestination.¹⁰⁵
	<p>Wurde das Ressort beim Aufbau unterstützt? Wie?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Das Ressort wurde beim Aufbau nicht von der Gemeinde unterstützt. – Allerdings profitierte Hapimag davon, dass ein grosses Gebiet in der Bauzone frei war. Heute sind kaum mehr derartige Gebiete vorhanden.
	<p>Wird das Ressort heute von der Gemeinde unterstützt? Wie?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Auch heute wird das Ressort nicht unterstützt. – Es wird als gutes Zeichen erachtet, dass dieses unabhängig von der Gemeinde agiert. – Das Ressort profitiert von einer guten Erschliessung und der Nähe zu den Bergbahnen
	<p>Welche Erträge (Kurtaxen, Steuern) sind für die Gemeinde mit dem Ressort verbunden?</p> <ul style="list-style-type: none"> – 2011 generierte Hapimag der Gemeinde Flims aus Kurtaxen und Direktverkauf von Bergbahnbilketten im eigenen Ressort einen Umsatz von über 655'000 Fr.¹⁰⁶
	<p>Gibt es eine spezielle Zusammenarbeit zwischen der Gemeinde und dem Resort? Spezielle Angebote für die Ressortgäste?</p> <ul style="list-style-type: none"> – Keine spezielle Zusammenarbeit zwischen der Gemeinde und Hapimag. – Keine Spezialangebote für die Hapimag-Gäste.

¹⁰³ Auch eigene Internetrecherchen unterstreichen die Aussagen der Mondli-Geschäftsleitung. Besonders häufig finden sich im Internet Warnungen vor Lockangeboten in Artikeln von Konsumentenschutzforen.

¹⁰⁴ Gespräch mit Hr. A. Steiger, Gemeindepräsident von Flims

¹⁰⁵ Hapimag (2012), Presstext, Welche Art von Beherbergungsanlagen braucht ein Standort?

¹⁰⁶ Hapimag (2012), Medienmitteilung. Hapimag Apartments sind stark frequentierte Zweitwohnungen. Baar.

Welchen Effekt hat es auf die lokale Wirtschaft?	– Auch der ehemalige Gemeindepräsident Thomas Ragetti äusserte sich in einem Artikel positiv zum wirtschaftlichen Nutzen: “Für unsere Gemeinde ist Hapimag ein Glücksfall. Solche Resorts sind von der Öffentlichkeit zu fördern, denn sie haben in der Regel eine bessere Auslastung als eine normale Ferienwohnung und helfen, die Anzahl kalter Betten zu minimieren.” ¹⁰⁷
Ergeben sich für die Gemeinde auch gewisse Nachteile aus dem Ressort?	– Es sind keine Nachteile bekannt.
Eigenen sich grundsätzlich alle Gemeinden als Standort für ein Time-Sharing-Ressort?	– Geeignet sind insbesondere ganzjährig attraktive, gut erreichbare Gemeinden. – Flims verfügt einerseits im Winter über ein attraktives Ski-gebiet, ist aber auch eine Sommersdestination. – Zudem ist es in weniger als 2h von Zürich aus per Zug bequem erreichbar.
Ist Time-Sharing eine Alternative zu Zweitwohnungen?	– Ja. Time-Sharing ist eine Alternative zu Zweitwohnungen.
Hat die Annahme der Zweitwohnungsinitiative eine Auswirkung auf ihre „Beherbergungsstrategie“? (Bsp. Ausbau von Time-Sharing? Weitere Massnahmen)	– Bis anhin nicht. Angesichts der unsicheren Rechtslage werden zuerst die Ausführungsbestimmungen zur Zweitwohnungsinitiative abgewartet. – Bezüglich Zweitwohnungsinitiative stehen die Zweitwohnungsbesitzer einem allfälligen Vermietungszwang sehr ablehnend gegenüber. Sie möchten selbst über die Nutzung ihrer Wohnung entscheiden. – Was die Beherbergung in Flims anbelangt, ist wichtig, dass die Gemeinde nicht nur touristisch attraktiv bleibt, sondern auch als Wohnort attraktiv wird. Heute ist es schwierig, bezahlbare Familienwohnungen zu finden.

Leukerbad¹⁰⁸ (VS), Ressort Les Naturelles von RCI

In Kürze	Seit wann gibt es das Ressort?	– Seit 1995
	Anzahl Wohnungen?	– Ca. 80 Wohnungen, davon 6 Time-Sharing Wohnungen, 60 bewirtschaftete Zweitwohnungen, beim Rest handelt es sich um Dienstwohnungen.
	Anzahl Betten?	– Der Anteil an Time-Sharing war früher grösser. Die Zweitwohnungen wurden mit Mietgarantie verkauft.
	Auslastung?	– Die Auslastung ist sowohl bei den in Time-Sharing geführten Wohnungen als auch bei den bewirtschafteten Zweit-
	Woher stammen die Gäste?	

¹⁰⁷ Hapimag (2012), Medienmitteilung. Hapimag Apartments sind stark frequentierte Zweitwohnungen. Baar

¹⁰⁸ Gespräch mit Hr. C. Grichting, Gemeindepräsident Leukerbad und Fr. Huber-Pacotzi des Ressorts Les Naturelles.

	<p>wohnungen hoch (ca. 70%)</p> <ul style="list-style-type: none"> – Die Gäste der Time-Sharewohnungen stammen vor allem aus Belgien, den Niederlanden, Grossbritannien und auch der Schweiz. 	
Zweitwohnungsinitiative und Time-Sharing	<p>Welche Rolle spielt das Ressort im touristischen Bettenangebot der Region/ Gemeinde?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Eher geringe Rolle.
	<p>Wurde das Ressort beim Aufbau unterstützt? Wie?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Unterstützung der Gemeinde
	<p>Wird das Ressort heute von der Gemeinde unterstützt? Wie?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Unterstützung der Gemeinde
	<p>Welche Erträge (Kurtaxen, Steuern) sind für die Gemeinde mit dem Ressort verbunden?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Kurtaxen, Grundgebühren, Steuern
	<p>Gibt es eine spezielle Zusammenarbeit zwischen der Gemeinde und dem Resort? Spezielle Angebote für die Ressortgäste?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Keine spezielle Zusammenarbeit
	<p>Welchen Effekt hat es auf die lokale Wirtschaft? (z.B. Beschaffungen, Beschäftigung lokaler Arbeitskräfte)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Auslastung der Infrastruktur u.a. Bergbahnen.
	<p>Ergeben sich für die Gemeinde auch gewisse Nachteile aus dem Ressort?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Nachteile
	<p>Eigenen sich grundsätzlich alle Gemeinden als Standort für ein Time-Sharing-Ressort?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Die Gemeinde muss gute Infrastruktur und Rahmenbedingungen bieten. – Die Umnutzung von bestehenden Zweitwohnungen zu Time-Sharing wäre schwierig. Die Einheiten sollten den gleichen Standard haben. Mittlerweile sind jedoch viele Zweitwohnungen schon etwas älter.
	<p>Ist Time-Sharing eine Alternative zu Zweitwohnungen?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Dies ist nur eine Möglichkeit unter vielen.
	<p>Hat die Annahme der Zweitwohnungsinitiative eine Auswirkung auf ihre „Beherbergungsstrategie“? (Bsp. Ausbau von Time-Sharing? Weitere Massnahmen)</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Eigentum und Besitz an den Zweitwohnungen sollte gewahrt werden. – Die Vermietung von Zweitwohnungen sollte dem Besitzer freiwillig offen stehen. – Geprüft wird zurzeit die Angliederung von Serviced Apartments (bewirtschaftete Zweitwohnungen) an Hotels.

Sörenberg¹⁰⁹ (LU), ehemaliges Ressort von Hapimag, heute Reka-Feriendorf		
In Kürze	<p>Seit wann gibt es das Ressort? Anzahl Wohnungen? Anzahl Betten? Auslastung? Woher stammen die Gäste?</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Von 1979 bis 2010 – Über 70 Apartments – Schliessung des Hapimag-Ressorts für den Sommer ab 2008. Da zu viele Betten im hochalpinen Raum (Interlaken, Flims) – Verkauf an Reka im Jahr 2010 aufgrund der sinkenden Auslastung, schlechterer betriebswirtschaftlicher Zahlen und des Bestrebens das Immobilienportfolio zu modernisieren. Zudem steht den Mitgliedern eine grosse Auswahl Hapimag Resorts im Alpenraum zur Verfügung.¹¹⁰ – Reka erweitert durch die Zusammenlegung von kleineren Wohneinheiten das Angebot an familienfreundlichen 3- und 4-Zimmerwohnungen. – Die Reka erwartet, mit den 53 Wohnungen jährlich rund 50'000 Logiernächte zu generieren
Zweitwohnungsinitiative und Time-Sharing	Welche Rolle spielte das Ressort/ spielt Feriendorf im touristischen Bettenangebot der Region/ Gemeinde?	<ul style="list-style-type: none"> – Das Ressort, respektive heute das Feriendorf sind für Sörenberg sehr wichtig. – Belebung des Dorfs
	Wurde das Ressort resp. das Feriendorf beim Aufbau unterstützt? Wie?	<ul style="list-style-type: none"> – Das Hapimag Ressort wurde beim Aufbau nicht unterstützt. – Reka wurde von der Gemeinde, dem Kanton und den Bergbahnen bei der Übernahme des Ressorts finanziell unterstützt.
	Wird das Feriendorf heute von der Gemeinde unterstützt? Wie?	<ul style="list-style-type: none"> – Heute keine Unterstützung mehr.
	Welche Erträge (Kurtaxen, Steuern) sind für die Gemeinde mit dem Feriendorf verbunden?	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Zahlen bekannt.
	Gab es eine spezielle Zusammenarbeit zwischen der Gemeinde und dem Resort? Spezielle Angebote für die Ressortgäste?	<ul style="list-style-type: none"> – Sommer-Exkursionen für Reka Feriendorf-Gäste – Reka bietet auch viele Aktivitäten selbst an.
	Welchen Effekt hat das Feriendorf auf die lokale Wirtschaft? (z.B. Beschaffungen, Beschäftigung lokaler Arbeitskräfte)	<ul style="list-style-type: none"> – Beschäftigung lokaler Arbeitskräfte, insbesondere Reinigungspersonal aus der Region. – Belebung der Gastronomie – Einkauf in einheimischen Lebensmittelgeschäften für Selbstversorgung. – Buchung von Skikursen in der Skischule
	Ergeben sich für die Gemeinde auch gewisse Nachteile aus dem Feriendorf?	<ul style="list-style-type: none"> – Keine Nachteile
Eigenen sich grundsätzlich alle Gemeinden als Standort für ein Time-Sharing-Ressort?	<ul style="list-style-type: none"> – Grundsätzlich ja. Allerdings scheint das Reka-Feriendorf in Sörenberg besser zu funktionieren als das Hapimag-Ressort. – Für die Beliebtheit des Reka-Feriendorfs bei den Gästen 	

¹⁰⁹ Gespräche mit Fr. S. Wermelinger, Gemeindepräsidentin Flühli Sörenberg und Fr. C. Rüegg, Tourismusdirektorin Sörenberg

¹¹⁰ Hapimag, Reka (2010), Medienmitteilung, Hapimag verkauft Liegenschaft an Reka

	dürfte vor allem die ausserordentliche Familienfreundlichkeit der Gemeinde Sörenberg wichtig sein.
Ist Time-Sharing eine Alternative zu Zweitwohnungen?	– Ja.
Hat die Annahme der Zweitwohnungsinitiative eine Auswirkung auf ihre „Beherbergungsstrategie“? (Bsp. Ausbau von Time-Sharing? Weitere Massnahmen)	– Bis anhin wurden trotz des hohen Zweitwohnungsanteils (>50%) keine zusätzlichen Massnahmen ergriffen. – Professionelle Vermittlung: Sörenberg verfügt über 150 klassifizierte Zweitwohnungen, welche vom Tourismusbüro vermittelt werden.

SWOT-Analyse Time-Sharing	
Stärken <ul style="list-style-type: none"> – Die Auslastung ist mit 70- 90% sehr hoch und übersteigt jene der nicht bewirtschafteten Zweitwohnungen deutlich. – Dadurch trägt Time-Sharing stark zur regionalen Wertschöpfung bei. – Geringer Aufwand für die Gemeinde. 	Chancen <ul style="list-style-type: none"> – Umnutzung leer stehender Hotels und entleerter Dorfkern als Time-Sharing Ressorts (Bsp. Hapimag in der Toskana).
Schwächen <ul style="list-style-type: none"> – Nicht beliebig ausbaubar. Bedarf an Time-Sharing Ressortbetten in den Schweizer Alpen begrenzt. Hapimag: Tendenz zu Strandferien. – Angebot/ Errichtung eines neuen Ressorts durch die Gemeinde nur schwach beeinflussbar. 	Gefahren <ul style="list-style-type: none"> – Time Sharing hat im deutschsprachigen Raum aufgrund von Betrugsfällen mit einem eher schlechten Image zu kämpfen.
Einschätzung Ecoplan:	
<p>Wirkung: Time-Sharing Ressorts erreichen eine sehr hohe Auslastung (durchschnittlich 70%, aber auch bis zu 90%), die weit über jener von nicht bewirtschafteten Zweitwohnungen liegt. Sie stellen daher eine wertschöpfungsintensive Alternative für touristische Gemeinden dar, welche aufgrund von einem Zweitwohnungsanteil von über 20% keine unbewirtschafteten Zweitwohnungen mehr errichten dürfen. Time-Sharing trägt allerdings nicht zur besseren Auslastung kalter Betten in bestehenden Zweitwohnungen bei.</p> <p>Örtliche Anwendung: Diese Massnahme eignet sich vor allem für grössere, international bekannte Destinationen, welche sowohl im Sommer als auch im Winter (Skigebiet) touristisch attraktiv sind. Wichtig ist zudem eine gute Erreichbarkeit per Auto oder öffentlichem Verkehr sowie eine gute touristische Infrastruktur. Die Standortwahl bei Ressortneubauten hängt u. a. von der Verfügbarkeit eines grösseren Grundstücks in der Bauzone ab.</p> <p>Aufwand: Wie das Beispiel von Mondi gezeigt hat, kann eine Gemeinde aktiv auf einen Time-Sharing-Anbieter zugehen und Werbung für den eigenen Standort machen. Der Entscheid zur Eröffnung eines Time-Sharing Ressort hängt aber schlussendlich von der Time-Sharing-Gesellschaft ab. Gemäss unseren Auskünften erwarten die Time-Sharing-Anbieter, dass die entsprechende Destination klare Zukunftsvisionen (also eine Strategie) hat. Sie schätzen ferner die Unterstützung bei Genehmigungsverfahren. Trotzdem ist aber davon auszugehen, dass der Aufwand auf Seiten der öffentlichen Hand eher gering ist.</p> <p>Umsetzung: Time-Sharing Gesellschaften bauen meistens neue Ressortanlagen. Jedoch ist auch die Umnutzung von leer stehenden Hotelanlagen oder leeren Dorfkernen eine Option, wie die Beispiele von Hapimag in Bad Gastein oder in der Toskana zeigen. Ob noch ein Bedürfnis für mehr Time-Sharing-Anlagen in der Schweiz besteht ist unklar. Gemäss Aussage von Hapimag geht die Tendenz ihrer Kunden in Richtung Strandferien. Die grossen Anbieter haben gemäss unseren Informationen keine Ausbaupläne in der Schweiz.</p> <p>Sinnvolle Massnahmenbündel: Den Time-Sharing-Anbietern ist eine klare Vision der Destination und das entsprechende touristische Angebot vor Ort sehr wichtig. Alle Massnahmen im Bereich der Destinationsentwicklung sind daher förderlich bzw. schaffen eine Win-Win-Situation für Anbieter und Gemeinde.</p>	

5 Synthese, Schlussfolgerungen und Empfehlungen

5.1 Synthese

Die zentrale Fragestellung der vorliegenden Studie ist, **wie warme Betten in Zweitwohnungen geschaffen werden können**. Zum einen ging es darum, Massnahmen zur besseren Bewirtschaftung von kalten Betten in bestehenden Zweitwohnungen zu finden. Zum anderen sollten im In- und Ausland innovative Beherbergungsmodelle untersucht werden, die auch Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20% einen verordnungskonformen touristischen Ausbau (mit Ferienwohnungen) erlauben.

In einem ersten Schritt wurde für die **Kantone** aufgezeigt, welchen Anteil die Zweitwohnungen in den Schweizer Kantonen ausmachen, welche Strategien diesbezüglich bestehen, und welche Massnahmen sie bereits ergriffen haben. Der Zweitwohnungsanteil ist gesamtkantonale besonders hoch in den Kantonen Graubünden (37.1%), Wallis (35.7%) und Tessin (24.5%). Der Anteil nicht bewirtschafteter Zweitwohnungen wird allgemein als hoch eingeschätzt, im Kanton Graubünden beispielsweise auf 60 - 85%¹¹¹. Viele Gebirgskantone verfolgen bereits eine „Zweitwohnungspolitik“, mit entsprechenden Vorgaben in den kantonalen Richtplänen und Strategien. Es bestehen auch bereits „Werkzeugkästen“, die mögliche Massnahmen zur Steigerung der warmen Betten aufzuführen. Ausserdem laufen aktuell in vielen Kantonen Studien zur Zweitwohnungsthematik.

In einem zweiten Schritt wurde nach Erfahrungen mit der Zweitwohnungspolitik und nach konkreten Massnahmen im **Ausland** gesucht. Ein besonderer Fokus wurde dabei auf städtische Beherbergungsformen im Bereich Wohnungen gelegt. Die Kurzrecherche zu 7 Ländern lässt vermuten, dass die Zweitwohnungsthematik primär in Europa eine Rolle spielt. Konkrete politische Bestrebungen zu einer Beschränkung des Zweitwohnungsanteils und entsprechende Massnahmen konnten vor allem in Deutschland und Österreich beobachtet werden. In den USA, Kanada, Singapur und Hongkong konnte keine Zweitwohnungspolitik im eigentlichen Sinne identifiziert werden. Aus diesen Ländern haben sich aber in Bezug auf neue Bewirtschaftungskonzepte und konkrete Businessmodelle interessante Hinweise für die Schweiz ergeben.

Aufbauend auf obigen Untersuchungen und auf bereits existierenden Studien wurde eine Auslegeordnung erstellt, die zeigt, welche Massnahmen grundsätzlich möglich sind, um warme Betten in bestehenden oder neuen Zweitwohnungen zu schaffen. Es wurde ein Set von **29 Massnahmen** identifiziert und kurz beschrieben. Davon sind 7 Massnahmen auf Bundesebene, 16 Massnahmen auf Kantons- und Gemeindeebene und 6 Massnahmen auf der Branchenebene angesiedelt. Eine Priorisierung der Massnahmen auf der Kantons- und Gemeindeebene ergab, dass insbesondere die drei Massnahmen „Zweitwohnungsabgabe“, „Vermietungsdienstleistungen“ und „Zugang zu Vertriebskanälen im Internet“ sowohl bezüg-

¹¹¹ Vgl. Kantonalen Richtplan Graubünden (2010), S. 253.

lich (rascher) Umsetzbarkeit wie auch Wirkung ein interessantes Potenzial aufweisen und daher zu vertiefen sind. Zusätzlich hat die Begleitgruppe die Vertiefung von zwei Branchemassnahmen bzw. Modellen für die Bewirtschaftung von Ferienwohnungen beschlossen, namentlich „Dezentrale Hotels“ und „Time-Sharing“.

Eine **Zweitwohnungsabgabe** hat je nach Ausgestaltung das Ziel, die Zweitwohnungsbesitzer an den Infrastrukturkosten der Gemeinde zu beteiligen und / oder einen Anreiz zur Vermietung zu setzen. Unsere Untersuchung zeigt: Die Massnahme eignet sich, um die Zweitwohnungsbesitzer an den Infrastrukturkosten zu beteiligen. Ob die Massnahme auch einen Anreiz zur Vermietung entfaltet, hängt von der Höhe der Abgabe bzw. von betriebswirtschaftlichen Kosten-Nutzenüberlegungen der Vermieter, der touristischen Nachfrage und entsprechenden flankierenden Angeboten (z.B. an Vermietungsdienstleistern) ab.

Vermietungsdienstleistungen beinhalten Aktivitäten wie Schlüsselübergabe, Reinigungsservice, und Betreuung der Gäste vor Ort. Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass die Vermietungsbereitschaft bei den Besitzern von Zweitwohnungen im Allgemeinen eher gering ist. Dementsprechend hält sich auch die Nachfrage nach Vermietungsdienstleistungen bisher in Grenzen. Trotzdem kann das Angebot einer entsprechenden Vermietungsdienstleistung mit Hilfe, die praktischen Hürden bei den Vermietern zu überwinden, da viele der Vermieter nicht vor Ort wohnhaft sind und sich nicht um Schlüsselübergabe, Wohnungsreinigung und die weiteren administrativen Arbeiten kümmern können.

Verschiedene Destinationen bemühen sich um einen **Zugang zu Vertriebskanälen im Internet** für ihre Zweitwohnungs- und Ferienwohnungsbesitzer. Über grosse internationale Anbieter wie E-Domizil und Interhome vertriebene Wohnungen können damit eine Auslastung in der Grössenordnung von 40% erreichen. Es gibt eine Reihe von Massnahmen, die die lokalen Tourismusorganisationen ergreifen können, um den Zugang und auch den Erfolg bei der Online-Vermarktung einer Wohnung zu steigern. Voraussetzung ist aber der Wille des Wohnungsbesitzers zur Vermietung.

Bei **dezentralen Hotels** werden Ferienwohnungen, Zimmer oder sogar kleine Häuser in einem bestehenden Dorf wie ein Hotel bewirtschaftet und vermarktet. Dadurch werden Logiernächte generiert und Wertschöpfung und Arbeitsplätze geschaffen, was eine positive Auswirkung auf die Region hat. Da die meisten Fallbeispiele klein sind und Wohnungen im tief- bis mittelpreisigen Segment anbieten, sind die Auswirkungen allerdings zumeist nicht sehr gross.

Beim **Time-Sharing** erwerben die Kunden das Recht, eine Ferienwohnung jedes Jahr für einen bestimmten Zeitraum zu bewohnen. Time-Sharing Resorts erreichen in den von uns untersuchten Beispielen eine sehr hohe Auslastung zwischen 70% und 90%. Sie stellen daher eine wertschöpfungsintensive Alternative für touristische Gemeinden dar, die aufgrund eines Zweitwohnungsanteils von über 20% keine unbewirtschafteten Zweitwohnungen mehr bauen dürfen. Allerdings ist es gemäss unserer Information fraglich, ob die Time-Sharing-Anbieter in der Schweiz weitere Resorts bauen wollen.

5.2 Schlussfolgerungen durch Ecoplan

Unsere zentrale Erkenntnis aus dieser Studie ist, dass es zwar verschiedene **erfolgsversprechende Massnahmen und auch interessante Betriebsmodelle von Ferienwohnungen gibt, aber dass es „DIE“ Massnahme zur Steigerung warmer Betten in Zweitwohnungen und anderen Ferienwohnungen nicht gibt**. Die fünf Vertiefungen haben gezeigt, dass einzelne Massnahmen oft nur kleine positive Auswirkungen haben, und auch nicht isoliert umgesetzt werden können. Vielmehr sollte daher auf Massnahmenbündel gesetzt werden, die Teil einer grösseren Strategie sind und die die Problematik der kalten Betten aus verschiedenen Blickwinkeln angehen. Im Wesentlichen können drei Ansatzpunkte unterschieden werden:

a) Erhöhung des Wohnungsangebots mit bereits bestehenden Zweitwohnungen

Diese Massnahmen zielen darauf ab, dass mehr Zweitwohnungsbesitzer ihre Wohnungen vermieten, dass also das **Angebot erhöht** wird. Die zentrale Schwierigkeit der Massnahmen zur Erhöhung des Angebots an mietbaren Zweitwohnungen liegt in der mangelnden Vermietungsbereitschaft vieler Zweitwohnungsbesitzer. Viele Besitzer sind ökonomisch nicht auf zusätzliche Einnahmen angewiesen, scheuen sich davor, andere Menschen in ihre Wohnung und damit Privatsphäre zu lassen und fürchten den Aufwand oder den Verlust der kurzfristigen Verfügbarkeit für die Eigennutzung.

Eine Massnahme, die zur Erhöhung der Vermietung beitragen kann, ist die Zweitwohnungsabgabe, die je nach Ausgestaltung einen finanziellen Anreiz zur Vermietung schafft. Eine Umfrage unter Zweitwohnungsbesitzern in Davos lässt allerdings vermuten, dass bei einer Erhöhung der finanziellen Belastung vor allem die Vermieter, die ihre Wohnung bereits heute vermieten, ihre Vermietungsaktivitäten erhöhen würden.¹¹²

Weitere Massnahmen umfassen die Interaktion mit und Information von Zweitwohnungsbesitzern (z.B. Kontaktpflege mit Zweitwohnungsbesitzern, Sensibilisierung und Informationsvermittlung). Die erwähnte Umfrage unter Zweitwohnungsbesitzern in Davos hat gezeigt, dass sie sich explizit eine Verbesserung der Kommunikation zwischen Gemeinde und Zweitwohnungsbesitzern wünschen.¹¹³ Zur Wirkung dieser Massnahmen in Bezug auf die Schaffung warmer Betten liegen leider noch keine gesicherten empirischen Erkenntnisse vor.

Flankierend zu den obigen Massnahmen können praktische Hilfestellungen zur Selbstvermietung oder Vermietungsdienstleistungsangebote (Schlüsselübergabe, Putzservice, etc.) bereitgestellt werden. Sie dienen vor allem jenen Zweitwohnungsbesitzern, die nicht vor Ort wohnen und daher nicht in der Lage sind, ihre Wohnung selbst zu vermieten. Diese Hilfestellungen sind nach den Erfahrungen aus unseren Fallbeispielen aber flankierend, das heisst

¹¹² Zegg Roland, Grossrieder Roman, Huder Nicolo (2013), Die Ferien- und Zweitwohnungen in Davos, S.59f.

¹¹³ Zegg Roland, Grossrieder Roman, Huder Nicolo (2013), Die Ferien- und Zweitwohnungen in Davos, S.59.

sie helfen denen, die inhaltlich oder finanziell zur Vermietung überzeugt wurden, und bewirken für sich allein genommen kaum eine Erhöhung der Vermietungsbereitschaft.

Die Kommunikationsmassnahmen müssen auf lokaler Ebene umgesetzt werden und auch die Dienstleistungsangebote sollten lokal oder regional bereitgestellt werden. Bei den Bemühungen um eine bezüglich Wirkung und Umsetzung sinnvoll ausgestaltete Zweitwohnungsabgabe macht hingegen eine übergeordnete Erarbeitung durchaus Sinn. Am einfachsten wären wohl kantonale Lösungen. Auch eine überkantonale Koordination (z.B. in Bezug auf die Abgabenhöhe und den Verwendungszweck) könnte Vorteile bieten, wobei der unterschiedlichen kantonalen Gesetzgebung Rechnung zu tragen wäre.

b) Bessere Auslastung der Wohnungen auf dem Markt

Diese Massnahmen zielen darauf ab, dass diejenigen Zweitwohnungsbesitzer, die ihre Wohnungen vermieten wollen, im Jahresdurchschnitt eine höhere Auslastung erzielen können. Im Unterschied zu oben sind hier vor allem Massnahmen gefragt, die die **Nachfrage stimulieren**. Dabei gibt es Massnahmen zu unterscheiden, welche generell die Nachfrage nach einem Tourismusort oder einer Destination beleben und solche, welche spezifisch die Nachfrage nach Ferienwohnungen im ausgewählten Ferienort stärken.

Für ersteres sind - insbesondere für grössere Regionen - Massnahmen zur Destinationsentwicklung wichtig, sprich Massnahmen die die Standortattraktivität, die Angebotsqualität, den Erlebnisfaktor und die Bekanntheit gesamthaft steigern. Ausserhalb der Hochsaison können spezielle Angebote und Events Gäste an einen bestimmten Ort anziehen. Ergänzend können Gästekarten und andere Vergünstigungen für Gäste eingeführt werden, von denen man sich eine Verlängerung der durchschnittlichen Aufenthaltsdauer verspricht.

Für zweiteres scheint uns ganz zentral, dass möglichst viele der Wohnungen auf nationalen und internationalen Online-Portalen beworben werden. Damit kann die Vermietungsauslastung gemäss unseren Informationen insbesondere in der Nebensaison und für neue Vermieter gesteigert werden. Eine lokale Tourismusorganisation kann einiges tun, um den Prozess zu unterstützen: Sie kann die Besitzer gezielt ansprechen und die Hemmungen vor einer Vermarktung übers Internet abbauen. Sie kann weniger internet-affine Wohnungsbesitzer beim Ausfüllen der Templates unterstützen und die Klassifikation vornehmen. Bei der Ausstattung und der Online-Präsentation der Wohnung (insbesondere bei den Fotos) kann sie beraten und unterstützen. Wenn die Destination die Kommissionen mit Online-Vertriebskanälen aushandelt, sind ausserdem deutliche Kosteneinsparungen für die Besitzer möglich.

Die (Mit-)Finanzierung von Gebäuderenovierungen ist grundsätzlich eine weitere angebotsorientierte Massnahme, die zur Stimulation der Nachfrage nach Ferienwohnungen an einem Ort beitragen kann. Dies kommt daher, dass viele Zweitwohnungen heute nicht auf dem Stand sind, den sich die nationalen und internationalen Gäste wünschen; attraktive und neu hergerichtete Wohnungen finden leichter Absatz. Ordnungspolitisch ist diese Massnahme jedoch heikel, da mittels öffentlicher Mittel bzw. Steuergeldern Investitionen finanziert werden, die eigentlich von den privaten Besitzern zu tätigen wären.

All diese Massnahmen werden voraussichtlich lokal bzw. regional umgesetzt.

c) Neue bewirtschaftete Zweitwohnungen

Neben den Möglichkeiten zur Förderung warmer Betten in bestehenden Ferienwohnungen (vgl. a) und b) oben) dürfen zukünftig auch neue Ferienwohnungen gebaut werden, solange sie qualifiziert bewirtschaftet werden. Zwei Massnahmen wurden im Rahmen dieser Studie vertieft: Time-Sharing Ressorts und dezentrale Hotels. Die beiden Massnahmen eignen sich für unterschiedliche Typen von touristischen Gemeinden: Während Time-Sharing Ressorts eine im Sommer- wie im Winter starke touristische Destination mit guter Verkehrsanbindung suchen, nutzen dezentrale Hotels eher die historische Bausubstanz in kleinen und ursprünglich gebliebenen Gemeinden.

Beide Modelle schaffen **nicht nur ein zusätzliches Angebot an Betten, sie generieren auch eine Nachfrage**: Die Time-Sharing-Organisationen bewerben selbstständig ihre Resorts bei ihrem Kundenstamm, den Wohnrechtsbesitzern. Aber auch dezentrale Hotels kümmern sich - wie andere Hotels auch - selbstständig um die Vermarktung.

5.3 Empfehlungen zum weiteren Vorgehen

a) Was ist auf Bundesebene zu beachten?

Wie eine aktuelle Studie im Auftrag des SECO zeigt, hängen die Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf die regionale Wertschöpfung und Arbeitsplätze davon ab, wie streng das noch zu formulierende Zweitwohnungsgesetz ausgestaltet sein wird.¹¹⁴ Bei der Ausformulierung des Gesetzes sollte daher beachtet werden, dass wirksame Massnahmen zur Förderung warmer Betten limitiert sind und auch nur mit einigem Umsetzungsaufwand eingeführt werden können. Den Kantonen, Regionen und Gemeinden bleibt daher nur begrenzt Spielraum, um die potenziellen negativen wirtschaftlichen Effekte der Zweitwohnungsinitiative auffangen zu können.

b) Was sollten betroffene Regionen und Gemeinden nun tun?

Je nach heutiger Ausgangslage werden die von der Zweitwohnungsinitiative betroffenen Gemeinden in ihrer touristischen und wirtschaftlichen Entwicklung unterschiedlich stark tangiert. Zur Vermeidung oder Minderung negativer Auswirkungen gibt es weder ein Patentrezept noch DIE Massnahme. Erforderlich ist vielmehr ein Bündel von sich gegenseitig unterstützenden und aufeinander abgestimmten Massnahmen, die in eine klare Strategie eingebettet sind. Gefordert sind die Gemeinden bzw. Regionen somit in einer ersten Phase auf der strategischen Ebene. Es gilt eine Analyse der Ausgangslage bezüglich Zweitwohnungen

¹¹⁴ BAK Basel Economics (2013), Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf die touristische und regionalwirtschaftliche Entwicklung – Ausgangslage, Wirkungszusammenhänge und Szenarioanalysen.

(Anzahl, Preissegment, Vermietungsbereitschaft, etc.) vorzunehmen, sowie die zu erwartenden Auswirkungen aufgrund der Zweitwohnungsinitiative grob abzuschätzen. Auch die bestehende Situation im Tourismus inklusive der bereits vorhandenen Massnahmen sollte erfasst werden. Basierend darauf können die strategischen Ziele in Bezug auf die zukünftige touristische Ausrichtung und Entwicklungsmöglichkeit der Gemeinde/Region festgelegt werden. Ausgehend von diesen Zielen sind in der zweiten Phase die konkreten Massnahmenbündel zu schnüren und umzusetzen.

Für diese Strategie- und Umsetzungsaktivitäten werden finanzielle und personelle Ressourcen sowie entsprechendes Know-How benötigt. Für einzelne – insbesondere kleinere – Gemeinden kann dies eine grosse, kaum zu bewältigende Herausforderung darstellen. In vielen Fällen wird es daher sinnvoll sein, die Frage regional oder in einer Verbundlösung anzugehen. Trotzdem kann sich die Frage nach entsprechenden Mitteln und der Verfügbarkeit des entsprechenden Know-Hows stellen. Hierbei können die Kantone betroffene Gemeinden unterstützen (vgl. Abschnitt d).

Die Verordnung über Zweitwohnungen trat bereits am 1. Januar 2013 in Kraft. Die Strategiebemühungen der Gemeinden und Regionen sollten daher möglichst rasch in Gang gesetzt werden, um die potenziellen negativen Auswirkungen vermeiden oder zumindest vermindern zu können, bevor es zu einem eigentlichen Abwärtstrend kommt.

c) Was ist bei der Schaffung eines Massnahmenpakets zu beachten?

Für einen funktionierenden Ferienwohnungsmarkt braucht es ein Angebot und eine Nachfrage. Beides ist wichtig! Worauf beim Massnahmenbündel der Fokus gelegt wird, hängt ganz zentral vom Ort ab: Sind in der Hochsaison in einer touristischen Gemeinde kaum Wohnungen buchbar, obschon eine entsprechende Nachfrage besteht, so sind Massnahmen zur Ausweitung des Angebots sinnvoll. Stehen selbst in der Hauptsaison viele Ferienwohnungen leer, so sind eher Massnahmen zur Stimulierung der Nachfrage sinnvoll. Hat eine Region viele Zweitwohnungen, aber es besteht weder ein gutes Angebot an buchbaren Ferienwohnungen noch eine grosse Nachfrage, so braucht es ein sehr umfassendes Massnahmenpaket, um den Tourismus anzukurbeln. Selbstverständlich gibt es vielerorts bereits eingeführte Massnahmen (z.B. private Vermietungsdienstleister). Diese sollten in das Gesamtkonzept eingebunden werden.

d) Was können die Kantone tun?

Die erwarteten Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative führen in vielen Gemeinden zu grossen Befürchtungen. Die Kantone können den Anstoss geben, dass die betroffenen Orte entsprechende Strategien mit Massnahmenpaketen entwickeln. Dafür sollte in jedem Kanton eine verantwortliche Stelle bzw. Ansprechperson benannt werden, die entsprechende Aktivitäten anstösst und koordiniert.

Der Prozess zur Ausgestaltung der Strategien mit Massnahmenpaketen wird bei allen betroffenen Orten einen finanziellen und personellen Ressourcenbedarf auslösen. Entspre-

chendes Know-How wird benötigt werden. Die grossen Tourismusorganisationen verfügen bereits über sehr viel eigenes Know-How, sie können aber finanziell bei diesem Prozess unterstützt werden. Kleinere Tourismusorte könnten zudem mit Coaches unterstützt werden, die ihnen bei der Strategieformulierung und dem Schnüren des Massnahmenpakets professionell unter die Arme greifen.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative mögen für viele Gemeinden negativ sein, aber ein gezielter Prozess zur Strategieentwicklung und Schnürung von Massnahmenpaketen bietet auch Chancen. Es gilt, diese Chance anzupacken, zu handeln, und eigene Erfahrungen zu gewinnen.

Literaturverzeichnis

- AGR Amt für Gemeinden und Raumordnung (2011)
Umgang mit Zweitwohnungen. Planungshilfen für die Ortsplanung.
- ARE Bundesamt für Raumentwicklung (2011)
Zweitwohnungen, Planungshilfe für die kantonale Richtplanung; Massnahmen für eine bessere Auslastung von bestehenden Zweitwohnungen; Ergänzung zum Werkzeugkasten.
- Amt für Raumentwicklung Graubünden (2012)
Erst- und Zweitwohnungen sowie touristische Beherbergung. Übersicht der Regelungen in den kommunalen Baugesetzen Stand Ende Juli 2012
- Arpagaus Eugen, Spörri Philipp (2008)
Wirtschaftliche Bedeutung von Zweitwohnungen für die Kantone Graubünden und Wallis. In: Die Volkswirtschaft, Nr. 5, S. 51-54.
- Atout France (2011)
La résidence secondaire en France. Fonctionnement économique, mise en marché, services d'intendance.
- Baumann (2012)
Zweitwohnungen. Erfahrungen in Österreich.
- Bänziger Otmar, Sauter Joseph, Rütimann Michael, Plaz Peder (2010)
Werkzeugkasten Erst- und Zweitwohnungen sowie touristische Beherbergung. Leitfaden, Instrumente und Muster. Kanton Graubünden: Hrsg.
- BAK Basel Economics (2013)
Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf die touristische und regionalwirtschaftliche Entwicklung – Ausgangslage, Wirkungszusammenhänge und Szenarioanalysen.
- Baugesetz Gemeinde Silvaplana (2010)
- Beritelli, P., Bieger, T. (2004)
Zweitwohnungen – Chancen und Gefahren eines Phänomens. In: IDT Blickpunkt Nr. 11, Universität St.Gallen. Insitut für öffentliche Dienstleistungen und Tourismus, St. Gallen.
- BHP Hanser und Partner AG (2013)
Tourismusfinanzierung ohne Zweitwohnungen. Auswirkungen der Zweitwohnungsinitiative auf die Finanzierung von Beherbergungsbetrieben und Tourismusinfrastrukturen
- Beritelli, P., Bieger, Th., Weinert, R. (2005)
„Hot Beds“ - Überwindung sozio-ökonomischer Barrieren bei der Vermietung von privatem Wohneigentum in Schweizer Tourismusregionen. Universität St.Gallen. Insitut für öffentliche Dienstleistungen und Tourismus.
- CIPRA (2008)
Herausforderung Zweitwohnungsbau. Ciprainfo Nr. 87, Juni 2008.

- Credit Suisse Economic Research Spotlight (2005)
Zweit- und Ferienwohnungen in der Schweiz.
- DVS Kanton Graubünden. Departement für Volkswirtschaft und Soziales (2010)
Werkzeugkasten Erst- und Zweitwohnungen sowie touristische Beherbergung. Leitfaden, Instrumente und Muster. Grundlage für die Tourismusregionen und -gemeinden in Graubünden.
- DVR. Departement für Volkswirtschaft und Raumentwicklung. Kanton Wallis (2007)
- Kantonaler Richtplan – Grundlagenstudie. Zweitwohnungen. Schlussbericht vom 19. Januar 2007.
- Der Bund (2010)
Ein neuer Anlauf für mehr Gäste. Online im Internet:
<http://www.derbund.ch/schweiz/standard/Ein-neuer-Anlauf-fuer-mehr-Gaeste/story/24721380?track> (16.10.2012)
- INSEE Institut national de la statistique et des études économiques (2012)
Résidence secondaire. Definition. Online im Internet:
<http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/residence-secondaire.htm>
(08.11.2012)
- Le Figaro (2011)
Les Français sont les rois de la résidence secondaire. Online im Internet:
<http://www.lefigaro.fr/immobilier/2011/05/29/05002-20110529ARTFIG00296-les-francais-sont-les-rois-de-la-residence-secondaire.php> (06.11.2012)
- Gemeinde Pontresina (2010)
Gesetz über die Förderung des Erstwohnungsbaus und die Einschränkung des Zweitwohnungsbaus.
- Hotelrevue (2012)
Scuol hat mit seiner Parahotellerie- Offensive gute Erfahrungen gemacht. Online im Internet: <http://www.htr.ch/aktuell/scuol-hat-mit-seiner-parahotellerie--offensive-gute-erfahrungen-gemacht-34085.html> (3.12.2012)
- Kanopée und Horwath HTL (2010)
Évaluation de l'impact économique des résidences secondaires et analyse de leur mise en marché. Étude pour ATOUT France et la DGCIS.
- Kantonaler Richtplan Graubünden (2010)
- Kantonaler Richtplan Bern (2012)
Website der Justiz-, Gemeinde- und Kirchendirektion des Kantons Bern (2012)
http://www.jgk.be.ch/jgk/de/index/raumplanung/raumplanung/kantonaler_richtplan.assetref/content/dam/documents/JGK/AGR/de/Raumplanung/Richtplan/agr_richtplan_richtplan_10_de.pdf
- Kaufmann Philippe, Rieder Thomas (2012)
Zweitwohnungsbaustopp: Mögliche Auswirkungen auf die Immobilienpreise in den Tourismusregionen. In: Die Volkswirtschaft 6-2012, S.63-66

- NZZ. Neue Zürcher Zeitung (2012a)
Hohe Abgaben für Feriendomizile. Nr. 143, 22. Juni 2012, S. 10
- NZZ. Neue Zürcher Zeitung (2012b)
Keine Hotels ohne Zweitwohnungen. Nr. 118, 23. Mai 2012
- NZZ. Neue Zürcher Zeitung (2012c)
Hotelfinanzierung via Zweitwohnungen. Nr. 135, 13. Juni 2012
- NZZ. Neue Zürcher Zeitung (2009)
Wallis lehnt neues Tourismusgesetz ab. Online im Internet:
<http://www.nzz.ch/aktuell/startseite/wallis-lehnt-neues-tourismusgesetz-ab-1.4080259>
(16.10.2012)
- ÖrokAtlas (2012)
Zweitwohnsitze 2001. Online im Internet: <http://www.oerok-atlas.at/gui/map.php>
(08.11.2012)
- Planidea SA (2012)
Zweitwohnungen in Graubünden. Zusatzauswertung des Mikrozensus Mobilität und Verkehr 2010. Im Auftrag des Amtes für Raumentwicklung Graubünden.
- Swissinfo (2012)
Warme Betten braucht das Land. Online:
http://www.swissinfo.ch/ger/wirtschaft/Warme_Betten_braucht_das_Land.html?cid=33729376 (6.11.2012)
- Südosostschweiz.ch (2012)
Davos prüft Abgabe auf Zweitwohnungen. Online:
<http://www.suedostschweiz.ch/politik/davos-prueft-abgabe-auf-zweitwohnungen>
(14.11.2012)
- Regionaler Aktionsplan Zweitwohnungen mit Umsetzungserfahrungen, ARE-Modellvorhaben, Zweitwohnungen Goms.
- ROG (2009). Raumordnungsgesetz Salzburg
- Rütter-Fischbacher U., Ammann, Th. (2007)
Bestandesaufnahme Massnahmen im Zweitwohnungsbau, im Auftrag von Schweiz Tourismus, nicht publiziert.
- TourG Uri. Gesetz über die Förderung des Tourismus (2012)
- UVEK Eidgenössisches Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation ()
Faktenblatt. Zweitwohnungen in der Schweiz.
- Valais/ Wallis Promotion (2012)
Business Plan. Branchenübergreifende Werbegesellschaft für das Wallis.
- Wirtschaftsforum Graubünden (2006)

Neue Wege in der Zweitwohnungspolitik. Problemanalyse und Diskussionsvorschläge für eine wertschöpfungsorientierte Zweitwohnungspolitik in Graubünden.

Williman Ivo (2011a)

Williman Ivo (2011b)

Zweitwohnungen in Bellwald: Auswertungsbericht zu einer Befragung aller Zweitwohnungsbesitzer.

Zegg Roland, Grossrieder Roman, Huder Nicolo (2013)

Die Ferien- und Zweitwohnungen in Davos. Studie der grischconsulta im Auftrag des Vereins Zweitwohnungsbesitzer Region Davos, Davos Destinations-Organisation, Gemeinde Davos, Davos Klosters Bergbahnen AG. Chur.