

# Neue Beherbergungskonzepte im Schweizer Tourismus



*Von Patrick Schnorf  
Senior Consultant  
Wüest & Partner AG, Zürich*

Die angespannte konjunkturelle Lage trifft auch den Schweizer Tourismus. Noch melden die meisten Destinationen gute Auslastungen, doch für das zweite Halbjahr 2009 verdüstern sich die Aussichten zunehmend. Besonders im Hochpreissegment und im Segment der Geschäftsreisenden zeichnen sich Buchungsrückgänge ab. Der strukturelle Wandel, der die Hotel- und Tourismuslandschaft Schweiz seit längerem prägt, dürfte sich mit der aktuellen Wirtschaftslage noch zusätzlich beschleunigen. Im Zuge einer fortschreitenden Individualisierung haben sich die Beherbergungsbedürfnisse in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich gewandelt und in der Schweizer Hotellerie zu Konzentrationsprozessen geführt. In den letzten Jahren sind zudem neue Beherbergungskonzepte entstanden, die hotelartige Dienstleistungen mit ferienwohnungsartiger Infrastruktur verknüpfen. Für zahlreiche Investoren stellen diese hybriden Konzepte eine aussichtsreiche Alternative zur klassischen Hotellerie dar. Wie sind diese Konzepte entstanden, und welche Chancen haben sie im heutigen Marktumfeld?

## **Konkurrenz durch Zweitwohnungen**

Während die Hotelkapazitäten in der Schweiz seit den 70er Jahren stagnieren, hat die Zahl der Zweitwohnungen stark zugenommen. Die Bettenkapazität in Ferien- und Zweitwohnungen wird heute in der Schweiz auf über eine Million geschätzt und ist damit annähernd viermal so gross wie die Zahl der Hotelbetten. Der wachsende Bestand an Zweitwohnungen stellt für die Hotellerie in mehrfacher Hinsicht eine Konkurrenz dar. Einerseits entziehen die Zweit- und Ferienwohnungen der Hotellerie potentielle Gäste, andererseits «konsumieren» Zweitwohnungen aufgrund ihres vergleichsweise hohen Flächenbedarfs die wichtigsten Ressourcen der Tourismusdestinationen: das Ortsbild und die Naturlandschaft. Sie werden durch ihre Besitzer zudem oft nur wenige Wochen pro Jahr genutzt, so dass es zu einer ineffizienten Auslastung der Infrastruktur kommt, was wiederum negative Effekte auf die Destinationen haben kann.

Die anhaltend hohe Nachfrage nach Zweitwohnungen widerspiegelt den Trend zu einer stärkeren Individualisierung der Bedürfnisse, und genau damit hat sich die Hotellerie in den letzten Jahrzehnten schwer getan. Wie intensiv die Nachfrage nach Zweit- und Ferienwohnungen in vielen Tourismusgemeinden war, zeigt sich in der fulminanten Preisentwicklung solcher Wohnungen in den vergangenen Jahren. Die Preise der Eigentumswohnungen im gehobenen Segment haben sich seit dem Jahr 2000 in einigen touristischen Gemeinden fast verdoppelt. Im Vergleich dazu haben sich die Erträge im Hotelsektor nur unterdurchschnittlich entwickelt.

## **Das hybride Beherbergungskonzept**

In jüngerer Vergangenheit wurden Zweitwohnungen von der Hotellerie nicht mehr nur als Konkurrenz wahrgenommen, sondern als Chance für neuartige, zukunftsfrüchtige Lösungen. Das Bedürfnis nach einer individuali-

sierten Ferienunterkunft hat zu einem Wandel der Beherbergungsformen geführt: Die Ferienwohnung ist zum Katalysator der Veränderung in der Hotelandschaft geworden. So sind Beherbergungsformen entstanden, die sich, je nach Art der Kombination von Infrastruktur- und Serviceleistungen, in unterschiedliche Kategorien einteilen lassen.

Die ursprüngliche Unterscheidung in Hotellerie und Parahotellerie ist heute in vielen Fällen überholt. Mitverantwortlich dafür sind sogenannte hybride Beherbergungsformen. Darunter ist die Kombination von hotelartigen Serviceleistungen mit Infrastruktur im Stil von Ferienwohnungen zu verstehen. Bei vielen Bauprojekten im Hotelbereich in den letzten Jahren bestand ein wesentlicher Teil der geplanten Bauten aus Ferienwohnungen. Dabei lassen sich – nicht abschliessend – verschiedene Formen der Eigentums- und Verfügungsgewalt über die Wohneinheit unterscheiden.

## **Ausgestaltung der Betriebsformen**

Im einfachsten Fall hat der Eigentümer die volle Verfügungsgewalt und konsumiert allenfalls gewisse Zusatzservices während seines Aufenthalts. Ein beschränkter Vermietungszwang sieht hingegen vor, dass der Eigentümer seine Wohnung in der nicht selbstgenutzten Zeit über eine Plattform oder eine Betreibergesellschaft vermietet («warme Betten»). Die Erträge fliessen nach Abzug einer Managementgebühr an den Eigentümer. Möglich ist auch, dass die Wohnungen einer Investmentgesellschaft gehören, an der sich die Feriengäste beteiligen. In einer weiteren Variante sehen Vermietungsaufgaben vor, dass der Eigentümer während festgelegter Perioden im Jahr kein Zutrittsrecht auf seine Wohnung hat. Er kann sich in dieser Zeitspanne ebenfalls nur als Mieter in seiner Wohnung aufhalten.

Bezüglich des Service-Levels bilden sich unterschiedlichste Kategorien

heraus, die von «No Service» bis «High Service» reichen. Bei einem «No-Service-Level» ist davon auszugehen, dass bestenfalls ein Hauswartdienst beziehungsweise das Facility Management angeboten wird. Ein «Low-Service-Level» kann über das Facility Management hinaus beispielsweise aus Dienstleistungen wie einer Reception, einem Concierge oder der Reinigung der Wohneinheit bestehen. Beim «High-Service-Level» sind der Wohneinheit Dienstbarkeiten eines Vier- oder Fünf-Sterne-Hotels zuzuschreiben.

Im internationalen Umfeld sind solche hybriden Konzepte mit anpassungsfähigen Raum- und Dienstleistungsangeboten vielerorts bereits Realität. In der Schweiz wurden einige dieser Konzepte erst dank innovativer Nutzungsansätze und alternativen Formen der Finanzierung möglich. Dabei haben ausländische Investoren in den letzten Jahren eine Vorreiterrolle übernommen.

#### Entwicklungen und Chancen

Aparthotels oder Time-Share-Ansätze sind in der Schweiz seit längerem ge-

bräuchliche Modelle. Auch sind zahlreiche Fälle bekannt, in denen Hotels mit Ausnützungsreserven mehrere Eigentumswohnungen an den Betrieb angegliedert haben, um die Investitionen in den Hotelbetrieb zu finanzieren. Grössere Projekte mit hybriden Beherbergungsformen wurden in der Alpenregion in jüngerer Vergangenheit aber vor allem durch internationale Investoren vorangetrieben. Diese haben als Abnehmer der geplanten Wohnungen weniger die Schweizer Bevölkerung angepeilt, sondern vielmehr ausländische Kunden, die offensichtlich weniger Mühe mit dem allfälligen Weitervermieten bekunden. Als Hauptzielgruppe wurden Abnehmer aus Grossbritannien, Frankreich, den Beneluxländern und Deutschland anvisiert. Im Zuge der konjunkturellen Abkühlung dürfte die Vermarktung auf internationaler Ebene inzwischen schwieriger geworden sein. Einige in der Pipeline stehende Grossprojekte ausländischer Investoren dürften auf Eis gelegt worden sein. Die schwache Konjunktur und schwierigere Finanzierungsbedingungen wirken hemmend auf den Zu-

fluss von ausländischem Kapital bei Neubauprojekten.

#### «Betriebsstätten» als Prüfstein

Die hybriden Projekte in der Schweiz haben es im internationalen Marktumfeld schwer. Dabei spielt auch die Weiterführung der Regelungen über den Erwerb von Immobilien durch Ausländer (Lex Koller) eine wichtige Rolle. Für jedes einzelne Projekt muss heute eine individuelle Lösung gefunden werden, wenn Personen aus dem Ausland auf der Käuferseite stehen. Parallel zur Beschränkung des Zweitwohnungsgeschäfts müssten Alternativen in Form von kommerziellen Beherbergungskapazitäten möglich werden. Eine neue Auslegung des Begriffs «Betriebsstätte» könnte zur vereinfachten Zulassung hybrider Beherbergungsformen beitragen und so mittel- und langfristig als Nährboden für einen weiten Kreis von Projektentwicklern und Kapitalgebern dienen. So könnten auch internationale Investitionen in hybride Beherbergungskonzepte wieder an Momentum gewinnen.

[www.wuestundpartner.com](http://www.wuestundpartner.com) •

# PRIVATE

Das Magazin für private und institutionelle Investoren

**Noch kein Abo?**

Fr. 75.– für 6 Ausgaben + Jahrbuch

Bestellungen und Archiv: [www.private.ag](http://www.private.ag)