

Rolle der Zweitwohnungsbesitzer in der Destination

Heinrich Summermatter

Präsident Allianz Zweitwohnungen Schweiz

Themen

- Wer sind sie, und wenn ja wie viele ?
- Welchen Nutzen bringen sie den Ferienorten ?
- Ihre Befindlichkeiten und Erwartungen an die Destinationen ?
- Warum der Haussegen manchmal schief hängt ?
- 6 Empfehlungen der Allianz für eine gute Partnerschaft

Wer sind sie - und wenn ja, wie viele?

- 400'000 selbstgenutzte Zweitwohnungen
- Ø 58 Jahre alt, knapp die Hälfte pensioniert
- Ø Haushalteinkommen CHF 257'000

Nutzen für die Ferienorte

- Geben am Ort p.a. CHF 21'000 aus
- Total rund um 9 Mia CHF oder 20% der CH-Tourismusbirtschaft
- Generieren 54 Mio Uebernachtungen p.a. (Hotellerie 36 Mio)
- Erbringen 35-80% der Gemeindesteuern -
am Ende des Tages bleiben keine ungedeckten Kosten übrig!

Erwartungen an die Destinationen

- Ruhige und natürliche Umwelt
- Schlechtwetter- und schneeunabhängige Angebote
- Aktivitäten für Kinder und Jugendliche
- Lieben ihre Zweitheimat - erwarten aber eine "höhere" Wertschätzung als der Tages- oder Aufenthaltsgast

Wieso der Haussegen schief hängt

- Der alpine Tourismus leidet
- Keine gute Idee : Die fehlenden Mittel durch zusätzliche Tourismusabgaben einzutreiben
- Verärgerte Kunden ändern ihr Konsumverhalten
- Grundsatz der Kostenanlastungssteuern
- Gos & No-Gos

6 Empfehlungen für gute Partnerschaft

1. Zweitwohnungsbesitzende in die Gremien einbinden, die über die Mittelverwendung bestimmen und damit Gerichtshändel vermeiden
2. Zweitwohnungsbesitzende in Projekte am Ort einbeziehen – es ist viel Know-How vorhanden
3. Erfinden Sie für die Zweitheimischen den Tourismus am Ort neu (*aktiv.60, Kids, etc*)
4. Verzicht auf Zweitwohnungssteuern und Augenmass bei der Festlegung der Kurtaxen.
Faustregel beachten : Die Schmerzgrenze liegt bei pauschal CHF 600 für eine 3-Zimmerwohnung
Besser die Zweitheimischen als freiwillige Investoren gewinnen.
5. Keinen Vermietungszwang ausüben – aber wer vermieten will soll unterstützt werden
6. Upgrade des Zweitwohnungsparks als Chance für das örtliche Gewerbe wahrnehmen

Fazit

- Die Zweitheimischen haben viel Zeit und Geld und sind schon an Bord !
- Ihr Verhältnis zur Destination ist ein hochemotionales – pflegen Sie sie als Prime Kunden und Partner!
- Nehmen Sie sie an die Brust – auch wenn sie manchmal nerven – es hat noch Potential. Und es wird sich lohnen!

www.allianz-zweitwohnungen.ch