

Chance mit klaren Spielregeln

Eine für die Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) verfasste Bachelorthesis zeigt, wie Banken und ein Investor **touristisch bewirtschaftete Wohnungen** beurteilen.

Joel Hasenböhler

Seit dem Inkrafttreten des Zweitwohnungsgesetzes im Jahr 2016 haben touristisch bewirtschaftete Wohnungen (TBW) für Ferienorte in der Schweiz an Bedeutung gewonnen. Sie ermöglichen neue Beherbergungskapazitäten in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20 Prozent. Gleichzeitig sind TBW keine freizunutzbaren Ferienwohnungen. Sie müssen dauerhaft und ausschliesslich zur kurzzeitigen Nutzung durch Gäste zu markt- und ortsüblichen Bedingungen angeboten werden. Zudem dürfen sie nicht auf die persönlichen Bedürfnisse der Eigentümerschaft zugeschnitten sein und unterliegen einem Bewirtschaftungszwang. Im Gegensatz zu klassischen Ferienwohnungen ist eine Eigennutzung nur eingeschränkt möglich.

Welche Faktoren für Banken bei TBW entscheidend sind
Im Fokus dieses Artikels stehen TBW in strukturierten Beherbergungsbetrieben, die hotelmässige Dienstleistungen, ein hotelähnliches Betriebskonzept und eine einheitliche Bewirtschaftung anbieten. Die SGH liess das Thema im Rahmen einer Bachelorthesis untersuchen. Grundlage bildeten Interviews mit sechs Schweizer Banken sowie einem Investor beziehungsweise Entwickler. Analysiert wurde, welche Faktoren für die Finanzierbarkeit, die Rentabilität und den Wiederverkauf entscheidend sind.

Die Untersuchung zeigt: TBW-Projekte werden von Banken nicht grundsätzlich abgelehnt, aber differenziert beurteilt. Entscheidend ist weniger die einzelne Wohnung als das System dahinter. Banken achten insbesondere auf die Qualität des Betreibers, die Attraktivität des Standorts, den Bewirtschaftungsvertrag und die Werthaltigkeit. Reine TBW-Projekte werden kritischer beurteilt als Projekte, die in Kombination mit einem etablierten Hotelbetrieb entwickelt werden.

Ein Zusammenspiel von Nutzung, Betrieb, Verträgen und Finanzierung
Auch bei der Bewertung gibt es keinen einheitlichen Standard. Je nach Projekt kommen die Discounted-Cashflow-Methode (DCF), Ertragswert- oder hedonische Bewertungsmethoden zur

Anwendung. TBW werden damit – je nach Perspektive – als Beherbergungsprodukt, Investitionsobjekt oder regulierte Nutzung beurteilt. Ein zentrales Risiko liegt im noch jungen Wiederverkaufsmarkt. Für einzelne TBW-Einheiten fehlen vielerorts Vergleichsdaten. Hinzu kommen Fragen zu Bewirtschaftungspflichten, zur beschränkten Eigennutzung und zur Absicherung des Betriebsmodells. Wichtig sind deshalb eine erfahrene Betreiberstruktur, ein plausibles Bewirtschaftungskonzept und eine geregelte Finanzierung von Unterhalt, Instandsetzung und Ersatzinvestitionen.

Beratung schafft Sicherheit für Investitionen
Hier kann die SGH unterstützen. Als Kompetenzzentrum der Schweizer Hotelförderung begleitet sie Beherbergungsbetriebe, Projektentwickler, Eigentümerschaften und Finanzierungspartner bei Investitions- und Finanzierungsfragen. Bei TBW-Projekten steht die Beratung im Vordergrund, beispielsweise durch Ertragswertgutachten. Solche Gutachten können als Grundlage für Gespräche mit Banken, Gemeinden und Investoren dienen. Aus Finanzierungssicht ist eine Mitfinanzierung von TBW nur möglich, wenn die Einheiten im Eigentum des Hotelbetriebs verbleiben.

Potenzial für touristische Destinationen nutzen
Die wichtigste Erkenntnis lautet: TBW können ein zukunftsfähiger Baustein in touristischen Destinationen sein, wenn sie als professionell bewirtschaftetes Beherbergungsangebot konzipiert und betrieben werden.

Joel Hasenböhler ist Finanzierungsberater bei der Schweizerischen Gesellschaft für Hotelkredit (SGH) sowie Autor der Bachelorthesis.



3 Erkenntnisse auf den Punkt

- Nutzung:** TBW sind keine freizunutzbaren Ferienwohnungen. Sie müssen dauerhaft Gästen angeboten werden, unterliegen einem Bewirtschaftungszwang und können von der Eigentümerschaft nur eingeschränkt selbst genutzt werden.
- Tragfähigkeit:** Entscheidend für Finanzierbarkeit und Werthaltigkeit sind insbesondere Betreiber, Bewirtschaftungsvertrag, Standort und ein angemessen dotierter Erneuerungsfonds.
- SGH-Beitrag:** Das Kompetenzzentrum der Schweizer Hotelförderung unterstützt TBW-Projekte mit Beratung und Ertragswertgutachten. Diese können als Grundlage für Projekt- und Finanzierungsgespräche dienen.



QR-Code scannen und mehr erfahren.

Stimme aus der Praxis

Orlando Steiner



Das Konzept schlägt den Preis

Banken finanzieren bei touristisch bewirtschafteten Wohnungen (TBW) nicht die Wohnung allein, sondern das Konzept dahinter. Entscheidend sind Standort, Marktpotenzial, erwartete Performance, Risikostruktur und ein schlüssiges Betriebskonzept. Je überzeugender ein Projekt aufgebaut ist, desto grösser sind die Finanzierungschancen. Das Immobiliensegment TBW ist noch jung. Darum braucht es für Banken Erklärungen und Verständnis. Anders als bei einer klassischen Zweitwohnung muss bei TBW in erster Linie das Modell überzeugen – nicht der Preis. Wer den Verkaufsprozess zu früh startet oder das Konzept ungenügend erklärt, verschenkt Potenzial.

Erklärt werden muss in erster Linie das Modell – nicht der Preis.

Die eingeschränkte Eigennutzung verliert zunehmend an Bedeutung. Das Modell spricht Käuferinnen und Käufer an, die eine Ferienimmobilie mit Renditechancen und professioneller Bewirtschaftung suchen. Mit jedem erfolgreichen Projekt wächst die Akzeptanz am Markt.

Auch die Banken entwickeln sich weiter. Immer mehr Institute – auch aus dem Ausland – schaffen eigene Bewertungsmodelle für TBW. Ob diese Ferienorte nachhaltig stärken, hängt vom einzelnen Projekt ab. Ein Patentrezept gibt es nicht. Entscheidend ist eine sorgfältige Konzeption – denn die einschneidendsten Fehler entstehen meist ganz am Anfang. Wer hier präzise arbeitet, schafft die Grundlage für eine erfolgreiche Finanzierung und einen zukunftsfähigen Betrieb.

Orlando Steiner ist Projektentwickler und Partner bei Quant.

NEWS

Ostschweizer Hotels gründen KI-Innovationslabel



Der Vorstand von Digital Hotels Ostschweiz. Hinten: Co-Präsident Marco Weishaupt, Co-Präsident Alexandre Spatz, Rolf Müller, Präsident von Thurgau Tourismus. Vorne: Peter Gemperle, Leslie Peyer (v. l.).

Der neue Verein Digital Hotels Ostschweiz unterstützt Hotels dabei, ihre digitale Ausgangslage zu analysieren, geeignete KI-Anwendungen zu identifizieren und erste Projekte gemeinsam umzusetzen. Ziel ist es, den Einsatz digitaler Lösungen im Hotelalltag zu erleichtern und den Wissenstransfer innerhalb der Branche zu fördern. Bereits rund 30 Hotels aus den Kantonen St. Gallen, Thurgau, Appenzell Ausserrhoden und Glarus haben ihr Interesse angemeldet. Das Projekt wird im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP) vom Bund und den beteiligten Kantonen mitfinanziert.

Stoos Lodge für Prix Montagne nominiert

Die Stoos Lodge gehört zu den sechs Projekten, die für den Prix Montagne 2026 nominiert sind. Das 2022 eröffnete Hotel vereint Hotel und Dorfzentrum und schafft laut Jury den Spagat zwischen den Bedürfnissen einer internationalen Kundschaft und jenen der Einheimischen. Dank der Zusammenarbeit mit den benachbarten Stoosbahnen wird das Hotel zudem klimaneutral beheizt und hat sich zum Dorfzentrum entwickelt.

Der Prix Montagne wird jährlich von der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB) und der Schweizer Berghilfe verliehen. Er zeichnet Projekte aus, die in beispielhafter Weise direkt zur Wertschöpfung und wirtschaftlichen Vielfalt im Schweizer Berggebiet beitragen.

42 Projekte, 6 Nominierte

Aus insgesamt 42 eingereichten Projekten nominierte die siebenköpfige Jury unter dem Vorsitz von Dario Cologna sechs Finalisten aus allen Sprachregionen und unterschiedlichen Branchen. «Die Vielfalt und die Qualität der eingereichten Projekte waren auch in diesem Jahr wieder beeindruckend», sagt Cologna.

Neben der Stoos Lodge sind der Biketrail Marbachegg (LU), das Schmuckunternehmen Dolceperla Gioielli (GR), der Sportzeitmessgeräte-Hersteller Freelap (NE), das Gesundheitszent-



rum Unterengadin (GR) sowie die Yann Flück SA (JU) nominiert.

Der renommierte Prix Montagne ist mit 40 000 Franken dotiert. Zusätzlich stiftet die Mobiliar Genossenschaft den mit 20 000 Franken dotierten Publikumspreis. Die Onlineabstimmung für den Publikumspreis läuft bis zum 16. August. Die Preisverleihung findet am 3. September in Bern statt.

Maya Capital kauft Hotel Belmont in Crans-Montana

Die britische Immobilien- und Investmentgesellschaft Maya Capital hat den Kaufvertrag für das Hotel Belmont in Crans-Montana unterzeichnet. Der Kauf ist an die Baubewilligung für den geplanten Umbau geknüpft.

Das heutige 3-Sterne-Hotel verfügt über 42 Zimmer und 3 Privatwohnungen. Geplant ist eine umfassende Sanierung mit einem Restaurant, einer Bar und einem Wellnessbereich im 5-Sterne-Standard. Die Gesamtinvestition wird auf mehr als 50 Millionen Franken geschätzt. Verkäufer des Hotels ist der Walliser Hotelier Alain Duc, der während vieler Jahre den Hotelierverein von Crans-Montana präsidierte. Er hatte bereits seit längerem nach einer Nachfolgelösung für seinen Familienbetrieb gesucht.

Für Maya Capital ist es das erste Hotelprojekt in der Schweiz. «Das Hotel Belmont entspricht genau der Art von Investition, auf die wir uns konzentrieren», sagt David Pralong, Managing Director von Maya Capital. Ausschlaggebend seien die Lage am Golfplatz von Crans-sur-Sierre, das Potenzial zur Neupositionierung sowie das begrenzte Angebot an 5-Sterne-Hotels in Crans-Montana. Maya Capital wurde 2014 gegründet und hat sich auf die Entwicklung und die Neupositionierung von Immobilien in Europa spezialisiert. (mm)