



STUDIE

**Mecklenburg
Vorpommern**



Ministerium für Wirtschaft,
Bau und Tourismus



**Die Auswirkungen von Ferienhäusern und
Ferienwohnungen auf die Regionalentwicklung in
MECKLENBURG-VORPOMMERN**

Die Auswirkungen von Ferienhäusern und Ferienwohnungen auf die Regionalentwicklung in Mecklenburg-Vorpommern

Auftraggeber

Tourismusverband Mecklenburg-Vorpommern e.V.
Platz der Freundschaft 1
18059 Rostock

Finanziert durch

Ministerium für Wirtschaft, Bau und Tourismus Mecklenburg-Vorpommern
Johannes-Stelling-Str. 14
19053 Schwerin

Ministerium für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung Mecklenburg-Vorpommern
Schloßstraße 6-8
19053 Schwerin

DKB Stiftung für gesellschaftliches Engagement
Schloss & Gut Liebenberg
Parkweg 1a
16775 Löwenberger Land

Projektbearbeitung

dwif-Consulting GmbH
Marienstraße 19/20
10117 Berlin
www.dwif.de

Prof. Dr. Mathias Feige, Karsten Heinsohn, Alexander Neumann, Dajana Szkorupa

Berlin, 25. Oktober 2013





Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Leser,

Das Urlaubsland Mecklenburg-Vorpommern hat sich in den vergangenen Jahren touristisch positiv entwickelt und ist eines der beliebtesten Reiseziele der Deutschen. Das belegen nicht nur die stetig gewachsenen Übernachtungszahlen, sondern auch die hohen Beliebtheitswerte des Landes bei Besuchern, Gästen und Touristen.

Eine Grundlage hierfür war der marktgerechte Aufbau einer ausgewogenen Angebotsstruktur im Beherbergungsbereich sowie einer leistungsfähigen Infrastruktur.

Ferienwohnungen, Ferienhäuser und Ferienzentren sind ein wichtiger Teil des Beherbergungsangebotes des Landes. Im Jahr 2012 entfielen über 6,6 Millionen Übernachtungen bzw. 23,7 Prozent aller 27,9 Millionen Übernachtungen in gewerblichen Beherbergungsbetrieben des Landes (Betriebe mit mindestens zehn Schlafgelegenheiten) auf dieses Marktsegment.

Neben dem gewerblichen Ferienwohnungsmarkt, der in der amtlichen Statistik erfasst wird, gibt es traditionell insbesondere an der Küste, aber auch im Binnenland viele private Vermieter von Ferienwohnungen und Ferienhäusern. Hierfür gab es bisher keine belastbaren Zahlen.

Den Ferienwohnungsmarkt zu untersuchen war daher wichtig, um – vor dem Hintergrund angezeigter Überlastungserscheinungen in touristischen Hochburgen des Landes – zur Versachlichung der Diskussion um dieses Angebotssegments beizutragen. Nicht zuletzt besteht durch die Finanz- und Eurokrise ein verstärkter Nachfragedruck durch gewerbliche und private Kapitalanleger nach Ferienimmobilien.

Aufgabe der Studie war es, den Markt zu analysieren, Fragen zu verbindlichen und durchsetzbaren Wachstumsgrenzen zu klären und Steuerungsmöglichkeiten für den Markt aufzuzeigen. Für sechs ausgewählte Beispielgemeinden Heringsdorf (Dreikaiserbäder), Binz, Zingst, Warnemünde, Kühlungsborn und Waren (Müritz) als Hochburgen des Ferienwohnungsmarktes wurde eine Wirkanalyse durchgeführt.

Die deutschlandweit bisher erstmals erstellte Studie für dieses Angebotssegment beschreibt auch die wirtschaftliche Komponente des Marktes. Mit einem geschätzten Umsatzvolumen von 798 Millionen Euro jährlich trägt die Branche erheblich zum touristischen Gesamtaufkommen bei.

Die Studie untersucht Nutzer und Zielgruppen, erlaubt Rückschlüsse und gibt Unternehmen, Planern und Verwaltungen wichtige Hinweise. Der übergreifende Ansatz zeigt sich schon in der Finanzierung der Auftragsvergabe.

Die Untersuchung benennt Trends und zwei Handlungsfelder mit jeweils vorrangigen Maßnahmen zur aktiven Steuerung der künftigen Entwicklung des Ferienwohnungsmarktes. Die Auswirkungen betreffen dabei die touristische Entwicklung in den Urlaubsregionen genauso wie die Erfordernisse für die jeweilige Infrastruktur, die Entwicklungsperspektiven in ländlichen Gebieten bis hin zur Einkommenssituation privater Gastgeber im Urlaubsland.

Das große Interesse an den Ergebnissen dokumentierte sich im Vorfeld auch in der engagierten Mitarbeit von zahlreichen Bürgermeistern, Kurdirektoren, Unternehmern, Ämtern und Tourismusorganisationen.

Ich danke allen, die an der Umsetzung dieser Studie mitgewirkt haben.

Harry Glawe

**Minister für Wirtschaft, Bau und Tourismus
Mecklenburg-Vorpommern**

Vorwort	3
Management Summary	6
I. Einführung	8
II. Marktanalyse	11
2.1 Quantifizierung des Marktvolumens in Mecklenburg-Vorpommern	11
2.1.1 Gewerblicher Ferienwohnungsmarkt.....	11
2.1.1.1 Kapazitäten.....	12
2.1.1.2 Übernachtungen	16
2.1.1.3 Aufenthaltsdauer.....	19
2.1.2 Nicht-gewerblicher Ferienwohnungsmarkt.....	20
2.1.2.1 Methodendiskussion.....	20
2.1.2.2 Vorgehensweise im Detail (Methodik A).....	26
2.1.2.3 Angebots- und Nachfragevolumen.....	30
2.1.2.4 Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich zu anderen Bundesländern und Tourismusregionen.....	32
2.1.3 Marktvolumen in allen Segmenten des Tourismus	37
2.2 Nachfrageentwicklung und Nachfragestruktur	40
2.3 Wirtschaftliche Bedeutung des Ferienwohnungsmarktes	44
2.4 Markttrends	46
2.4.1 Angebot	47
2.4.2 Nachfrage	50
2.4.3 Vertrieb	52
2.5 Sonderanalyse zum Ferienimmobilienmarkt	53

III. Wirkungsanalyse	60
3.1 Detailanalyse anhand von sechs Beispielgemeinden	60
3.1.1 Marktvolumen.....	60
3.1.2 Marktsteuerung.....	65
3.2 Rechtliche Rahmenbedingungen und Steuerungsmechanismen	70
3.2.1 Mecklenburg-Vorpommern	70
3.2.2 Praxisbeispiel Tirol	74
IV. Strategie	77
4.1 SWOT Analyse	77
4.2 Strategisches Ziel zur weiteren Entwicklung des Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern	79
4.3 Handlungsfelder und Maßnahmen	80
V. Anhang	88
Anhang 1: Glossar	88
Anhang 2: Ergänzende Tabellen	89
Anhang 3: Weiterführende Grafiken	98
Anhang 4: Literatur	106
Anhang 5: Genutzte Internetseiten	107
Anhang 6: Expertengespräche	107
Abbildungsverzeichnis.....	109
Tabellenverzeichnis	111
Impressum	112

MANAGEMENT SUMMARY

Ferienwohnungen, Ferienhäuser und Ferienzentren sind ein wichtiges Segment des Tourismus in Mecklenburg-Vorpommern. Im Jahr 2012 entfielen über 6,6 Mio. bzw. 23,7% aller 27,9 Mio. Übernachtungen in gewerblichen Beherbergungsbetrieben des Landes (Betriebe mit mindestens zehn Schlafgelegenheiten) auf dieses Marktsegment. Allerdings existieren ausschließlich Daten über diesen Markt der gewerblichen Quartiere, während das Angebots- und Nachfragevolumen des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes praktisch völlig unbekannt ist.

Das Wissen über das tatsächliche Volumen des gesamten »Ferienwohnungsmarktes«, seine Strukturen und Mechanismen, aber auch seine Entwicklungspotenziale ist daher äußerst lückenhaft, eventuell durch ihn verursachte Überlastungssituationen und andere Einflüsse auf die Tourismusentwicklung in den Tourismusorten des Landes liegen gar völlig im Dunkeln. In einzelnen Orten wächst der Unmut über infrastrukturelle, ökonomische bzw. soziale Belastungen, deren Ursachen explizit dem Ferienwohnungsmarkt zugeschrieben werden.

Vor diesem Hintergrund ist Aufgabe der Studie erstens die Quantifizierung des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern, um eine Vorstellung vom gesamten Marktsegment zu erhalten sowie zweitens eine Wirkungsanalyse anhand von sechs Beispielgemeinden. Eine Trendanalyse identifiziert zudem Einflüsse auf die Gestaltung von Angebot und Nachfrage sowie den Vertrieb.

Im Zuge der Arbeiten hat sich zudem herausgestellt, dass eine umfassende Bearbeitung dieses Themas auch eine Beschäftigung mit Entwicklung und Strukturen des Ferienimmobilienmarktes unabdingbar macht, weil nicht erst seit der Wirtschafts- und Eurokrise, aber doch erheblich durch sie verstärkt, ein starker Nachfragegedruck durch institutionelle und private Kapitalanleger nach Ferienimmobilien besteht.

Die Ergebnisse im Überblick:

- ◆ In den 1.119 Betrieben mit 55.900 Betten in gewerblichen Ferienwohnung und Ferienhäusern des Landes (Betriebe mit mindestens 10 Gästebetten) wurden 2012 insgesamt 4,99 Mio. Übernachtungen registriert.
- ◆ Hinzu kamen 1,63 Mio. Übernachtungen in 22 Betrieben mit 11.588 Betten in Ferienzentren.
- ◆ Umfangreiche Erhebungen im Rahmen dieser Studie ergaben darüber hinaus ein Volumen von 5,11 Mio. Übernachtungen in 8.600 Einheiten mit 38.500 Betten in nicht-gewerblichen Ferienwohnungen und -häusern.
- ◆ Das Gesamtvolumen des Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern betrug 2012 somit 11,73 Mio. Übernachtungen.
- ◆ Der nicht-gewerbliche Ferienwohnungsmarkt bedeutet somit ein zusätzliches Nachfragevolumen von knapp 20% bezogen auf den die gesamte Nachfrage in gewerblichen Betrieben und sogar eine Verdopplung des Volumens der bisher erfassten Nachfrage in gewerblichen Ferienwohnungen und -häusern.
- ◆ Gut 63% oder 3,23 Mio. von diesen Übernachtungen entfallen auf die Regionen der Ostseeküste, rund 37% oder 1,88 Mio. auf Westmecklenburg, die Mecklenburgische Schweiz und Seenplatte sowie Vorpommern ohne Usedom und ohne Fischland-Darß-Zingst.
- ◆ Mit Ausgaben von durchschnittlich 68 Euro pro Tag geben Ferienwohnungsgäste kaum weniger Geld aus als Gäste anderer Quartierarten (71 Euro), rund 798 Mio. Euro beträgt der durch diese Gäste bewirkte Brutto-Umsatz.
- ◆ Sachsen und Nordrhein-Westfalen sind die wichtigsten Quellmärkte für Ferienwohnungsgäste in Mecklenburg-Vorpommern, gefolgt von Sachsen-Anhalt und Berlin/Brandenburg.
- ◆ Die Ferienwohnungsgäste sind etwas jünger als der Durchschnitt aller Gäste in Mecklenburg-Vorpommern, Familien oder Paare, verfügen über mittlere bis höhere Einkommen und bleiben zwischen 4,7 Tagen (Gäste aus Mecklenburg-Vorpommern selbst) und 9,1 Tagen (Ausland) vor Ort.
- ◆ Landschaft, Natur und die Nähe zum Wasser sind die entscheidenden Attraktivitätsfaktoren für einen Ferienhaus- oder Ferienwohnungsurlaub in Meck-

lenburg-Vorpommern, diese Faktoren werden **sehr positiv bewertet**. Das **Preis-Leistungsverhältnis** sowie **fehlende Angebote für Kinder und Schlechtwetterphasen** rufen die deutlichste **Kritik** hervor.

- ◆ Die auf einen Begriff verdichtete **Schlüsselerkenntnis für Trends** sowie angebots- und nachfrageseitige Marktentwicklungen lautet **Individualität**: in Quartierqualität und -ausstattung, flexibler Anreisetape und Aufenthaltsdauern sowie in der Kundenansprache und -kommunikation.
- ◆ **Ferienimmobilien werden immer mehr zu einem Renditeobjekt** auch für private Investoren, ein Ende des **Nachfrageüberhangs** ist nicht absehbar. Präferiert werden alle Arten von Objekten auch höherer Preiskategorien an der Ostsee, im Binnenland stehen Lagen am Wasser mit guten Möglichkeiten der (Lebensmittel-)Versorgung und minimalem Unterhaltungs-/Freizeitangebot im Mittelpunkt des Interesses. Die Quadratmeterpreise übersteigen diejenigen für den Dauerwohnungsbau in den Top-Orten teilweise erheblich.
- ◆ Alle **sechs Beispielgemeinden** [Heringsdorf (Dreikaiserbäder), Binz, Zingst, Warnemünde, Kühlungsborn und Waren (Müritz)] **der Wirkungsanalyse** sind Hochburgen auch des Ferienwohnungsmarktes. Überall wird der Ferienwohnungsmarkt als Wachstumsmarkt eingestuft und auch die **Konfliktfelder** sind ähnlich gelagert: **Verdrängung und Verteuerung von Dauerwohnen, Miet- und Baulandpreisteigerungen, infrastrukturelle Überlastungserscheinungen** (Verkehr, Parken, Ver-/Entsorgung). Soziale Störeffekte (Überfremdung etc.) zeichnen sich (noch?) nicht ernsthaft ab.

- ◆ Zwar lassen sich einige Kennziffern definieren, anhand derer eine Be- oder Überlastung des Ortes mit Ferienwohnungen grundsätzlich messbar wäre; aufgrund der **großen Individualität der jeweiligen örtlichen Situation** sind derartige Grenzwerte jedoch nicht eindeutig abzuleiten.

- ◆ Aus den Erkenntnissen ergeben sich **zwei Handlungsfelder mit jeweils zwei vorrangigen Maßnahmen zur aktiven Steuerung** der künftigen Entwicklung des Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern:

Handlungsfeld quantitative Entwicklung:

- Verbesserung der Steuerungsmöglichkeiten auf Ortsebene
- Aufbau eines Monitorings für den Ferienwohnungs- und Privatquartiermarkt Mecklenburg-Vorpommerns

Handlungsfeld qualitative Entwicklung:

- Erhöhung Marktgerechtigkeit des Angebotes und Verbesserung Vertrieb
- Stärkung des Ländlichen Raumes/des Binnenlandes durch eine Premiummarke

I

EINFÜHRUNG

Ferienwohnungen, Ferienhäuser und Feriencentren spielen für den Tourismus in Mecklenburg-Vorpommern eine erhebliche Rolle:

Im Jahr 2012 entfielen über 6,6 Mio. bzw. 23,7% aller 27,9 Mio. **Übernachtungen in gewerblichen Beherbergungsbetrieben** des Landes (Betriebe ab 10 Schlafgelegenheiten) auf dieses Marktsegment. Das bedeutete zwar gegenüber dem Spitzenjahr 2008 (6,9 Mio. bzw. 25,2% Marktanteil) einen leichten Rückgang. Nichtsdestotrotz findet weiterhin rund jede vierte „gewerbliche“ Übernachtung in dieser Quartierform statt.

Neben dem Volumen gewerblicher Beherbergungsbetriebe, das durch die amtliche Statistik erfasst wird, haben traditionell vorrangig an der Küste, aber auch im Binnenland, unzählige **Ferienwohnungen und Ferienhäuser privater Vermieter** (mit weniger als 10 Betten) eine erhebliche Bedeutung für die Angebotspalette. Über den Umfang dieses sog. „Grauen Beherbergungsmarktes“ liegen bis dato jedoch keinerlei belastbare Daten vor. Das diesbezügliche Marktvolumen ist in Hinblick auf Menge und Struktur sowohl von Angebot, als auch Nachfrage, weitgehend unbekannt. Lediglich einige Orte verfügen durch Erhebungen im Rahmen ihrer Kurtaxstatistiken oder anderweitigen Zählungen über entsprechende Informationen.

Schon seit der Wende besteht zudem eine hohe, mit der Finanz- und Eurokrise sogar steigende, Nachfrage gewerblicher oder privater Investoren nach dem Kauf von **Ferienimmobilien**. Makler berichten hier von einer noch längst nicht gesättigten Nachfrage gerade nach hochwertigen Objekten - der rasante Verkaufserfolg soeben in den Markt gegebener Ferienimmobilien im ehemaligen KdF-Bauwerk in Prora 2013 sei als nur ein aktuelles, prominentes Beispiel für die hohe Marktdynamik in diesem Sektor genannt. Diese Wohnungen oder Häuser werden in den meisten Fällen mehr oder weniger ganzjährig Gästen gegen Entgelt zur Verfügung gestellt und sind daher für den Tourismus von hohem Interesse. Auch über diesen Markt und seine Entwicklung ist außer der reinen Anzahl so gut wie nichts bekannt: Die Gebäudestättenzählung von 2011 weist für Mecklenburg-Vorpommern 22.672 sogenannten Freizeitwohnungen und damit ein nicht unerhebliches Volumen aus, das 2,6% aller Wohnungen in Mecklenburg-Vorpommern 2011 entspricht.

Mit anderen Worten: **Das Wissen** über das tatsächliche Volumen des „Ferienwohnungsmarktes“, seine Strukturen und Mechanismen, aber auch seine Entwicklungspotenziale **ist äußerst lückenhaft und** auch über die **Einflüsse** dieses Marktes **auf die Tourismusedwicklung** des Landes **ist zu wenig bekannt**.

Dieser Zustand ist vor dem Hintergrund wachsender **Überlastungserscheinungen** in den touristischen Hochburgen des Landes in der Hauptsaison unzumutbar und wirft die Frage nach verbindlichen und durchsetzbaren Wachstumsgrenzen ebenso auf wie nach effizienten Mobilitätskonzepten zum Wohle der Einheimischen, Pendler, Lieferanten und Gäste. Gerade in der letzten Zeit wird der Bedarf an mehr Wissen über diesen Markt und seine Steuerungs(un)möglichkeiten durch einen – wachsenden – **Unmut** verstärkt, der **seitens der Bevölkerung** einige Gemeinden über empfundene „Auswüchse“ gerade in diesem Segment immer vehementer artikuliert wird. Ähnlich wie in einigen Kiezen in Berlin, macht sich die Kritik an empfundenen Verdrängungseffekten und Wohnraumverknappung, aber auch an ökonomischen Belastungen wie Preissteigerungen bei Mieten und Bauland bzw. fehlender Gegenfinanzierung von Infrastruktur fest.

Schon die Fortschreibung der **Landestourismuskonzeption Mecklenburg-Vorpommern 2010** hatte im Übrigen an verschiedenen Stellen Steuerungsbedarf im Hinblick auf eine ausgewogene Angebotsstruktur, auf (Mobilitäts-) Konzepte zur Belastungsreduzierung in Hot Spot-Regionen sowie auf eine aussagekräftige Marktforschung angemeldet.

So war es nur folgerichtig, im April 2013 den Auftrag zur **Durchleuchtung des „Ferienwohnungsmarktes“ Mecklenburg-Vorpommerns** zu erteilen. Diese Studie ergänzt eine weitere Untersuchung zum Campingtourismus im Land. Mit beiden Arbeiten wurde die dwif-Consulting GmbH beauftragt, da sich dadurch erhebliche Synergieeffekte bei den notwendigen, umfangreichen empirischen Erhebungen ergaben, die für beide Studien gemeinsam und zeitgleich durchgeführt werden konnten.

Zur verwendeten Terminologie sei an dieser Stelle darauf hingewiesen, dass die im Folgenden verwendeten Begriffe „Ferienwohnungen“ oder „Ferienwohnungs-

markt“ als Sammelbegriffe in der Regel alle hierunter fallenden Teilsegmente umfassen um Wortschlangen zu vermeiden, es sei denn, es geht explizit nur um einzelne Teilmärkte (Detaildefinitionen siehe Glossar, Seite 88) wie:

- ◆ die „gewerblichen“ Ferienwohnungen und -häuser sowie Ferienzentren ab mindestens 10 Betten pro Einheit,
- ◆ die „nicht-gewerblichen“ Ferienwohnungen und -häuser mit jeweils maximal 9 Betten pro Einheit sowie
- ◆ den Ferienimmobilienmarkt (auch Freizeitwohnsitze genannt).

Abbildung 1 auf Seite 10 visualisiert die drei Hauptaufgaben sowie die einzelnen Bausteine der Studie:

Teil I

beinhaltet eine umfangreiche, quantitative und qualitative **Marktanalyse der Angebots- und Nachfrageseite**. Diese wird ergänzt um eine Darstellung aktueller **Trends** im Ferienwohnungsmarkt einschließlich der **Ferienimmobilienmarkt** und seine Wechselwirkungen mit dem touristischen Ferienwohnungsmarkt zudem genauer unter die Lupe.

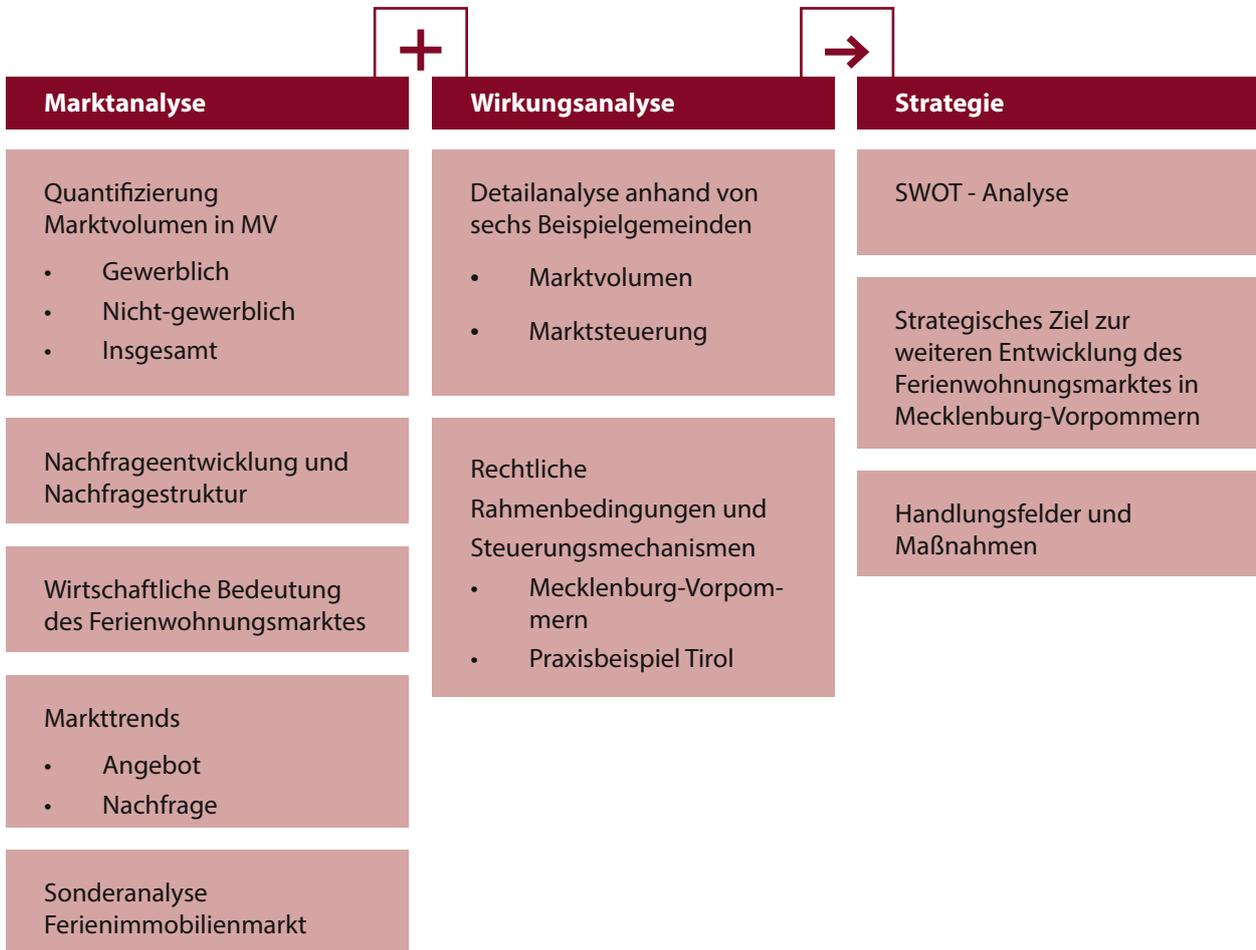
Teil II

beschäftigt sich mit den **positiven sowie negativen Auswirkungen des Ferienwohnungsmarktes auf die Ortsebene**. Am Beispiel von **sechs Gemeinden** aus allen Regionen des Landes wird diese Thematik vertieft untersucht mit dem Ziel der Identifikation eventueller **Gemeinsamkeiten bzw. „Gesetzmäßigkeiten“** sowohl in Hinblick auf Volumen und Struktur, als auch bezüglich von Konfliktsituationen. Es folgt eine Auseinandersetzung mit der Frage, inwiefern eine Marktsteuerung auf kommunaler Ebene möglich bzw. verbesserungsbedürftig ist. Dabei geht es sowohl um den Versuch der Ableitung allgemeingültiger Kennziffern zur Beschreibung von Überlastsituationen, als auch um die Frage nach den vorhandenen Steuerungsmechanismen von der Bundesgesetzgebung bis zu den Regelungsinstrumenten der Kommunen. Ein Blick nach Österreich ist hilfreich bei der Suche nach den Möglichkeiten und Grenzen stringenter Regelungen.

Teil III

führt schließlich alle gewonnenen Erkenntnisse zu **strategischen Empfehlungen und einem Maßnahmenkatalog** zusammen.

Abb. 1: Studie Ferienwohnungsmarkt Mecklenburg-Vorpommern: Aufbau



Quelle: dwif, 2013

Eine **Lenkungsgruppe** mit Mitgliedern des Tourismusverbandes Mecklenburg-Vorpommern, des Ministeriums für Wirtschaft, Bau und Tourismus und des Ministeriums für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung fungierte als sehr kompetenter und konstruktiver Begleiter der Erkenntnisfortschritte der Studie und trug maßgeblich zum Gelingen bei.

Nicht unerwähnt dürfen zudem insgesamt **24 Gesprächspartner** bleiben (Liste siehe Anhang), die dem dwif zwischen April und September 2013 mit ausnahmslos großem Interesse, umfassender Auskunftsbereitschaft und teilweise großzügigen Datenlieferungen für verschiedenste Fragestellungen zur Verfügung

standen und damit die empirische Basis und qualitative Substanz der Studie erheblich bereichert haben.

Der Lenkungsgruppe und den Gesprächspartnern gilt daher unser besonderer Dank.

II

MARKTANALYSE

2.1 Quantifizierung des Marktvolumens in Mecklenburg-Vorpommern

Im Zentrum des folgenden Kapitels steht die differenzierte Quantifizierung und Betrachtung des Marktvolumens des gewerblichen und nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern.

Abbildung 2 visualisiert die gesamte Breite des Beherbergungsmarktes.

Abb. 2: Beherbergungsmarkt: Angebotssystematik



* i.d.R. ≥ 10 Schlafgelegenheiten, dennoch in der amtlichen Statistik nicht erfasst und daher dem Grauen Markt zugerechnet

Quelle: dwif, 2013

2.1.1 Gewerblicher Ferienwohnungsmarkt

Im Folgenden wird auf Basis der Daten der amtlichen Statistik zunächst die Entwicklung der gewerblichen Ferienzentren/-wohnungen/-häuser in Mecklenburg-Vorpommern betrachtet. Ein Vergleich mit anderen Bundesländern belegt die Bedeutung des Marktes für das Land. Von der Länderebene richtet sich der Fokus auf die Reisegebiete und schließlich auf die Ortsebene (ausgewählte Beispielgemeinden). Der Begriff „gewerbliche Ferienwohnungen inkl. Ferienzentren“ umfasst im Folgenden die von den statistischen Ämtern erfassten Ferienwohnungen, -häuser und darüber hinaus die gewerblichen Ferienzentren. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass auf Grund der strengen Datenschutzbestimmungen zum

Teil auf Reisegebiets sowie auf Ortsebene keine Daten zu den gewerblichen Ferienzentren ausgewiesen werden können. Bei der Analyse der Kapazitäten ist zudem zwischen Schlafgelegenheiten und Betten zu unterscheiden. Von Schlafgelegenheiten ist im Folgenden die Rede, wenn der gewerbliche Markt insgesamt einschließlich der Campingplätze betrachtet wird (jeder Stellplatz auf Campingplätzen geht nach der Definition der amtlichen Statistik mit vier Schlafgelegenheiten in die Statistik ein). Der Begriff Betten wird dagegen im Zusammenhang mit dem Ferienwohnungsmarkt verwendet. Mögliche Sonderfälle, wie etwa angebotene Stellplätze bei Ferienzentren, sind aufgrund ihrer geringen quantitativen Bedeutung zu vernachlässigen.

2.1.1.1 Kapazitäten

In Deutschland sind von 3.564.213 Schlafgelegenheiten in gewerblichen Beherbergungsbetrieben 390.748 (11%) dem **gewerblichen Ferienwohnungsmarkt inkl. Feriencentren** zuzuordnen.

Mecklenburg-Vorpommern belegt mit

- ◆ 1.141 Betrieben und
- ◆ 67.516 Betten

Platz 4 hinter Schleswig-Holstein (77.607 Betten), Niedersachsen (73.651 Betten) und Bayern (68.216 Betten). Die Entwicklung der Kapazitäten dieses Segmentes in den letzten zehn Jahren zeigt, dass Mecklenburg-Vorpommern von den Top-4-Bundesländern die stärkste Dynamik verzeichnet, allerdings mit leicht rückläufigem Trend. >>Tab. 1

Im **Vergleich der Küstenbundesländer** hat **Mecklenburg-Vorpommern** mit +7% zwischen 2002 und 2012 die **größte Wachstumsdynamik** bei den Gästebetten aufzuweisen (Schleswig-Holstein +3%, Niedersachsen -4%). >> **Anhang 3**

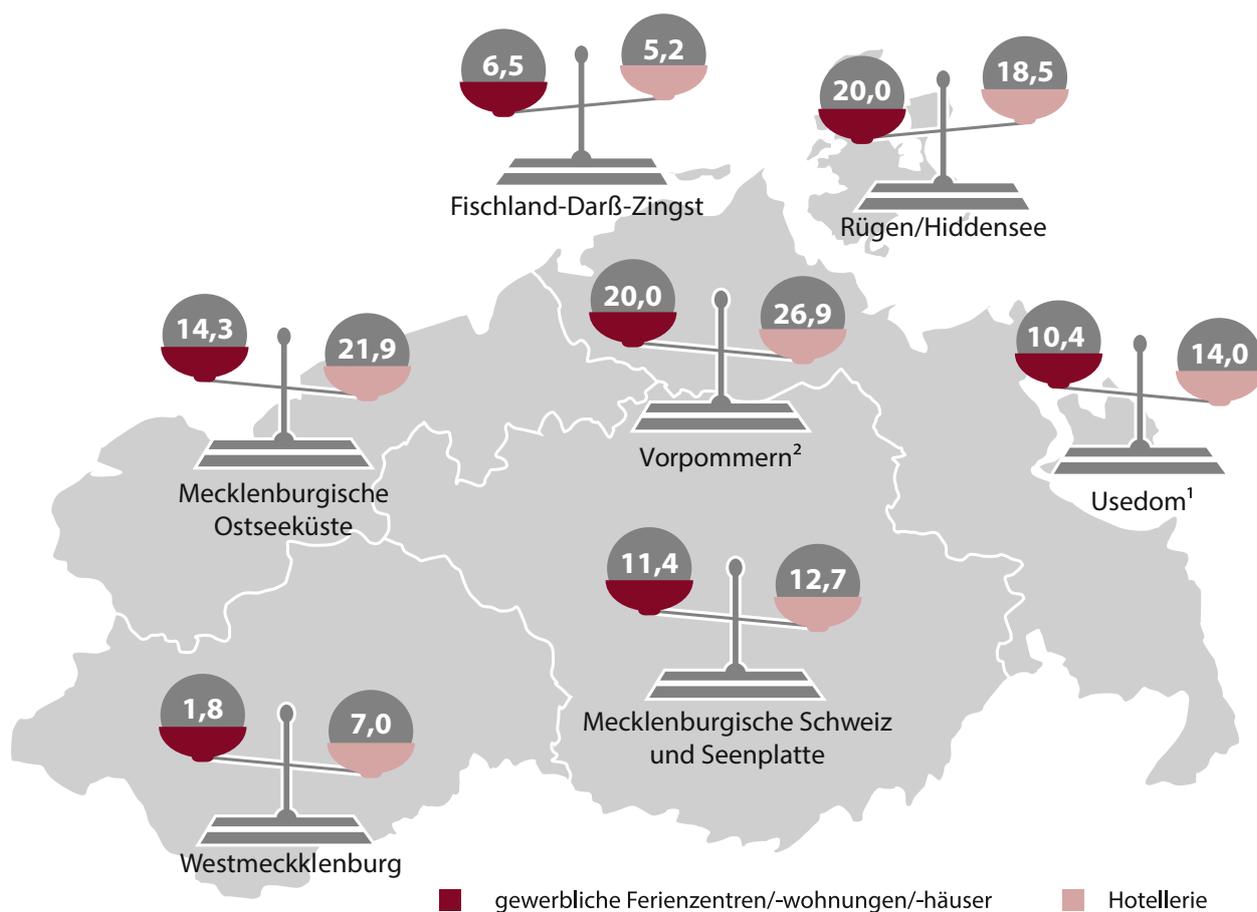
Ganz anders jedoch der **Ostdeutschlandvergleich**: Diese Wettbewerber sind vom absoluten Volumen Mecklenburg-Vorpommerns zwar noch deutlich entfernt, sie arbeiten allerdings intensiv an der Erweiterung ihrer Kapazitäten. Im Zehn-Jahres-Vergleich weist daher nur Thüringen mit +1% eine schwächere Dynamik auf, während das Wachstum in Sachsen (+14%), Sachsen-Anhalt (+53%) und vor allem in Brandenburg (+90%) deutlich darüber liegt. Allerdings ist das Angebotsvolumen in Mecklenburg-Vorpommern immer noch fünfmal größer als beim nächsten Wettbewerber Brandenburg. >>Tab. 1 und **Anhang 3**

Die **Zahl der Betriebe** im Segment der gewerblichen Ferienwohnungen inkl. Feriencentren **stagniert** dagegen in **Mecklenburg-Vorpommern**. Ein Blick auf die **Reisegebiete** zeigt: Die **meisten** Betriebe haben ihre Standorte in **Vorpommern**, während die **größten** Anbieter des Landes an der **Mecklenburgischen Ostseeküste** zu finden sind. >> **Anhang 3** und **Tab. 2**

Bei Betrachtung der **aktuellen Struktur in den Reisegebieten** des Landes fällt auf >> **Abb. 3**:

- ◆ Auf Rügen/Hiddensee sowie Fischland-Darß-Zingst übersteigt das Bettenangebot des gewerblichen Ferienwohnungsmarktes inkl. Feriencentren dasjenige in der Hotellerie um 8% (Rügen) bzw. 25% (Fischland-Darß-Zingst). Gegenüber 2002 hat sich dieses Verhältnis deutlich in Richtung der Hotellerie verschoben, wie übrigens entlang der gesamten Küste.
- ◆ Aber auch in allen anderen Reisegebieten spielt dieses Marktsegment eine erhebliche Rolle.
- ◆ In Westmecklenburg dominiert das Hotelangebot am deutlichsten gegenüber dem Ferienwohnungsmarkt inklusive Feriencentren. >>**Abb. 3**

Abb. 3: Betten im gewerblichen Ferienwohnungsmarkt inkl. Ferienzentren gegenüber der Hotellerie nach Reisegebieten 2012 (in Tsd.)



Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt

Eine direkte Kausalität der Angebotsstruktur mit einer – zumindest auf Rügen – rückläufigen Nachfragedynamik und damit eines gewissen „Gefahrenpotenzials“ für Fischland-Darß-Zingst lässt sich allein auf Grundlage der vorliegenden Zahlen nicht ableiten. Vielmehr scheinen die lokalen Angebotsstrukturen

stärker von übergeordneten Rahmenbedingungen wie Flächenverfügbarkeit, Siedlungsstruktur, allgemeiner Infrastruktur, gewachsenen Strukturen u. a. Faktoren abhängig zu sein.

>> Abb. 5

1 ohne Ferienzentren (Datenschutz)

2 Datenschutz: keine Berechnung des übrigen Vorpommerns ohne Fischland-Darß-Zingst und Usedom möglich

Tab. 1: Gewerblicher Ferienwohnungsmarkt inkl. Ferienzentren nach Bundesländern 2012

Bundesland	Ferienwohnungen, -häuser			Ferienzentren			Insgesamt		
	Betriebe (2012)	Betten (2012)	Entwicklung Betten ggü. 2002 (%)	Betriebe (2012)	Betten (2012)	Entwicklung Betten ggü. 2002 (%)	Betriebe (2012)	Betten (2012)	Entwicklung Betten ggü. 2002 (%)
Schleswig-Holstein	2.473	69.026	k.A.	3	8.581	k.A.	2.476	77.607	3,2
Niedersachsen	1.630	62.021	-4,9	6	11.630	0,5	1.636	73.651	-4,1
Bayern	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	2.582	68.216	-15,2
Mecklenburg-Vorpommern	1.119	55.928	9,5	22	11.588	-3,4	1.141	67.516	7,1
Rheinland-Pfalz	359	9.130	k.A.	15	14.231	k.A.	374	23.361	3,8
Baden-Württemberg	775	16.956	k.A.	4	1.719	k.A.	779	18.675	-3,5
Nordrhein-Westfalen	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	309	14.763	16,2
Brandenburg	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	256	13.152	90,0
Hessen	354	9.666	k.A.	8	2.733	k.A.	362	12.062	42,9
Sachsen	151	4.974	20,2	10	1.836	1,3	161	6.810	14,4
Sachsen-Anhalt	58	2.848	64,7	18	3.190	43,4	76	6.038	52,7
Thüringen	125	4.361	1,3	k.A.	k.A.	k.A.	125	4.361	1,3
Berlin	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	38	3.271	k.A.
Hamburg	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	5 ³	205 ³	k.A.
Saarland	8	166	-57,5	k.A.	k.A.	k.A.	8	166	-57,5
Deutschland	10.260	323.936	-0,7	118	66.812	14,9	10.378	390.748	1,7

Keine Angaben für Bremen

Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Bundesamt und Statistische Landesämter

3 Daten von 2011

Die Strukturen des gewerblichen Ferienwohnungs-marktes (ohne Ferienzentren) sind in den einzelnen Bundesländern sehr unterschiedlich. Die durchschnittliche Zahl der Betten pro Betrieb in gewerblichen Ferienwohnungen reicht von 21 im Saarland bis 50 in Mecklenburg-Vorpommern, während die Ferienzentren mit deutlich größeren Einheiten am Markt plat-

ziert sind. Mecklenburg-Vorpommern liegt mit einer durchschnittlichen Betriebsgröße von 50 Betten (gewerbliche Ferienwohnungen) deutlich über dem Bundesdurchschnitt (31,6 Betten), die gewerblichen Ferienzentren liegen leicht darunter.⁴ >> Tab. 2

Tab. 2: Angebotssituation des gewerblichen Ferienwohnungsmarktes (ohne Ferienzentren) in Deutschland

Bundesland	Betriebe (2012)	Betten (2012)	Ø Betriebsgröße (2012)	Ø Betriebsgröße 2002
Baden-Württemberg	775	16.956	21,9	k.A.
Hamburg ⁵	5	205	41,0	k.A.
Hessen	354	9.666	27,3	k.A.
Mecklenburg-Vorpommern	1.119	55.928	50,0	48,6
Mecklenburgische Ostseeküste	216	13.405	62,1	55,1
Mecklenburgische Schweiz und Seenplatte	125	6.150	49,2	38,5
Rügen/Hiddensee	359	15.070	42,0	49,6
Übriges Vorpommern	57	2.847	49,9	k.A.
Fischland-Darß-Zingst	112	6.466	57,7	k.A.
Usedom	210	10.359	49,3	k.A.
Westmecklenburg	40	1.631	40,8	44,9
Niedersachsen	1.630	62.021	38,0	32,2
Rheinland-Pfalz	359	9.130	25,4	k.A.
Saarland 8		166	20,8	23,0
Sachsen	151	4.974	32,9	38,0
Sachsen-Anhalt	83	2.848	34,3	29,8
Schleswig-Holstein	2.473	69.026	27,9	k.A.
Thüringen	125	4.361	34,9	42,2
Deutschland	10.260	323.936	31,6	30,2

Keine Angaben für Bayern, Berlin, Brandenburg, Bremen und Nordrhein-Westfalen, da die Ferienzentren nicht herausgerechnet werden können.

Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Bundesamt und Statistische Landesämter

4 Betriebsgröße gewerbliche Ferienzentren Deutschland: 566 Betten
Betriebsgröße gewerbliche Ferienzentren Mecklenburg-Vorpommern: 527 Betten
5 Daten von 2011

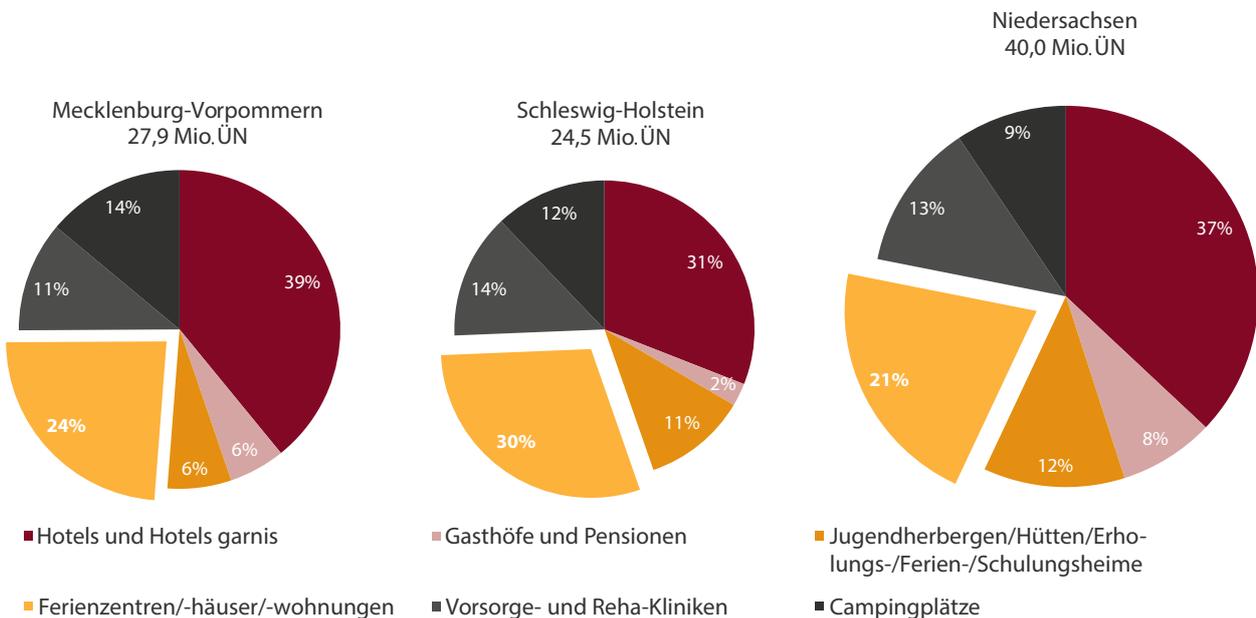
2.1.1.2 Übernachtungen

Wie fast alle Bundesländer verzeichneten die Beherbergungsbetriebe in Mecklenburg-Vorpommern 2012 insgesamt leichte Zuwächse gegenüber dem Vorjahr. Im gewerblichen Ferienwohnungsmarkt inkl. Feriencentren stellt sich die Situation wie folgt dar: **Mecklenburg-Vorpommern** erzielte 2012 **6,6 Mio.** Übernachtungen, also knapp 24% des Gesamtvolumens aller Betriebstypen. Zum Vergleich: In Schleswig-Holstein waren es sogar 30%, in Niedersachsen rund 21%. Mehr als die Hälfte des Übernachtungsvolumens (55%) in gewerblichen Ferienwohnungen inkl. Feriencentren ist in Deutschland übrigens allein den drei Küstenbundesländern zuzuordnen.

Allerdings ist der Marktanteil von Mecklenburg-Vorpommern an allen Übernachtungen in Deutschland in diesem Segment, trotz der absoluten Steigerungen, leicht rückläufig. Er sank von 16,4% im Jahr 2002 auf 16,2% im Jahr 2012. Auch Schleswig-Holstein (-0,2%) und Niedersachsen (-5%) haben bei der Zahl der Übernachtungen gegenüber anderen Bundesländern verloren, allen voran Brandenburg (+137%), Sachsen-Anhalt (+119%), Sachsen (+49%) und Thüringen (+35%). Bei den ostdeutschen Ländern ist jedoch wiederum das sehr viel geringere Ausgangsniveau zu beachten.

>> [Abb. 4](#) und [Anhang 3](#)

Abb. 4: Anteil der Übernachtungen nach Betriebstypen der Küstenbundesländer 2012

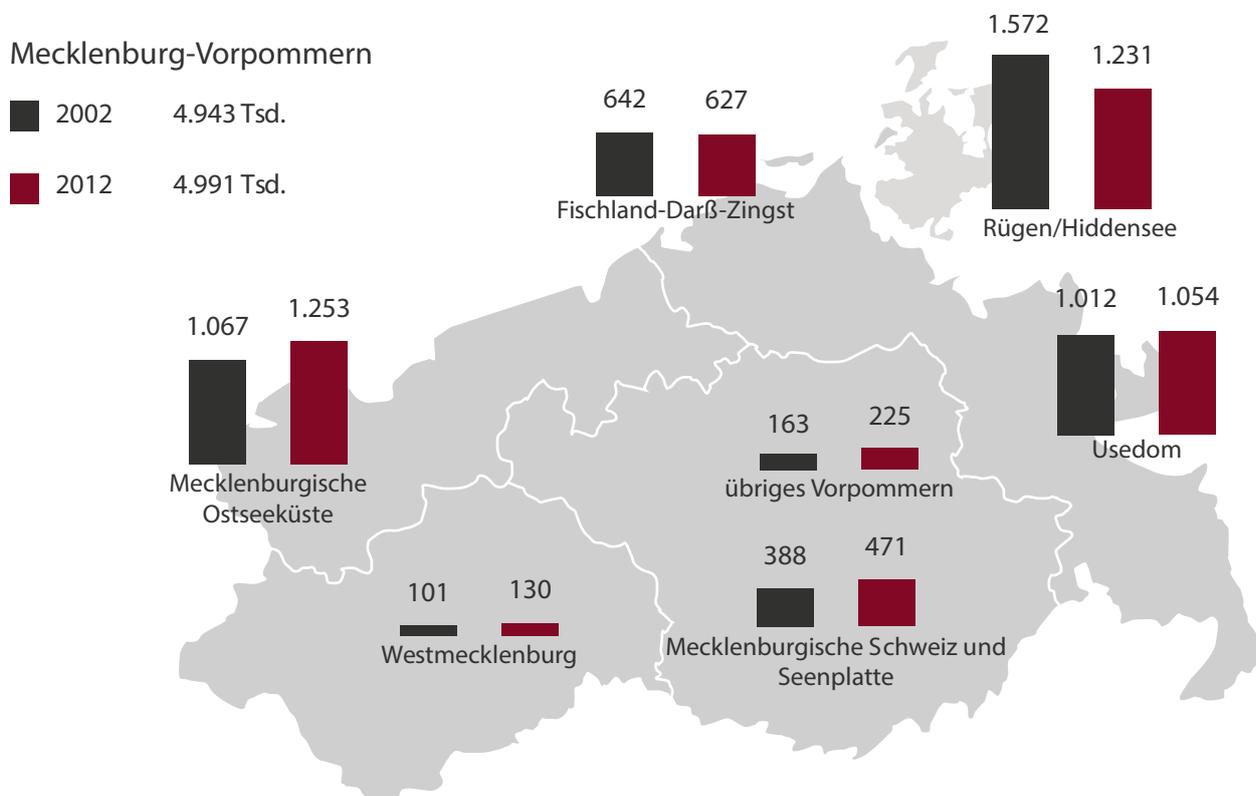


Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesämter

Bei der Einzelbetrachtung der gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Ferienzentren)⁶ in den Regionen verbuchte Vorpommern 2012 insgesamt 1,91 Mio. Übernachtungen und sicherte sich damit Rang 1, Rügen/Hiddensee verlor mit 1,23 Mio. Übernachtungen Rang 2 an die Mecklenburgische Ostseeküste. In den letzten 10 Jahren hatte neben Rügen/Hiddensee auch die Region Fischland-Darß-Zingst Einbußen beim Übernachtungsvolumen zu verzeichnen. >> Abb. 5

Ein Blick auf die gewerblichen Ferienzentren verrät, dass die Übernachtungen in Mecklenburg-Vorpommern 2012 gegenüber dem Vorjahr um 2,1% gestiegen sind. Klarer Spitzenreiter ist die Mecklenburgische Schweiz und Seenplatte: das Reisegebiet generiert 49% aller Übernachtungen des Landes in diesem Segment. Dies zeigt einmal mehr, wie wichtig derartige Ferienanlagen für das Binnenland sind.

Abb. 5: Übernachtungen (in Tsd.) in gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Ferienzentren) 2012 (≥10 Betten) gegenüber 2002 (≥9 Betten)



Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt

6 Die Nachfragedaten der Ferienzentren in der Region Mecklenburgische Ostseeküste unterliegen dem Datenschutz. Zur besseren Vergleichbarkeit der Regionen untereinander wird an dieser Stelle daher nur der gewerbliche Ferienwohnungsmarkt betrachtet.

Zertifizierung von Ferienwohnungen und -häusern und Privatzimmern

1994 wurde vom Deutschen Tourismusverband (DTV) ein fünfstufiges System zur Klassifizierung von Ferienwohnungen/-häusern und Privatzimmern entwickelt, das in diesem Segment deutschlandweit führend ist:

Im Juni 2013 waren knapp 61.000 Unterkünfte zertifiziert, wovon weniger als 5% Privatzimmer sind. Mecklenburg-Vorpommern erzielte trotz eines leichten Rückgangs an beteiligten Betrieben einen steigenden Marktanteil von 8,8% (+0,5 Prozentpunkte gegenüber 2011), was Platz 5 im Länderranking bedeutet. In Ostdeutschland (inkl. Berlin) war Mecklenburg-Vorpommern mit einem Anteil von 61,4% (+1,0% Prozentpunkte gegenüber 2011) sogar deutlicher Marktführer.

Betrachtet man die Regionen differenziert, entfielen die meisten zertifizierten Unterkünfte im Land auf Vorpommern (44,0%) und Rügen/Hiddensee (31,1%). Damit waren beide Regionen auch im gesamtdeutschen Vergleich mit den Plätzen 5 und 9 vorne vertreten. Außer Westmecklenburg waren auch die anderen Regionen unter den TOP-30 (von 139) zu finden. Alle Regionen verbesserten gegenüber 2011 zudem ihre Platzierung sowohl im Gesamtranking als auch im 4- und 5-Sterne-Segment. Hier ist das Bundesland insgesamt sehr stark aufgestellt:

Der Marktanteil innerhalb Ostdeutschlands betrug 65,8% (-1,2% Prozentpunkte gegenüber 2011). Auch der Anteil hochklassiger Betriebe an allen zertifizierten Betrieben war in Mecklenburg-Vorpommern mit 58,2% überdurchschnittlich groß (Deutschland: 47,1%). Besonders Vorpommern (69,4%) und die Ostseeküste (62,0%) positionieren sich in den höherklassigen Segmenten, wobei die Mecklenburgischen Schweiz und Seenplatte und Rügen/Hiddensee nachziehen.

Quelle: OSV, 2013

2.1.1.3 Aufenthaltsdauer

Die Aufenthaltsdauer in gewerblichen Ferienwohnungen übersteigt üblicherweise diejenige in anderen Quartierarten. Nach Angaben des Statistischen Landesamtes verweilten die Gäste dort 2012 im Durchschnitt 6,0 Tage bzw. rund 4,2 Tage in Ferienzentren (Mecklenburg-Vorpommern insgesamt: 4,0 Tage). Entgegen dem Trend zu kürzeren Aufenthalten profitiert der Ferienwohnungsmarkt weiterhin von der Urlaubslust seiner Gäste.

Laut der 8. Deutschen Ferienhaus-Urlaubsanalyse verweilt das Gros der Ferienhausurlauber am liebsten zwei Wochen.⁷ Eine abnehmende Tendenz zeigen einwöchige Aufenthalte. Ihr Anteil war gegenüber dem Vorjahr rückläufig.

ZWISCHENFAZIT

Neben Bayern hat der Markt der gewerblichen Ferienwohnungen inkl. Ferienzentren vor allem für die Küstenbundesländer hohe Bedeutung. Mecklenburg-Vorpommern weist hierbei ähnliche Strukturen wie seine Wettbewerber auf. In einigen Reisegebieten und Gemeinden haben die gewerblichen Ferienwohnungen mittlerweile eine größere Bedeutung als die klassische Hotellerie.

Die meisten Übernachtungen in gewerblichen Ferienwohnungen erzielen Regionen an der Küste Mecklenburg-Vorpommerns, während die Ferienzentren vor allem im Binnenland eine wichtige Rolle spielen.

7 HomeAway FeWo-direkt: 8. Deutsche Ferienhaus-Urlaubsanalyse – Daten, Fakten und Trends zum Reiseverhalten deutscher Ferienhausurlauber, Hamburg, 2013

2.1.2 Nicht-gewerblicher Ferienwohnungsmarkt

2.1.2.1 Methodendiskussion

Wie ausgeführt, schweigt die amtliche Statistik zum Volumen des Ferienwohnungsmarktes mit weniger als zehn Betten. Daher musste zu dessen Quantifizierung durch das dwif eine eigene Methode entwickelt werden. Im Interesse einer möglichst sorgfältigen und umfassenden Erhebung wurden zunächst drei alternative Herangehensweisen auf die Güte der durch sie ermittelten Daten überprüft. Diese drei Herangehensweisen sind:

- Methodik A basiert auf eigenen umfassenden Detailerhebungen und Auswertungen des dwif.

- Die beiden weiteren Methoden (B und C) ziehen vor allem bei der Angebotserhebung externe Datenquellen heran und wurden durch Auswertungen und Berechnungen des dwif erweitert.

- Im Folgenden wird jede der Methoden beschrieben und begründet, weshalb die Methoden B und C nicht gewählt wurden. Die dann angewandte Methode A und ihre Ergebnisse werden anschließend detailliert dargestellt. >> [Abb. 6](#)

Abb. 6: Quantifizierung des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern: Die zur Diskussion stehenden Herangehensweisen

Methodik	Erfassung/Berechnung Angebot (Einheit und Betten)	Berechnung Nachfrage (Übernachtungen)
Methodik A dwif-Detailerhebung	Detailerhebung des dwif mit umfassenden Datenabgleich	Ermittlung der Bettenauslastungen auf Basis verschiedener Quellen, Analysen und Plausibilitätstests. (MV: 35% - 40% Bettenauslastung)
Methodik B externe Datenbanken	Auswertung externer Quellen (z.B. wildeast) und Berechnung des angebotenen Bettenvolumens	analog zu Methodik A
Methodik C Differenzmethode	Auswertung lokaler Statistiken (z.B. Kurtaxstatistik) und Verknüpfung mit amtlicher Statistik	Auswertung lokaler Statistiken (z.B. Kurtaxstatistik) und Verknüpfung mit amtlicher Statistik

Quelle: dwif, 2013

Grundsätzlich ist zur Methodenauswahl und der Bewertung ihrer Ergebnisse anzumerken, dass eine Einschätzung der jeweiligen Datenqualität nach der einen oder anderen Methode einfacher zu treffen ist, wenn man auch einen Blick auf die sich ergebenden

Ergebnisse bei Anwendung der anderen Herangehensweisen wirft. Für Folgeuntersuchungen wird man sich realistischere jedoch – schon allein aus Kostengründen – für eine Methode entscheiden müssen.

Methodik A

Diese Vorgehensweise beinhaltete eine detaillierte, eigens vom dwif durchgeführte Erhebung aller nicht-gewerblichen Ferienwohnungen. Zu diesem Zweck wurden mehrere Informationsquellen für alle Städte und Gemeinden Mecklenburg-Vorpommerns sukzessive nach entsprechenden Objekten durchforstet und diese in einer Datenbank erfasst. Entscheidende Hilfsmittel waren dabei neben einer vollständigen Ortsliste (aktuelle Daten mit der Reisegebietszuordnung des Statistischen Bundesamtes) unterschiedlichste Quellen, wie z. B.

- ◆ lokale, regionale und überregionale Unterkunftsverzeichnisse,
- ◆ Websites der Gemeinden bzw. der Tourist-Informationen sowie
- ◆ weitere Internetrecherchen (z. B. Fewo-direkt.de, Ferienwohnungen.de usw.).

Dabei wurde stets darauf geachtet, keine Betriebe/Einheiten mit mehr als neun Betten sowie keine Privatzimmer zu erfassen. Die so gewonnenen Angebotsdaten wurden mit spezifisch ermittelten Bettenauslastungen verknüpft und die Nachfragevolumina damit hochgerechnet.

Methodik B

Hierbei wurde versucht, umfangreiche externe Datenquellen zur Bestimmung des Angebots an nicht-gewerblichen Ferienwohnungen heranzuziehen. Unter anderem standen dem dwif dafür Datenbanken der Unternehmen wild-east marketing GmbH sowie BestSearch Media GmbH (BestFewo) zur Auswertung zur Verfügung. Diese beiden zentralen Quellen unterschieden sich darin, dass BestFewo flächendeckend in Mecklenburg-Vorpommern Objekte vermittelt, wohingegen wild-east sich auf einzelne tourismusstarke Destinationen wie Rügen, Usedom oder Kühlungsborn fokussiert, für diese dafür aber deutlich umfangreichere Aufstellungen bereithält. Gerade diese Quellen zeigen, wie sehr eine „vollständige“ Erfassung von einer guten Datengrundlage abhängt.

Die zur Verfügung gestellten Datenbanken enthalten allerdings sowohl gewerbliche, als auch nicht-gewerbliche Einheiten sowie Privatzimmer. Jene von wild-east

weisen (in den ausgewählten Destinationen) eine sehr hohe Anzahl an Vermietungseinheiten auf (was auch ein Abgleich mit den Daten aus Methodik A aufzeigte). Es war angedacht, nun die nicht-gewerblichen Ferienwohnungen und -häuser aus diesen Datenbanken herauszufiltern. Im zweiten Schritt sollte das ermittelte Angebot mit den bei Methode A spezifisch erarbeiteten Auslastungen verknüpft und so das Nachfragevolumen berechnet werden. Dies erwies sich jedoch als nicht durchführbar, da die Zuordnungsproblematik im ersten Schritt nicht gelöst werden konnte (s. Exkurs: Abgrenzung und Zuordnung – Die große Unbekannte).

Methodik C

Die dritte getestete Methode verfolgt einen gänzlich anderen Ansatz: Hierfür wurden die selbst geführten Statistiken der wichtigsten prädikatisierten Orte, welche bei den gewerblichen Übernachtungen den Großteil (zusammen rund 70%) Mecklenburg-Vorpommerns auf sich vereinen, angefordert.⁸ Diese Statistiken, so zeigt die Erfahrung des dwif, gehen oft weit über die Zahlen der amtlichen Statistik hinaus, weil neben einigen ausgewählten Kurbetrieben/-kliniken, welche die amtliche Statistik nicht als touristisch (genug) einstuft, auch die Beherbergungsbetriebe mit weniger als zehn Betten enthalten sind. Die Idee bestand nun darin, diese Statistiken der Orte um Kliniken, Privatzimmer und sonstige nicht zuordenbare Betriebe zu bereinigen, um dann mit den Zahlen der amtlichen Statistik zum Volumen des gewerblichen Ferienwohnungsangebots dasjenige des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes per Subtraktionsmethode zu ermitteln.

Methodenfestlegung

Selbstverständlich haben alle Methoden Stärken und Schwächen, einen Königsweg gibt es (noch) nicht. Gerade die Abgrenzungsfrage (siehe unten), also die Bestimmung dessen, was tatsächlich dem nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarkt zuzuordnen ist, bringt Komplikationen mit sich. Dennoch ergab sich nach Abwägung der Vor- und Nachteile Methodik A als bestmögliche Lösung. >> **Abb. 7**

Abb. 7: Vor- und Nachteile der Methoden im Überblick

Methodik A

- ✗ sehr arbeitsintensiv und zeitaufwändig
- ✗ leichte Untererfassung möglich

- kaum Abgrenzungs- und Zuordnungsproblematik ✓
- hohe Qualität (Plausibilitäts- und Datenchecks, einheitliches Vorgehen) ✓
- Daten flächendeckend vorhanden (Recherche in allen Orten MV's) ✓

Methodik B

- ✗ große Abgrenzungs- und Zuordnungsproblematik
- ✗ sehr große Bandbreiten
- ✗ beruht weitestgehend auf einer Datenquelle
- ✗ flächendeckende Daten nicht ausreichend vorhanden

- wo vorhanden sehr umfangreich (wohl keine Untererfassung) ✓
- verhältnismäßig geringer Aufwand ✓

Methodik C

- ✗ große Abgrenzungs- und Zuordnungsproblematik
- ✗ massive Qualitätsunterschiede der lokalen Statistiken
- ✗ einzelne Orte verweigern Datenauskunft
- ✗ nicht flächendeckend verfügbar

- liefert bei qualitativ hochwertigen Statistiken die genauesten Daten... ✓
- ...und führt dann weder zu Doppelnennungen noch Datenlücken ✓

Quelle: dwif, 2013

Was spricht gegen die beiden Alternativen? Die größte Schwäche der Alternativen B und C ist, dass der nicht-gewerbliche Ferienwohnungsmarkt nicht eindeutig abzugrenzen und zuzuordnen ist.

Bei **Methodik B** ergibt sich aus den Daten der zur Verfügung gestellten Plattformen implizit eine sehr große Bandbreite im Angebotsvolumen: für die Insel Rügen beispielsweise zwischen rund 12.000 und 18.000 Betten. Diese Spanne wird auf der Nachfrageseite noch größer, da auch hier wiederum nur Bandbreiten in den anzusetzenden Bettenauslastungen ermittelt werden können. Es wurde kein Weg gefunden, diesen Effekt stärker einzuengen oder gar einen verbindlichen „richtigen“ Wert festzulegen. Wegen der enormen Schwankungsbreiten schied diese Methodik daher aus. Darüber hinaus hält sich die Vielfalt an Datenquellen stark in Grenzen und die Daten sind auch nicht in ausreichendem Maße flächendeckend vorhanden. Dies erschwert vor allem eine Darstellung des Gesamtmarktes für das Land. Die Methodik hätte allerdings durchaus ihre Vorteile, wenn die einzelnen Marktsegmente, d.h. Quartiertypen klar abgrenzbar und zuzuordnen wären. Die vorhandenen Datenbanken sind offensichtlich sehr umfangreich und könnten, einmal perfekt strukturiert, mit entsprechender Optimierung künftig mit relativ geringem Aufwand ausgewertet werden.

Methodik C bringt neben dem oben bereits genannten Nachteil einige weitere Schwächen mit sich. Das

Problem, dass einige der Orte die Herausgabe ihrer Statistiken verweigerten, ließe sich vermutlich bei entsprechender Bewusstseinsbildung noch lösen. Ob sich jedoch die massiven Qualitätsunterschiede der örtlichen Statistiksysteme auf das erforderliche Niveau angleichen ließen, ist mehr als fraglich. Die hier angestrebte und vom Grundsatz her erfolgversprechende Vorgehensweise kann nämlich (flächendeckend) nur funktionieren, wenn qualitativ hochwertige und vor allem einheitliche lokale Statistiken vorlägen, die zudem in alle Segmente des Übernachtungstourismus aufgeschlüsselt sein müssten. Dies würde auch das Problem der Abgrenzung deutlich reduzieren und im Optimalfall sogar verschwinden lassen.

Es bleibt folglich nur **Methodik A**. Diese hat sich nicht nur aufgrund der Schwächen der anderen als bestmögliche Lösung durchgesetzt, sondern auch weil sie letztendlich die vorsichtigsten Werte ergibt. Wichtig für die Darstellung des Gesamtmarktes Mecklenburg-Vorpommerns ist zudem die hier vorhandene einheitliche und alle Orte und Regionen umfassende Datengrundlage. Des Weiteren sind bei dieser Methode die Gefahr von Doppelnennungen sowie das Problem von Abgrenzung (gewerblich/privat) und Zuordnung (Ferienwohnung, Privatzimmer, Apartmenthotel etc.) am geringsten. Zudem ist eine etwaige leichte Untererfassung einer deutlichen Überzeichnung des Marktvolumens (durch Doppelnennungen und mangelnde Abgrenzung) vorzuziehen.

Abgrenzung und Zuordnung - Die große Unbekannte

Wie im Methodenvergleich deutlich wurde, ist die Abgrenzung und Zuordnung ein wesentlicher Faktor bei der Abwägung der anzuwendenden Methodik zur Erfassung des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes. Fakt ist: eine einhundertprozentig eindeutige und überschneidungsfreie Erfassung und Zuordnung des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes ist nicht möglich, wie Abbildung 8 visualisiert.

Im Wesentlichen existieren vier Unschärfen („ λ “), welche potenzielle Abgrenzungs- und/oder Zuordnungsfehler beinhalten können. Diese Unschärfen ergeben sich aus den drei vorhandenen Datenquellen:

- ♦ der Teil, welcher in der amtlichen Statistik abgebildet ist (zehn und mehr Betten),
- ♦ jener, der durch Erhebungen (hier: Methodik A) erfasst wird (weniger als zehn Betten) und
- ♦ ein dritter Block, welcher aus anderen Datenquellen (örtliche Statistiken, Vertriebsdatenbanken, etc.) ersichtlich wird, ohne dass diese Informationen über den Anteil gewerblicher bzw. nicht-gewerblicher Einheiten enthalten.

Die vier Unschärfen zwischen den drei Datenquellen sind:

1. Der erste mögliche Fehler (λ_1) besteht darin, dass Einheiten fälschlicherweise als nicht-gewerblich eingestuft wurden, obwohl sie eigentlich den gewerblichen zugeordnet werden müssten oder umgekehrt. Bei Methodik A ist dieses Problem zu lösen, und der Fehler darf als gering angesehen werden. Bei den anderen Herangehensweisen erweist sich dies als deutlich schwieriger.
2. Der zweite Abgrenzungs- und Zuordnungsfehler (λ_2) ist (bisher) sehr schwierig zu lösen und das eigentliche Problem. Hierbei gilt es, aus dem (teilweise sehr großen) Block nicht klar zuzuordnender Betriebe und Einheiten herauszufiltern, welche gewerblich und welche nicht-gewerblich sind. Überdies kann hierbei nicht mit Sicherheit gesagt wer-

den, dass in diesem Block nur Ferienwohnungen und -häuser enthalten sind. Es ist durchaus denkbar, dass auch Privatzimmer, Freizeitwohnungen, ja sogar kleine Hotels oder sonstige Anbieter erfasst sind. Dies hängt von der jeweiligen Statistik ab und ist der Erfahrung nach von Ort zu Ort unterschiedlich.

Beispiel Binz: Das Ostseebad weist für das Jahr 2012 insgesamt 7.089 Betten in Apartments und Privatvermietung aus.⁹ 4.365 dieser Betten sind in der amtlichen Statistik unter der Rubrik „gewerbliche Ferienwohnungen und -häuser“ gelistet, 726 Betten konnten durch die Detailrecherchen des dwif eindeutig den nicht-gewerblichen Ferienwohnungen zugeordnet werden. Es verbleibt folglich ein erheblicher „Rest“ von 1.998 Betten, die nicht klar zuzuordnen sind; ein Dilemma, das gegenwärtig schwer zu lösen ist und eine andere örtliche Zuordnungssystematik erfordert.

3. Eine dritte Fehlerquelle (λ_3) liegt innerhalb des Blocks der nicht-gewerblich genutzten Objekte. Bei einigen Ferienimmobilien ist es bislang unmöglich festzustellen, ob diese als Urlaubsobjekt vermietet oder ausschließlich von den Eigentümern selbst als Freizeitwohnsitz genutzt werden. Noch schwieriger wird es, wenn die Wohneinheit sowohl vermietet, als auch selbst genutzt wird. Dahinter verbirgt sich die Frage, ab welchem Maße der Vermietung das Objekt als touristisch anzusehen ist bzw. ob die Wohneinheit in diesem Zusammenhang überhaupt Berücksichtigung finden soll. Des Weiteren ist die Ermittlung der Gästeübernachtungen in derartigen „hybriden“ Einheiten kaum seriös zu ermitteln.
4. Die vierte zu berücksichtigende Fehlerquelle (λ_4) umfasst die Frage, inwiefern es denkbar ist, dass mehrere einzelne, auf den ersten Blick eigenständige Ferienwohnungen oder -häuser, die sich beispielsweise in einer Wohnsiedlung befinden, nicht doch gewerblicher Natur sind. Hier ist im Übrigen nicht die Fehlerquelle λ_1 gemeint, sondern die Option, dass diese offensichtlich autarken Einheiten zusammengenommen einen gewerblichen Betrieb bilden, als solcher Eingang in die amtliche Statistik finden und somit in dieser Sonderposition erfasst werden.

9 vgl. Statistik der Kurverwaltung des Ostseebades Binz, 2013

Abb. 8: Herausforderung: Quantifizierung „Ferienwohnungsmarkt Mecklenburg-Vorpommern“ nicht überschneidungsfrei möglich



$\lambda_1 - \lambda_4$: Unvermeidbare, i.d.R. nicht quantifizierbare Abgrenzungs- und Zuordnungsunschärfen zwischen den jeweiligen Segmenten (Erläuterungen siehe Text)

Quelle: dwif, 2013

ZWISCHENFAZIT

Alle diese Aspekte und potenziellen Fehlerquellen sind sehr schwer zu differenzieren und quantitativ darzustellen. Nur sauber geführte Statistiken auf Ortsebene mit klaren Zuordnungen und einer einheitlich definierten Abgrenzung können dazu beitragen, diese Abgrenzungs- und Zuordnungsprobleme zu reduzieren oder gar aufzulösen.

10 Kann allerdings die unentgeltliche Überlassung an Verwandte, Freunde, Bekannte beinhalten.

2.1.2.2 Vorgehensweise im Detail (Methodik A)

Die angewendete Vorgehensweise lässt sich in sechs Schritte untergliedern. >> Abb. 9

Abb.9: Sechs Schritte zur Ermittlung des Angebots- und Nachfragevolumens nicht-gewerblicher Ferienwohnungen und -häuser in Mecklenburg-Vorpommern



Quelle: dwif, 2013

Schritt 1: Vorbereiten

Zu Beginn der Arbeiten fand eine genaue Festlegung des Untersuchungsgebietes statt. Ziel der Untersuchung war es, den Markt der nicht-gewerblichen Ferienwohnungen zu erfassen. Für die Erhebungsarbeiten wurde dafür eine vollständige Liste aller Orte und Gemeinden Mecklenburg-Vorpommerns erstellt, welche eine exakte Zuordnung der Kommunen zu den jeweiligen Reiseregionen ermöglicht. Bei der Zusammenstellung der Liste wurde überdies besonders darauf geachtet, dass einzelne Orte, die sich seit der Gemeindegebietsreform in Verwaltungsgemeinschaften befinden, nicht doppelt erfasst wurden. Für die ausgewählten Gemeinden wurden alle verfügbaren Unterkunftsverzeichnisse (lokale, regionale und überregionale) zusammengetragen. Zudem wurde eine Excel-Datenbank angelegt, welche für eine saubere und lückenlose Erhebung notwendig ist. Ebenso erfolgte eine genaue Einweisung der Bearbeiter, damit die Übertragungsarbeiten nach gleichem Muster durchgeführt wurden.

Schritt 2: Erhebungen

Nach Abschluss dieser Vorbereitungen erfolgte die systematische Erfassung des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes. Hierbei galt es, folgenden Anforderungskatalog zu beachten:

- ◆ Es waren nur Anbieter bzw. Einheiten mit weniger als zehn Betten zu berücksichtigen.
- ◆ Bei der Erhebung war darauf zu achten, ob mehrere, auf den ersten Blick voneinander unabhängige, Objekte (die zusammen mehr als zehn Betten umfassen), nicht doch ein und demselben Anbieter zuzuordnen sind und somit dem gewerblichen Markt angehören
- ◆ Jeder einzelne Ort Mecklenburg-Vorpommerns wurde individuell bearbeitet.

- ◆ Es wurden stets mehrere Datenquellen parallel durchforstet: Dies sind im Wesentlichen die Unterkunftsverzeichnisse, Ortshomepages und Online-Plattformen (Fewo-direkt, Ferienwohnung.de, etc.). Zu berücksichtigen ist dabei nicht zuletzt, dass in zunehmendem Maße auch Wohnungsgenossenschaften, Rehabilitationskliniken, ja selbst Akutkrankenhäuser, Alters- und Pflegeheime etc. heutzutage, teilweise unterlegt mit einem professionellen online-Belegungskalender und online-Buchungsmöglichkeit, Zimmer bzw. Wohnungen für Feriengäste anbieten.
- ◆ Jedes Objekt wurde mit Name und Quelle in die Datenbank eingetragen, um vor allem Doppelnennungen zu vermeiden.
- ◆ Erfasst wurde nur die reguläre Bettenzahl (ohne Zustellbetten o. ä.).
- ◆ Es wurden keine Privatzimmer oder nicht eindeutig zuzuordnenden Unterkünfte erfasst.

Schritt 3: Anpassungen

Nach Abschluss der Erhebungsarbeiten galt es, einige Anpassungen des Datengerüsts vorzunehmen. Zunächst wurde die gesamte Datenbank auf Doppelnennungen, sonstige fehlerhafte Erhebungen und nicht-plausible Datensätze hin überprüft und bereinigt. Darüber hinaus haben sich in vielen Untersuchungen des dwif zum Privatvermietermarkt (z. B. bei Studien

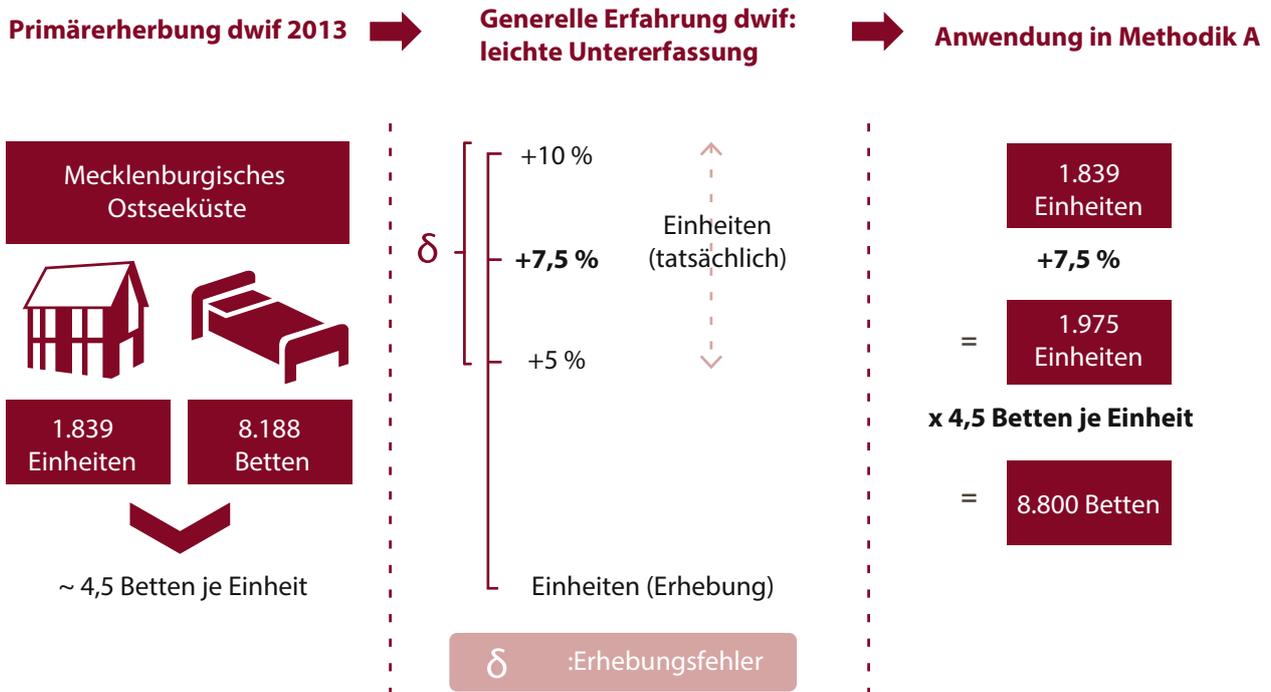
zum Wirtschaftsfaktor Tourismus, Erhebungen zum Grauen Beherbergungsmarkt) beim Abgleich der erhobenen Daten mit anderen Datenquellen hoher Güte (z. B. eigene Zählungen des Ortes, sauber geführte Kurtax- bzw. Fremdenverkehrsabgabestatistiken), trotz aller Akribie Diskrepanzen ergeben. Dabei wichen die dwif Erhebungen zwischen 5% und 10% nach unten hin von den Referenzquellen ab.¹¹ Dieser Erhebungsfehler (Untererfassung) wurde auch für die Untersuchung in Mecklenburg-Vorpommern berücksichtigt. Die Anzahl der ermittelten Einheiten wurde in Folge dessen um 7,5% (Mittelwert) erhöht. Somit ergeben sich für die weitere Bestimmung des nichtgewerblichen Ferienwohnungsmarktes vom dwif hochgerechnete Daten, die anschließend zur Vermeidung von Scheingenauigkeiten (ab-)gerundet wurden.

Schritt 4: Quantifizierung Angebot

Der nun zur Verfügung stehende, bereinigte Datensatz bildete die Ausgangsbasis zur Ermittlung des Angebots im nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarkt (Einheiten und Betten). Die sich durch Berücksichtigung des o.g. Erhebungsfehlers ergebende Anzahl an Einheiten wurde zur Ermittlung der Bettenzahl mit der originär erhobenen Einheitengröße (durchschnittliche Bettenzahl je Ferienwohnung) multipliziert. Diese Vorgehensweise wurde für die Reise-regionen bzw. Beispielgemeinden jeweils gesondert durchgeführt und erst anschließend zum Bundeslandwert aggregiert. Folgendes Beispiel stellt die letzten beiden Schritte dar. >> **Abb. 10**

11 Die Erhebungen und Gespräche mit Leistungsträgern sowie Expertengespräche mit Vermietern haben gezeigt, dass neben den in Katalogen, Online-Portalen oder auch Orts-Homepages erfassten Quartieren fast immer weitere Ferienwohnungen/-häuser existieren, die sich nicht in den Katalogen auflisten lassen wollen bzw. dies nicht für nötig halten. Diese Vermieter möchten entweder die Beiträge zur Aufnahme in den Katalog/das Portal nicht bezahlen oder sehen keine Notwendigkeit hierfür, da sie die Objektvermietung nur nebenbei betreiben oder auf eine ausgewählte Stammkundschaft zurückgreifen können und ihr Objekt nicht bewerben müssen.

Abb.10: Anpassung der Datenbank und Ermittlung des Bettenangebotes
(Beispiel: Mecklenburgische Ostseeküste)



Quelle: dwif, 2013

Schritt 5: Auslastung

Nach der Bestimmung des Bettenangebotes galt es, entsprechende Auslastungen für die jeweiligen Regionen sowie Beispielmunicipalitäten zu bestimmen. Die jeweils in Ansatz gebrachte Bettenauslastung beruht auf zahlreichen Studien des dwif (z. B. Wirtschaftsfaktor Tourismus Studien, Erhebungen zum Privatvermietermarkt im Rahmen des Sparkassen Tourismusbarometers, etc.) sowie der Betrachtung einzelner aussagekräftiger Ortsstatistiken. Exakte Auslastungswerte können trotz aller Detailarbeiten nicht bestimmt werden, da die Datengrundlagen dies nicht zulassen. Es ergibt sich folglich für Mecklenburg Vorpommern eine Bandbreite

- zwischen 35% und 40% Auslastung der Betten für die Topregionen (u. a. Ostseeküste, Inseln, Seenplatte) und
- rund 30% für Westmecklenburg.

Diese Werte sind als eher vorsichtig anzusehen (Untergrenze bis Mittelwert). Es ist zu beachten, dass die Auslastungen als Bettenauslastungen zu verstehen sind! Die Auslastung der Einheiten, sprich der gesamten Ferienwohnung, liegt weit höher, da sie in der Regel nicht mit der maximalen Personenzahl belegt sind. Des Weiteren muss die Wechselwirkung zwischen der Bettenauslastung und der Variable Betten je Einheit berücksichtigt werden. Würde man eine höhere Zahl von Betten je Einheiten (d. h. einschließlich aller Zustellbetten) ansetzen, so müsste man mit einer niedrigeren Bettenauslastung rechnen, um Überzeichnungen zu vermeiden.

Schritt 6: Ableitung Marktvolumen

Eine Verknüpfung der Auslastungswerte mit dem jeweiligen Bettenangebot ergibt schließlich das Nachfragevolumen und damit die Zahl der Übernachtungen in nicht-gewerblichen Ferienwohnungen.

METHODENEXKURS

Ermittlung der Auslastungswerte

Die amtliche Tourismusstatistik weist für die Bettenauslastung der gewerblichen Ferienwohnungen erstaunlich niedrige 27% (2012) aus, die für den nicht-gewerblichen Markt durch das dwif angesetzten Werte liegen mit 30% bis 40% je nach Region deutlich darüber (s.u.). Warum?

Die Ermittlung der Auslastungswerte, die für die Hochrechnung des Übernachtungsvolumens auf Basis der ermittelten Bettenkapazitäten anzusetzen sind, basiert in dieser Studie auf dem sorgfältigen Abgleich lokaler und regionaler Statistiken (Kurtaxerhebungen etc.) einerseits, mit denjenigen des Statistischen Landesamtes andererseits. Hierbei wurden durchaus relevante Differenzen festgestellt.

Diese sind einerseits in unterschiedlichen Meldungen derselben Betriebe bei Institution A und Institution B, vor allem aber auf zu spät oder gar nicht an das Statistische Landesamt zugelieferte Daten der Betreiber zurückzuführen. In diesem Fall erfolgt durch das Landesamt eine dem Vorsichtsprinzip folgende eigene Hochrechnung. Aufgrund der Datenmengen bleibt auch der amtlichen Statistik im Zweifelsfall nichts an-

deres übrig, als sich auf die Angaben der Betreiber zu verlassen, da eine Einzelfallkontrolle zu aufwändig wäre. Es ist zu vermuten, dass die so ermittelte und ausgewiesene Bettenauslastung der gewerblichen Ferienwohnungen das tatsächliche Volumen aus den o.g. Gründen unterschätzt.

Das dwif bediente sich für die Zwecke dieser Studie neben den amtlichen Daten auch Regional- und Ortsstatistiken, Leistungsträgerbefragungen, Angaben der Betreiber sowie Gästebefragungen. Diese sind gerade in kurtaxpflichtigen Orten sehr detailliert und zeigen in der Regel weitaus höhere Auslastungen für das Segment des Ferienhausmarktes als von der amtlichen Statistik ausgewiesen. Darüber hinaus wurden alle Daten auf Plausibilität geprüft und, wo möglich, mit vorhandenen Primärdaten abgeglichen.

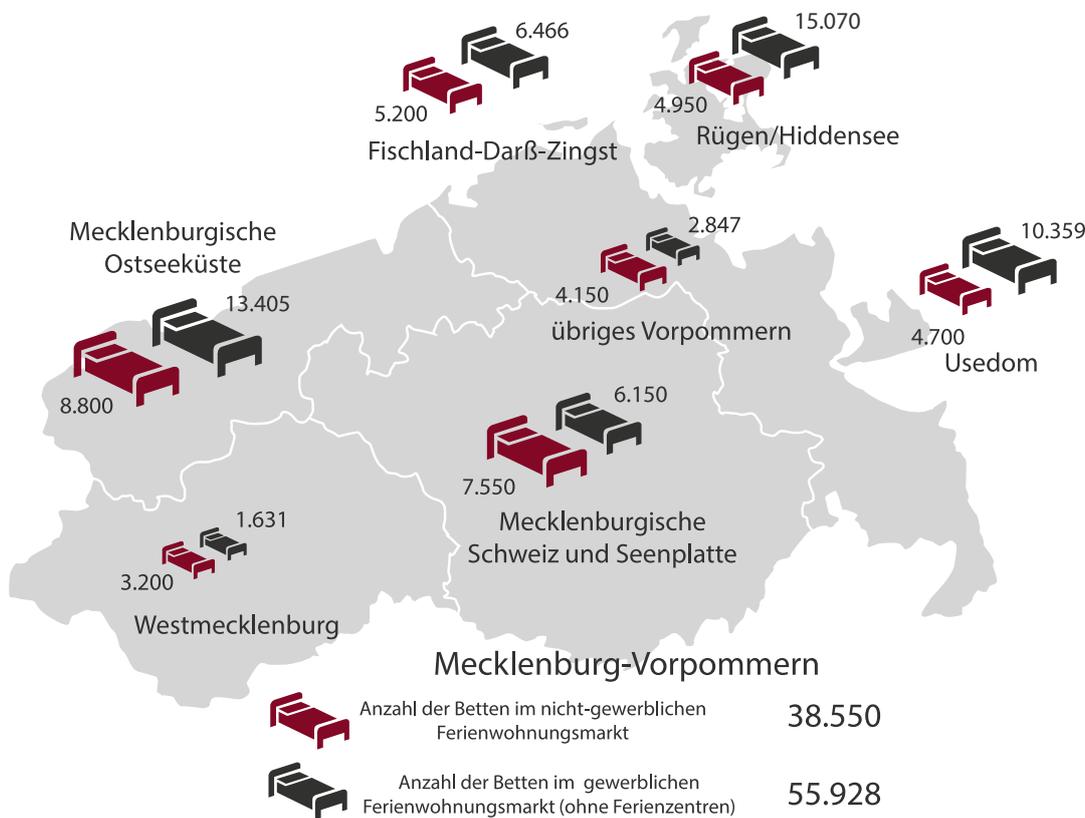
Dennoch ist es trotz sorgfältigster Datenabgleiche, Befragungen und sonstigen Informationen weiterhin fast unmöglich, die reale Situation völlig zutreffend zu rekonstruieren. Einige Abgrenzungs- und Zuordnungsprobleme konnten nicht gelöst werden. In diesen Fällen wurden vorsichtige Werte in Ansatz gebracht, die jedoch in der Regel immer noch höher sind als diejenigen der amtlichen Statistik.

2.1.2.3 Angebots- und Nachfragevolumen

Der nicht-gewerbliche Ferienwohnungsmarkt umfasst die von den statistischen Ämtern nicht erfassten Ferienwohnungen und Ferienhäuser unter 10 Betten zum Zwecke der temporären Vermietung. Die Analysen des dwif ergeben für Mecklenburg-Vorpommern insgesamt **8.600 nicht-gewerbliche Ferienwohnungen** mit einem Volumen von **38.550 Betten** und 5,11 Mio. Übernachtungen.

Somit addiert sich zu den rund fünf Millionen Übernachtungen in gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Ferienzentren) noch einmal gut dasselbe Volumen als zusätzliche Nachfrage hinzu. Die Zahlen unterstreichen die Bedeutung des Segmentes, zumal eher vorsichtige Werte die Grundlage bilden. >> **Abb. 11**

Abb. 11: Angebotsvolumen in gewerblichen und nicht-gewerblichen Ferienwohnungen in Mecklenburg-Vorpommern (ohne Ferienzentren)



Quelle: Detailrecherchen und Berechnungen dwif, 2013/ Daten der amtlichen Statistik

Die Betrachtung nach Reiseregionen offenbart deutliche Unterschiede. In absoluten Zahlen befindet sich an der **Mecklenburgischen Ostseeküste** sowohl das **größte Angebot** (8.800 Betten) als auch die **höchste Nachfrage** (1,2 Mio. Übernachtungen). Die geringsten Werte weist Westmecklenburg (3.200 Betten bzw. 350.000 Übernachtungen) auf. Es müssen aber auch die Relationen im Auge behalten werden. Die flächen-

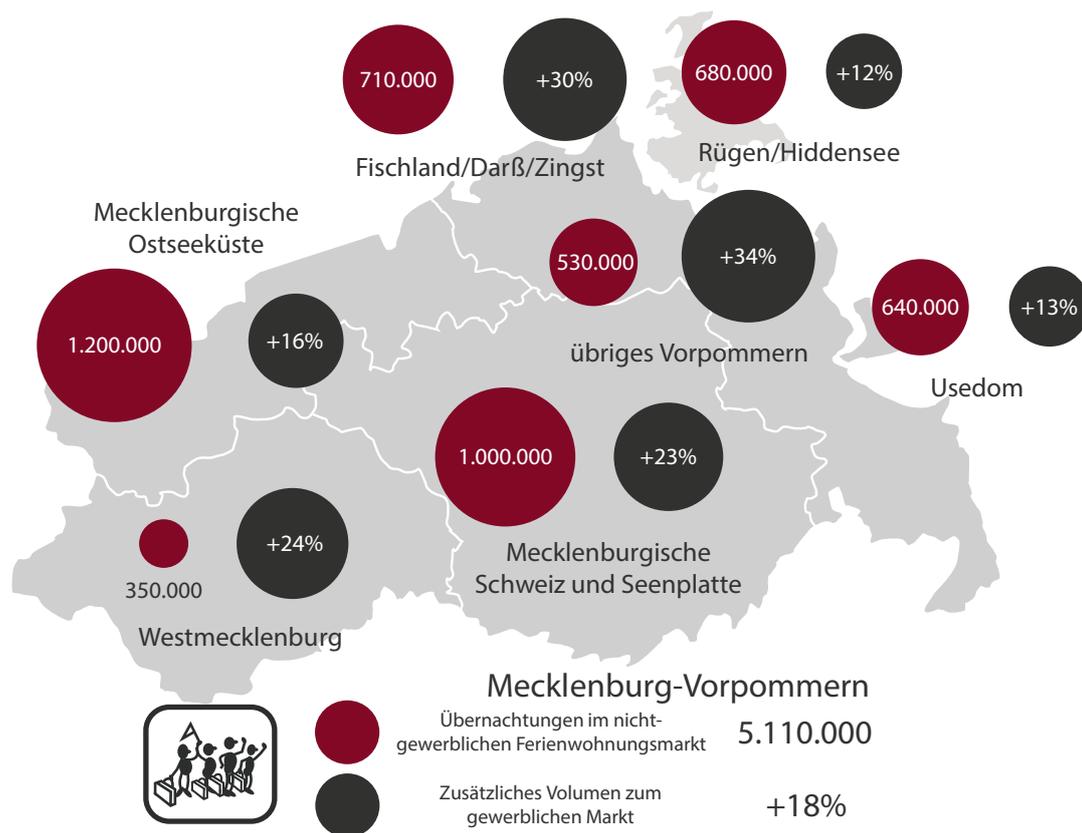
mäßig kleine Reiseregion Fischland-Darß-Zingst umfasst mit 5.200 Betten und 710.000 Übernachtungen 13,5% bzw. 7,2% des gesamten privaten Ferienwohnungs- und -hausmarktes Mecklenburg-Vorpommerns. Für die Insel Usedom (4.700 Betten bzw. 640.000 Übernachtungen) lässt sich ein ähnliches Bild zeichnen.

Grundsätzlich kann man erkennen, dass sowohl im gewerblichen als auch im nicht-gewerblichen Bereich die Küsten eindeutig dominieren. Das Volumen im Binnenland entfällt im Wesentlichen auf die Ortschaften in der Mecklenburgischen Seenplatte.

Eine gesonderte Betrachtung, differenziert nach dem gewerblichen und nicht-gewerblichen Markt, bringt weitere interessante Zusammenhänge zu Tage. Insgesamt sind dem nicht-gewerblichen Ferienwohnungs- markt 38.550 Betten zuzurechnen. Diese ermöglichen eine Zusatznachfrage von 5,11 Mio. Übernachtungen. Das entspricht einem **zusätzlichen Marktvolumen von**

knapp 20% bezogen auf die gesamte Nachfrage in gewerblichen Betrieben und sogar einer **Verdoppelung** des Volumens **der bisher erfassten Nachfrage in gewerblichen Ferienwohnungen** in Mecklenburg-Vorpommern. Würde man also diesen Teil des grauen Beherbergungsmarktes außer Acht lassen, so bliebe ein beträchtlicher Anteil der touristischen Nachfrage in Mecklenburg-Vorpommern im Dunkeln – die Bedeutung des Tourismus würde unterschätzt. >> **Abb. 12**

Abb. 12: Nachfragevolumen in gewerblichen und nicht-gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Feriencentren)



Quelle: Detailrecherchen und Berechnungen dwif, 2013/ Daten der amtlichen Statistik

Auch für jede der Teilregionen ergeben sich ein deutliches Zusatzangebot und eine erhebliche Zusatznachfrage. Das Ausmaß schwankt zwischen 13 und 34%. Während im übrigen Vorpommern und auf Fischland-Darß-Zingst jeweils rund ein Drittel zusätzliche Nachfrage hinzu kommen, ist die relative Bedeutung im Vergleich zu den gewerblichen Betrieben auf den Inseln Rügen/Hiddensee und Usedom deutlich geringer. Allerdings dürfen die jeweils zu Grunde liegenden Absolutbeträge nicht außer Acht gelassen werden. Eine klare Zweiteilung zwischen Küste und Binnenland lässt sich hieraus jedoch nicht ableiten. Erklärungen für die Unterschiede könnten sein, dass

- ◆ die sehr lange Tradition des Tourismus vielen Anbietern den Weg in die Professionalisierung ermöglicht hat,
- ◆ Kleinbetriebe sich zu gewerblichen Beherbergungsbetrieben weiterentwickelt haben,
- ◆ sich aufgrund hoher Attraktivität der Küstenorte und zunehmendem Wohlstand der Vermieter zahlreiche Anbieter ehemaliger Ferienwohnungen vom Markt zurückgezogen haben – sie nutzen ihre Wohnungen nur noch privat,
- ◆ evtl. auch ein Weiterverkauf ehemaliger Ferienwohnungen an Privatnutzer (Zweitwohnsitze) erfolgt ist. Hierzu könnten nur Nachverfolgungen von Grundbucheinträgen Zusatzkenntnisse bringen, die jedoch ohne Aufhebung des Datenschutzes kaum umsetzbar scheinen.

Zu kleinen Teilen scheinen auch Betriebe in der amtlichen Statistik nicht oder fälschlicherweise auf. Diese Problematik wurde bereits in der Methodenbeschreibung erwähnt. Aus diesem Grund sollten die in der Abbildung dargestellten Relationen lediglich als Status quo angesehen werden; definitive Aussage ist ein(e) deutliches Zusatzangebot und -nachfrage durch den nichtgewerblichen Ferienwohnungsmarkt.

2.1.2.4 Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich zu anderen Bundesländern und Tourismusregionen

Welche Bedeutung hat dieser Markt in Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich zu anderen Bundesländern und Regionen? Die Antwort auf diese Frage ist nur eingeschränkt möglich, da bisher keine vergleichbar fundierten Studien für große Regionen bzw. auf Bundeslandebene existieren. Des Weiteren muss stets berücksichtigt werden, dass hier mit den nicht-gewerblichen Ferienwohnungen lediglich ein Ausschnitt des sogenannten Grauen Beherbergungsmarktes (alle Betriebe/Anbieter < 10 Schlafgelegenheiten) betrachtet wurde. In allen Regionen oder Bundesländern des folgenden Vergleichs wurde dagegen stets der gesamte Privatvermietermarkt (also inkl. Privatzimmern) analysiert.

Wichtiger Hinweis:

Die folgenden Daten der Bundesländer und Tourismusregionen enthalten bei den nicht-gewerblichen Betrieben neben den Ferienwohnungen auch kleine Pensionen, Gasthöfe oder Privatzimmer, welche in den Daten für Mecklenburg-Vorpommern – aufgrund der ausschließlichen Betrachtung des Ferienwohnungsmarktes – nicht enthalten sind. Ein exakter Vergleich ist somit zwar nicht möglich, dennoch geben die Zahlen eine wichtige Orientierung.

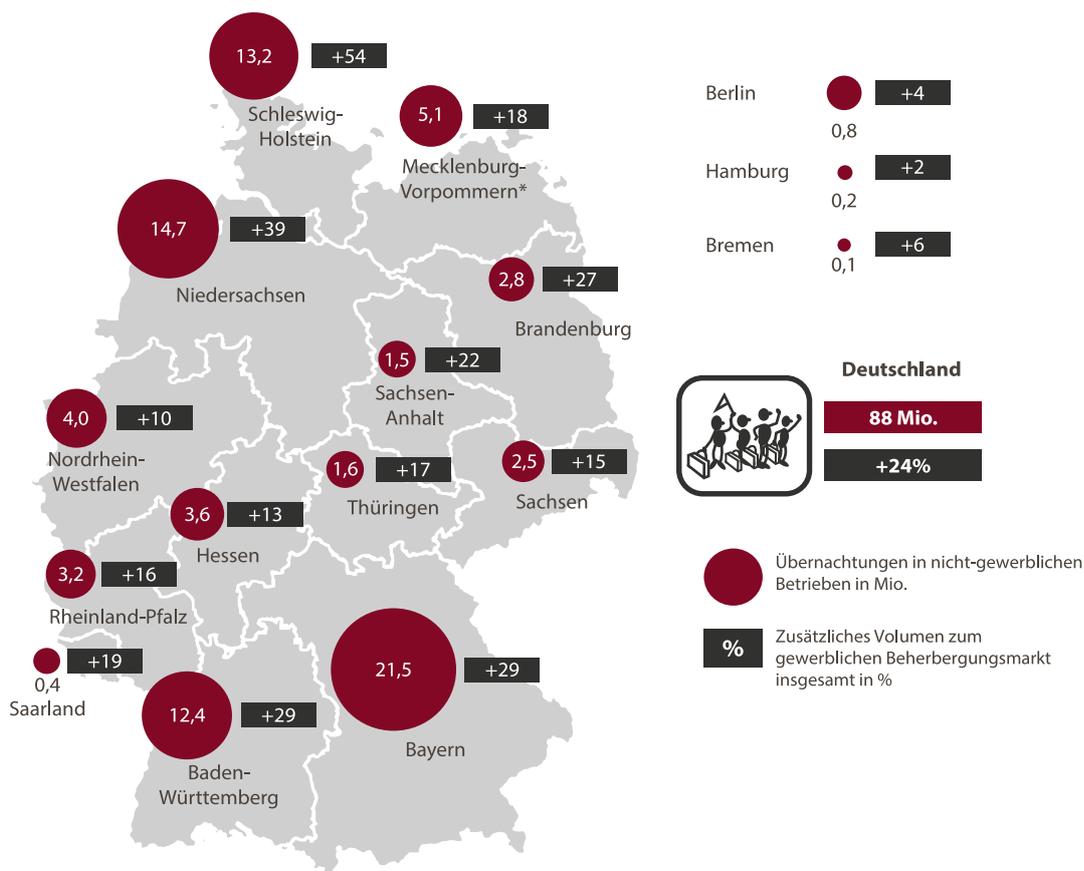
Die folgende Abbildung zeigt die Übernachtungen in Privatquartieren nach Bundesländern¹² sowie den prozentualen Aufschlag dieser zum gesamten gewerblichen Beherbergungsmarkt.

Wichtige Erkenntnisse hieraus sind:

- Der nicht-gewerbliche Markt, bei welchem die privaten Ferienwohnungen und -häuser erfahrungsgemäß den größten Anteil ausmachen, ist überall bedeutend. Fast 90 Mio. Übernachtungen finden in diesem Segment in ganz Deutschland statt.

- In allen Bundesländern zeigt sich, dass das zusätzliche Volumen zum gewerblichen Beherbergungsmarkt beträchtlich ist.
- Der ermittelte Wert für Mecklenburg-Vorpommern stellt lediglich einen Mindestwert dar, da einige Betriebe, wie kleine Pensionen oder auch Privatzimmer, im Gegensatz zu den anderen Ländern nicht enthalten sind.

Abb. 13: Übernachtungen in nicht-gewerblichen Unterkünften im Bundesländervergleich (Mecklenburg-Vorpommern ausschließlich nicht-gewerbliche Ferienwohnungen, ohne Privatzimmer und andere Betriebe <10 Schlafgelegenheiten)



Quelle: Erhebungen, Hochrechnungen und Auswertungen von Zulieferungen/ dwif, 2009-2013

12 Die abgetragenen Daten beziehen sich (außer für Mecklenburg-Vorpommern) auf die bis 31.12.2011 geltende Abschneidegrenze von weniger als 9 Betten pro Betrieb. Theoretisch stellen die hier dargestellten Daten Mindestwerte dar.

Das ein großer Zusatzmarkt in den nicht-gewerblichen Betrieben zu sehen ist, zeigen auch Daten aus anderen **Tourismusregionen** Deutschlands. Hier reicht das zusätzliche Volumen nichtgewerblicher Unterkünfte von einem Aufschlag von 8% (Teutoburger Wald) bis zu 167% (Niedersächsische Nordseeküste) der gesamten Übernachtungsnachfrage in allen gewerblichen Betrieben. Jedoch muss erwähnt werden, dass sowohl bei den gewerblichen als auch den nichtgewerblichen Betrieben gewisse Unterschiede zu den Daten der vorliegenden Untersuchung existieren.¹³ Die Aussage, dass es auch in anderen Tourismusregionen einen erheblichen Zusatzmarkt in nicht-gewerblichen Ferienwohnungen gibt und dieser durchwegs beträchtlich ausfällt, ist jedoch nicht von der Hand zu weisen.

Bei den dargestellten Beispielen ist ein weiterer wichtiger Aspekt zu beachten: Die Daten für das Sauerland

sowie für den Teutoburger Wald wurden analog zur hier angewandten Methodik ermittelt. Für die übrigen Regionen standen (flächendeckend!) gute Detailstatistiken zur Verfügung, wie sie in Mecklenburg-Vorpommern leider nur für einzelne Orte vorlagen. Da gerade bei den großen Regionen Nordsee und Zugspitzregion starke Zusatzvolumina festzustellen sind, wird neben den strukturellen Unterschieden die im Methodenteil vermutete leichte Untererfassung unterstrichen. Ferner muss man sich stets vor Augen halten, dass die Daten für Mecklenburg-Vorpommern nach dem Vorsichtsprinzip erarbeitet wurden und unklare Angaben im Zweifelsfall keinen Eingang in die Berechnungen fanden. Die Plausibilität der vom dwif durchgeführten Methodik wird beispielhaft durch die Relation der Marktvolumina im Landkreis Mayen-Koblenz unterstrichen. Hier kommt das Statistische Landesamt auf vergleichbare Werte.¹⁴ >> **Abb. 14**

Abb. 14: Vergleichswerte für ausgewählte Tourismusregionen – Übernachtungen

	Amtliche Statistik	Detailstatistiken und dwif-Erhebungen	
	Gewerbliche Unterkünfte	Nicht-gewerbliche Unterkünfte*	Zusätzliches Volumen zu gewerblichen Einheiten
			
Niedersächsische Nordsee (2009)	7.218.461	12.100.000	167%
Sauerland (2012)	6.181.536	760.000	12%
Schwarzwald (2011)	19.682.751	5.400.000	27%
Teutoburger Wald (2012)	6.484.003	500.000	8%
Zugspitzregion Garmisch-Partenkirchen (2012)	2.912.726	1.420.000	49%
	Amtliche Statistik		
Landkreis Mayen-Koblenz (2011)	742.366	95.696	13%

* Es ist unbedingt zu berücksichtigen, dass bei diesen Daten alle Unterkünfte <10 Schlafgelegenheiten (bzw. <9 Schlafgelegenheiten bis 31.12.2011) enthalten sind!

Quelle: Daten der Statistischen Ämter, Erhebungen des dwif sowie Angaben und Statistiken der jeweiligen touristischen Leistungsträger

- 13 Die neue Abschneidegrenze der amtlichen Statistik von 10 Betten gilt seit 01.01.2012, sodass sich die Abgrenzung bei den Daten der Nordsee (2009) und des Schwarzwaldes (2011) etwas anders gestaltet. Zudem sind auf der gewerblichen Seite auch Feriencentren enthalten und bei den nicht-gewerblichen Betrieben sind alle Betriebe und Einheiten unterhalb der Abschneidegrenze mit inbegriffen (also auch kleine Pensionen oder Privatzimmer).
- 14 Das Statistische Landesamt Rheinland-Pfalz weist als einziges Landesamt auch Daten zum Privatvermietermarkt (<10 Betten) aus. Zu berücksichtigen ist bei diesen Daten aber, dass es sich nicht um Vollerhebungen, sondern um Hochrechnungen auf Basis einzelner ausgewählter Tourismusorte in Rheinland-Pfalz handelt.

ZWISCHENFAZIT

In Mecklenburg-Vorpommern konnten im Rahmen von Detailrecherchen 38.550 Betten in nichtgewerblichen Ferienwohnungen ermittelt werden, in denen insgesamt 5,11 Mio., bislang nicht in der Statistik erfasste, Übernachtungen stattfinden.

Gegenüber den statistisch erfassten (gewerblichen) Übernachtungen insgesamt ergibt sich somit ein zusätzliches Nachfragevolumen von 18%. Der Großteil dieser Wohneinheiten konzentriert sich in den Küstenregionen Mecklenburg-Vorpommerns (gut 60% des Bettenangebots und der Nachfrage). Vergleiche zu anderen Tourismusregionen Deutschlands unterstreichen das Vorhandensein großer Zusatzvolumina durch nichtgewerbliche Ferienwohnungen.

Die in der Methodenbeschreibung dargestellte Abgrenzungs- und Zuordnungsproblematik führt angesichts der deutlich höheren Zusatzvolumina in den Vergleichsregionen, deren Daten teilweise auf Detailstatistiken beruhen, zur Vermutung, dass es sich bei den hier ausgewiesenen Daten für Mecklenburg-Vorpommern um Mindestwerte handelt. Nur ein Monitoring dieses Marktes, beruhend auf einheitlichen und umfangreichen Detailstatistiken, kann diese Abgrenzungs- und Zuordnungsproblematik weitgehend reduzieren.

Tab. 3: Nicht-gewerblicher Ferienwohnungsmarkt in Mecklenburg-Vorpommern und seinen Reiseregionen 2012

Reiseregion	dwif-Erhebung			dwif-Hochrechnung		unterstellte Bettenauslastung (in %)	nicht-gewerbliche Übernachtungen (gerundet)
	Einheiten	Betten	Betten/ Einheit	Einheiten (gerundet)	Betten (gerundet)		
Mecklenburgische Ostseeküste ¹⁵	1.839	8.188	4,5	1.975	8.800	37,5	1.200.000
Rügen/Hiddensee	1.003	4.623	4,6	1.075	4.950	37,5	680.000
Fischland-Darß-Zingst ¹⁶	1.142	4.817	4,2	1.225	5.200	37,5	710.000
Usedom	954	4.364	4,6	1.025	4.700	37,5	640.000
übriges Vorpommern	838	3.850	4,6	900	4.150	35,0	530.000
Mecklenburgische Schweiz und Seenplatte	1.576	7.002	4,4	1.700	7.550	36,0	1.000.000
Westmecklenburg	637	2.951	4,6	700	3.200	30,0	350.000
Mecklenburg Vorpommern	7.989	35.795	(4,5)	8.600¹⁷	38.550¹⁷	(36,0)	5.110.000¹⁷

Quelle: Detailrecherchen und Berechnungen dwif, 2013

¹⁵ mit Graal-Müritz

¹⁶ ohne Graal-Müritz

¹⁷ Rundungsdifferenzen möglich

2.1.3 Marktvolumen in allen Segmenten des Tourismus

Der gesamte Übernachtungsmarkt für Mecklenburg-Vorpommern ergibt sich aus den Angaben zu den Betriebstypen der amtlichen Statistik, dem vom dwif ermittelten nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarkt, Übernachtungen in Freizeitwohnsitzen, Privatzimmern und bei Verwandten/ Bekannten.

Im Campingsegment kommen die nicht von der amtlichen Statistik erfassten Bereich des Dauercampings, des Wohnmobiltourismus außerhalb der gewerblichen Campingplätze und des „Wildcampings“ hinzu.¹⁸

Im Wassertourismus finden darüber hinaus Übernachtungen auf Hausbooten und eigenen Booten sowie außerhalb von Wasserwanderrastplätzen statt, die ebenfalls von keiner Einrichtung systematisch erfasst werden. >> [Tab. 4](#)

18 Vgl. hierzu die im Spätherbst 2013 vorliegende Studie zum Campingtourismus in Mecklenburg-Vorpommern

Tab. 4: Übernachtungen nach Betriebstypen in den Reiseregionen Mecklenburg-Vorpommerns 2012¹⁹

Betriebstyp	Mecklenburg-Vorpommern	Mecklenburgische Ostseeküste	Meckl. Schweiz und Seenplatte	Rügen / Hiddensee	Westmecklenburg	Vorpommern ²⁰	Fischland-Darß-Zingst	Usedom
Nicht-gewerblicher Ferienwohnungsmarkt (<10 Betten, gerundet)	5.110.000	1.200.000	1.000.000	680.000	350.000	1.880.000	710.000	640.000
Freizeitwohnen (Einheiten)	22.672	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Privatzimmer (<10 Betten)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Ferienhäuser /-wohnungen Gewerblich (10 Betten u. mehr)	4.990.628	1.253.065	471.491	1.230.511	130.195	1.905.366	626.513	1.053.971
Ferienzentren	1.627.545	163.445	795.092	630.103	9.428	29.477	0	k.A.
Hotels/Hotels garnis	10.935.236	3.186.099	1.270.858	2.218.907	718.041	3.541.331	736.903	1.990.032
Gasthöfe/Pensionen	1.580.462	411.738	221.303	384.025	108.268	455.128	111.036	215.076
Jugendherbergen/Hütten	930.394	210.682	171.177	198.357	70.796	279.382	51.314	k.A.
Erholungs-/Ferien-/Schulungsheime	865.753	148.960	176.500	111.520	68.861	359.912	34.740	288.876

19 Weitere Segmente des sog. Grauen Beherbergungsmarktes wie Verwandten- und Bekanntenbesuche, Dauercamping, Wohnmobilitourismus außerhalb von Campingplätzen, Übernachtungen auf eigenen oder gemieteten Hausbooten sowie außerhalb von Wasserwanderrastplätzen sind hierin noch nicht enthalten. Zum Volumen des Campingtourismus vgl. dwif-Studie 2013.

20 Vorpommern kann aufgrund von Datenschutz nur gesamt ausgewiesen werden.

Betriebstyp	Mecklenburg-Vorpommern	Mecklenburgische Ostseeküste	Meckl. Schweiz und Seenplatte	Rügen / Hiddensee	Westmecklenburg	Vorpommern ²⁰	Fischland-Darß-Zingst	Usedom
Vorsorge- und Reha-Kliniken	3.126.324	1.069.026	452.450	429.377	255.788	919.683	274.709	579.848
Touristkamping	3.884.378	966.296	767.391	664.920	127.466	1.358.305	497.396	734.263
Gewerblicher Markt insgesamt	27.940.720	7.409.311	4.326.262	5.867.720	1.488.843	8.848.584	2.332.611	4.979.424
(gerundet)	33.050.000	8.610.000	5.330.000	6.550.000	1.840.000	10.730.000	3.040.000	5.620.000

Quelle: dwif, 2013/ Zensus, 2011/ Statistisches Landesamt Mecklenburg-Vorpommern, 2013

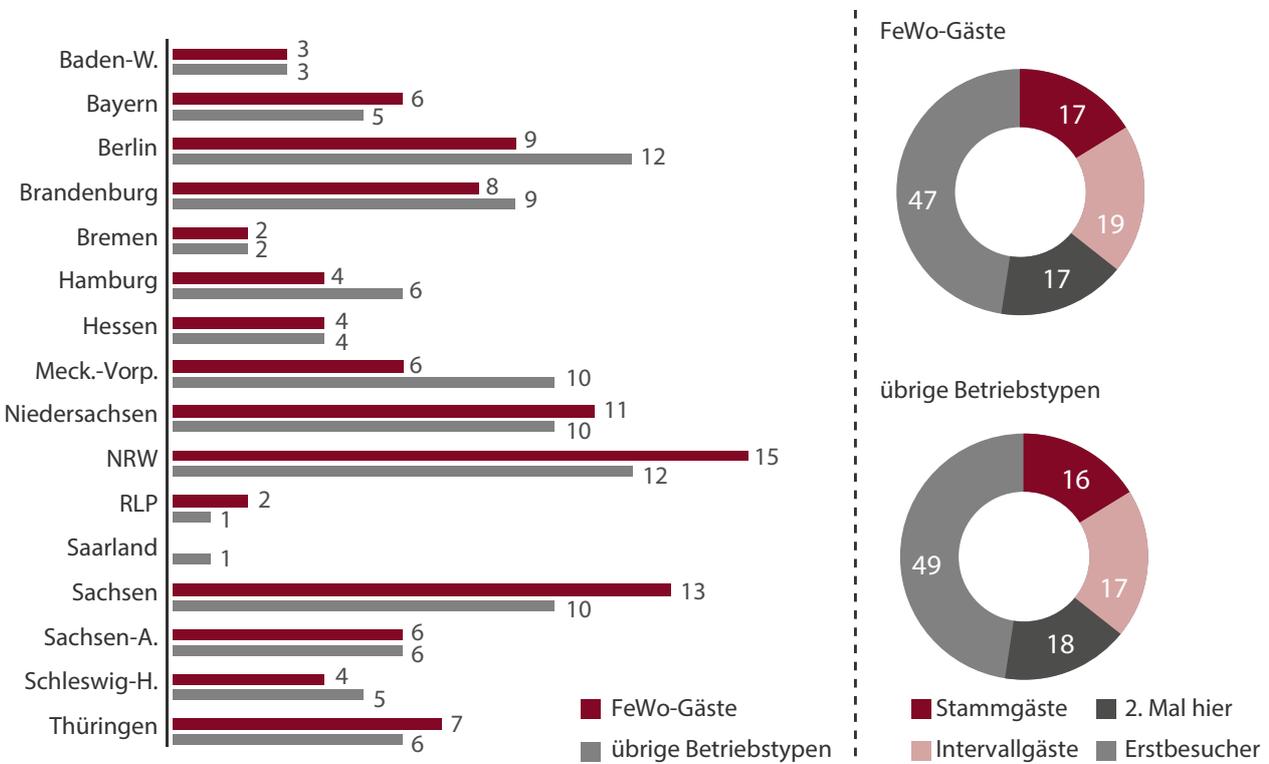
2.2 Nachfrageentwicklung und Nachfragestruktur

Für die Analyse der Nachfrageseite, also für Informationen über Verhaltensweisen, Aktivitäten und Zufriedenheit der Gäste in Ferienwohnungen, Ferienhäusern und Ferienzentren in Mecklenburg-Vorpommern, liegen verschiedene Datenquellen vor. Im Qualitätsmonitor Deutschland-Tourismus werden u.a. die Gästestruktur (Alter, Herkunft, Begleitung etc.), das Informations- und Buchungsverhalten, die Gründe für die Destinationsentscheidung, die Reiseerfahrung, der Besuchsanlass, das Reiseverhalten, die Aktivitäten und Ausgaben vor Ort, die Zufriedenheit mit den Angeboten, Aktivitäten und Dienstleistungen sowie die Weiterempfehlungs- und Wiederbesuchabsicht abgefragt. Eine Sonderanalyse ermöglicht somit einen detaillierten Blick auf die Ferienwohnungsgäste in Mecklenburg-Vorpommern.

Die wichtigsten Erkenntnisse

Ferienwohnungsgäste in Mecklenburg-Vorpommern kommen fast ausschließlich aus dem Inland, insbesondere aus Nordrhein-Westfalen und Sachsen. Zudem buchen sich Urlauber aus diesen Quellmärkten etwas häufiger in Ferienwohnungen als in Hotels oder anderen Quartierarten ein. Gleichzeitig hat über die Hälfte bereits Besuchserfahrung in Mecklenburg-Vorpommern gesammelt, ein gutes Drittel bezeichnet sich sogar als Stamm- bzw. Intervallgäste. Diese Verteilung ist typisch für die gesamte Gästestruktur im nordöstlichen Bundesland. >>Abb. 15

Abb. 15: Herkunft und Erfahrung der Gäste in den Ferienwohnungen Mecklenburg-Vorpommern (in%)



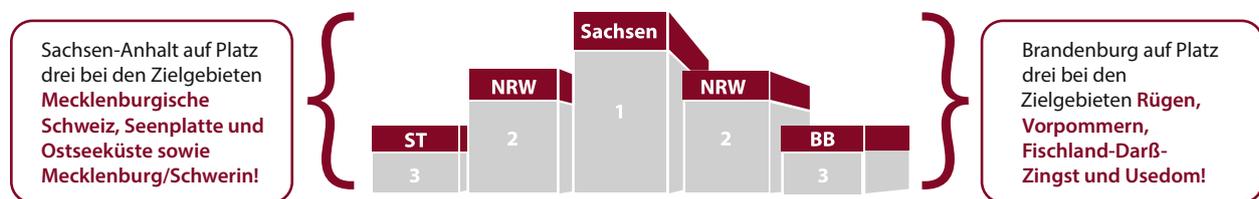
Quelle: dwif, 2013/ Qualitätsmonitor Deutschland-Tourismus, Daten 2011/2012

Bei Betrachtung der **Herkunft der Ferienwohnungsgäste in den einzelnen Reisegebieten** Mecklenburg-Vorpommerns kann auf eine zweite Quelle zurückgegriffen werden: bestfewo.de²¹ ist eine der wichtigsten Vertriebsplattformen für Ferienwohnungen in Deutschland, die Aussagekraft der Daten sind daher als hoch einzuschätzen. Hinzu kommt, dass sie, ebenso wie beim Qualitätsmonitor, Informationen von Gästen in gewerblichen und nicht-gewerblichen Ferienwohnungen umfassen.

Fast überall dominieren die ostdeutschen, regionalen Quellmärkte. So reist ein Großteil der Gäste (Anteile zwischen 16 und 19%) aus Sachsen an, einzige Ausnahme ist die Mecklenburgische Ostseeküste: Hier stammen 16% der Ferienwohnungsurlauber aus Nordrhein-Westfalen. Dieser Quellmarkt liegt in fast allen Reisegebieten auf Rang 2. Ferienwohnungsgäste aus

Berlin und Brandenburg haben vor allem in den Reisegebieten Vorpommern, Fischland-Darß-Zingst, Rügen und Usedom einen relativ hohen Anteil. Dagegen machen in der Mecklenburgischen Schweiz, Seenplatte, an der Ostseeküste sowie in Mecklenburg/Schwerin Ferienwohnungsgäste aus Sachsen-Anhalt einen höheren Anteil aus. >> Abb. 16

Abb. 16: Herkunft der Gäste in Ferienwohnungen nach Reisegebiet



Quelle: dwif, 2013/ bestfewo.de

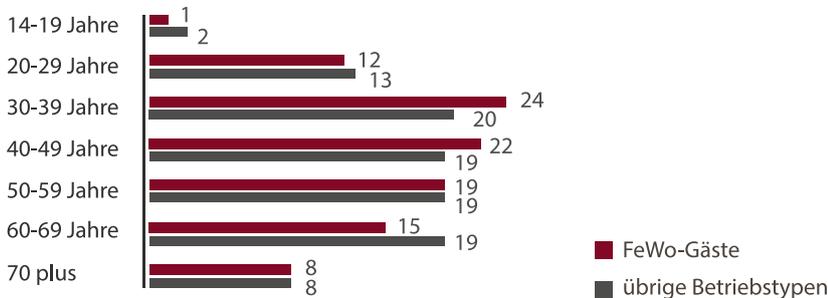
In Hinblick auf **soziodemografische Merkmale** lassen sich die Ferienwohnungsgäste relativ klar beschreiben:

- ♦ Mit einem Durchschnittsalter von 46,7 Jahren sind sie etwas **jünger** als in den übrigen Betriebstypen (47,5 Jahre).
- ♦ Überdurchschnittlich viele Gäste befinden sich klassischerweise im „Familienalter“ zwischen 30 und 49 Jahren.
- ♦ In der Mehrheit verweist diese Zielgruppe als **Paar** und überdurchschnittlich häufig als **Familie**.

- ♦ Der Großteil steht als Angestellte im Berufsleben.
- ♦ 35% der Ferienwohnungsgäste verfügen über ein monatliches Haushaltsnettoeinkommen von über 3.000 € (übrige Betriebstypen: 28%).
- ♦ Damit sind auch die **Urlaubsbudgets höher als beim Durchschnittsgast** in Mecklenburg-Vorpommern. >> Abb. 17

21 Herzlichen Dank für die großzügige Zurverfügungstellung der Daten!

Abb. 17: Altersstruktur der Gäste in Ferienwohnungen (in %)

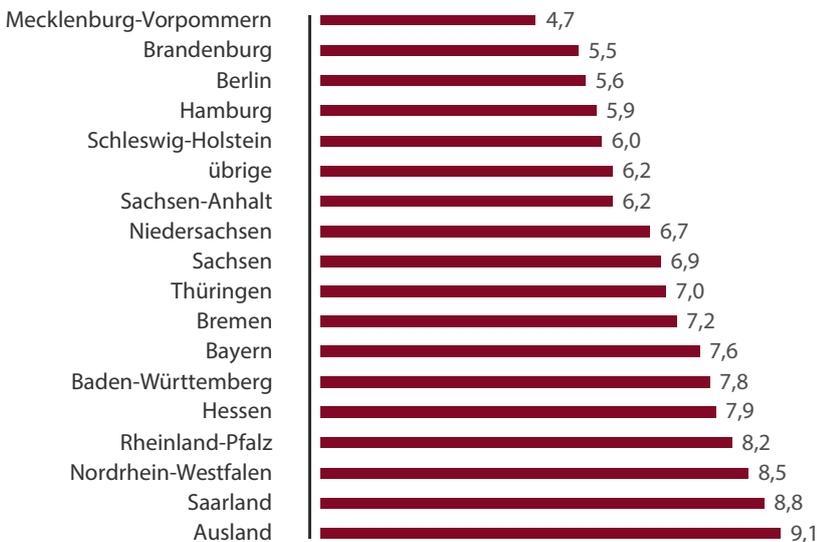


Quelle: dwif, 2013/ Qualitätsmonitor Deutschland-Tourismus, Daten 2011/2012

Die durchschnittliche **Aufenthaltsdauer** der Ferienwohnungsgäste folgt einer klaren Struktur und reicht je nach Herkunft von 4,7 (Mecklenburg-Vorpommern) bis 9,1 (Ausländer) Tagen. Die Urlauber aus den Top-Quellmärkten Sachsen und Nordrhein-Westfalen haben eher eine mittlere bis etwas überdurchschnittlich hohe Aufenthaltsdauer. Haupturlaubsreisen in den Nordosten sind damit keine Seltenheit. In den durchaus relevanten Nahmärkten Mecklenburg-Vorpommern, Berlin und Brandenburg dominieren kürzere Aufenthalte vom verlängerten Wochenende bis hin zu

einer Woche. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die Ferienwohnungen in Mecklenburg-Vorpommern infolge einer geringen Industriedichte des Landes, deutlich seltener als in anderen Bundesländern durch in- und ausländische Monteure belegt sind, die Ferienwohnungen bei längeren Aufenthalten für Montage-, Wartungs-, Erntearbeiten etc. sehr schätzen. Diese Besonderheiten gilt es sowohl in der Vermarktung als auch bei Aspekten wie flexiblen Anreisezeiten und Aufenthaltsdauern zu beachten. >> **Abb. 18**

Abb. 18: Durchschnittliche Aufenthaltsdauer von Gästen in den Ferienwohnungen Mecklenburg-Vorpommerns nach Herkunft (in Tagen)



Quelle: dwif, 2013/ bestfewo.de

Die Entscheidung der Ferienwohnungsgäste, ihren Urlaub in Mecklenburg-Vorpommern zu verbringen, beruht außerordentlich häufig auf der attraktiven **Landschaft**, der unberührten **Natur** und der **Ruhe**. **Bademöglichkeiten** und allgemein die **Nähe zum Wasser** sind ebenfalls wichtig.

Die Unterkunftsqualität oder Gesundheits-/Wellnesangebote spielen dagegen eine eher untergeordnete Rolle. Bei den Urlaubsarten dominiert dann auch mit Abstand der Erholungsurlaub. Er ist ebenso überdurchschnittlich stark vertreten wie der Familienurlaub. >> **Abb. 19**

Abb. 19: TOP 10-Gründe für die Destinationswahl und TOP 5 Haupturlaubsarten der Gäste in Ferienwohnungen (Angaben in Prozent)



Urlaubsart	FeWo-Gäste	Übrige Betriebstypen
Erholungsurlaub	44	34
Familienurlaub	16	6
Besichtigungsreise	10	10
Badeurlaub	9	16
Aktivurlaub	8	3

Quelle: dwif, 2013/ Qualitätsmonitor Deutschland-Tourismus, Daten 2011/2012

Zufriedenheit: Mit einer **Durchschnittsnote von 1,7** sind die Ferienwohnungsgäste mit ihrem Urlaub insgesamt sehr zufrieden und liegen auf einem Niveau mit den Gästen in den übrigen Betriebstypen.²² Die TOP-Gründe für die Destinationswahl werden auch bei der Zufriedenheit sehr gut bewertet. Dementsprechend ist sowohl die Weiterempfehlungsabsicht (1,7) als auch das Interesse, Mecklenburg-Vorpommern wieder zu besuchen (1,8), hoch (übrige Betriebstypen

ebenfalls 1,8). **Kritisch** wird vor allem das **Preis-Leistungs-Verhältnis** bewertet. **Verbesserungspotenzial** besteht auch bei **Schlechtwetteralternativen** und **Angeboten für Kinder**. Ein weiterer Ausbau dieser Angebote ist umso wichtiger, als sie zentrale Anforderungen der wichtigsten Zielgruppen umfassen. Zudem sind diese Handlungsfelder bereits in der Fortschreibung der Landestourismuskonzeption thematisiert worden. >> **Abb. 20**

Abb. 20: Durchschnittliche Zufriedenheit der Ferienwohnungsgäste in Mecklenburg-Vorpommern

Landschaft/Natur	1,3	Schlechtwetterangebote	2,4
Naturattraktionen	1,6	Preis-Leistungsverhältnis	2,3
Ausflugsfahrten auf dem Wasser	1,6	Angebote für Kinder	2,3
Tierpark/Zoo	1,6	ÖPNV	2,3
		Verkehrsanbindung	2,1

Quelle: dwif, 2013/ Qualitätsmonitor Deutschland-Tourismus, Daten 2011/2012

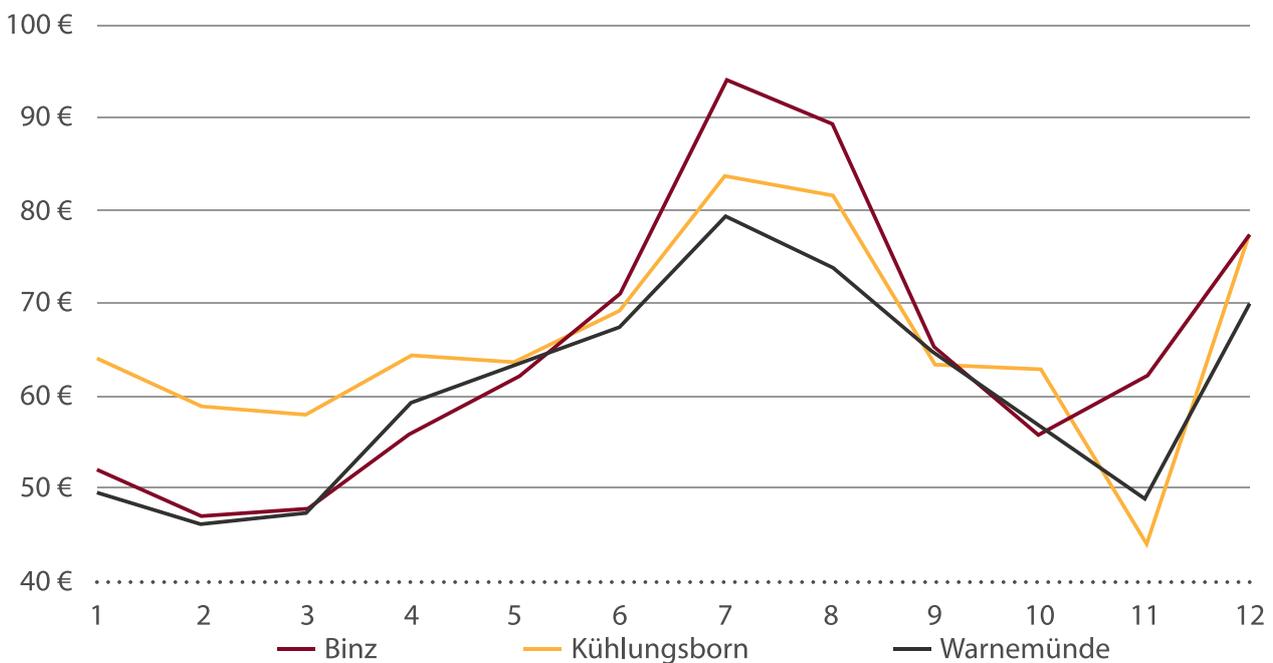
22 Skala: 1 = äußerst begeistert bis 6 = eher enttäuscht

2.3 Wirtschaftliche Bedeutung des Ferienwohnungsmarktes

Der durchschnittliche Preis, den Urlauber pro Tag für eine Ferienwohnung zahlen, liegt je nach Jahreszeit und Ort zwischen 40 und 95 Euro. In den Hauptreisemonaten Juli und August werden in allen Orten Tagespreise von über 70 Euro erreicht, wobei Binz mit einem Spitzenwert von über 90 Euro im August deut-

lich über dem Niveau von Kühlungsborn oder Warnemünde liegt. Rückschlüsse auf ein unterschiedliches Qualitätsniveau sind aus der saisonalen Preisstellung allerdings nicht ablesbar. Jedoch deutet der uneinheitliche Verlauf auf Unterschiede im Nachfragedruck hin. Ferner belegen Preisunterschiede von bis zu 30% zwischen den Orten – je nach Saison in die eine oder andere Richtung – einen Preisspielraum (Yield-Management) für die Anbieter. >> Abb. 21

Abb. 21: Durchschnittliche Tagespreise von Ferienwohnungen im Jahresverlauf für ausgewählte Orte 2012



Quelle: dwif, 2013/wildeast

Die Ausgaben der Ferienwohnungsgäste in Mecklenburg-Vorpommern stehen mit knapp 70 Euro pro Person und Tag denjenigen in anderen Quartierarten im Land bzw. in anderen Bundesländern in nichts nach. Die Tatsache, dass der auf die Unterkunft entfallende Anteil in Höhe von 31 Euro fast auf dem Niveau anderer Quartierarten im Land und sogar deutlich über dem Durchschnitt der Ferienwohnungsgäste in anderen Bundesländern liegt, unterstreicht, dass es sich hier keineswegs um einen „Billigurlaub“ handelt. Dies gilt ebenso für Umsätze in der Gastronomie, die im Übri-

gen doppelt so hoch sind wie Ausgaben für Lebensmittel – ein weiterer Beweis gegen die oft gehörte, nun klar als Vorurteil identifizierbare Kritik, dass diese Gäste dem Gastgewerbe und der Freizeitinfrastruktur nichts brächten, sondern lediglich die Supermarktketten alimentieren!

Mit anderen Worten: Ferienwohnungsgäste sind eine ökonomisch allen anderen Urlaubern gleichwertige Klientel. >> Tab. 5

Tab. 5: Tagesausgaben von Ferienwohnungsgästen in Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich

Durchschnittliche Ausgaben pro Person und Tag 2007-2010 in Euro (Individualgäste)			
Ausgaben für ...	Ferienwohnungsgäste in MV	Gäste in anderen Betriebstypen in MV	Ferienwohnungsgäste in Deutschland
Unterkunft	31,-	35,-	26,-
Verpflegung Gastgewerbe	15,-	14,-	16,-
Lebensmittel	7,-	5,-	6,-
sonstige Einkäufe	7,-	8,-	7,-
Freizeit, Unterhaltung	5,-	5,-	5,-
Transport vor Ort	1,-	1,-	2,-
Sonstiges	2,-	3,-	4,-
Insgesamt	68,-	71,-	66,-

Quelle: Qualitätsmonitor Deutschlandtourismus – Sonderauswertung/ dwif, 2013

Eine detaillierte Berechnung der Umsatz-, Einkommens- und Beschäftigungseffekte des Ferienwohnungsmarktes sind nicht Gegenstand dieser Untersuchung. Dennoch ist eine grobe Annäherung an das Umsatzvolumen möglich: Multipliziert man die durchschnittlich **68 Euro Ausgaben pro Person und**

Tag mit den insgesamt **11,728 Mio. Übernachtungen** in gewerblichen sowie nicht-gewerblichen Ferienwohnungen und -häusern sowie Ferienzentren, ergibt sich ein **Brutto-Umsatz von rund 798 Mio. Euro**. Die Gäste in den nicht-gewerblichen Quartieren haben daran einen Anteil von 347,48 Mio. Euro bzw. 46%.

ZWISCHENFAZIT

Ferienwohnungsgäste in Mecklenburg-Vorpommern kommen überdurchschnittlich häufig aus dem Inland, insbesondere aus den neuen Bundesländern. Sie sind vergleichsweise oft als Paar und Familie unterwegs, haben mehr Besuchserfahrung als andere Urlauber und kommen vergleichsweise häufig aufgrund der Bade- und Erholungsmöglichkeiten, der guten Luft, der Ruhe, aber auch aufgrund der Sehenswürdigkeiten. Sie sind mit ihrem Aufenthalt insgesamt zufriedener,

besonders mit der Landschaft/Natur, dem Veranstaltungs-/Unterhaltungsangebot sowie dem Kunst-/Kulturangebot und den Öffnungszeiten und haben eine hohe Wiederbesuchs- und Weiterempfehlungsabsicht. Die Tagesausgaben der Ferienwohnungsgäste in Höhe von durchschnittlich 68 Euro pro Person entsprechen fast genau denjenigen von Gästen in anderen Quartieren des Landes und führen zu einem Brutto-Umsatz von rund 798 Mio. Euro.

2.4 Markttrends

Aussagen und Empfehlungen zur künftigen Entwicklung des Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern bleiben ohne einen Blick auf aktuelle Trends unvollständig. Eine wichtige Datenquelle hierfür ist die aktuelle „Deutsche Ferienhaus Urlaubsanalyse“. Zudem flossen Erkenntnisse aus zahlreichen Expertengesprächen in die folgenden Ausführungen ein.

Parallel zu allgemeinen gesellschaftlichen Veränderungen wandeln sich auch die Nachfragewünsche nach Ferienwohnungen und Ferienhäusern. Diese stellen die Anbieter vor immer neue Herausforderungen. Ziel der folgenden Ausführungen ist es, eine Einschätzung der Zukunftsperspektiven des Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern zu erlangen, um weiterhin das Marktgeschehen erfolgreich mitzugestalten. >> Abb. 22

Abb. 22: Trends im „Ferienwohnungsmarkt“



Quelle: dwif, 2013

Analog zu generellen Trends im Tourismus lassen sich auch für den Ferienwohnungsmarkt einige Veränderungen im Dreieck zwischen Angebot, Nachfrage und Vertrieb identifizieren. Dabei können heutzutage alle genannten Aspekte sowohl Treiber, als auch Getriebene der Marktentwicklung sein:

- ♦ So können soziodemografische Veränderungen auf der Nachfrageseite (weniger und kleinere Familien, mehr Kleingruppenreisen, mehr [ältere] Paare mit Hund) Treiber für neue Hauskonzepte sein (größere, flexiblere Einrichtung).
- ♦ Andererseits generieren innovative Unternehmer durch neue Konzepte (Ferienhäuser speziell für Hundebesitzer, Luxusobjekte, Mehrgenerationenhäuser, besondere Wohnformen) Nachfrage von bestimmten, teilweise neuen Zielgruppen.

- ♦ Gerade der Vertrieb zeigt die permanenten Wechselwirkungen zwischen Angebotsentwicklungen vor allem durch Buchungsplattformen einerseits und Nachfragetrends wie die wachsende Bedeutung der sozialen Medien auch als Informationskanäle für reiserelevante Informationen und Bewertung für Erlebnisse andererseits.

Die Fülle der skizzierten Trends, Gegentrends und Treibern lässt sich gleichwohl zu einem Schlüsselbegriff für eine positive Entwicklung des Ferienwohnungsmarktes generalisieren und verdichten.

>> Abb. 22

Dieser lautet **Individualität...**

- ◆ ...in der **Gestaltung der Quartiere** in Bezug auf unterschiedlichste Qualitäts-, Ausstattungs- und Größenvünsche für individuelle Aufenthalte unterschiedlichster Gästegruppen (Paare, mehrere Familien, Großeltern mit Enkeln, Kleingruppen...).
- ◆ ...in der **Gestaltung des Aufenthaltes** und das bedeutet vor allem die Möglichkeit flexibler Anreisetage und auch kurzer Aufenthaltsdauern jenseits der „Samstagsreise“- und „Eine-Woche-Mindestdauer“-Regeln, z.B. bei (Rad-) Wanderungen, Rundreisen etc. von Menschen, die eine Ferienwohnung einem Hotel oder einer Pension vorziehen.
- ◆ ...in der **Kommunikation** und der Ansprache von Gästen mit unterschiedlichsten Bedürfnissen über die verschiedensten On- und Offline-Kanäle und der immer wichtiger werdenden Möglichkeit der sofortigen und jederzeitigen (Online-) Buchbarkeit. Im Detail sind einige besonders wichtige Entwicklungen bei Angebot, Nachfrage und im Vertrieb vertiefend zu beschreiben.

Im Detail sind einige besonders wichtige Entwicklungen bei Angebot, Nachfrage und im Vertrieb vertiefend zu beschreiben.

2.4.1 Angebot

Drei Trends, so das Ergebnis der Recherchen, sind auf der Angebotsseite von besonderer Bedeutung.

Trend: Architektur und regionale Baukultur im Tourismus

Tourismus- und Architekturexperten haben längst erkannt, dass architektonische Qualität, Baukultur und Design zur Identitätsbildung und Profilierung einer Destination beitragen. Aber trotz teilweise hoher Investitionen in die touristische Infrastruktur blieb der Gedanke einer gezielten Bauplanung im Tourismus lange Zeit außen vor. Folglich sind die unverkennbaren Bauaktivitäten der 70er Jahre, die als wildgewachsene touristische Bettenburgen zunehmend das Bild einiger Tourismusdestinationen prägten, in vielen Reiseregionen (West-)Deutschlands noch immer sichtbar.

Mittlerweile rückt das Thema Bauen jedoch verstärkt in den Fokus der Öffentlichkeit. Die Baukultur steht dabei

in einem besonderen Spannungsfeld zwischen Tradition und Moderne: Historische Gebäude und denkmalgeschützte Objekte sorgen für Authentizität und erzählen die Geschichte des Ortes. Daneben entstehen spektakuläre, zeitgenössische und innovative Bauwerke, die das Angebot und damit auch die Zielgruppen durchaus erweitern können. In Österreich zieht moderne Architektur bereits immer mehr Touristen an.²³ Das Nachbarland vergibt Tourismus-Architekturpreise, in Vorarlberg ist bereits ein Tourismusführer zu neuer Architektur erschienen, im italienischen Südtirol gibt es einen Beirat für Architektur, Bayern vergibt ebenfalls einen Tourismusarchitekturpreis.

Auch in Mecklenburg-Vorpommern wurden die Bedeutung und das Potenzial architektonisch herausragender Objekte (Ferienwohnungen und -häuser, aber auch (Schloß-) Hotels und andere Quartierformen als hochwertige Qualitätsprodukte und Imagefaktor für das Land seit Langem erkannt. Der Tourismusverband Mecklenburg-Vorpommern wird, unter dem Label „Besonders Urlauben“, derartige Premiumobjekte in seiner Urlaubswelt Kultur und Genuss positionieren. Im Mai 2013 veranstaltete er dazu eine internationale Tagung zum „Marketing für historische Standorte mit dem Schwerpunkt Bäderarchitektur“ in Heiligendamm, woraus sich eine Fülle von Erkenntnissen für das Marketing hochwertiger Objekte und das Zusammenspiel von regionaltypischer Urlaubsarchitektur, Ortsbildern und Design ergaben.

Die **Architektenkammer Mecklenburg-Vorpommern** lud im Juni 2013 zur Veranstaltung „Regionale Baukultur – Identität und Qualität“ ein und diskutierte über Möglichkeiten zur Verbesserung der Qualität in den Bereichen Architektur und Landschaftsplanung. Das Bundesland sucht somit gezielt nach Chancen für den ländlichen Raum und möchte dadurch neue Anziehungspunkte für Touristen und attraktive Lebensmittelpunkte vor allem für junge Leute schaffen. Darüber hinaus entstand ein Gestaltungsbeirat, bestehend aus erfahrenen Architekten und Stadtplanern, welcher Kommunen bei Planungsvorhaben beraten soll. Das Gremium ist vorerst für den Kreis Vorpommern-Rügen tätig.²⁴ Vor dem Hintergrund der zunehmenden Individualisierung der Nachfrager gilt es, ein in allen Belangen besonderes und ästhetisches Angebot zu kreieren, welches nicht nur für neue Impulse im Ferienwohnungsmarkt sorgt, sondern positiv auf die ganze Tourismusregion ausstrahlt.

23 www.platou.at

24 Architektenkammer Mecklenburg-Vorpommern: Pressemitteilung, Regionale Baukultur – Identität und Qualität

Denkmalgeschützt

Ein Trend im Ferienwohnungsmarkt rankt sich um das Wohnen im Denkmal. Mecklenburg-Vorpommern besitzt auf Grund der vielen denkmalgeschützten Schlösser, Gutshöfe und Herrenhäuser ideale Voraussetzungen, diesen Markt zu bedienen.

Daneben gibt es zum Beispiel auf den Inseln Usedom und Rügen viele denkmalgeschützte Gebäude im Stil der Bäderarchitektur, welche für touristische Zwecke genutzt werden (können).

Die Villa Albatros auf Usedom wurde 1896 erbaut und 2011 denkmalgerecht saniert. Das Objekt verfügt über sechs großzügig, hell und modern gestaltete Wohneinheiten mit direktem Blick auf die Ostsee. Die Unterkünfte können ab 80 Euro pro Einheit und Übernachtung gebucht werden.



Quelle: www.villaalbatros.de

Trend: Besonders Wohnen

Ein alter Wasser- oder Kornspeicher, ein Herren- oder Jagdschloss, ein Baum- oder ein Floatinghaus oder lieber eine Bäderstilvilla; der Trend zum besonderen Urlaubswohnerlebnis setzt sich weiterhin fort. In diesem Zusammenhang ist die Inneneinrichtung der Ferienwohnungen mindestens genauso entscheidend wie

die Außenarchitektur: weg mit der Schrankwand von 1970, den unechten Pflanzen und den Platzdeckchen mit Spitze, her mit Flair, Wohlühlcharakter und Individualität. Im Folgenden werden exemplarisch einige gute Beispiele von besonderen Urlaubswohnideen im Ferienwohnungsmarkt Mecklenburg-Vorpommerns vorgestellt.

Ausgefallen

Ein ausgefallenes und rundes Ferienwohnungserlebnis können Urlaubssuchende im Wahrzeichen der Stadt Waren finden. Der über 100 Jahre alte ehemalige Wasserturm mit mittelalterlicher Wehrarchitektur – wie zum Beispiel das Spitzbogenmotiv – wurde bereits 1978 in die Kreisdenkmalliste des früheren Kreises Waren eingetragen.

Heute steht der Wasserturm für ein besonderes Feriendomizil in der Mecklenburgischen Seenplatte. Mit seinen ca. 35 Metern beherbergt der Turm nach einer denkmalgerechten Sanierung vier Ferienwohnungen.

Ein kleiner Treppenturm ermöglicht den separaten Zugang zu jeder Wohneinheit, welche zwischen 30 m² und 70 m² groß sind. Zwei bis sechs Personen finden in den modern eingerichteten Wohnungen Platz, der Mietpreis beträgt zwischen 88 Euro und 168 Euro pro Einheit und Übernachtung. Am Beispiel des Wasserturms von Waren zeigt sich wie es gelingen kann, Alt und Neu in der Architektur zu vereinen und gleichzeitig durch eine touristische Nutzung einen Beitrag zur regionalen Wertschöpfung und Nachnutzung zu leisten.



Quelle: www.urlaubsarchitektur.de/wasserturm-waren

Trend: Regionale Identität

In vielen Regionen Mecklenburg-Vorpommerns offeriert der Ferienwohnungsmarkt bereits vielfältige Wohnideen. Viel stärker als die Küstenregionen ist das Binnenland gefordert, mit innovativen Produkten Gäste für ihre Destinationen zu gewinnen. Aufgrund der häufig lückenhaften touristischen Infrastruktur stellen

Multifunktionsanlagen eine Chance für den Tourismus im ländlichen Raum dar. Daneben könnte eine gebündelte Angebotspräsentation unter einer gemeinsamen Marke zur Steigerung der Übernachtungen führen. Besonders authentische und individuelle Angebote machen hier den Unterschied zu den Wettbewerbern aus.

Pannonisch Wohnen

Das Burgenland macht es vor: Als ehemalige römische Provinz Pannonien besinnt man sich im Osten Österreichs wieder auf seine Geschichte. Gelockt werden die Gäste mit Angeboten zum „Pannonisch Wohnen“. Im stilvollen, modernisierten „Kellerstöckl“ oder auf edlen Winzergehöften kann sich der Urlauber in schlichtem, aber höchstästhetischem Ambiente der ländlichen Ruhe, Lebensfreude und der regionalen Wein- und Tischkultur hingeben.

Um in Mecklenburg-Vorpommern ein mögliches Pendant zu der österreichischen Variante regionaltypischer Beherbergung zu schaffen, müssen sich die einzelnen Regionen auf ihre Gemeinsamkeiten bezüglich ihrer Geschichte, Traditionen oder Lebensweisen besinnen. Besonders vielversprechend scheint hier eine Kooperation unter Mecklenburg-Vorpommerns alten, zum Teil sehr stilvoll sanierten Guts- und Herrenhäusern zu sein. Historische Gegebenheiten rund um Landadel, Herzog- und Fürstentümer lassen sich hier ebenso vermarkten wie das Gesamtpaket aus Beherbergung, darauf abgestimmten kulinarischen Angeboten und weiteren touristischen Dienstleistungen.



Quelle: www.burgenland.info/de/service/pannonischwohnen

2.4.2 Nachfrage

Trend: Reiseziele²⁵

Rund 95% der Ferienwohnungs-/hausurlauber verreisen innerhalb Europas. Im europäischen Ausland zieht es die deutschen Urlauber meist nach Italien, Spanien und Frankreich, aber auch die Nachbarländer Österreich und Niederlande sind gefragt. Die Gewinner unter den Fernreisezielen sind nach wie vor die USA mit ihrem Sonnenstaat Florida. Für deutsche Ferienwohnungs-/hausurlauber ist das eigene Land das beliebteste Reiseziel. Vor allem die Nord- und Ostseepunkten hier, aber auch die Region Allgäu/Bayerisch Schwaben. Bei den Städtereisen ist die Nachfrage nach Ferienobjekten in Berlin gestiegen. Damit ist die deutsche Hauptstadt mittlerweile auch im Ferienwohnungsmarkt ein gefragtes Reiseziel.

Trend: Authentizität und Gastfreundschaft

Wie in anderen touristischen Unterkunftsformen haben auch Ferienwohnungs-/hausurlauber gewisse Erwartungen an das Ferienobjekt und natürlich an den Vermieter. Für 54,9% ist die Freundlichkeit des Vermieters ein wichtiges Kriterium für Folgebuchungen. Daneben sind immer mehr Urlauber auf der Suche nach Authentizität und möchten an regionalen Besonderheiten im Ferienort teilhaben. Neue Kontakte knüpfen, etwas über die Gewohnheiten der Menschen vor Ort erfahren; all das gehört für viele Urlauber zu den besonderen Urlaubserlebnissen.

Folglich knüpfen rund 45,0% gerne Kontakte zu Einheimischen und Gastgebern. Nach Einschätzung der Experten besitzt Mecklenburg-Vorpommern hinsichtlich seiner Gastgeberqualitäten jedoch noch Ausbaupotenzial.

25 HomeAway FeWo-direkt: 8. Deutsche Ferienhaus-Urlaubsanalyse; Daten, Fakten und Trends zum Reiseverhalten deutscher Ferienhausurlauber – Hamburg, 2013

Comunità Ospitali – Gastfreundliche Gemeinden

Urlauber sind zunehmend auf der Suche nach Reisezielen, die ihnen nicht nur das Land sondern auch die Leute näher bringen. Den Gast herzlich willkommen heißen, ihm einen Einblick in das Leben vor Ort geben, schlicht ein guter Gastgeber sein, dies ist Kerngedanke bei den Comunità Ospitali, einem italienischen Netzwerk.²⁶ Im Sinne eines nachhaltigen und integrierten Tourismus haben einige Gemeinden Italiens (besonders in Norditalien, aber auch auf Sardinien) das Ziel, ihre kleinen relativ unbekannteren Orte zu beliebten Reisezielen zu etablieren.

Dabei setzen die Akteure auf regionale Identität. Die Unterkünfte für die Gäste sind vollständig saniert, gliedern sich aber in die regionale Baukultur ein. Bei den Umbaumaßnahmen wurden zudem auf eine Reduzierung des Energieverbrauches geachtet sowie behinderten gerechte Wohneinheiten errichtet. Ein sehr authentischer Eindruck in das Leben vor Ort entsteht durch die sogenannten Dorfengel. Diese ehrenamtlichen Gästebetreuer sorgen für den persönlichen Kontakt zum Urlauber und geben hilfreiche Insider-Tipps während des Aufenthalts.



Quelle: www.comunitaospitali.de

Trend: Verreisen mit dem Hund

Nicht ohne mein Haustier“ heißt es für immer mehr Haustierbesitzer, wenn es in den Urlaub geht. Der anhaltende Trend des Verreisens mit dem Hund (bzw. mit dem Haustier), nimmt besonders im Segment des Ferienwohnungsmarktes einen hohen Stellenwert ein. Laut einer Studie von BestFewo verreisen 36% aller Urlauber mit ihrem Haustier.²⁷ Reisende nach Mecklenburg-Vorpommern buchen sogar zu 38% Einheiten, in denen Haustiere erlaubt sind. Auf Grund der hohen Nachfrage richten sich immer mehr Anbieter auf die speziellen Bedürfnisse der Tiere und ihrer Halter ein. Vor allem Ferienhäuser bieten gegenüber Hotels genügend Platz für den geliebten Vierbeiner. Für Auslauf und Flexibilität sorgen aktuell mobile Zaunsysteme, welche sich schnell und einfach an verschiedenen Stellen des Grundstücks auf- und abbauen lassen und für eine Abgrenzung zum Nachbargrundstück sorgen. Nicht nur die Urlauber sind zufrieden, dass Mecklen-

burg-Vorpommern bereits viele tierfreundliche Ferienwohnungen anbietet, auch die Anbieter stehen diesem Trend positiv gegenüber, da die Einheiten, welche eine Anreise mit Haustier erlauben, deutlich umsatzstärker als andere sind. Viele Gemeinden haben den Trend zum Verreisen mit dem Hund erkannt und bitten daher auch die Hundebesitzer zur Kasse. 2009 führte Binz die Hundekurkarte ein, weitere Kommunen Rügens aber auch auf Fischland-Darß-Zingst folgten dem Ostseebad. Die Preisspanne liegt zwischen 0,50 Euro und 1,00 Euro pro Tag.

26 Gastfreundliche Gemeinden

27 www.bestfewo.de/presse/pressemeldung/urlaub-nicht-ohne-meinen-hund.html

Trend: Luxus und Komfort

Familien und (junge) Paare sind eine wichtige Zielgruppe im Segment des Ferienwohnungsmarktes (siehe Kapitel II, 2). Gerne verreisen diese zum Beispiel mit befreundeten Paaren, weshalb zunehmend größere Häuser nachgefragt werden. Daneben sind die erfahrenen Gäste in allen Preiskategorien sehr qualitätsorientiert. Sie achten besonders auf ein helles und modernes Design mit viel Raum und einem hohen Wohlfühlfaktor. Zudem ist vor allem im Ferienhaussegment ein hauseigenes Wellnessangebot (z. B. Whirlpool, Pool, Sauna und Solarium) ein Garant für eine hohe Auslastung. Die Anbieter in Mecklenburg-Vorpommern nehmen die Veränderungen im Nachfrageverhalten ernst und stellen sich auf den Wandel ein.

Die Wahl zum am besten bewerteten Ferienhaus Deutschlands unterstreicht diese Entwicklung: Bereits zum zweiten Mal wurde die Villa „La Mer“ in Groß Schwansee vom Deutschen Tourismusverband als bestes Ferienhaus Deutschlands ausgezeichnet.

Das Objekt überzeugt mit einem großzügigen Wohn- und Essbereich, einem offenen Kamin, einer Bibliothek, einer Dachterrasse sowie einem breiten Wellnessangebot. Nichtsdestotrotz haben es vor allem die Kleinstvermieter schwer, das nötige Investitionsvolumen aufzubringen. >> Abb. 23

Abb. 23: Ferienhaus in Travemünde-Priwall für 12 Personen



Quelle: www.novasol.de

- ✔ Online buchbar
- ✔ freiwählbare Anreise
- ✔ 780 m² Dünengrundstück
- ✔ Flachbildschirm TV
- ✔ Internet
- ✔ Whirlpool
- ✔ Multifunktionssauna
- ✔ Sanarium
- ✔ Dampfsauna
- ✔ Massagebank
- ✔ Schwalldusche
- ✔ Fußreflexionsfeld
- ✔ Haustiere erlaubt

2.4.3 Vertrieb

Was bei anderen Betriebstypen längst angekommen und mittlerweile sogar selbstverständlich ist, hat sich auf dem Ferienwohnungsmarkt **noch nicht flächendeckend** etablieren können: eine **direkte Onlinebuchbarkeit**. Gäste wünschen eine schnelle und unkomplizierte Buchungsabwicklung, ohne vorab eine Buchungsanfrage an den Vermieter zu senden und auf eine Rückantwort zu warten. Dennoch sind viele Objekte immer noch nur Anfrageobjekte oder gar nicht online auffindbar. Für die Destinationen entsteht dadurch ein enormer Vermarktungsdruck. Die Gründe für

diese schwerfällige Verschiebung in der Vertriebsstruktur seitens der Anbieter sind unterschiedlich:

- ◆ fehlende Internetaffinität der Vermieter,
- ◆ Angst vor Fremdbestimmung oder
- ◆ Einsparung von Provision.

Auf der anderen Seite haben bereits viele Vermieter die Notwendigkeit, aber auch die Vorteile der Onlinebuchbarkeit erkannt. Laut den Experten für Reservierungs- und Buchungssysteme wird mittlerweile jede dritte Buchung über die führenden, d.h. vor allem deutschlandweiten, Onlineportale generiert. Zudem können Buchungslücken, welche teilweise durch die vom Kunden gewünschten freiwählbaren Anreisetage entstehen, kurzfristig gefüllt werden. So sind im ersten Quartal 2013 die Onlinebuchungen bei einem führenden Online-Ferienhausvermieter in Mecklenburg-Vorpommern um rund 48% gestiegen. Diese Bedeutungszunahme (inter-) nationaler Plattformen (u. a. auch die „Sterneferien“ des Deutschen Tourismusverbandes) führt im Kundeninteresse zur Notwendigkeit der Öffnung regionaler Portale und der Suche nach integrierten Lösungen.

2.5 Sonderanalyse zum Ferienimmobilienmarkt

Bei der Analyse und Bewertung des touristischen Ferienwohnungsmarktes geht es in der Regel um die in Kapitel II, 1 dargestellten Angebots- und Nachfragekennzahlen. Insbesondere im nichtgewerblichen Ferienwohnungsmarkt spielt der Ferienimmobilienmarkt jedoch eine ganz besondere Rolle. Seine Dynamik und seine Strukturen haben direkten Einfluss auf das touristische Angebot, denn die meisten Käufer leben längst nicht mehr nur ihren Traum vom eigenen Urlaubsdomizil. Die ganze oder zumindest teilweise Vermietung des Objektes rückt immer mehr in den Vordergrund. Sie werden von Käufern zu Investoren, und in diesem

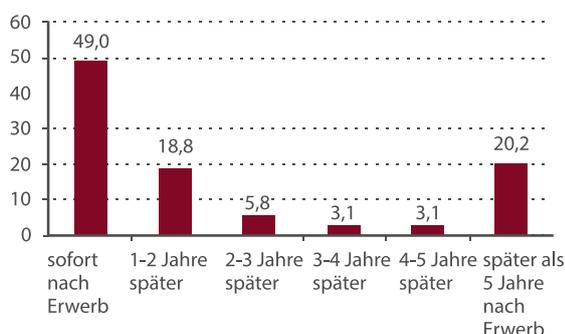
Zusammenhang ist es für Immobilienunternehmen wie Engel & Völkers, Vertriebsplattformen wie FeWo-direkt oder klassische Ferienhausvermieter wie Novasol wichtig zu wissen, wie diese Menschen ticken und was sie rund um den Kauf der Ferienimmobilie bewegt.

Für lokale und regionale Tourismusorganisationen oder auch die Kommunen selbst besteht die große Herausforderung in den vielen Einzelakteuren dieses Marktes, die etwa im Vergleich zum traditionellen Beherbergungsgewerbe nur sehr schwer zu greifen sind. Daher darf es auch im Rahmen dieser Studie nicht fehlen, die Wechselwirkungen zwischen Ferienimmobilienmarkt und dem touristischen Ferienwohnungsmarkt genauer unter die Lupe zu nehmen. Expertengespräche und detaillierte Marktstudien brachten für Mecklenburg-Vorpommern Licht ins Dunkel.

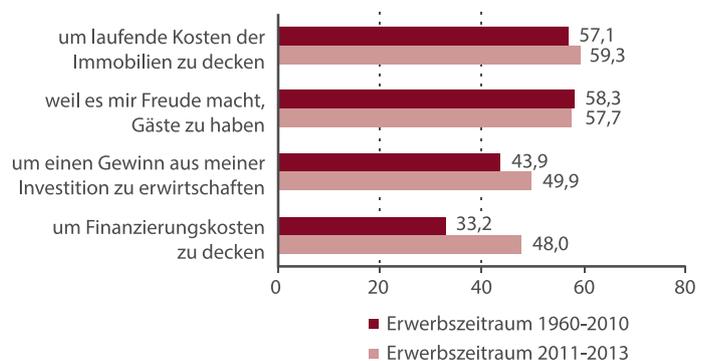
Ferienimmobilienkäufer im Blick

Die Vermietung der Ferienimmobilie nimmt, wie angedeutet, einen immer größeren Stellenwert ein. Mittlerweile vermietet jeder zweite Käufer von Anfang an, spätestens nach fünf Jahren jeder Ferienimmobilienbesitzer. Über 60% der Besitzer kalkulierten nach einer aktuellen Studie das Vermietungspotenzial ihrer Ferienimmobilie bereits zum Zeitpunkt des Erwerbs bewusst ein (80er Jahre: 44%, 90er Jahre: 53%). Bei Ferienimmobilien, die weiter als 100 km vom eigentlichen Wohnort entfernt sind, liegt die durchschnittliche Dauer der Eigennutzung nur noch bei fünf bis sechs Wochen pro Jahr.²⁸ >> Abb. 24

Abb. 24: Zeitpunkt und Gründe für die Vermietung



Quelle: dwif, 2013 nach Engel & Völkers – HomeAway, 2013



Trend: Vom Urlauber zum Ferienhausbesitzer²⁹

Die steigende Beliebtheit von Ferienhausurlaube begünstigt den Verkauf von Ferienimmobilien. Nach einer Studie zu privaten Ferienimmobilien unternahmen 62,0% der befragten Ferienhausbesitzer bereits zuvor einen Ferienhausurlaub und 57,2% verreisten vor dem Erwerb in die betreffende Region. Die Flucht in die Immobilie hat nunmehr auch den Ferienimmobilienmarkt erreicht und immer mehr Investoren bewerten Ferienimmobilien als eine sichere Geldanlage. Die Kaufmotivation einer solchen Kapitalanlage ist bei den Investoren unterschiedlich: Altersruhesitz, Eigennutzung mit Vermietung, reine Vermietung, Inflationsschutz oder steuerrechtliche Vorteile. Starken Einfluss auf die Kaufentscheidung hat die potenzielle Wertsteigerung der Immobilie. In diesem Zusammenhang wird der Preis maßgeblich von der Lage bestimmt, darüber hinaus sind Wert und Grad der Instandhaltung sowie die touristische Infrastruktur entscheidend. Aufgrund der anhaltenden Eurokrise ist der Traum, das gerade noch gemietete Ferienhaus selbst zu besitzen, auch für Normalverdiener realistisch.

Auf der anderen Seite sind viele Immobilienbesitzer aus wirtschaftlichen Gründen gezwungen, ihre Ferienobjekte zu verkaufen. Vor allem in Spanien, Portugal und Griechenland sind die Immobilien mindestens ein Drittel günstiger zu erwerben als noch vor vier Jahren. Ebenfalls zieht der Preis in Kroatien viele deutsche Käufer an. Nach dem EU-Beitritt sind die Anfragen für Immobilien dort um 50% gestiegen. Diese für den Käufer günstige Preisentwicklung ist jedoch bei weitem nicht überall in Europa spürbar. Die Preise in beliebten Urlaubsregionen, z. B. an der Côte d'Azur, auf Mallorca oder in der Toskana liegen nach wie vor auf hohem Niveau.³⁰ In Deutschland sind insbesondere die Nord- und Ostsee gefragt, in Süddeutschland sind der Schwarzwald, Allgäu/Bayerisch Schwaben und Oberbayern weitere beliebte Standorte.

Das steigende Renditeinteresse wird deutlich, wenn man sich die Gründe für die Vermietung näher ansieht: Die Erwirtschaftung von Gewinn und die Deckung von Finanzierungskosten nahmen in den letzten Jahren deutlich zu. Gerade letztere Entwicklung zeigt, dass nicht mehr nur Interessenten investieren, die das Geld „übrig“ haben, sondern verstärkt Käufer in den Markt drängen, die langfristig z. B. für die Altersvorsorge planen. Schließlich liegen die Renditeaussichten an der deutschen Ostseeküste z. B. zwischen sechs und sieben Prozent. Diese „Flucht in die Immobilie“ in Zeiten von europäischen Wirtschafts- und Finanzkrisen erhöht gleichzeitig natürlich den Nachfragedruck am Immobilienmarkt.

Die Küstenregionen Mecklenburg-Vorpommerns zählen dabei zu den absoluten Top-Standorten in Deutschland. Charakteristisch ist für sie ein stabiler bis steigender Auslastungsgrad bei deutlich verschärfter Wettbewerbssituation. Bislang werden die zusätzlich entstehenden Objekte bzw. Kapazitäten also noch vom Markt problemlos aufgesogen. Auf eine unmittelbar drohende Gefahr der Marktüberhitzung deuten weder die aktuellen Kennzahlen, noch die Gespräche mit Maklern hin. >> Tab. 6

Nach Experteneinschätzung haben die einzelnen Teilräume in Mecklenburg-Vorpommern jedoch individuelle Charakteristika bzw. Images. Diese Besonderheiten gilt es bei der Bewertung und Einschätzung der regionalen Gegebenheiten zu berücksichtigen. >> Tab. 7

29 HomeAway FeWo-direkt: Marktstudie zu privaten Ferienimmobilien 2013, Kaufkriterien, Finanzierung, Vermietung und Objekteigenschaften von privaten Ferienimmobilien – Hamburg, 2013

30 Focus 33/2013: Erfüllter Traum

Tab. 6: Ferienimmobilienmarkt – Wettbewerbs- und Auslastungsanalyse der Top-Standorte Deutschland

Standort		Wettbewerbssituation in den letzten 3 Jahren			Auslastungsgrad in den letzten 3 Jahren		
		mehr Wett- bewerb	in etwa gleich	weniger Wett- bewerb	höher	in etwa gleich	niedriger
Nordsee-Festland (NI)	z. B. Cuxhaven, Dornerland	61,8	38,2	0,0	38,4	48,2	13,4
Nordsee-Festland (SH)	z. B. St. Peter- Ording, Husum	42,6	53,2	4,3	34,8	56,5	8,7
Nordfriesische Inseln	z. B. Sylt, Am- rum, Föhr	66,7	30,3	3,0	40,0	46,7	13,3
Ostfriesische Inseln	z. B. Borkum, Norderney	82,6	17,4	0,0	34,8	56,5	8,7
Ostsee-Festland (SH)	z. B. Timmen- dorfer Strand, Scharbeutz	61,8	36,8	1,5	54,2	40,7	5,1
Ostsee- Festland (MV) ★	z. B. Boltenha- gen, Rerik, Kühlungsborn	88,1	11,9	0,0	37,3	49,2	13,6
Ostsee- Inseln ★	z. B. Rügen, Usedom	86,2	13,0	0,8	37,3	50,0	12,7
Schwarz- wald ★	z. B. Freiburg	41,9	55,8	2,3	47,6	40,5	11,9
Allgäu/ Bay. Schwaben	z. B. Augsburg	57,1	39,3	3,6	55,6	40,7	3,7
Oberbay- ern ★	z. B. Garmisch- Partenkirchen	38,2	55,9	5,9	60,6	39,4	0,0

★ Top-Standort mit weiterhin positiver Entwicklungstendenz

Quelle: dwif, 2013 nach Engel & Völkers – HomeAway, 2013

Tab. 7: Unterschiede des Ferienimmobilienmarktes in den räumlichen Teilmärkten von Mecklenburg-Vorpommern

Binnenland	Rügen
<ul style="list-style-type: none"> ◆ deutlich schwächere Nachfrage ◆ entscheidend ist die Lage am Wasser (Potenziale) und in der Nähe von Versorgungs-/Unterhaltungsangeboten ◆ eher Ausweichraum ◆ muss besser vermarktet werden ◆ wichtigster Quellmarkt Berlin 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Trend: Wohnen im Denkmal ◆ Nachfrage nach Zweitwohnsitzen übersteigt Angebot ◆ sehr gefragt: Bäderstilvillen, attraktive Appartements, familiengerechte Ferienwohnungen ◆ hochwertig sanierte Altbau-Eigentumswohnungen mit drei bis vier Zimmern und zwei Bädern ◆ Preisstabilität auf hohem Niveau ◆ Immobilie auf Rügen sichere Vermögensanlage ◆ verlängerte Vermarktungszeiträume, weil Verkäufer teilweise ungerechtfertigten Preis verlangen ◆ Lage, Ausstattung und Infrastruktur entscheidende Kriterien
Usedom	Fischland-Darß-Zingst
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Branchenmix aus Hotels (Schwerpunkt), Gaststätten, Ferienimmobilien, Zweitwohnsitzen und Alterswohnsitzen ◆ Trend Wohnen im Denkmal ◆ größte Nachfrage in Heringsdorf (DreiKaiserbäder) ◆ sichere Vermögensanlage ◆ Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Ferienhäusern ◆ Vermarktungszeiträume zwischen 4 und 8 Monate 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Immobilienmarkt auf FDZ geprägt von Ferienimmobilien und Zweitwohnsitzen ◆ Teuer, exklusiv, leergeräumt ◆ Nachfrage übersteigt Angebot - begrenztes Angebot an bebaubaren Grundstücken, da großflächige Naturschutzgebiete ◆ Ausnahme Zingst: vorübergehendes Überangebot durch intensive Bautätigkeiten ◆ sehr gute touristische Entwicklung fördert Nachfrage nach Kapitalanlagen ◆ durchschnittliche Auslastung von Ferienimmobilien zwischen 150 und 210 Tagen ◆ Nachfrage nach Villen, Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen in Seenähe und mit Seeblick ◆ Objekte verkauft innerhalb von 3 Monaten ◆ 20% Preissteigerung in den letzten 12 Monaten für Premiumimmobilien in 1-a-Lage
Mecklenburgische Ostseeküste (Referenz Kühlungsborn und Warnemünde)	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ sehr gut restaurierte Bäderarchitektur, fast alle Bauten saniert ◆ von hochwertigen Einfamilienhäusern bis liebevoll restaurierten historischen Fachwerkbauten ◆ vielfältiges gastronomisches Angebot, breites Kultur- und Freizeitprogramm ◆ hohe Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Ferienhäusern, v. a. Ferienwohnungen mit 45 – 70m² zwischen 150.000 Euro und 250.000 Euro ◆ ungebrochene Nachfrage nach selbstgenutzten Feriendomizilen und Altersruhesitzen ◆ ähnliche Preisklasse für Ferienhäuser und größere Wohnungen, Ausnahme Immobilien mit Meerblick ◆ Käufer aus ganz Deutschland, häufigste Investition Ferienimmobilien oder Zweitwohnsitze 	

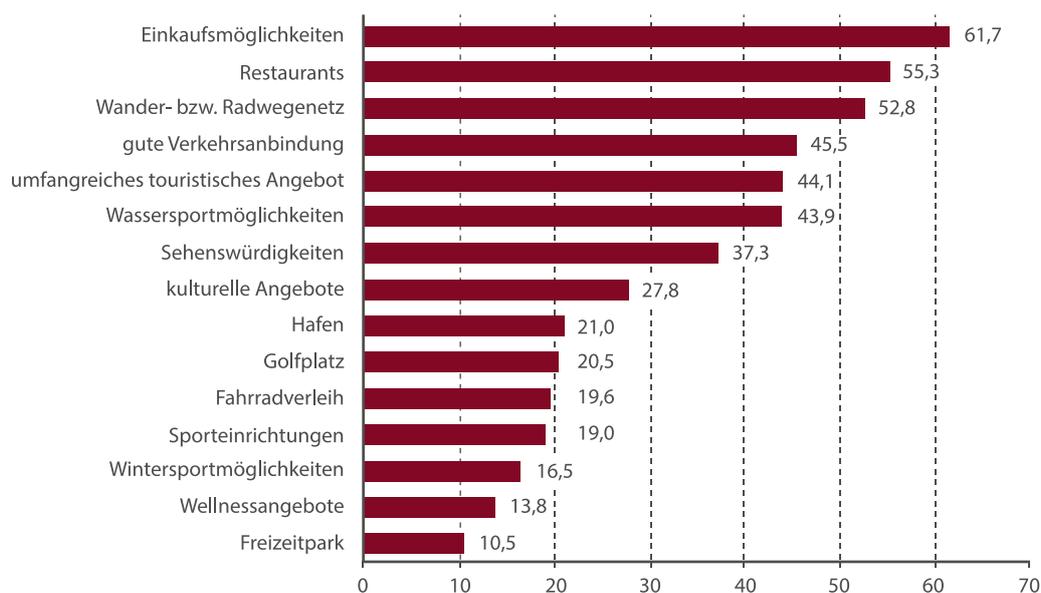
Quelle: dwif, 2013/ Engel & Völkers Marktinformationen/ Expertengespräche

Bei der Frage nach der **idealen touristischen Infrastruktur** in unmittelbarer Nähe zur Ferienimmobilie gibt es klare Treiber, welche die Kaufattraktivität, aber auch die Wertsteigerung beeinflussen. Ferienhausurlauber sind Selbstversorger. So wundert es nicht, dass die Einkaufsmöglichkeiten (für den täglichen Bedarf) auf Platz 1 stehen. Gastronomie und Wegeinfrastruktur (touristisch sowie die allgemeine Verkehrsanbindung) folgen auf den Plätzen 2, 3 und 4. Ein umfangreiches touristisches Angebot mit Sehenswürdigkeiten und Kultureinrichtungen machen ebenfalls ihren Reiz aus, verloren in den letzten Jahren allerdings an Bedeutung. Allerdings ist ein gutes Objekt in guter Lage allein nicht automatisch ein Selbstläufer und kein Garant für eine befriedigende Auslastung.

Die teilweise stagnierenden oder sogar sinkenden Auslastungen in einigen Konkurrenzregionen machen deutlich, dass der Ferienwohnungsmarkt ebenso ein immer professionelleres Marketing erfordert wie alle anderen Segmente auch.

Insbesondere die Top 4 im Ranking stellen Mecklenburg-Vorpommern in Zeiten des demografischen Wandels vor große Herausforderungen. Besonders im ländlichen Raum werden zukünftig immer mehr Orte diese Anforderungen nicht mehr erfüllen können, so dass bei der Weiterentwicklung des Ferienimmobilienmarktes eine Konzentration auf bislang bereits gut erschlossene und ausgebaute Standorte zu erwarten ist. >> Abb. 25

Abb. 25: Anforderungen an eine ideale touristische Infrastruktur



Quelle: dwif, 2013 nach Engel & Völkers – HomeAway, 2013

Wichtig ist ein Blick auf die allgemeinen Wohnimmobilienpreise für Mietobjekte und Eigentum. Als Grundlage wurden die Preise der zur Vermietung oder zum Verkauf stehenden Objekte auf dem Immobilienportal immobilien Scout24.de ausgewertet.

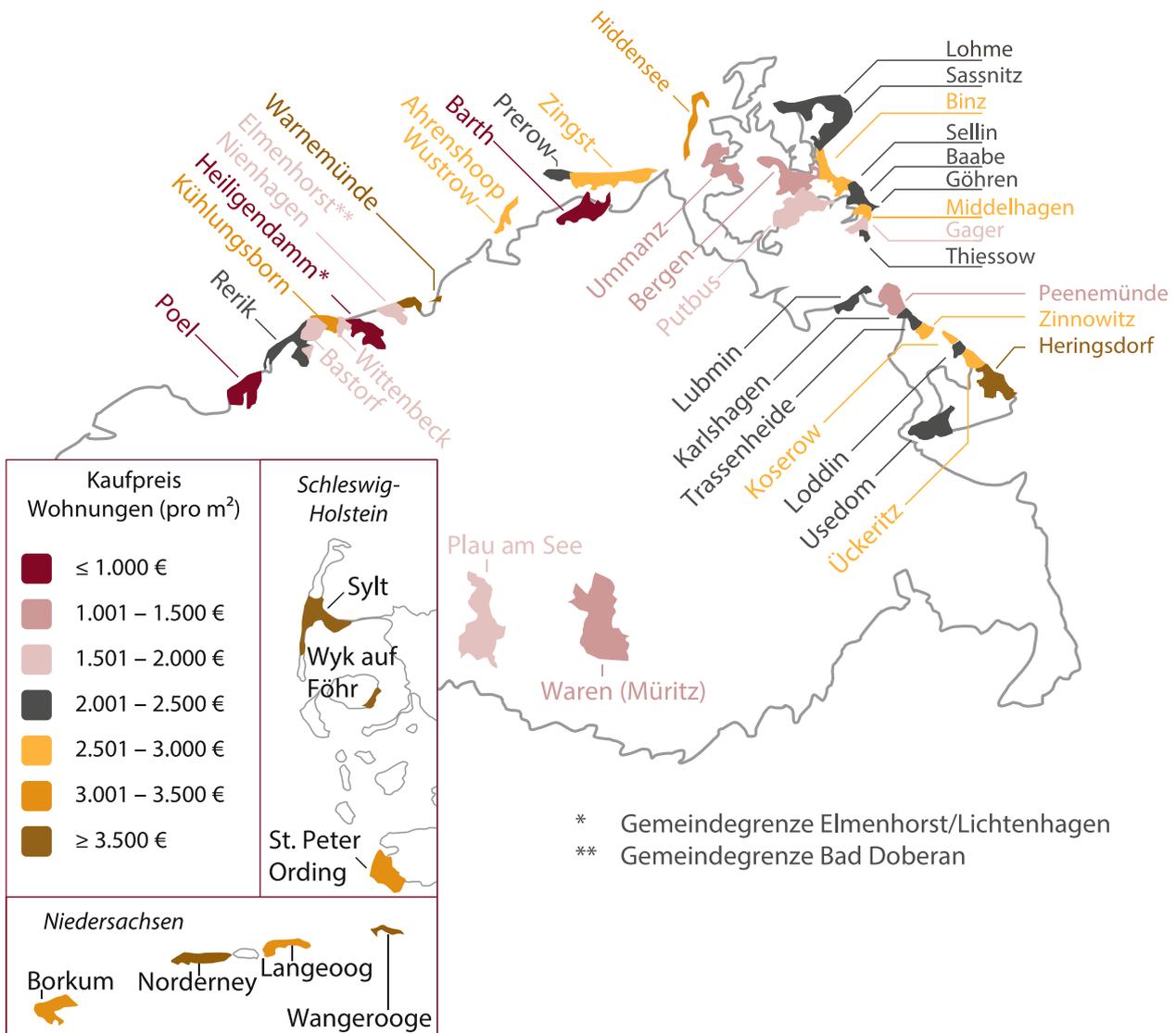
>> Tab.18

Die folgende Abbildung verdeutlicht die vergleichsweise hohen Preise – hier für den Erwerb von Eigentumswohnungen – in touristischen Top-Orten an der

Ostseeküste. So liegt der durchschnittliche Quadratmeterpreis in Heringsdorf (DreiKaiserbäder) bei 3.900 Euro, in Warnemünde bei 3.500 Euro. Das Preisniveau entspricht damit demjenigen des Bezirks Berlin-Mitte und liegt doppelt so hoch wie in der Schweriner Altstadt. Auch die Mietpreise zeigen eine ähnliche Tendenz. Zudem stiegen die Kosten gegenüber dem Vorjahr in vielen Orten um 3 bis 9% an. Jenseits der touristischen Schmelztiegel und fern der Küste liegen die Preise für Wohnraum auf einem deutlich niedrigeren Niveau. Die

Preise der Wohnimmobilien steigen also durchaus mit zunehmender Attraktivität des Ferienwohnungsmarktes. Das kann wiederum zu einer Verknappung des Wohnraumes bzw. unerschwinglichen Preisen für die lokale Bevölkerung führen. >> Abb. 26

Abb. 26: Quadratmeterpreise für Immobilien in ausgewählten Orten im Vergleich



Quelle: dwif, 2013/ Daten www.immobilienscout24.de (09/2013)

ZWISCHENFAZIT

Der Ferienimmobilienmarkt zeigte sich in den vergangenen Jahren kaum krisenanfällig und es besteht trotz des stetigen Ausbaus nach wie vor ein Nachfrageüberhang. Objekte an der Küste dominieren deutlich, aber auch an der Seenplatte gibt es weiteres Erschließungspotenzial. Insgesamt entwickelt sich der Markt an der gesamten Ostseeküste ähnlich, mit einigen Unterschieden im Klientel, der Bebauungsstruktur und den Preisen. Ferienwohnungen erscheinen in verdichteten Lagen attraktiver, während Ferienhäuser eher in weitläufigen, ruhigen Gegenden punkten.

Gleichzeitig ist aber der »Neugier-Bonus« der alten Bundesländer für Mecklenburg-Vorpommern aufgebraucht. Klassische Destinationen wie Schleswig-Holstein ziehen nach. Neue Wettbewerber wie Polen sind nach Expertenmeinung jedoch noch keine Konkurrenz.

Die Käufer der Ferienimmobilien in Mecklenburg-Vorpommern stammen überwiegend aus den alten Bundesländern. Sie sind in der Regel 50 Jahre und älter und sehr individualistisch. Beim Kauf der Ferienimmobilie geht es ihnen in erster Linie, im Gegensatz zu früher, immer stärker um die Kapitalanlage was sich auch in der steigenden Nachfrage nach größeren, gut vermietbaren Objekten widerspiegelt. „Zweitwohnsitz mit Ertragspotenzial“, so lassen sich die Beweggründe der Käufer/Investoren treffend beschreiben.

III

WIRKUNGSANALYSE

3.1 Detailanalyse anhand von sechs Beispielmunicipalitäten

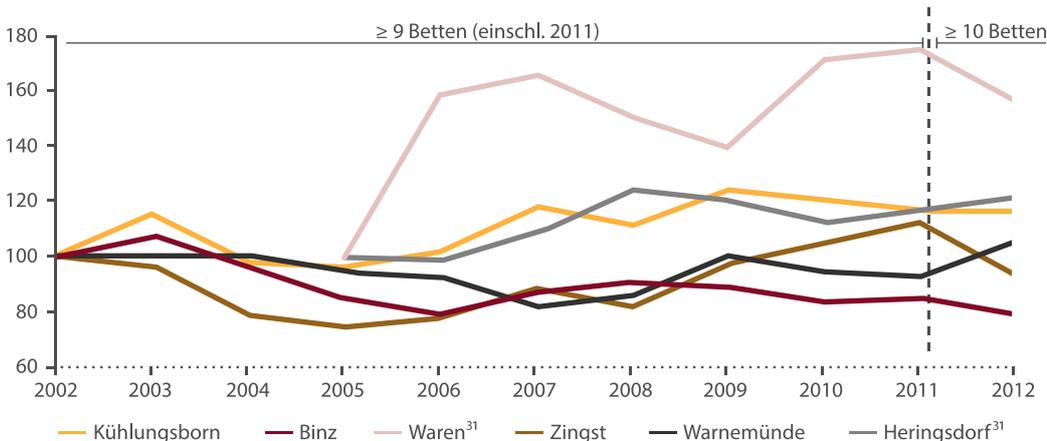
In Abstimmung mit der Steuerungsgruppe wurde die Wirkungsanalyse konkret anhand von Beispielmunicipalitäten durchgeführt. Hierfür wurden sechs Orte in allen Landesteilen ausgewählt. Neben einer umfassenden Quantifizierung des Marktvolumens erfolgten Gespräche mit den Bürgermeistern, Kurdirektoren/Geschäftsführern der jeweiligen Tourismusorganisationen sowie weiteren intimen Kennern der örtlichen Situationen.

3.1.1 Marktvolumen

Auf Ortsebene führt Heringsdorf (DreiKaiserbäder insgesamt) mit klarem Abstand die Rangliste bei den gewerblichen Übernachtungen in Ferienwohnungen (ohne Feriencentren) an und generiert zudem mehr als jede dritte Übernachtung in diesem Segment im gesamten Reisegebiet (ca. 35%). Einen ähnlich hohen Anteil am gewerblichen Übernachtungsvolumen des zugehörigen Reisegebiets hat das Ostseebad Binz (ca. 34%), welches mit 409.264 Übernachtungen Platz 2 beim Ranking der Beispielmunicipalitäten belegt.

>> Abb. 27

Abb. 27: Übernachtungsentwicklung in gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Feriencentren) in den Beispielmunicipalitäten (Index 2002=100)



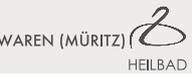
Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt

Auch für die sechs ausgewählten Beispielmunicipalitäten Mecklenburg-Vorpommerns wurden spezifische Analysen zum nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarkt durchgeführt. Legt man die Kapazitäten und Übernachtungen der gewerblichen Unterkünfte zu Grunde, so ergeben sich Zusatzvolumina zwischen 6% (Binz) und +17% (Waren/Müritz). Das Übernachtungsplus erscheint in Heringsdorf sowie im Ostseebad Binz auf den ersten Blick recht gering. Da gerade in den großen Küstenorten zahlreiche Appartements, Ferienwohnungen und -häuser oder auch Privatzimmer

existieren, welche den Großteil des Übernachtungsvolumens auf sich vereinen, kann besonders hier, auf lokaler Ebene, die Abgrenzungsproblematik zu deutlichen Untererfassungen führen, zumal stets einheitlich und nach dem Vorsichtsprinzip vorgegangen wurde. Zu den, auf den ersten Blick recht hohen, Auslastungswerten muss erwähnt werden, dass es sich hierbei um Bettenauslastungen handelt und Zustellbetten und sonstige Schlafgelegenheiten nicht in die Auslastungsermittlung miteinfließen. >> Abb. 28

31 Daten erst ab 2005 verfügbar

Abb. 28: Die Rolle des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes in sechs Beispielgemeinden von Mecklenburg-Vorpommern

	Gewerbliche Unterkünfte (insgesamt)		Nicht-gewerbliche Ferienwohnungen/ -häuser			Zusätzliches Volumen zu den gewerblichen Einheiten	
							
 BINZ Viel Meer Flair	14.656	1.764.278	775	105.000	37,5	5%	6%
 KAISER SAIDER	14.911	2.256.651	1.175	170.000	40,0	8%	8%
 OSTSEEBAD KÜHLUNGSBORN Seebad mit Flair	10.496	1.630.275	1.785	260.000	40,0	17%	16%
 WAREN (MÜRITZ) HEILBAD	4.897	507.811	680	85.000	35,0	14%	17%
 www.warnemuende-infos.de	9.873	1.001.908	675	95.000	37,5	7%	9%
 Zingst OSTSEEBAD	7.359	797.781	860	120.000	37,5	12%	15%

 = Übernachtungen  = Betten

Quelle: Detailrecherchen und Berechnungen dwif, 2013/ Daten der amtlichen Statistik

Bei den Beispielgemeinden lohnt ebenfalls ein Blick auf andere (teils ähnliche) Tourismusorte in Deutschland. In den meisten der dargestellten Fälle lagen detaillierte und von den Orten erhobene Statistiken vor. Die hier größtenteils höheren Zusatzvolumina müssen auf der einen Seite kritisch gesehen werden, da nicht klar ist, ob auch hier Zuordnungsprobleme vorliegen bzw. in den Daten zu den nicht-gewerblichen Quartieren neben den Ferienwohnungen und -häusern auch zahlreiche andere Betriebe enthalten sind; auf der anderen Seite unterstreichen sie eine mögliche Untererfassung bei den für die Beispielgemeinden ermittelten Volumina.

Trotz aller Vergleichsprobleme: Das Ergebnis legt den Schluss nahe, dass es viele andere klassisch gewachsene Tourismusorte an den Küsten, aber auch in den Bergen gibt, in denen die nicht-gewerblichen Segmente einen deutlich höheren absoluten und relativen Stellenwert haben als in Mecklenburg-Vorpommern!
 >> Abb. 29

Abb. 29: Übernachtungen in gewerblichen und nicht-gewerblichen Unterkünften weiterer Tourismusorte im Vergleich

	Amtliche Statistik	Detailstatistiken und dwif-Erhebungen	
	Gewerbliche Betriebe 	Nicht-gewerbliche Betriebe* 	Zusätzliches Volumen zu den gewerblichen Einheiten 
Bad Salzuflen (2011)	792.675	44.000	6%
Borkum (2011)	1.343.276	819.770	61%
Garmisch-Partenkirchen (2012)	908.475	402.372	44%
Sankt Peter-Ording (2011)	1.224.195	850.000	69%
Timmendorfer Strand (2011)	866.000	280.000	32%

* Es ist unbedingt zu berücksichtigen, dass bei diesen Daten alle Betriebe <10 Betten (bzw. <9 Betten bis 31.12.2011) enthalten sind!

Quelle: Daten der Statistischen Ämter/ Erhebungen des dwif/ Angaben und Statistiken der jeweiligen touristischen Leistungsträger

Tab. 8: Nicht-gewerblicher Ferienwohnungsmarkt in ausgewählten Beispielmunicipalitäten

Beispielmunicipalitäten	dwif-Erhebung			Betten/ Einheit	dwif-Hochrechnung		Bettenauslastung (in %)	nicht-gewerbliche Übernachtungen (gerundet)
	Einheiten	Betten	Betten/ Einheit		Einheiten (gerundet)	Betten (gerundet)		
Kühlungsborn	384	1.651	4,3	415	1.785	40,0	260.000	
Zingst	189	793	4,2	205	860	37,5	120.000	
Warnemünde	125	625	5,0	135	675	37,5	95.000	
Binz	169	726	4,3	180	775	37,5	105.000	
Waren (Müritz) ³²	195	682	3,5	195	682	35,0	85.000	
Herringsdorf ³³	280	1.094	3,9	300	1.175	40,0	170.000	
Beispielmunicipalitäten, gesamt	1.342	5.571	(4,2)	1.430	5.952	(38,0)	835.000	
Mecklenburg Vorpommern	7.989	35.795	4,5	8.600³⁴	38.550³⁴	36,0	5.110.000³⁴	

Quelle: Detailrecherchen und Berechnungen dwif, 2013

³² Vernachlässigbarer Erhebungsfehler vermutet. Ein Abgleich der Statistiken zeigt nur sehr geringe Abweichungen auf bzw. ermöglicht kaum Spielraum.

³³ Ahlbeck, Bansin, Herringsdorf

³⁴ Rundungsdifferenzen möglich

Tab. 9: Übernachtungszahlen nach Betriebstypen in den ausgewählten Beispielgemeinden

Betriebstyp	Mecklenburg-Vorpommern	Kühlungsborn	Zingst	Warnemünde	Binz	Waren	Heringsdorf
Nicht-gewerblicher Ferienwohnungs-/hausmarkt (gerundet)	5.110.000	260.000	120.000	95.000	105.000	85.000	170.000
Ferien- oder Freizeitwohnungen (Einheiten 2011)	22.672	866	796	893	769	340	1.161
Privatzimmer	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Ferienhäuser /-wohnungen	4.990.628	314.627	184.660	99.567	409.264	39.020	659.129
Ferienzentren	1.627.545	0	0	0	k.A.	k.A.	0
Hotels/Hotels garnis	10.935.236	793.988	247.727	691.715	673.452	159.252	1.086.860
Gasthöfe/Pensionen	1.580.462	74.253	k.A.	31.476	82.560	k.A.	80.815
Jugendherbergen/Hütten	930.394	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Erholungs-/Ferien-/Schulungsheime	865.753	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Vorsorge- und Reha-Kliniken	3.126.324	158.788	k.A.	0	0	k.A.	264.094
Touristkamping	3.884.378	k.A.	172.768	k.A.	84.212	159.241	32.998
Gewerblicher Markt insgesamt	27.940.720	1.630.275	797.781	1.001.908	1.764.278	507.811	2.202.899
Markt insgesamt (gerundet)	33.050.000	1.890.000	918.000	1.097.000	1.869.000	593.000	2.370.000

Quelle: dwif, 2013/ Zensus, 2011/ Statistisches Landesamt Mecklenburg-Vorpommern, 2013

3.1.2 Marktsteuerung

Das ermittelte Marktvolumen unterstreicht die große Bedeutung des Ferienwohnungsmarktes als touristisches Segment für alle sechs Gemeinden und gibt Hinweise auf die individuellen Angebots- und Nachfragestrukturen in den Orten.

Auf der Suche nach „harten“ Kriterien und Parametern für Steuerungsmechanismen stellt sich die berechnete Frage nach geeigneten Kennzahlen zur Messung der Bedeutung dieses Marktes für Kommunen vor dem Hintergrund kritischer Diskussionen und zur Objektivierung für Lösungen möglicher Konflikte.

Zwar gibt die folgende Tabelle gewisse Orientierungswerte wieder. In Bezug auf das potenziell besonders wichtige Konfliktfeld Dauerwohnen versus Ferien- und Freizeitwohnen bietet der „Anteil der Ferien- und Freizeitwohnungen an allen Wohnungen“ möglicherweise einen Ansatzpunkt für die Entscheidungsträger in den Gemeinden, im Dialog mit allen relevanten Akteursgruppen, über Wachstumsgrenzen und einen Interessenausgleich zwischen Einwohnern, Touristen und Investoren zu befinden und gegebenenfalls Grenzwerte oder zumindest Verhältniswerte festzulegen.

Natürlich gibt es Ähnlichkeiten und Gemeinsamkeiten:

- ◆ Alle sechs Gemeinden sind touristisch sehr bedeutsame Hochburgen.
- ◆ Mit Ausnahme von Warnemünde als Teil der Hansestadt Rostock handelt es sich um Orte vergleichsweise ähnlicher Größenordnung.
- ◆ Mit Ausnahme von Waren Müritz liegen alle an der Küste.

Dennoch variieren die Kennziffern und Relationen ganz erheblich. Es lassen sich keine sinnvollen Durchschnitts- oder Richtwerte ableiten, zu individuell ist offensichtlich die jeweilige Situation. Lediglich bei einem Abgleich des Anteils der Ferien- und Freizeitwohnungen an allen Wohnungen mit den geschilderten Situationen aus den Expertengesprächen, scheinen Werte ab etwa 20% auf zunehmende Konfliktpotenziale und Regulationsbedarfe hinzudeuten. Möglicherweise würde sich dieses Problem mithilfe einer deutlich größeren Stichprobe reduzieren lassen und es träten „typische“ Werte und Bandbreiten zu Tage. Zudem könnte man sicherlich unterschiedliche Ortstypen identifizieren und Einzelwerte als Ausreißer identifizieren, was bei einer Fallzahl von $n = 6$ nicht möglich ist. Ob dies auch bedeuten würde, dass bestimmten Ortstypen jeweils ähnliche Konfliktkonstellationen zuzuordnen wären, erscheint nach heutigem Erkenntnisstand allerdings sehr fraglich. Gerade diese sechs hochrangigen Kommunen illustrieren die Individualität der jeweiligen Verhältnisse.

Eine allgemeingültige Konsequenz lässt sich jedoch unmittelbar ableiten: Nur eine laufende, umfassende Marktbeobachtung ermöglicht das frühzeitige Erkennen von Fehlentwicklungen und eröffnet gleichzeitig Chancen für eine zielgerichtete Weiterentwicklung des Tourismusstandortes!

Ansonsten gilt: Schwellen- oder Grenzwerte sind schwer zu definieren und müssen nach heutigem Erkenntnisstand ortsbezogen festgelegt werden, da sie zu stark von den lokalen Marktstrukturen abhängen.

Tab. 10: Kennzahlen zum Ferienwohnungsmarkt in den ausgewählten Beispielgemeinden

	Küh- lungsborn	Zingst	Warnemünde	Binz	Waren (Müritz)	Heringsdorf
Anteil Ferien- und Freizeitwohnungen an allen Wohnungen	17,5%	30,5%	0,8% (Rostock!)	20,7%	2,9%	18,6%
Anteil der Betten im nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarkt am Ferienwohnungsmarkt insgesamt (gewerblich + nicht-gewerblich)	39,9%	28,6%	40,4%	15,1%	59,2%	18,1%
Anteil der Übernachtungen im nicht-gewerblichen und gewerblichen Ferienwohnungsmarkt an allen Übernachtungen (Markt gesamt, soweit bislang quantifiziert)	30,4%	33,2%	17,7%	27,5%	20,9%	34,9%
Anteil der Übernachtungen im nicht-gewerblichen und gewerblichen Ferienwohnungsmarkt an allen Übernachtungen (Markt gesamt, soweit bislang quantifiziert)	13,8%	13,1%	8,7%	5,6%	14,3%	7,2%
Anteil der Übernachtungen im nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarkt am Ferienwohnungsmarkt insgesamt (gewerblich + nicht-gewerblich)	45,2%	39,4%	48,8%	20,4%	68,5%	20,5%
Verhältnis Übernachtungen im nicht-gewerblichen zum gewerblichen Ferienwohnungsmarkt	1:1,2	1:1,5	1:1	1:3,9	2,2:1	1:3,9

Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt/ Zensus, 2011/ eigene Erhebungen dwif

Ein vertiefender Blick auf die detailliert ermittelten, unterschiedlichen Markteinschätzungen, Konfliktbewertungen, aber auch Zielvorstellungen der Akteure in den sechs Gemeinden (Tab. 11) verstärkt die schon aus dem Versuch der Generierung sinnvoller Kennzahlen gewonnene Erkenntnis:

Es kann nur lokale Lösungsansätze für die Steuerung der Entwicklung des Ferienwohnungsmarktes geben.

Tab. 11: Der Ferienwohnungsmarkt in den ausgewählten Beispielgemeinden – aktuelle Situation, Trends und Konflikte (Teil 1)

	Kühlungsborn	Zingst	Warnemünde
Markt	<ul style="list-style-type: none"> Stärkung der Privatvermietung durch die Gemeinde in den 90er Jahren starke Zunahme an Ferienwohnungen 60-70% des Marktes soll die Hotellerie abdecken (Zielmarke allerdings nicht rechtlich bzw. satzungstechnisch fixiert) Nachfragedruck konzentriert sich auf die Hauptsaison Kleinstvermieter mit unbefriedigender Auslastung Kleinstvermieter unter Druck (Onlinebuchbarkeit, Sanierung der Immobilien) Zunahme zertifizierter Unterkünfte 	<ul style="list-style-type: none"> Privatvermietung im Ferienwohnungsmarkt hohe Bedeutung hohe Dynamik: jährlich ca. 300 neue Betten hohe Attraktivität für Kapitalanleger Trend: Investoren mit dem Ziel des Alterswohnsitzes und vorheriger Vermietung Angebot im Ferienwohnungsmarkt ist begrenzt und der Preis entsprechend hoch Ferienwohnungsmarkt ist für viele Einwohner die Lebensgrundlage 	<ul style="list-style-type: none"> keine vollständige Erfassung des Marktes vor-handen stetige Zunahme von Ferienwohnungen durch Umwidmung Nachfragedruck macht Parkplätze zu Umsatzbringern
Risiken und Konflikte	<ul style="list-style-type: none"> Expansion des Ferienwohnungsmarktes gefährdet Arbeitsplätze im Gastgewerbe mittlerweile (zu) stark von Ferienwohnungen geprägt Verknappung von Dauerwohnraum Preissteigerungen für Dauermietraum (z.B. für Angestellte im Gastgewerbe kaum zu bezahlen) Vermischung der Flächennutzung (Vermietung in Wohngebieten) Einzelfälle von Schwarzvermietung in Wohngebieten fehlende Instrumente zur Steuerung 	<ul style="list-style-type: none"> Grundstückspreise steigen rapide an Wohnen für Einheimische wird unattraktiver Bevölkerung fordert Begrenzungspolitik bei Ferienwohnungen; zunehmende Spannungen für die Zukunft absehbar saisonal infrastrukturelle Grenzen erreicht Gemeinde muss Wohnungsbau in die Hand nehmen, um bezahlbaren Wohnraum zu schaffen Verdichtung in der Fläche schwer zu verbieten kein Umnutzungsverbot vorhanden 	<ul style="list-style-type: none"> Wohnraum für Bewohner, insbesondere junge Menschen kaum noch erschwinglich (Preissteigerung und Überalterung) Sonderrolle Warnemünde durch Stadtteilstatus in Rostock = gewisse Fremdbestimmung Bauleitplanung und Baugenehmigung in unterschiedlichen Senatsbereichen teilweise Missachtung von Vorgaben (B-Pläne widersprechen lokalen Leitlinien, Investorenwünsche mit starkem Einfluss)
Ausblick/Ansätze der Experten	<ul style="list-style-type: none"> Ausbau des Angebotes ja, aber: nicht in Wohngebieten, Fokus auf der Saisonverlängerung, Steigerung der Qualität tourismusrelevante Infrastruktur erhalten Umnutzungsverbote einführen Lösung hinsichtlich des Bestandsschutzes finden (Konsens) Förderung von sozialem Wohnungsbau und alternativen Wohnkonzepten 	<ul style="list-style-type: none"> Beschluss: keine Ausweisung neuer Bauflächen für Ferienwohnungen Bauleitplanung einziges echtes Steuerungsinstrument Bereitstellung von Parkflächen auf dem Grundstück als Bedingung beim Neubau BauNVO sollte strenger formuliert werden klare Definitionen von Nutzungsformen sind in Satzungen/Gesetzestexten erforderlich 	<ul style="list-style-type: none"> Umsetzung des erarbeiteten Strukturentwicklungskonzeptes als Grundlage zur Problemlösung gesundes Verhältnis von Miet- und Ferienwohnungen anstreben Ziel: weiterer Ausbau von Ferienwohnungen erst, wenn genaue Informationen über den aktuellen Bestand und die Strukturen vorliegen möglichst B-Pläne mit Regelungen ausstattend verschärfte Kontrollen sind erforderlich (Stadt) Land kann nur Handlungsrahmen/Leitlinien vorgeben, Umsetzung erfolgt in der Kommune

Quelle: dwif, 2013/ Basis Expertengespräche

Tab. 11: Der Ferienwohnungsmarkt in den ausgewählten Beispielgemeinden – aktuelle Situation, Trends und Konflikte (Teil 2)

	Binz	Waren	Heringsdorf
Markt	<ul style="list-style-type: none"> der Ferienhausmarkt in Binz bietet kaum noch Erweiterungspotenzial, lediglich noch bei Ferienwohnungen Ferienwohnungen als Mitfinanzierung z.B. für Wohnungseigentum wird positiv bewertet, Großprojekte sind problematisch 	<ul style="list-style-type: none"> laut Standortgutachten verträglich weitere Kapazitäten Freizeitinfrastruktur wächst nicht mit den Bettenkapazitäten rückläufige Einnahmen aus Zweitwohnungen nicht ortsansässige Eigentümer nehmen zu (Alterswohnsitze), aber kaum Objekte vorhanden Ferienwohnungsmarkt: Verhältnis privat zu gewerblich = 30:70 starke Ferienwohnungs-Lobby ältere Vermieter scheiden zunehmend aus Hotels und Ferienwohnungen im Wettbewerb Qualitätssteigerungen erforderlich Neubau von 100 Ferienwohnungen (wird von der Bevölkerung positiv bewertet) 	<ul style="list-style-type: none"> quantitative Grenzen erreicht zunehmende Nachfrage nach Ferienhäusern, aber zu wenig vorhanden kleine Ferienwohnungsanbieter mit Liquiditätsproblemen starker Wettbewerb durch Appartementanlagen mit Wellness- und Freizeitangebot Preiskampf: starker Wettbewerb über groupon.de etc. kleine Anbieter sind hier nicht konkurrenzfähig Satzung: pro Ferienwohnung ist ein Stellplatz erforderlich Hauptsaison gut ausgelastet, Nebensaison zu gering hohe Anzahl an Zweitwohnungen (zuerst in der Vermietung, dann Alterswohnsitz) Swinemünde als zunehmende Konkurrenz
Risiken und Konflikte	<ul style="list-style-type: none"> nur bedingter Einfluss der Gemeinden über die Bauleitplanung, da die Kontrolle und Überwachung des Baurechts auf Landkreisebene liegt Mietpreise steigen Nutzungsänderungsverordnung kaum anwendbar in B-Plänen meist Mischgebiete ausgewiesen, bei Verbot von Ferienwohnungen Klagewelle erwartet Konfliktpotenzial der »Überfremdung« kommt auf Zweitwohnungssteuer zur Gegenfinanzierung für die Infrastruktur zu gering (Höhe begrenzt) Befürchtung der Bevölkerung: sinkende Auslastung und Marktberreinigung 	<ul style="list-style-type: none"> kaum Bewegung in der Branche (zu wenig Investitionen, fehlende Instandhaltung) nur vereinzelte Spannungen mit der Bevölkerung gewisse Verdrängung in beliebten Lagen im Zentrum / am Hafen Mangel an attraktiven Dauerwohnungen, häufig Reduktion auf Wohnblöcke bei Appartementprojekten o.ä. Gefahr des Weiterverkaufs der Immobilie 	<ul style="list-style-type: none"> steigende Preise für Dauerwohnen, Bevölkerung kann es sich teilweise nicht mehr leisten Nebensaison: zu wenig Menschen, »zu viel« Infrastruktur Hauptsaison: überfüllte Strände, Straßen, Parkplätze Alterswohnsitze: gewisse Überfremdung, stellen Forderungen an die Gemeinde fehlende kommunale Durchsetzungskraft im Bau-recht Begrenzungsregelungen häufig nicht durchsetzbar Bau einer Ferienwohnung zur Mitfinanzierung von Wohneigentum möglich (häufig wird mehr gebaut) Genehmigungsverfahren/Bauaufsicht beim Landkreis Verlust von Kommunalabgaben
Ausblick/Ansätze der Experten	<ul style="list-style-type: none"> Kontrolle und Überwachung des Baurechts sollte auf Gemeindeebene verlagert werden Ziel: Vermeidung von Verhältnissen wie auf Sylt Sonderregelungen für touristische Hochburgen 	<ul style="list-style-type: none"> Ziel: weiteren Bettenausbau minimieren 	<ul style="list-style-type: none"> Ziel: generell Begrenzung der Bettenkapazitäten Chance: Erschließung zahlungskräftiger Zielgruppen bauordnungsrechtliche Maßnahmen auf Gemeindeebene auslagern (Landkreise zu groß geworden)

Quelle: dwif, 2013/ Basis Expertengespräche

Die Expertengespräche in den sechs ausgewählten Beispielgemeinden verdeutlichen die unterschiedlichen Markteinschätzungen und lokalen Besonderheiten. Allen gemeinsam ist:

- ◆ Der **Ferienwohnungsmarkt** wird fast überall als Wachstumsmarkt eingestuft, teilweise nicht zuletzt deswegen, weil manche Interessenten Objekte zunächst für die touristische Vermietung erwerben, diese später aber ggf. als Alterswohnsitz selbst nutzen möchten.
- ◆ Auch sind die **Konfliktfelder ähnlich** gelagert: Besonders die Verdrängung des Dauerwohnens zugunsten anderer Nutzungsarten mit höherer Rendite wird kritisch gesehen.
- ◆ Eine **selbstbestimmte und effektive Steuerung** der Marktentwicklung wünschen sich verständlicherweise alle Kommunen.

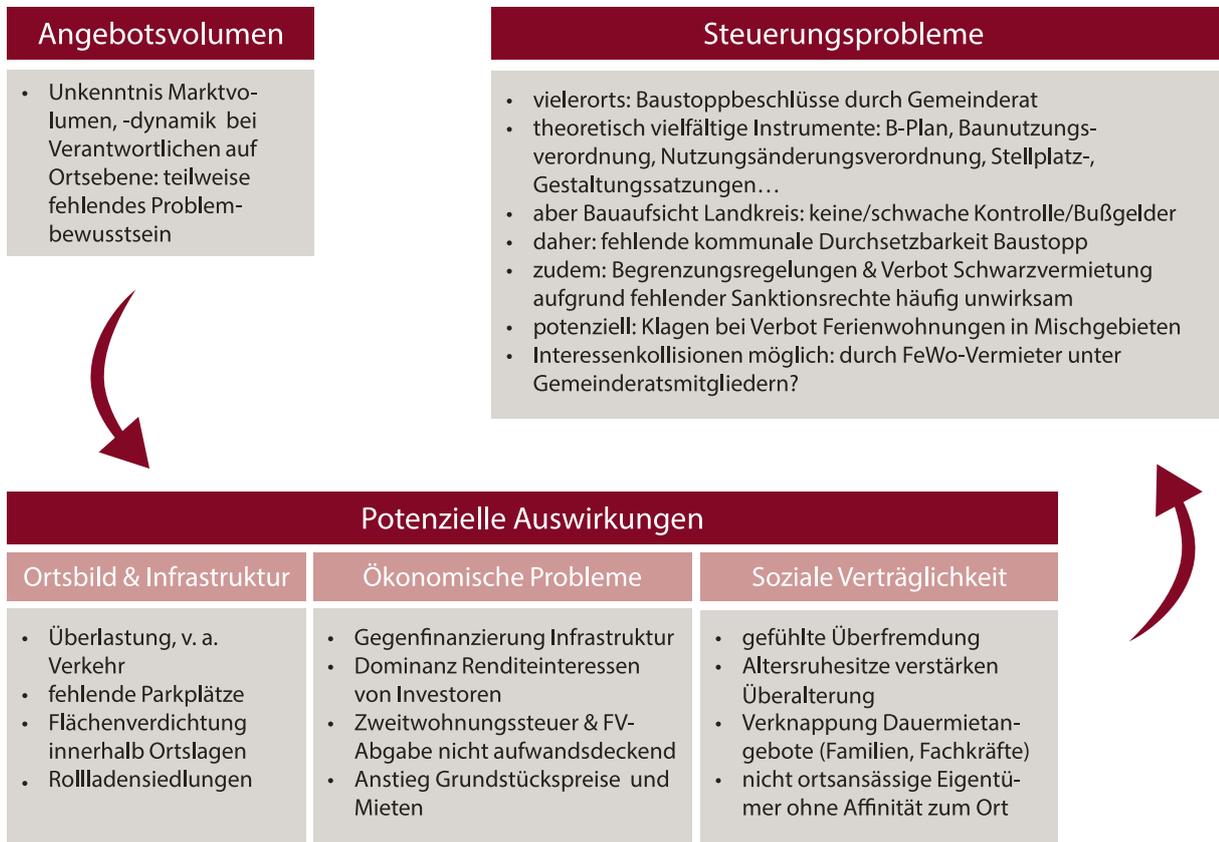
Unterschiedlich sehen dagegen die Zielsetzungen der Gemeinden für die zukünftige Entwicklung aus, weil die relative Bedeutung dieses Segmentes stark variiert. Ebenso gibt es Unterschiede im Hinblick auf die Möglichkeiten, eben diese Entwicklung zu steuern.

>> Tab. 11

Die gewonnenen Erkenntnisse lassen sich sehr gut zu einer Art **potenzieller Konfliktspirale** verdichten und abbilden :

- ◆ Die **Unkenntnis über das »tatsächliche« Marktvolumen** und die Strukturen der touristischen Anbieter im Ferienwohnungsmarkt kann seitens der Gemeindevertretungen und -verwaltungen zu Fehleinschätzungen und falschen Bewertungen führen.
- ◆ Die **als negativ wahrgenommenen Auswirkungen des Ferienwohnungsmarktes** auf die Ortsentwicklung sind vielfältig und reichen von infrastrukturellen Be- und Überlastungserscheinungen über ökonomische Aspekte bis zu sozialen Herausforderungen.
- ◆ **Dreh- und Angelpunkt** ist der Versuch der Gemeinden, mit den verschiedensten rechtlichen/planerischen Instrumenten und Ansätzen **mehr oder weniger erfolgreich zu steuern.** >> Abb. 30

Abb. 30: Der Ferienwohnungsmarkt: Potenzielle Konfliktspirale auf Ortsebene



Quelle: dwif, 2013

Diese Steuerungsproblematik ist der zentrale Ansatzpunkt für die strategischen Ableitungen zur Entwicklung des Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern. Dies erfordert zumindest eine überblicksartige Auseinandersetzung mit den dafür in Frage kommenden bzw. zu berücksichtigen Regelwerken, Gesetzen und Verordnungen.

3.2. Rechtliche Rahmenbedingungen und Steuerungsmechanismen

3.2.1 Mecklenburg-Vorpommern

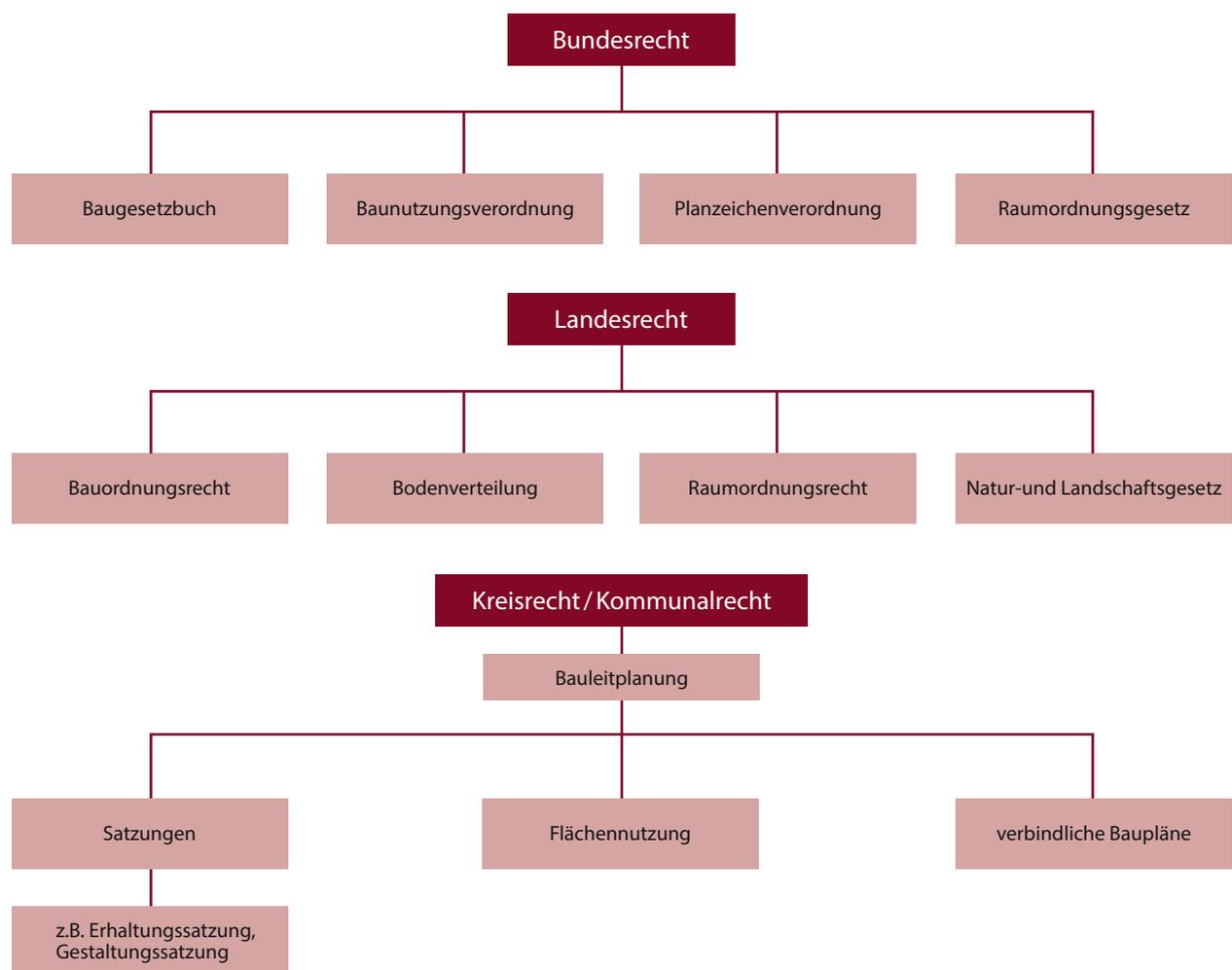
Die Analysen haben deutlich gemacht, dass in Hinblick auf die Steuerung des Marktes der Ferienwohnungen, auch die Marktmechanismen der Ferienimmobilien relevant sind. Grundsätzlich ist hier zwischen drei Arten von Regelwerken zu unterscheiden:

- Erstens sind **Bau- und planungsrechtliche Gesetze, Verordnungen** etc. von der Bundes- bis zur Ortsebene zu nennen. Diese haben mehr oder weniger direkt Einfluss auf die **Ausweisung von Flächen** für Ferienwohnungen, -häusern und -zentren bzw. Ferienimmobilien in den Tourismusorten des Landes sowie für **deren Bau und Erscheinungsbild** (letzteres z.B. in Form von Gestaltungssatzungen). >> **Abb. 31**
- Gesetze und Verordnungen, die einen eher **indirekten Einfluss ausüben**, können auf die konkrete Nutzungsart von Immobilien als Ferienwohnungen bzw. Freizeitwohnsitze wirken. Dabei kann es sich um **Zweckentfremdungsverordnungen** (in Mecklenburg-Vorpommern wurde diejenige von 1996 allerdings 2004 wieder aufgehoben), **das Mietrecht, das Mietrechtsänderungsgesetz** etc. (vgl. die diesbezüglich aktuell teilweise heftigen Debatten in manchen Berliner Kiezen über die Anwendbarkeit derartiger Instrumente zur Regulierung des Ferienwohnungsmarktes) handeln.

- Und schließlich zu erwähnen sind **finanzwirtschaftliche Instrumente** wie die bislang im Mittelpunkt stehende Zweitwohnungssteuer (siehe daher Exkurs unten zur Situation in den Beispielgemeinden) oder eine Fremdenverkehrs- bzw. Tourismusabgabe. Die flächendeckende Einführung einer solchen Abgabe ist derzeit auf Initiative des Tourismusverbandes

Mecklenburg-Vorpommern in der Diskussion. Diese Instrumente können, je nach Höhe, ebenfalls Auswirkungen haben auf die Attraktivität der touristischen Nutzung einer (Ferien-) Immobilie. Im Falle der Umsetzung sind die Konsequenzen für dieses Marktsegment zu diskutieren.

Abb. 31: Übersicht für den Ferienwohnungs- und Ferienimmobilienmarkt relevanter rechtlicher Grundlagen auf den verschiedenen Ebenen in Deutschland



Quelle: dwif, 2013

Es würde den Rahmen dieser Studie sprengen, die Fülle der hier nur skizzierten Instrumente, ihre Anwendbarkeit, Modifikationsbedarfe und vor allem ihrer potenziellen Wechselwirkungen, die auf den verschiedenen Ebenen relevant sind oder unter bestimmten Umständen relevant werden oder angewendet werden können, im Detail zu analysieren und daraus eine allgemeinverbindliche Lösung abzuleiten. Diese Aufgabe bedarf erstens eines politischen Willensbildungsprozesses, muss unter Beachtung der Zuständigkeiten in Hinblick auf den Erlass oder die Modifikation von Gesetzen /Verordnungen etc. geführt werden und erfordert eine umfassende (verwaltungs-) juristische Kompetenz.

Die Analysen der Beispielgemeinden, aber auch viele weitere Erfahrungen zeigen, dass im Interesse einer verträglichen Situation in den Tourismusorten, alle drei Typen von Regelwerken in Verbindung miteinander betrachtet bzw. angewendet werden müssen, um Lösungen für das oben beschriebene Kernproblem der Kommunen zu finden: Die Möglichkeit, die Entwicklung auf Ortsebene eigenverantwortlich zu steuern. Einfache, eindimensionale und schnell umsetzbare Lösungen wird es dabei kaum geben, da zumindest teilweise Gesetzgebungsverfahren erforderlich sind.

Schon die Systematik und die Nennung auch nur der wichtigsten der mit ihr verbundenen Gesetze, Verordnungen etc. zeigt die Komplexität der Aufgabe. Hinzu kommt, das zeigt das in Punkt 2.2 dokumentierte Beispiel aus Tirol, dass in immer stärkerem Maße auch die Einflussnahme der EU und von ihr erlassener Vorschriften zu beachten sind.

Hier kann nur festgehalten werden, dass es den betrachteten Kommunen im Kern geht um

- ♦ eine verbesserte Einflussnahme auf die **Entwicklung des Volumens** der gewerblichen und nicht-gewerblichen, touristisch genutzten Ferienwohnungen und -häuser, aber (vor allem) auch der privat genutzten Ferienimmobilien,
- ♦ die Übertragung der **Zuständigkeit für die Kontrolle** privater Ferienimmobilien auf eine eventuelle, verbotene touristische Nutzung sowie
- ♦ neue Ansätze zur **Besteuerung von (vermieteten Zweitwohnsitzen** zur Verbesserung der Refinanzierung vorzuhaltender Infrastruktur (Voraussetzung: statistisches Erfassungssystem).

Im folgenden Strategiekapitel befinden sich daher einige inhaltliche Vorschläge, vor allem aber ein Verfahrensvorschlag zur Suche nach angemessenen Lösungen.

Zweitwohnungssteuer

Ein Konfliktthema des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes ist die zunehmende Umwidmung von Dauerwohnraum zu Ferienwohnungen und Zweitwohnsitzen. Dies hat für Gemeinden weitreichende Konsequenzen: Je geringer der Anteil des Dauerwohnens ist, desto weniger lohnen sich ggf. Dienstleistungsangebote vor Ort außerhalb der Hauptsaison, zudem könnten Orte dadurch in der Nebensaison zu den befürchteten „Rollladensiedlungen“ werden.

Gleichzeitig sind die auswärtigen Investoren häufig bereit, mehr als die lokale Bevölkerung für Mieten oder den Kauf von Wohneigentum zu bezahlen. Dies führt zu Preissteigerungen und kann den Standort für das Dauerwohnen gleichzeitig unattraktiver machen. Eine weitere Folge können sinkende Steuereinnahmen der betreffenden Kommune sein, was wiederum die Finanzierung der Grunddaseinsfunktionen, aber auch der touristischen Infrastruktur vor Ort erschwert.

Regulatorisch kann hier die Zweitwohnungssteuer wirken, deren Ausprägungen in der folgenden Tabelle für die sechs Beispielgemeinden dargestellt sind.

>> Tab. 12

Tab. 12: Zweitwohnungssteuer in den ausgewählten Beispielgemeinden

Kühlungsborn	ja, aber Wohnungen, die ausschließlich zu gewerblichen Zwecken als Ferienwohnungen vermietet werden, unterliegen nicht der Zweitwohnungssteuer; Höhe: 20% des Steuermaßstabes nach § 4 (Satzung über die Erhebung einer Zweitwohnungssteuer in der Stadt Ostseebad Kühlungsborn, 2010, §§ 2(7), 5)
Zingst	ja, aber steuerpflichtig im Sinne dieser Satzung sind nicht Kur- und Feriengäste als Mieter von Ferienhäusern, Wohnungen oder Zimmern, soweit die Nutzungsdauer unter sechs Wochen liegt; Höhe: 10% des jährlichen Mietaufwandes (Satzung über die Erhebung einer Zweitwohnungssteuer in der Gemeinde Ostseeheilbad Zingst, 2006, §§ 3 (3), 5)
Warnemünde	ja, aber nicht an Kur- und Feriengäste vermietete Ferienhäuser, Wohnungen oder Zimmer, soweit die Nutzung unter einem Monat liegt; Höhe: 10% der Bemessungsgrundlage (Satzung über die Erhebung einer Zweitwohnungssteuer in der Hansestadt Rostock, 2010, §§ 2(5), 6)
Binz	ja, aber nicht wenn sie nachweislich ganz oder überwiegend zum Zwecke der Einkommenserzielung (Geld- oder Vermögensanlage) gehalten werden (Eigennutzung <1 Monat pro Jahr); Höhe: 15% des jährlichen Mietaufwandes (Satzung über die Erhebung einer Zweitwohnungssteuer in der Gemeinde Ostseebad Binz, 2009, §§ 3 (3), 6)
Waren	ja, aber steuerpflichtig im Sinne dieser Satzung sind nicht Kur- und Feriengäste als Mieter von Ferienhäusern, Wohnungen oder Zimmern, soweit die Nutzungsdauer unter 1 Monat liegt; Höhe: 10% der Bemessungsgrundlage (Satzung über die Erhebung einer Zweitwohnungssteuer in der Stadt Waren (Müritz), 2010, §§ 3(3), 5)
Heringsdorf	ja, aber steuerpflichtig im Sinne dieser Satzung sind nicht Kur- und Feriengäste als Mieter von Ferienhäusern, Wohnungen oder Zimmern, soweit die Nutzungsdauer unter 1 Monat liegt (Zweitwohnsatzung von 2005, geändert 2006 der Gemeinde Ostseebad Heringsdorf)

Quelle: dwif, 2013/ Satzungen zur Zweitwohnungssteuer der Gemeinden

3.2.2 Praxisbeispiel Tirol

Die umfangreiche Recherche nach Ländern bzw. Regionen,

- ♦ in denen der Ferienwohnungsmarkt **erstens** eine ähnlich hohe Bedeutung hat wie in Mecklenburg-Vorpommern,
- ♦ wo **zweitens** eine zumindest ansatzweise ähnlich gelagerte Konfliktsituation herrscht und

- ♦ man daher **drittens** umfassende Versuche einer aktiven Marktsteuerung unternommen hat,

führt nach Österreich, genauer Tirol. Dieses Beispiel illustriert die Möglichkeiten, aber auch Grenzen einer Steuerungsintention seitens eines Bundeslandes und führt zu auch für Mecklenburg-Vorpommern interessanten Erkenntnissen.

In Österreich sind aufgrund natürlicher Gegebenheiten potenzielle Siedlungsflächen knapp. So stehen nur etwa 12% des Landes Tirol als nutzbare Siedlungsfläche zur Verfügung (Österreich insgesamt: 39%).³⁵ Die Folge sind steigende Grundstückspreise von 3% bis 5% pro Jahr und eine zunehmende Knappheit vorhandener Flächen.³⁶ Hinzu kommt eine hohe Beliebtheit der Region für Freizeitwohnsitze, was die Entwicklung noch verschärft: In Kitzbühel werden beispielsweise bis zu 30% der Wohnungen als Freizeitwohnsitz genutzt und der durchschnittliche Kaufpreis von Wohneigentum liegt mit 3.000 Euro pro m² mittlerweile deutlich über dem Niveau von Innsbruck.³⁷ Im Tiroler Grundverkehrsbericht 2012 wird von einer „sozial unverträglichen Preisentwicklung“ durch die „ungebrochene Nachfrage nach Baulandimmobilien in Tirol“ gesprochen.³⁸ Ferner geht es um die Vermeidung von Rollandsiedlungen.

Vor diesem Hintergrund haben die Raumordnungsgesetze der Bundesländer bereits in den 1970er Jahren auf das rasante Wachstum dieses Marktes reagiert und strenge Richtlinien erlassen. Die Bedeutung spiegelt sich etwa darin wider, dass im **Tiroler Raumordnungsgesetz** die Paragraphen 13 bis 17 ausschließlich den Freizeitwohnsitzen gewidmet sind. Nach diesem Gesetz werden sämtliche Wohnungen als **Freizeitwohnsitze** betrachtet, die „nicht der Befriedigung eines ganzjährigen, mit dem Mittelpunkt der Lebensbeziehungen verbundenen Wohnbedürfnisses“, sondern „nur zeitweilig Erholungszwecken“ dienen. Nicht inkludiert sind dabei Beherbergungsbetriebe mit gewerbetypischen Dienstleistungen, Kur- und Erholungsheime öffentlicher oder gemeinnütziger Einrichtungen sowie Gebäude mit höchstens drei Wohnungen und zwölf Betten, die kurzzeitig an wechselnde Personen entgeltlich vermietet werden (Ferienwohnungen). Bei Gebäuden ab dem Baujahr 1996 muss zudem der Vermieter im Gebäude oder im unmittelbaren Umfeld des Gebäudes seinen Hauptwohnsitz haben.

Nach dieser vergleichsweise weit reichenden Regelung werden die Anzahl und die Ausweisung von Freizeitwohnsitzen streng limitiert. Um eine Wohnung als Freizeitwohnsitz nutzen zu dürfen, also nicht den Hauptwohnsitz und seinen ganzjährigen Lebensmittelpunkt dorthin zu verlegen, müssen folgende Punkte erfüllt sein:

- ♦ **Wohnungen**, die bereits zum Stichtag 31.12.1993 nachweislich als Freizeitwohnsitz genutzt wurden, **müssen lediglich angemeldet werden**. Im Freiland, also dem Raum ohne Geltung eines speziellen Bebauungsplans, ist zudem eine nachträgliche Baubewilligung nötig. Aufgrund zahlreicher Versäumnisse wurde die Belegfrist, die 1998 auslief, zuletzt bis Juni 2014 verlängert. Befindet sich die Wohnung in einem Gebäude des Baujahres 1973 oder jünger mit mindestens drei Wohneinheiten, bedarf es zusätzlich des **einstimmigen Beschlusses aller Mieter oder einer gerichtlichen Entscheidung**. Die Gemeinde führt alle gemeldeten Freizeitwohnsitze in einem einsehbaren Register. Nur Wohnungen aus diesem Register dürfen als Freizeitwohnsitz weiterverkauft werden.
- ♦ Neubauten, Um- und Zubauten sowie Umnutzungen zu Freizeitwohnsitzen sind nur in wenigen Fällen gestattet. In den kommunalen Flächenwidmungsplänen, die den deutschen Flächennutzungsplänen inklusive Bebauungsplänen entsprechen, können Gebiete mit der entsprechenden Nutzungsform ausgewiesen werden, wobei eine **maximale Höchstgrenze an Freizeitwohnsitzen** verbindlich festgelegt werden muss. Die Ausweisung darf nur erfolgen, wenn sie mit den **höhergestellten Aufgaben und Zielen der örtlichen Raumordnung** einhergeht und der Baulandanspruch der Wohnbevölkerung, das verfügbare Bauland, die Siedlungsentwicklung, der Wohnungsmarkt und dessen Entwicklung sowie die Verkehrs-, Versorgungs- und Entsorgungsinfrastuktur potenzieller Freizeitwohnsitze ausreichende Berücksichtigung finden. In diesen Sonderzonen dürfen selbstverständlich unbebaute Grundstücke zur Errichtung von Freizeitwohnsitzen erworben werden. In Gebieten mit anderer Flächenwidmung muss bei jedem Kauf, ob Wohnung oder Grundstück, eine Erklärung abgegeben werden, die Fläche ausdrücklich nicht als Freizeitwohnsitz zu nutzen.
- ♦ Der Neubau auf Sonderflächen, die dem Gastgewerbe vorbehalten sind, ist grundsätzlich untersagt. Ebenfalls ist die **Schaffung neuer Freizeitwohnsitze untersagt, wenn der Anteil dieser Nutzungsform 8% des gesamten Wohnungsbestandes überschreitet**. In diesem Fall kann die Gemeindeverwaltung, sofern das vorhandene Bauland und der Wohnungsmarkt

35 Vgl. Amt der Tiroler Landesregierung: Grundverkehr in Tirol, 2012 – Innsbruck, 2013

36 Vgl. Wirtschaftskammer Österreich: Immobilienpreisspiegel, 2013

37 Vgl. Tiroler Tageszeitung Online: 700 illegale Wohnsitze angezeigt: Kein Rezept dagegen.

38 Vgl. Amt der Tiroler Landesregierung: Grundverkehr in Tirol, 2012 – Innsbruck, 2013

die Bedürfnisse der einheimischen Bevölkerung nicht ausreichend befriedigt, zusätzlich eine Klausel einführen, welche Verkäufe von Freizeitwohnsitzen unter Beibehaltung dieser Nutzung erschwert. Die Klausel sieht vor, dass verkaufswillige Besitzer von Freizeitwohnsitzen die Wohnung als ganzjährig zu bewohnenden Wohnsitz in einem landesweit periodisch erscheinenden Druckwerk zu einem Höchstpreis, welcher von einem beeideten gerichtlichen Sachverständigen ortsüblich festgelegt wird, anbieten, bevor die Wohnung als Freizeitwohnsitz verkauft werden darf. Nach Erlöschen der Triftigkeit, also nach Unterschreiten der 8%-Marke oder ausreichender Befriedigung des Wohnanspruches der Bevölkerung, ist diese Zusatzklausel außer Kraft zu setzen.

- Eine Ausnahme im Verbot von Neubauten ist der **Ersatz eines Freizeitwohnsitzes**, wenn der bestehende zerstört oder abgerissen wurde, wobei der innerhalb von fünf Jahren zu beantragende Neubau eine **maximal 25% und maximal 300 Kubikmeter größere Baumasse**³⁹ aufweisen darf. Selbiges gilt auch für die **Vergrößerung bestehender Freizeitwohnsitze**, wobei diese nur einmalig stattfinden darf und somit nicht potenziierbar ist.

Es gibt jedoch unter bestimmten Voraussetzungen eine **Ausnahmebewilligung**, wodurch Wohnungen zu Freizeitwohnsitzen umgenutzt werden können und die 8%-Sperrung außer Kraft tritt: Erstens im Erbfall, sofern die Erben die Wohnung nicht als Hauptwohnsitz nutzen oder untervermieten wollen. Zweitens, im Fall veränderter Lebensumstände, sofern der Eigentümer aufgrund familiärer oder beruflicher Veränderungen die Wohnung nicht mehr als Hauptwohnsitz nutzen kann, aber aufgrund persönlicher Verhältnisse oder seiner Rechtsbeziehung zum Wohnsitz eine Vermietung oder der Verkauf der Wohnung (zum dauerhaften Wohnen) nicht infrage kommt. Freizeitwohnsitze, die unter eine dieser Ausnahmebewilligungsvoraussetzungen fallen, dürfen ausschließlich vom Wohnungseigentümer oder unentgeltlich von seiner Familie und persönlichen Gästen genutzt werden. Die Ausnahmebewilligung wird bei Verkauf der Wohnung oder bei Verfall der Gründe, wenn zum Beispiel der Eigentümer die Wohnung nicht mehr als Freizeitwohnsitz nutzen möchte, aufgehoben.

Erfolgt ein **Verstoß gegen das Raumordnungsgesetz** Abschnitt Freizeitwohnsitze, findet also eine Verwaltungsübertretung statt: etwa eine Umnutzung einer Wohnung nach 1993 als Freizeitwohnsitz, eine fortlaufende Nutzung als Freizeitwohnsitz nach Erlöschen der Ausnahmebewilligung, eine entgeltliche Vermietung oder eine übermäßige Vergrößerung mit einhergehender Teil-Umnutzung. Als Strafen dafür kommen Geldbußen bis zu 40.000 Euro und im Härtefall bei Nichtunterlassung der rechtswidrigen Nutzung sogar eine Versteigerung des Objektes in Frage.

Aktuelle Entwicklung: Diese Rechtsvorschriften eignen sich grundsätzlich für eine Eindämmung der unkontrollierten Entwicklung von Freizeitwohnsitzen. Jedoch befindet sich das Gesetz in einer steten Dynamik, da das **höhergestellte EU-Recht liberalere Vorgaben** liefert. So wurde bisher durchgesetzt, dass entgegen österreichischen Vorgaben der Wohnungsbesitzer nicht mehr nach Neuerwerb einer Wohnung nachweisen muss, die Wohnung nicht als Freizeitwohnsitz zu nutzen. Stattdessen reicht eine einfache Erklärung, welche kaum kontrolliert werden kann. Die Behörde ist im Gegenzug in der Beweispflicht, eine gegebene Nutzung als Freizeitwohnsitz nachzuweisen. Insofern wurde die Beweispflicht also zugunsten der Freizeitwohnsitzigentümer umgekehrt. So kann die Behörde nur Fällen nachgehen, in denen es zu Anzeigen kam, etwa durch Nachbarn. Seit 2001 kam es zu etwa 700 Anzeigen in Tirol.⁴⁰ Eine gewisse Kontrolle ist jedoch durch die verpflichtende Aufenthaltspauschale der Gäste an die Tourismusverbände möglich. Aber selbst dann ist der Nachweis einer illegalen Nutzung sehr umständlich, personal- und zeitintensiv und aufgrund der vorzunehmenden Güterabwägung rechtlich bedenklich, da die Kontrolle des Freizeitwohnsitzverbots mit dem Recht auf Schutz der Wohnung, dem Schutz des Privat- und Familienlebens, der Gleichstellung aller EU-Bürger und der Kapitalverkehrsfreiheit in der EU kollidiert.⁴¹ Zudem sind Schlupflöcher wie die Anmeldung eines Hauptwohnsitzes der Großmutter, die gewerbliche Nutzung oder die Anmeldung eines Arbeitswohnsitzes kaum zu schließen.

39 Baumasse entspricht dem Gebäudevolumen, gemessen an der Außenseite und inklusive Keller und Dachstuhl

40 www.tt.com

41 Vgl. Fuith, Axel: www.fuith.eu/index.html

Wichtige Erkenntnis für Mecklenburg-Vorpommern:

Das Tiroler Beispiel zeigt, dass Überlegungen und Ansätze zur Konkretisierung (um nicht zu sagen Verschärfung) der Rechtsvorschriften in Mecklenburg-Vorpommern, erstens unter Beachtung der Wechselwirkungen aller zur Verfügung stehenden Instrumente und zweitens mit der Entwicklung auf EU-Ebene abgeglichen werden sollten.

IV STRATEGIE

4.1 SWOT – Analyse

Ausgangspunkt für Überlegungen zur Zukunft des Ferienwohnungsmarktes im Land bildet die Zusammenführung der in den Analysen gewonnenen Erkenntnisse zu einer SWOT-Darstellung. Diese macht deutlich:

- ♦ Die vielen, in allen vier Feldern anzusprechenden Punkte zeigen die Vielfalt der mit dem Thema verbundenen Aspekte sowie die große Dynamik in diesem Marktsegment, zumal mit dieser Liste kein Anspruch auf Vollständigkeit verbunden ist.
- ♦ Auch zeigt sich, dass den zahlreichen positiven Wirkungen und weiteren Entwicklungschancen durchaus auch einige ernsthaft zu diskutierende Probleme und Risiken gegenüberstehen.
- ♦ Das wiederum bedeutet, dass die Diskussion über die Zukunft des Ferienwohnungsmarktes abgewogen erfolgen muss und dass Polarisierungen sowohl in die eine als auch andere Richtung nicht zielführend sind.

Abb. 32: SWOT-Analyse zum Ferienwohnungsmarkt Mecklenburg-Vorpommern - Benennung der wichtigsten Aspekte, kein Anspruch auf Vollständigkeit

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> • wichtiger Einkommensgenerator für die Wohnbevölkerung • Beitrag zur Eigenheimfinanzierung • Wertschöpfung und Beschäftigung in Gastronomie, Einzelhandel, Freizeitwirtschaft • Beitrag zur Saisonverlängerung • Potential zur Stammgastgewinnung • längerfristig Preis, damit Einkommenssteigerungen realisierbar • großes Marktvolumen, z.Zt. Stabilisierung Nachfrage auf hohem Niveau • positives Image von MV als „Ferienwohnungsland“ • gute bis sehr gute Ausstrahlung nachfragegerechter Objekte, wobei Küste deutlich besser als Binnenland • hochattraktiv für Käufer von Ferienimmobilien, das Sanierung von Bausubstanz befördern kann 	<ul style="list-style-type: none"> • teilweise nicht marktgerechte Angebote • mangelnde Zielgruppenorientierung • Individualitäts- und Servicewünsche von Klein(st)vermietern oft noch nicht erkannt und befriedigt • fehlende (Online-) Buchbarkeit vieler Objekte generell • speziell: Sinkende Vorbuchungsraten und Kurzfristbuchungen vielfach noch nicht durch optimale Auffindbarkeit im Internet und Buchbarkeit kompensiert • fehlende Individualität, zu viel Austauschbarkeit Baustile • Inflexibilität bzgl. Samstagsanreise, Mindestaufenthalte angesichts rapider Verhaltensänderungen • geringer Einzugsbereich (v.a. Ostdeutschland und NRW) • Kapazitätssteuerung auf kommunaler Ebene nur unzureichend möglich aufgrund fehlender Zuständigkeiten
Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> • Erhalt Bausubstanz • Leerstandsminderung v.a. im ländlichen Raum • Aufrechterhaltung klein(st)er Dörfer und der Versorgungsinfrastruktur, Sicherung ländlicher Räume • Interessantes Marktsegment für das Binnenland insgesamt bei Angebot nachfragegerechter Ferienhäuser und Anlagen (eher Ferienanlagen bzw. exklusives Premiumprodukt, „Liebhaberobjekte“) • Umwandlung Ferienimmobilien in Altersruhesitze kann Abwanderung und Bevölkerungsverluste (teil-) kompensieren • weitere Nachfragepotenziale im In- und Ausland • Ferienimmobilienmarkt noch nicht gesättigt 	<ul style="list-style-type: none"> • wachsende Preissensibilität kann zu Dumpingpreisspirale führen • Überlastungen in Hot-Spot-Orten: Verkehr, Infrastruktur • Überfremdungsgefahr v.a. bei Vielzahl von Umwandlungen Ferienimmobilien in Altersruhesitze • fehlende Gegenfinanzierung Ver-/Entsorgungsinfrastruktur • Verteuerung Boden- und Mietpreise • Konkurrenz v.a. Schleswig-Holstein rüstet auf • große Kapitalanleger/Investoren bauen tlw. (zu) große Anlagen mit regionsuntypischen „Standardhäusern“ • steigende Marktmacht großer Anlagen/Anleger zulasten Kleinvermieter bzgl. Ausstattung, Vertrieb und damit Auslastung/Umsatz • Verpassen der Entwicklungspotenziale im ländlichen Raum durch Schließung „letzter Läden“ und Infrastruktur

Quelle: dwif, 2013

4.2 Strategisches Ziel zur weiteren Entwicklung des Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern

Die Formulierung von Zielen und Maßnahmen, die zum Ausbau eines touristischen Marktsegmentes in einem Bundesland verfolgt und umgesetzt werden sollen, ist gang und gäbe. Sie beziehen sich üblicherweise auf das künftig anzustrebende Marktvolumen, die Zielgruppenansprache, notwendige Angebots- und Produktentwicklungen, auf Maßnahmen in Marketing und Vertrieb etc.

Im Falle des Ferienwohnungsmarktes illustrieren die voran gegangenen Ausführungen und die SWOT-Analyse jedoch

- ♦ **erstens** eine enge und anspruchsvolle Beziehung zu und Wechselwirkung mit rechtlichen Rahmenbedingungen und Steuerungsinstrumenten auf kommunaler bzw. überörtlicher Ebene, die zudem auch eine EU-relevante Komponente haben,
- ♦ **zweitens** eine erhebliche Sensibilität und kritische Diskussion der Bevölkerung in wichtigen Tourismusorten und
- ♦ **drittens** eine Verflechtung mit dem (Ferien-) Immobilienmarkt, der wiederum eigenen Gesetzmäßigkeiten folgt.

Damit gehen Überlegungen zur weiteren Entwicklung dieses Marktsegmentes über „normale“ Strategien zwangsläufig hinaus - der Titel dieser Studie, welcher explizit nach dem Beitrag des Ferienwohnungsmarktes zur Regionalentwicklung im Land fragt, drückt diese Besonderheit deutlich aus.

Wenn also im Folgenden dennoch ein konkretes Steuerungsziel formuliert wird, welches das Land und die Kommunen - und nicht nur der Tourismusverband bzw.

touristische Akteure - im Ferienwohnungsmarkt verfolgen sollten, dann schwingt hier keinesfalls ein falsch verstandener Dirigismus mit oder das Ziel einer Aushebelung des Marktes. Schließlich ergeben sich keine Anzeichen für ein Marktversagen, das üblicherweise als Kriterium für staatliche Eingriffe vorausgesetzt wird. Steuerung bedeutet zudem keineswegs zwingend und ausschließlich Begrenzung oder Reduzierung, sondern kann durchaus auch Ausbaupotenziale bedeuten. Zentrale Begriffe für die Kommunen sind vielmehr: Ausgewogenheit in der Dimension dieses Marktsegmentes im Verhältnis zu anderen Quartierformen einerseits und zur lokalen Bevölkerung andererseits. Zudem muss das Ziel ein möglichst hoher wirtschaftlicher Nutzen sein.

Allerdings gibt es, wie beschrieben, durchaus einige Hinweise darauf, dass auch seitens des Landes Handlungsbedarf gegeben ist.

Ziel sollte die aktive Steuerung der weiteren quantitativen und qualitativen Entwicklung des gesamten Ferienwohnungsmarktes mit seinen Teilsegmenten als attraktive Säule des Tourismus in Mecklenburg-Vorpommern sein und damit der Erhalt und die Erhöhung seiner Wettbewerbsfähigkeit sowie seines möglichst hohen Beitrags zur touristischen Wertschöpfung des Landes.

Angesichts eines Marktvolumens von insgesamt fast 12 Mio. Übernachtungen, mehr als 798 Mio. Euro Umsatz sowie einer großen Bedeutung in allen Landesteilen und allen wichtigen Tourismusorten ist ein solcher Anspruch mehr als gerechtfertigt.

4.3 Handlungsfelder und Maßnahmen

Quintessenz der Studie kann kein vollständiger und verbindlicher Handlungskatalog sein, wie künftig mit dem Marktsegment umzugehen ist, da gerade die Zuständigkeit für wesentliche Steuerungsmechanis-

men auf Seiten des Landes, der Landkreise bzw. Kommunen liegen. Allerdings sollen die wichtigsten beiden Handlungsfelder genannt und für diese einige zentrale Schlüsselmaßnahmen vorgeschlagen werden, die aus Gutachtersicht dem Erreichen des formulierten Zieles in besonderer Weise dienen können.

Handlungsfeld 1:
Quantitative Entwicklung

Handlungsfeld 2:
Qualitative Entwicklung

Abb. 33: Steuerung Ferienwohnungsmarkt: Ausgewählte Handlungsfelder und Schlüsselmaßnahmen



Quelle: dwif, 2013

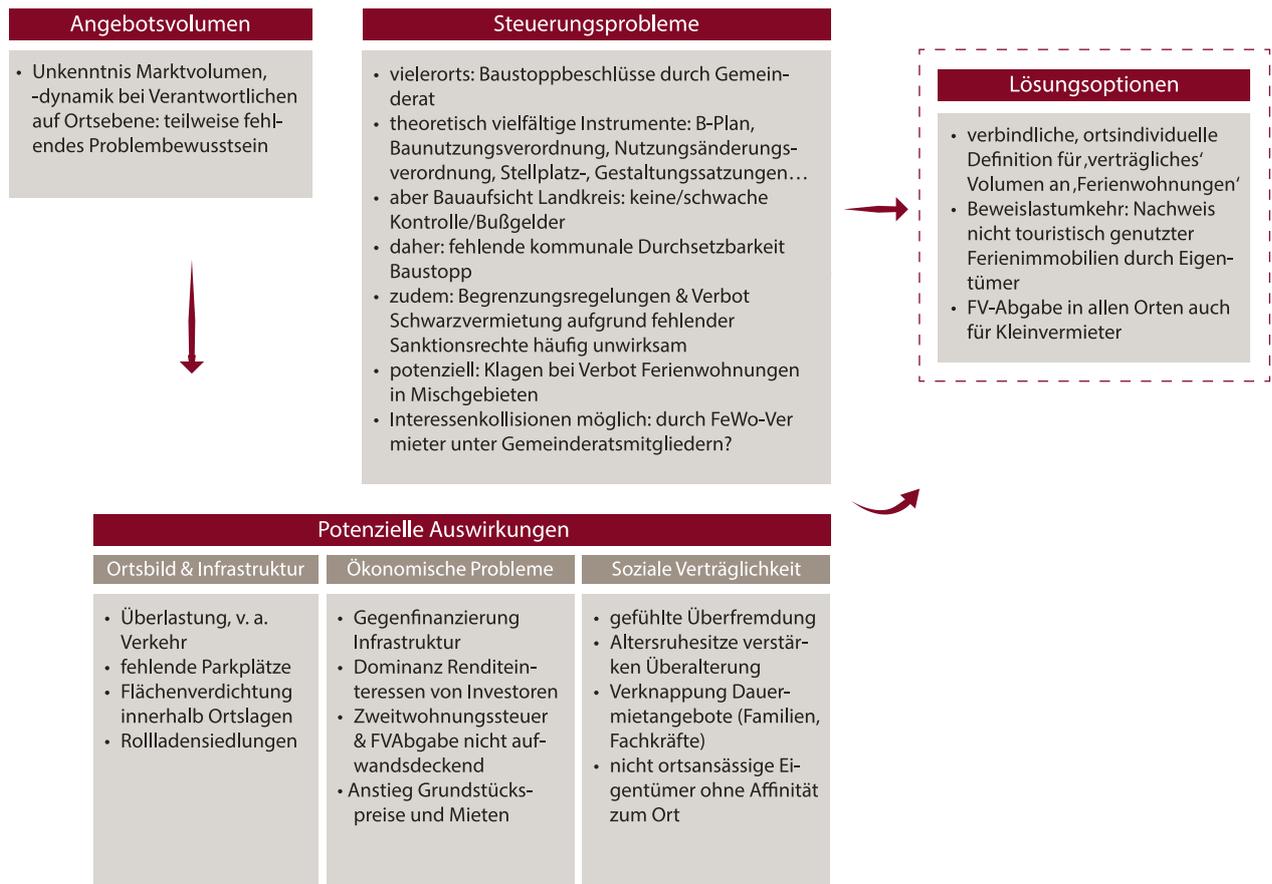
Handlungsfeld 1: Quantitative Entwicklung

Maßnahme 1: Verbesserung der Steuerungsmöglichkeiten auf Ortsebene

Hierbei handelt es sich um DIE Schlüsselmaßnahme für eine ausgewogene, verträgliche Marktentwicklung gerade in den Top-Orten des Landes. Daher steht sie am Beginn des Maßnahmenkataloges. Die Wirkungsanalyse hat die Komplexität des Themas untermauert und gezeigt, dass es hier keine einfachen Lösungen gibt.

Vielmehr ergeben sich eine Reihe von Detailmaßnahmen bzw. einige Einzeloptionen für den Umgang mit diesem Thema sowie für eine Stärkung der kommunalen Ebene, welche sich aus den Gesprächen im Rahmen der Fallbeispiele sowie Recherchen nach guten Beispielen wie denjenigen aus Österreich ergeben haben. Ob diese umsetzbar sind bzw. umgesetzt werden sollen, muss dem oben genannten politischen Willensbildungsprozess vorbehalten werden.

Abb. 34: Der Ferienwohnungsmarkt: Potenzielle Konfliktspirale und Lösungsoptionen



Quelle: dwif, 2013

M 1.1: Verbindliche, ortsindividuelle Definition für ein „verträgliches“ Volumen an Ferienwohnungen, Apartments, Ferienhäusern, Ferienimmobilien – in/von gewerblichen und nicht-gewerblichen Anlagen/Anbietern

Wichtig:

- ◆ Hier greift in starkem Maße die kommunale Planungshoheit, landesweit wird bei Großprojekten durch Raumordnungsverfahren Einfluss genommen.
- ◆ Bei der Ableitung und Festschreibung für die Kommune verträglicher Verhältnisse sollte diese jedoch stets den Gesamtmarkt und damit das Gesamtvolumen im Blick haben und nicht nur die Ferienwohnungen/ -häuser privater Anbieter. Letzteres führt zu einer Blickverengung und ggf. Ausblendung der tatsächlichen Strukturen.
- ◆ Voraussetzung ist eine vollständige Erfassung und, idealerweise, ein laufendes Monitoring der quantitativen und qualitativen Entwicklung des Marktes (s. auch M 4), das bisher fast nirgendwo wirklich umfassend existiert.
- ◆ Der Versuch nach Ableitung allgemeingültiger Kennzahlen oder Relationen hat gezeigt: Es gibt kein mathematisch oder statistisch zu „berechnendes“, „gesundes“ Verhältnis von
 - Anzahl von Ferienwohnungen:
Anzahl von Dauerwohnungen bzw. von
 - Betten in Ferienwohnungen:
Schlafgelegenheiten in anderen Quartierformen etc.,

weil die Situation von Ort zu Ort viel zu unterschiedlich ist. In jedem Fall sollte aber auch das **Verhältnis von Ferien-/Freizeitwohnungen zu Einheiten des Dauerwohnens** einbezogen werden. Zudem spielen die geographischen Gegebenheiten, die Siedlungsstruktur, die Struktur des Berberungsangebotes (Hotellerie, Rehakliniken, Camping, Jugendherbergen...) und viele weitere Kriterien eine erhebliche Rolle. Anregungen kann die Erfahrung aus Tirol geben, wo aufgrund der Berge die zur Bebauung zur Verfügung stehende Fläche vor allem in den Tallagen sehr begrenzt ist und man daher und aus weiteren Gründen nach

Ansätzen für die Steuerung einer ausgewogenen Struktur sucht – zumindest auf den Inseln und unmittelbar an der Küste ist die Situation oft nicht viel anders.

- ◆ Die Bestimmung eines nachhaltigen, d.h. langfristig gesunden Angebotsvolumens im Ferienwohnungs- und Ferienimmobilienmarkt für eine Gemeinde bzw. Region kann jedoch wie angedeutet zu dem Ergebnis führen, dass der Markt noch nicht gesättigt ist bzw. dass noch mehr oder erhebliche Entwicklungspotenziale bestehen. Ob dies jedoch eine Wachstumsstrategie zur Folge haben soll, können wiederum nur die betroffenen Kommunen in Abwägung des zu erwartender Nutzens und der Belastungen entscheiden.

M 1.2: Beweislastumkehr zur Nutzung von Freizeitwohnsitzen

Bislang müssen die Kommunen dem Eigentümer eines für die Eigennutzung gekauften Freizeitwohnsitzes nachweisen, dass er dieses für die Vermietung an Touristen nutzt. Dies verlangt ein entsprechend aufwändiges, in der Regel und in größeren Orten mit vielen privaten Objekten nicht zu leistendes Kontrollsystem. Im Falle der Beweislastumkehr müsste der Eigentümer beweisen, dass er seine Immobilie ausschließlich selbst nutzt und sie nicht gegen Entgelt vermietet.

M 1.3: Fremdenverkehrs- (Tourismus-) Abgabe in allen Orten auch für Kleinvermieter

Derzeit dürfen nur die prädikatisierten Tourismusorte eine Fremdenverkehrsabgabe erheben, mithilfe derer sie die Infrastruktur für Ver- und Entsorgung zumindest anteilig finanzieren – und einen Teil des Unmuts aus der Bevölkerung reduzieren – können. Gerade in größeren Orten, in denen das Volumen des Ferienwohnungsmarktes und die Vielzahl der Besitzer von Ferienimmobilien gar nicht vollständig bekannt ist, gehen hier u. U. erhebliche Einnahmen verloren. Die derzeitige (Stand September 2013) Diskussion über die Einführung einer Tourismusabgabe in Mecklenburg-Vorpommern, die als Kern die Öffnung des Kommunalen Abgabengesetzes für alle Kommunen des Landes beinhaltet, würde hierfür partiell eine entscheidende Abhilfe schaffen. Das Problem des Marktüberblickes sowie der Kontrolle (und Kontrollkosten) bliebe jedoch nach wie vor Aufgabe der Gemeinden.

M 1.4: Expertengremium „Ferienwohnungen & Ferienimmobilien in Mecklenburg-Vorpommern“

Diese Studie kann und will keine verbindliche Position zu den genannten Möglichkeiten beziehen, sie kann sie nur benennen. Gerade das Beispiel Tirol zeigt, dass hierbei die EU-relevanten Vorgaben und Entwicklung beachtet werden müssen. Allerdings zeigen die vorangegangenen Ausführungen und hier insbesondere die sechs untersuchten Gemeinden, dass an einigen Stellen Klärungs- und Handlungsbedarf besteht. Dieser betrifft beispielsweise die Frage, ob die Gemeinden durch eine Veränderung der Baunutzungsverordnungen den Bau von Ferienwohnungen im Innenbereich wirksam beschränken können, indem in den Verordnungen künftig zwischen Dauerwohnungen und Ferienwohnungen differenziert wird.

Der konkrete Vorschlag besteht darin, im Rahmen eines Expertengremiums einen Diskurs über die wichtigen Themen des Ferienwohnungsmarktes in Gang zu setzen und nach tragfähigen, rechtssicheren und anwendbaren Lösungen zu suchen. In diesem Gremium auf Initiative und unter der gemeinsamen Leitung der Ministerien für Wirtschaft, Bau und Tourismus sowie des Ministeriums für Energie, Infrastruktur und Landesentwicklung sollten die kommunalen Spitzenverbände, der Landestourismusverband sowie die Immobilienwirtschaft vertreten sein.

Themen für dieses Gremium sind:

- ◆ rechtliche Rahmenbedingungen und ihre Veränderungen,
- ◆ Erfassung und Prüfung von EU-Vorgaben auf Relevanz,
- ◆ Lösungsfindung für das Spannungsfeld Landkreis – Kommunen sowie
- ◆ Schlichterfunktion.

Zu Letzterem: Bei Konflikten spielen neben sachlichen, objektiven bzw. objektivierbaren Aspekten immer auch Gefühle, Wahrnehmungen, Verletzungen, Befürchtungen/Ängste etc. eine, meist sogar entscheidende, Rolle. Daher sollten gerade da, wo Konflikte besonders heftig sind, auch – oder sogar vorrangig – Mediationsverfahren zur Anwendung kommen, über die oft rascher und

vor allem langfristig tragfähigere Lösungen gefunden werden können als über ggf. sogar juristische Auseinandersetzungen.

Maßnahme 2: Aufbau eines Monitorings für Ferienwohnungen und Ferienimmobilien

Der Analyseteil hat dokumentiert, welche umfangreichen Erhebungen notwendig sind, um das Angebots- und Nachfragevolumen des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes so präzise wie möglich zu erfassen, d.h. es weder zu unter-, noch zu überschätzen. Zudem wurden die Schwächen aller, selbst der sorgfältigsten, Methoden und die damit verbundenen, teilweise unvermeidbaren Unschärfen in den damit erzielten Ergebnissen deutlich. Diese Unschärfen wiederum stehen in Zusammenhang mit der Erfassung der anderen Teilsegmente dieses Marktes, den gewerblichen Ferienwohnungen inkl. Ferienzentren sowie den in privatem Eigentum befindlichen Ferienimmobilien (Freizeitwohnsitzen) – aber auch mit der Abgrenzung zu Privatzimmern und anderen Kleinstbetrieben mit weniger als 10 Schlafgelegenheiten (Gasthöfe, Frühstückspensionen etc.).

Erste Schlussfolgerung:

Ein Monitoring sollte stets den gesamten Ferienwohnungsmarkt umfassen – den gewerblichen, den nicht-gewerblichen Teil sowie die Ferienimmobilien/ Freizeitwohnsitze.

Die Daten für die einzelnen Teilsegmente werden von unterschiedlichen Trägern erfasst:

- ◆ Das Statistische Landesamt weist jährlich das Angebots- und Nachfragevolumen der gewerblichen Ferienwohnungen inkl. Ferienzentren aus – mit allen Schwächen, die damit zwangsläufig verbunden sein müssen (vgl. Ausführungen zur ausgewiesenen Bettenauslastung).
- ◆ Eine Gebäudestättenzählung wie diejenige von 2011, aus der die Zahl der Freizeitwohnsitze ersichtlich ist, wird nur in sehr großen zeitlichen Abständen von mehreren Jahrzehnten durchgeführt; hier kann nur eine eigene, stichprobenbasierte Erhebung Abhilfe schaffen.
- ◆ Der nicht-gewerbliche Teil muss in jedem Fall selbst erhoben werden.

Die Unschärfen und teilweise fließenden Übergänge zu Privatquartieren und anderen Kleinstbetrieben (mit weniger als 10 Betten) machen es wenig sinnvoll, ausschließlich den Ferienwohnungsmarkt isoliert zu erfassen. Gut geführte Ortsstatistiken (s.u.) müssten in der Lage sein, den Gesamtmarkt des nicht-gewerblichen Angebotes abzubilden.

Zweite Schlussfolgerung:

Ein Monitoring muss darüber hinausgehen und neben dem gesamten Ferienwohnungsmarkt, auch den gesamten nicht-gewerblichen Privatquartiermarkt erfassen.

Der Aufwand, der in dieser Studie vom DWIF nur für den nicht-gewerblichen Teil betrieben wurde, wird nicht in jedem Jahr für alle Orte des Landes in diesem Umfang möglich sein, zumal er intime Kenntnisse des Marktes, des Landes sowie der statistischen Erfassungssysteme vom Statistischen Landesamt bis zu den einzelnen Orten erfordert.

Dritte Schlussfolgerung:

Ein laufendes Monitoring ist notwendig, muss aber zwangsläufig stichprobenbasiert erfolgen.

Andererseits ist der Markt für Mecklenburg-Vorpommern in jeder Hinsicht viel zu bedeutend, um seine Entwicklung nicht ebenso laufend zu beobachten wie diejenige der anderen Quartierformen.

Aus diesen Erkenntnissen ergibt sich ein **Vorschlag für ein Angebots- und Nachfrage-Monitoring des Ferienwohnungs- und Privatquartiermarktes in Mecklenburg-Vorpommern** mit folgenden Eckpunkten:

Träger/Zuständigkeit

- Tourismusverband Mecklenburg-Vorpommern, Ministerium für Wirtschaft, Bau und Tourismus Mecklenburg-Vorpommern

Durchführende Stelle

- Tourismusverband Mecklenburg-Vorpommern (ggf. NFMG) oder externe Vergabe

Erhebungsrhythmus

- optimal jährlich, ggf. zweijährig

Datenquellen

- Statistisches Landesamt
- eigene, stichprobenbasierte Erhebung

Stichprobe

- Identifikation der Gemeinden, die zusammen mindestens 50% (optimal 75%) des Übernachtungsvolumens in Mecklenburg-Vorpommern auf sich vereinen
- zusätzlich Identifikation und Einbezug von Gemeinden (z.B. im Binnenland), die für das Segment der Ferienwohnungen/Privatequartiere von Bedeutung sind oder werden können

Erhebungsverfahren

- im Interesse der Vergleichbarkeit jährliche Erhebung für genau diese Stichprobenorte
- klare, eindeutige und verbindliche Definitionen der jeweiligen Betriebstypen, um Zuordnungs- und Abgrenzungsprobleme von vorneherein ausschließen zu können
- Erhebung und Aufbereitung der Daten nach einheitlichem Muster in allen Gemeinden sowie in der auswertenden Stelle
- Die Vollständigkeit der Statistiken muss gewährleistet sein. Fehlende Daten, muss dies kenntlich gemacht werden, um Informationslücken überhaupt identifizieren zu können.

Das genaue Arbeitsprogramm, der entstehende Aufwand und die Durchführung müssen und können im Detail erst konzipiert und kalkuliert werden wenn feststeht, dass ein solches Monitoring tatsächlich installiert wird, wer die durchführende Stelle ist und in welcher Tiefe sowie zeitlichem Rhythmus die Durchführung erfolgen soll.

Handlungsfeld 2: Quantitative Entwicklung

Maßnahme 3: Erhöhung der Marktgerechtigkeit des Angebotes und Verbesserung des Vertriebs

Trotz erheblicher Anstrengungen und einer sehr hohen Anzahl attraktiver, absolut marktgerechter Angebote, und trotz einer hohen Professionalität in Marketing und Vertrieb der gewerblichen Betriebe und Ferienanlagen, gibt es auch in Mecklenburg-Vorpommern noch erheblichen Optimierungsbedarf vor allem

bei den Kleinvermietern. Unter Federführung des Tourismusverbandes Mecklenburg-Vorpommern sollten daher folgende Aufgaben angegangen werden:

- ◆ **Qualität**
Förderung des Bewusstseins für die Ansprüche heutiger Gäste in Bezug auf Einrichtung, Ausstattung, kleine Extras, Servicequalität etc.
- ◆ **Zertifizierung**
Motivation besonders der Kleinvermieter zur Teilnahme an der DTV-Zertifizierung (im Sinne der Transparenz nicht nur im Luxussegment!) bzw. an den in Mecklenburg-Vorpommern geltenden Qualitätslabeln
- ◆ **Zielgruppenorientierung**
Informationen und aktive Unterstützung der Vermieter bei der Ausrichtung ihrer Objekte auf die Bedürfnisse der in Mecklenburg-Vorpommern relevanten Zielgruppen gemäß der Urlaubswelten
- ◆ **Online-Buchbarkeit**
Sensibilisierung für die zunehmende Notwendigkeit der (Online-) Buchbarkeit und Unterstützung bei der Umsetzung
- ◆ **Investitionen**
Unterstützung der Vermieter bei der Suche einer Finanzierung im Falle aufwändiger Sanierungen oder umfangreicherer Baumaßnahmen vor allem dann, wenn es sich um Initiativen bzw. Objekte in Gemeinden handelt, die der in Maßnahme 4 skizzierten Stabilisierung des ländlichen Raumes dienen.

Für die **Umsetzung** dieser Aufgaben bieten sich zwei Schlüsselmaßnahmen an:

- ◆ Eine aktuelle **Vermieterfibel** des Landes / des Tourismusverbandes Mecklenburg-Vorpommern, die über Gästeansprüche, die Zielgruppen der Urlaubswelten, Beratungs- und Fördermöglichkeiten, Kontaktadressen etc. informiert; in diesem Zusammenhang sei auch auf die umfangreichen Informationsmaterialien des Deutschen Tourismusverbandes verwiesen (www.deutscher-tourismusverband.de).

- ◆ Eine gemeinsame **Beratungsinitiative** von Landesregierung, Tourismusverband Mecklenburg-Vorpommern, regionalen Tourismusverbänden, wichtigen Tourismusorten, ggf. IHKn, Dehoga, Kreditwirtschaft etc. generell sowie speziell für alle Fragen in Zusammenhang mit Finanzierungen.

Maßnahme 4: Stärkung des ländlichen Raumes / des Binnenlandes

Die Struktur-, Nachfrage- und Trendanalysen haben ergeben:

- ◆ Sowohl seitens der Investoren und Kapitalanleger, als auch der Nachfrage steht die Küste deutlich höher in der Gunst als das Binnenland, mit Ausnahme infrastrukturell gut ausgestatteter Orte und (1a-) Lagen in der Seenplatte.
- ◆ Hinzu kommt die Zweiteilung des Marktes: Er besteht zum einen aus relativ wenigen, aber großen, multifunktionalen Ferienanlagen, zum anderen aus einer Fülle von über die Region verstreuten Einzelhäusern.
- ◆ Nichtsdestotrotz unterstreichen die für die Seenplatte, aber auch für Westmecklenburg ermittelten beachtlichen Werte, dass durchaus auch der ländliche Raum eine Perspektive in diesem Markt hat.
- ◆ Zudem wurde deutlich, dass eine Nachfrage nach exklusiven, besonderen Häusern besteht; Beispiele zeigen, wie erfolgreiche Konzepte aussehen können.

Hieraus, sowie vor dem Hintergrund der Frage, welchen Beitrag der Ferienwohnungsmarkt zur Regionalentwicklung in Mecklenburg-Vorpommern leisten kann, ergibt sich folgender Vorschlag:

Entwicklung einer speziellen Premiummarke für Mecklenburg-Vorpommern mit dem Ziel eines aktiven Beitrags zur Stärkung des Ländlichen Raumes und der besseren Erschließung seiner touristischen Potentiale

Eine solche Marke kann entwickelt werden - und für die Nachfrage einen hohen Reiz haben - indem über das ganze Land verstreute Einzelobjekte besonderer Ausstrahlung unter strengen Qualitätsbedingungen zusammengeführt und als exklusive Angebote beworben werden.

Angesichts der Abwanderungsproblematik infolge des demografischen Wandels und der Gefahr (bzw. der ja schon real zu beobachtenden) Ausblutung bzw. Aufgabe kleiner Dörfer stellt sich hier jedoch weiterführend die Frage, ob mit einer solchen Initiative, wie Vorbilder z.B. aus Italien zeigen, nicht auch ein aktiver Beitrag zu Erhalt und Revitalisierung des ländlichen Raumes geleistet werden kann.

Das LandArt-Projekt Riether Winkel zeigt in hervorragender Weise im Land beispielhaft, wie eine solche Initiative auch in sehr peripheren Räumen aussehen und erfolgreich laufen kann. Ggf. können hieraus eine „Patenschaft“ für andere Initiativen/Kommunen bei der Entwicklung und damit der Nukleus einer solchen Marke entstehen.

Riether Winkel

Die Dörfer im Riether Winkel liegen am Neuwarper See in einer Bucht des Stettiner Haffs. In typischen vorpommerschen Backsteinhäusern finden Urlaubssuchende romantisch und individuell gestaltete Ferienobjekte fernab von Großstadtlärm und Schnelllebigkeit. Geführte Wanderungen, Ausflüge mit Rad, Boot oder Pferd, ein Kochkurs oder ein selbstgemachtes Souvenir aus der Kreativwerkstadt – ein breites Zusatzangebot sorgt dafür, dass die Bevölkerung vor Ort von der touristischen Wertschöpfung profitiert.

Damit liefert der Tourismus bereits im peripheren Raum Mecklenburg-Vorpommerns nicht nur einen Beitrag zur Erneuerung von Bausubstanz mit Ertragspotenzial, sondern leistet durch die Aktivierung endogener Potenziale einen Beitrag zur Revitalisierung ganzer Dörfer und sichert somit auch eine soziale Infrastruktur.



Quelle: traumHaff Ferienhäuser / www.traumhaff.de
Bild: Markus Cleve

Geignete Kommunen: Eine solche exklusive „Ferienwohnungsmarke“ sollte zumindest zu Beginn vor allem dort implementiert werden, wo realistischerweise Erfolgsaussichten bestehen (Auswahl möglicher Kriterien!):

- ◆ Gemeinden mit einer grundsätzlich attraktiven Lage (Wasser)
- ◆ Gemeinden, in welchen sich, ggf. nach einem Aufruf durch das Land/den Tourismusverband, eine entsprechende Initiative bildet
- ◆ Gemeinden mit einer grundsätzlich attraktiven, erhaltungswürdigen und -fähigen Bautsubstanz
- ◆ Gemeinden mit minimaler Versorgungsinfrastruktur bzw. der Chance ihres Aufbaus
- ◆ Gemeinden mit einem minimalen Angebot an Aktivitäten, Unterhaltung, Freizeitinfrastruktur bzw. der Chance, diese in angemessenem Umfang zu etablieren

Gerade in einem solchen Fall ist eine enge Ressortkooperation notwendig. Eventuell kann hier gemeinsam von den relevanten Ressorts/dem Tourismusverband Mecklenburg-Vorpommern ein Wettbewerb in Form der Weiterentwicklung des derzeitigen LandArt-Projektes gestartet werden. Anzustreben ist zudem die gezielte Kopplung mit relevanten Förderprogrammen der beteiligten Ressorts

Im Übrigen gilt:

Eine solche Marke kann sowohl Einzelobjekte, als auch dörfliche Ensembles umfassen.

Folgende Voraussetzungen dürften jedoch zwingend sein:

◆ **Landestypisch**

Es muss eine Marke entwickelt werden, welche eindeutig Mecklenburg-Vorpommern zugeordnet werden kann und typische Baustile/Elemente des Landes aufgreift.

◆ **Hochwertig**

Es muss sich um ein echtes Premiumprodukt hoher Qualität handeln, welches zu den entsprechenden Vorbildern in anderen (Bundes-) Ländern konkurrenzfähig ist.

◆ **Lage**

Wesentlicher Faktor für die Vermietbarkeit ist neben dem Objekt selbst eine ausreichende Versorgungsinfrastruktur, zumindest mit Lebensmitteln, frischen Brötchen etc; hier kann eine Kooperation z.B. mit Landwirten, örtlichen Bäckern eingegangen werden.

◆ **Vertrieb**

Unter der Regie des Tourismusverbandes Mecklenburg-Vorpommern muss der Vertrieb einschließlich der Auslotung sinnvoller Kooperationen mit Vertriebsplattformen von Anfang an in die Wege geleitet werden.

V

ANHANG

Anhang 1: Glossar

Betten

Dies sind Gästebetten in einer Beherbergungsstätte. Doppelbetten zählen dabei als zwei Gästebetten.

Betrieb

„Beherbergungsbetriebe sind Örtliche Einheiten, die dazu dienen Gäste im privaten oder geschäftlichen Reiseverkehr eine Übernachtungsmöglichkeit bereitzustellen. Man unterscheidet dabei zwischen Beherbergungsstätten mit einem Angebot an Schlafgelegenheiten (z. B. Hotels und Pensionen) und Campingplätzen. Zu den Beherbergungsbetrieben zählen auch Unterkünfte, die die Gästebeherbergung nur als Nebenzweck betreiben.“⁴²

Gewerblich

Der Begriff „gewerblich“ umfasst die von den statistischen Ämtern erfassten Beherbergungsbetriebe ab 10 Schlafgelegenheiten (z. B. Hotels, Ferienhäuser/-hausanlagen) sowie Campingplätze mit mindestens 10 Stellplätzen. Diese Betriebe sind damit meldepflichtig.

Ferienhäuser und Ferienwohnungen

„Ferienhäuser, -wohnungen sind Beherbergungsstätten, die jedermann zugänglich sind und in denen Speisen und Getränke nicht abgegeben werden, aber eine Kochgelegenheit vorhanden ist.“⁴³

Ferienimmobilien

Ferienimmobilien oder Freizeitimmobilien sind Ferienhäuser und Ferienwohnungen sowie Freizeitgrundstücke im In- und Ausland, die als Freizeitwohnung genutzt und/oder an Dritte vermietet bzw. zu den vorgenannten Nutzungszwecken verkauft werden.

Ferienzentren

„Ferienzentren sind Beherbergungsstätten, die jedermann zugänglich sind und dazu dienen, wahlweise unterschiedliche Wohn- und Aufenthaltsmöglichkeiten sowie gleichzeitig Freizeiteinrichtungen in Verbindung mit Einkaufsmöglichkeiten und persönlichen Dienstleistungen zum vorübergehenden Aufenthalt anzubieten. Als Mindestausstattung gilt das Vorhan-

densein von Hotelunterkunft und anderen Wohngelegenheiten auch mit Kochgelegenheit, einer Gaststätte, von Einkaufsmöglichkeiten zur Deckung des täglichen Bedarfs und des Freizeitbedarfs sowie von Einrichtungen für persönliche Dienstleistungen, zum Beispiel Massagieinrichtungen, Solarium, Sauna, Friseur, und zur aktiven Freizeitgestaltung, wie beispielsweise Schwimmbad, Tennis-, Tischtennis-, Minigolf- oder Trimm-Dich-Anlagen.“⁴⁴

Freizeitwohnung

„Wohnung, in der Personen lediglich ihre Freizeit verbringen (z. B. am Wochenende, während des Urlaubs, der Ferien usw.). Sie kann von einem privaten Eigentümer / einer privaten Eigentümerin selbst genutzt oder dauerhaft an eine dritte Person zur Freizeitnutzung vermietet (oder kostenlos überlassen) werden. Ferienwohnungen, die ständig gewerblich-hotelmäßig genutzt werden, gehören nicht dazu.“⁴⁵

Nicht-gewerblich

Der Begriff „nicht-gewerblich“ umfasst die von den statistischen Ämtern nicht erfassten Unterkünfte unter 10 Schlafgelegenheiten zum Zwecke der temporären Vermietung. Dies können Ferienwohnungen und Ferienhäuser, kleine Frühstückspensionen oder Gasthöfe, Campingstellplätze, Privatzimmer u. a. sein.

Privatunterkunft / Privatzimmer

Ein Privatzimmer ist eine Unterkunft/ein privates Haus, in dem Unterkunft und meistens Frühstück bereitgestellt wird.⁴⁶ Für den Aufenthalt ist ein Mietpreis an den Gastgeber zu entrichten.

Schlafgelegenheiten

„Schlafgelegenheiten sind Betten (Doppelbetten zählen als zwei Schlafgelegenheiten) und sonstige Schlafgelegenheiten (ohne behelfsmäßige Schlafgelegenheiten), die tatsächlich angeboten wurden. Bei der Einbeziehung von Campingplätzen werden, gemäß einer EU-Vorgabe, für einen angebotenen Stellplatz jeweils vier Schlafgelegenheiten gezählt.“⁴⁷

42 www.destatis.de/DE/Service/Glossar/_Tourismus/Ferienzentren.html
s.o.

44 www.destatis.de/DE/Service/Glossar/_Tourismus/Ferienzentren.html

45 Statistisches Amt Mecklenburg-Vorpommern: Zensus 2011 – Gebäude und Wohnungen Land Mecklenburg-Vorpommern am 09. Mai 2011 (Ergebnisse zum Stand Mai 2013)

46 www.dehoga-bundesverband.de/daten-fakten-trends/betriebsarten

47 Statistisches Amt Mecklenburg-Vorpommern: Statistische Berichte – Tourismus in Mecklenburg-Vorpommern Dezember 2012, Schwerin, 2013

Anhang 2: Ergänzende Tabellen

Tab. 13: Angebotsentwicklung in gewerblichen Ferienzentren/-wohnungen/-häusern (bis 2011 ≥9 Betten ab 2012 ≥10 Betten) auf Reisegebietsebene

Jahr	Mecklenburg-Vorpommern	Mecklenburgische Ostseeküste	Mecklenburgische Schweiz und Seenplatte	Rügen/Hiddensee	Vorpommern	Westmecklenburg
2002	63.052	12.170	8.964	21.664	18.793	1.461
2003	63.708	12.771	9.176	21.247	19.038	1.476
2004	64.636	12.932	9.528	21.304	19.297	1.575
2005	63.967	12.614	9.595	20.557	19.628	1.573
2006	63.485	12.393	10.095	20.200	19.284	1.513
2007	64.848	13.134	10.558	20.316	19.391	1.449
2008	65.843	13.341	10.879	20.530	19.588	1.505
2009	66.344	13.856	10.632	20.152	20.251	1.453
2010	67.224	14.230	10.866	20.398	20.252	1.478
2011	67.466	14.495	11.096	20.266	19.821	1.788
2012	67.516	14.323	11.408	19.971	20.007	1.807
geöffnete Betriebe im Juli						
2002	1.074	192	126	338	385	33
2003	1.079	193	128	340	384	34
2004	1.087	199	128	339	384	37
2005	1.076	192	124	333	391	36
2006	1.062	187	127	336	378	34
2007	1.073	182	123	350	386	32
2008	1.091	199	123	354	382	33
2009	1.111	200	120	359	400	32
2010	1.153	218	132	368	399	36
2011	1.165	223	136	372	392	42
2012	1.141	218	135	365	382	41
Betriebsgröße						
2002	58,7	63,4	71,1	63,0	50,1	44,3
2007	60,4	72,2	85,8	58,0	50,2	45,3
2012	59,2	65,7	84,5	54,7	52,4	44,1

Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt

**Tab. 14: Nachfrageentwicklung in gewerblichen Ferienzentren/-wohnungen/-häusern
(bis 2011 ≥ 9 Betten ab 2012 ≥ 10 Betten)**

Jahr	Mecklenburg-Vorpommern	Mecklenburgische Ostseeküste	Mecklenburgische Schweiz und Seenplatte	Rügen/Hiddensee	Vorpommern	Westmecklenburg
Übernachtungen						
2002	6.638.405	1.210.703	1.052.558	2.374.771	1.893.405	106.968
2003	6.932.148	1.299.472	1.202.726	2.406.196	1.911.443	112.311
2004	6.735.792	1.263.119	1.265.118	2.267.163	1.833.706	106.686
2005	6.401.023	1.200.499	1.291.792	1.989.239	1.803.819	115.674
2006	6.236.525	1.155.707	1.252.924	1.931.108	1.783.182	113.604
2007	6.779.842	1.258.245	1.412.974	2.094.748	1.903.223	110.652
2008	6.919.257	1.314.993	1.366.501	2.101.539	2.027.307	108.917
2009	7.007.880	1.438.423	1.348.550	2.050.807	2.047.061	123.039
2010	6.839.390	1.435.349	1.277.186	2.000.051	2.012.941	113.863
2011	6.839.521	k.A.	1.303.052	1.979.423	1.974.737	k.A.
2012	6.618.173	1.416.510	1.266.583	1.860.614	1.934.843	139.623
Aufenthaltsdauer						
2002	6,4	6,0	5,0	7,1	7,0	4,7
2007	5,8	5,9	4,6	6,3	6,4	4,4
2012	5,4	5,6	4,2	5,8	6,3	4,2

Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt

**Tab. 15: Angebotsentwicklung in gewerblichen Ferienwohnung (ohne Ferienzentren)
(bis 2011 ≥9 Betten ab 2012 ≥10 Betten)**

Jahr	Kühlungsborn	Zingst	Warnemünde	Binz	Waren (Müritz)	Heringsdorf
Betten im Juli						
2002	2.066	2.230	885	5.104	k.A.	k.A.
2003	2.189	2.112	924	5.077	k.A.	k.A.
2004	2.179	1.959	881	5.154	k.A.	k.A.
2005	2.200	1.927	844	5.131	276	5.196
2006	2.241	1.988	830	4.780	358	5.002
2007	2.658	1.988	734	4.824	380	5.201
2008	2.579	1.901	826	4.483	332	5.488
2009	2.649	2.006	941	4.336	324	5.509
2010	2.625	2.081	1.024	4.255	462	5.484
2011	2.800	2.167	993	4.410	468	5.325
2012	2.685	2.149	995	4.365	470	5.331
geöffnete Betriebe im Juli						
2002	29	36	18	65	10	k.A.
2003	29	35	19	67	10	k.A.
2004	29	33	19	67	10	k.A.
2005	28	33	18	67	10	88
2006	28	33	17	68	12	87
2007	29	32	16	70	13	94
2008	29	29	20	67	11	91
2009	28	33	21	69	11	87
2010	32	34	24	72	18	86
2011	38	33	22	74	18	87
2012	37	32	22	70	18	86
Betriebsgröße im Juli						
2002	71,2	61,9	49,2	78,5	27,6*	59,0*
2007	91,7	62,1	45,9	68,9	29,2	55,3
2012	72,6	67,2	45,2	62,4	26,1	62,0

Waren und Heringsdorf: Daten erst ab 2005 vorhanden

*Aufenthaltsdauer und Betriebsgröße im Juli: 2002-Wert entspricht 2005

Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt

**Tab. 16: Nachfrageentwicklung in gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Ferienzentren)
(bis 2011 ≥ 9 Betten ab 2012 ≥ 10 Betten)**

Jahr	Kühlungsborn	Zingst	Warnemünde	Binz	Waren (Müritz)	Heringsdorf
Übernachtungen						
2002	270.364	196.378	94.585	518.003	k.A.	k.A.
2003	312.865	188.089	95.779	553.749	k.A.	k.A.
2004	264.341	154.194	94.769	497.236	k.A.	k.A.
2005	260.861	146.746	89.631	436.523	25.018	549.106
2006	274.253	152.244	87.186	408.736	39.501	542.230
2007	319.872	172.891	77.206	454.891	41.417	594.959
2008	300.721	161.108	81.120	470.934	37.684	679.362
2009	334.419	190.453	94.389	458.105	34.893	659.173
2010	324.392	207.821	89.575	433.099	42.872	619.467
2011	316.341	219.891	87.704	440.723	43.617	637.776
2012	314.627	184.660	99.567	409.264	39.020	659.129
Aufenthaltsdauer						
2002	6,5	8,0	4,7	6,9	4,2*	6,4*
2007	6,7	7,4	4,7	6,7	5,4	5,9
2012	6,9	7,7	4,4	6,2	5,7	6,1

*Aufenthaltsdauer und Betriebsgröße im Juli: 2002-Wert entspricht 2005

Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt

Tab.17: Bettenangebot nach Bundesländern in gewerblichen Ferienzentren, -wohnungen, -häusern (2002 und 2007 ≥9 Betten, 2012 ≥10 Betten)

Bundesland	2002 (in Tsd.)	2007 (in Tsd.)	2012 (in Tsd.)	2012 / 2002 (in %)
Baden-Württemberg	19	19	19	-3,4
Bayern	80	77	68	-15,2
Berlin*	2*	k.A.	3	31,3
Brandenburg	7	8	13	90,0
Bremen	Keine Daten vorhanden			
Hamburg**	<1**	<1	<1	21,3
Hessen***	11***	12	12	7,5
Mecklenburg-Vorpommern	63	68	68	7,1
Niedersachsen	77	74	74	-4,1
Nordrhein-Westfalen	13	13	15	16,2
Rheinland-Pfalz	23	22	23	3,8
Saarland****	<1	<1	<1	-57,5
Sachsen	6	6	7	14,4
Sachsen-Anhalt	4	6	6	52,7
Schleswig-Holstein	75	79	78	3,2
Thüringen	4	5	4	1,3
Deutschland	384	387	391	1,7

* Daten erst ab 2009

** Daten nur von 2005 – 2001

*** Daten ab 2004

**** nur FW/FH

Quelle: dwif, 2013/ Daten Statistisches Landesamt

Tab.18: Immobilienpreise in den sechs Vergleichsgemeinden⁴⁸

	Binz	Warnemünde	Waren (Müritz)	Zingst	Kühlungsborn	Heringsdorf
Kauf von Bestandsimmobilie* (Wohnung)						
Durchschnittspreis (EUR/m ²)	3.025	3.500	1.300	2.975	2.900	3.900
Preisspanne (EUR/m ²)	1.600 - 4.450	2.200 - 4.850	750 - 1.850	2.100 - 3.850	1.750 - 4.050	2.650 - 5.150
Preisentwicklung ggü. VJZ	+5,6%	+8,9%	+6,0%	k.A.	+7,5%	+3,4%
Kauf von Bestandsimmobilie* (Einfamilienhaus)						
Durchschnittspreis (EUR/m ²)	214.000	414.000	108.000	372.000	k.A.	k.A.
Preisspanne (EUR)	150.000 - 278.000	274.000 - 553.000	57.000 - 159.000	268.000 - 476.000	k.A.	k.A.
Preisentwicklung ggü. VJZ	+3,3%	+10,0%	-8,7%	+6,6%	+11,5%	+6,9%
Kauf von Immobilie (Neubau, Wohnung)						
Durchschnittspreis (EUR/m ²)	3.775	4.000	1.400	3.400	3.300	3.900
Preisspanne (EUR/m ²)	2.000 - 5.550	2.450 - 5.500	850 - 2.000	2.400 - 4.400	2.000 - 4.650	2.650 - 5.150
Preisentwicklung ggü. VJZ	+5,6%	+8,9%	k.A.	k.A.	+7,5%	+3,4%
Kauf von Immobilie (Neubau, Einfamilienhaus)						
Durchschnittspreis (EUR/m ²)	332.500	433.000	130.000	453.000	k.A.	k.A.
Preisspanne (EUR)	233.000 - 432.000	287.000 - 579.000	69.000 - 191.000	327.000 - 580.000	k.A.	k.A.
Preisentwicklung ggü. VJZ	+3,3%	+10,0%	k.A.	+6,6%	+11,5%	+6,9%

* Bestandsimmobilie = Baujahr 2011 und älter

Quelle: www.immobiliencout24.de 09/2013

48 Da sich die Größe der Wohnfläche auch auf den Quadratmeterpreis auswirken kann (in manchen Gebieten steigt bei höherer Quadratmeterzahl der Preis pro Quadratmeter, in anderen sinkt er), berücksichtigt ImmobilienScout24 bei der Berechnung der Durchschnittspreise auch diesen Zusammenhang. Die Ø-Preise gelten für eine Wohnfläche von Binz 75m², Warnemünde 74m², Waren (Müritz) 71m², Zingst 59m², Kühlungsborn 60m² und Heringsdorf 58m² und einer Wohn-/Grundstücksfläche von Binz 170/777m², Warnemünde 138/629m², Waren (Müritz) 207/296m², Zingst 97/291m², Kühlungsborn 160/750m² und Heringsdorf 130/750m².

Tab.19: Immobilienpreise in vier Großstädten⁴⁹

	Schwerin Altstadt	Greifswald Innenstadt	Berlin Mitte	München Altstadt
Kauf von Bestandsimmobilie* (Wohnung)				
Durchschnittspreis (EUR/m ²)	1.850	1.400	3.200	6.450
Preisspanne (EUR/m ²)	1.400 - 2.300	1.000 - 1.800	2.100 - 4.300	4.450 - 8.450
Preisentwicklung ggü. VJZ	+2,8%	-0,1%	+8,9%	+13,6%
Kauf von Bestandsimmobilie* (Einfamilienhaus)				
Durchschnittspreis (EUR/m ²)	k.A.	111.000	420.000	k.A.
Preisspanne (EUR)	k.A.	95.000 - 127.000	277.000 - 563.000	k.A.
Preisentwicklung ggü. VJZ	k.A.	-11,4%	k.A.	k.A.
Kauf von Immobilie (Neubau, Wohnung)				
Durchschnittspreis (EUR/m ²)	2.050	1.500	3.650	7.650
Preisspanne (EUR/m ²)	1.550 - 2.550	1.100 - 1.900	2.400 - 4.900	5.300 - 10.050
Preisentwicklung ggü. VJZ	k.A.	k.A.	+8,9%	+13,6%
Kauf von Immobilie (Neubau, Einfamilienhaus)				
Durchschnittspreis (EUR/m ²)	k.A.	117.000	456.000	k.A.
Preisspanne (EUR)	k.A.	100.000 - 134.000	301.000 - 611.000	k.A.
Preisentwicklung ggü. VJZ	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.

* Bestandsimmobilie = Baujahr 2011 und älter

Quelle: www.immobiliencout24.de 09/2013

⁴⁹ Da sich die Größe der Wohnfläche auch auf den Quadratmeterpreis auswirken kann (in manchen Gebieten steigt bei höherer Quadratmeterzahl der Preis pro Quadratmeter, in anderen sinkt er), berücksichtigt ImmobilienScout24 bei der Berechnung der Durchschnittspreise auch diesen Zusammenhang. Die Ø-Preise gelten für eine Wohnfläche von Schwerin Altstadt 90m², Greifswald Innenstadt 66m², Berlin Mitte 98m² und München Altstadt 94m² und einer Wohn-/Grundstücksfläche von Greifswald Innenstadt 386/511m² und Berlin Mitte 174/204m².

Tab.20: Mietpreise in den sechs Vergleichsstädten⁵⁰

	Binz	Warnemünde	Waren (Müritz)	Zingst	Kühlungsborn	Heringsdorf
Miete von Bestandsimmobilie* (Wohnung)						
Durchschnittspreis Kaltmiete (EUR/m ²)	6,60	9,60	5,70	k.A.	9,50	7,50
Preisspanne (EUR/m ²)	5,00 - 8,20	7,30 - 11,90	4,30 - 7,10	k.A.	6,90 - 12,00	5,90 - 9,10
Preisentwicklung ggü. VJZ	-1,6%	+3,2	3,7%	k.A.	+6,7%	+2,7%
Miete von Bestandsimmobilie* (Einfamilienhaus)						
Durchschnittspreis Kaltmiete (EUR/m ²)	k.A.	k.A.	k.A.	560	k.A.	k.A.
Preisspanne (EUR)	k.A.	k.A.	k.A.	310 - 820	k.A.	k.A.
Preisentwicklung ggü. VJZ	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	4,8%	k.A.
Miete von Immobilie (Neubau, Wohnung)						
Durchschnittspreis Kaltmiete (EUR/m ²)	k.A.	10,40	5,90	k.A.	10,00	7,70
Preisspanne (EUR/m ²)	k.A.	7,90 - 12,90	4,50 - 7,30	k.A.	7,30 - 12,70	6,10 - 9,40
Preisentwicklung ggü. VJZ	-1,1%	+4,3%	k.A.	k.A.	+6,7%	k.A.
Miete von Immobilie (Neubau, Einfamilienhaus)						
Durchschnittspreis Kaltmiete (EUR/m ²)	k.A.	k.A.	k.A.	640	k.A.	k.A.
Preisspanne (EUR)	k.A.	k.A.	k.A.	350 - 930	k.A.	k.A.
Preisentwicklung ggü. VJZ	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	+4,3%	k.A.

* Bestandsimmobilie = Baujahr 2011 und älter

Quelle: www.immobiliencout24.de 09/2013

⁵⁰ Da sich die Größe der Wohnfläche auch auf den Quadratmeterpreis auswirken kann (in manchen Gebieten steigt bei höherer Quadratmeterzahl der Preis pro Quadratmeter, in anderen sinkt er), berücksichtigt ImmobilienScout24 bei der Berechnung der Durchschnittspreise auch diesen Zusammenhang. Die Ø-Preise gelten für eine Wohnfläche von Binz 83m², Warnemünde 65m², Waren (Müritz) 62m², Kühlungsborn 73m² und Heringsdorf 70m² und einer Wohn-/Grundstücksfläche von Zingst 115/500m² und Kühlungsborn 180/800m².

Tab.21: Mietpreise in vier Großstädten⁵¹

	Schwerin Altstadt	Greifswald Innenstadt	Berlin Mitte	München Altstadt
Miete von Bestandsimmobilie* (Wohnung)				
Durchschnittspreis Kaltmiete (EUR/m ²)	6,70	7,60	9,90	13,70
Preisspanne (EUR/m ²)	5,60 - 7,70	5,00 - 10,20	6,40 - 13,40	8,90 - 18,60
Preisentwicklung ggü. VJZ	+4,8%	+3,0%	5,7%	-0,1%
Miete von Bestandsimmobilie* (Einfamilienhaus)				
Durchschnittspreis Kaltmiete (EUR/m ²)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Preisspanne (EUR)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Preisentwicklung ggü. VJZ	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Miete von Immobilie (Neubau, Wohnung)				
Durchschnittspreis Kaltmiete (EUR/m ²)	6,90	8,20	11,00	15,10
Preisspanne (EUR/m ²)	5,80 - 8,00	5,40 - 11,00	7,10 - 14,90	9,80 - 20,40
Preisentwicklung ggü. VJZ	+4,5%	+2,7%	+5,1%	-0,1%
Miete von Immobilie (Neubau, Einfamilienhaus)				
Durchschnittspreis Kaltmiete (EUR/m ²)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Preisspanne (EUR)	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
Preisentwicklung ggü. VJZ	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.

* Bestandsimmobilie = Baujahr 2011 und älter

Quelle: www.immobiliencout24.de 09/2013

⁵¹ Da sich die Größe der Wohnfläche auch auf den Quadratmeterpreis auswirken kann (in manchen Gebieten steigt bei höherer Quadratmeterzahl der Preis pro Quadratmeter, in anderen sinkt er), berücksichtigt ImmobilienScout24 bei der Berechnung der Durchschnittspreise auch diesen Zusammenhang. Die Ø-Preise gelten für eine Wohnungsfläche von Schwerin Altstadt 73m², Greifswald Innenstadt 60m², Berlin Mitte 74m² und München Altstadt 85m².

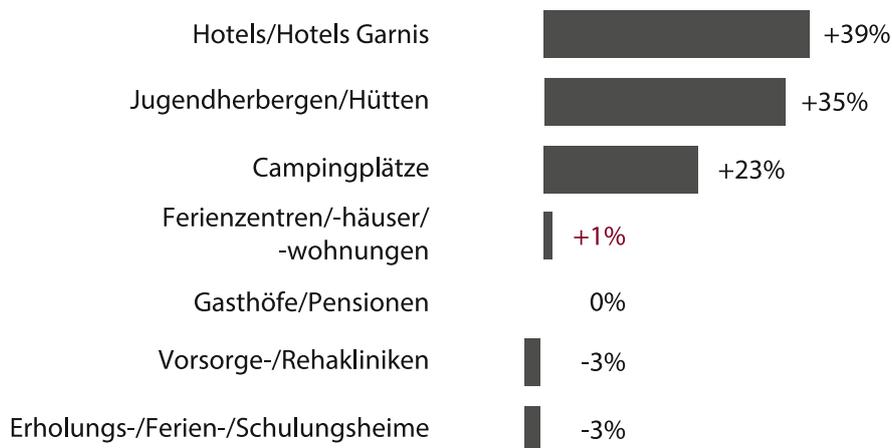
Anhang 3: Weiterführende Grafiken

**Gewerblicher Markt
Ferienzentren, Fewos, -häuser**



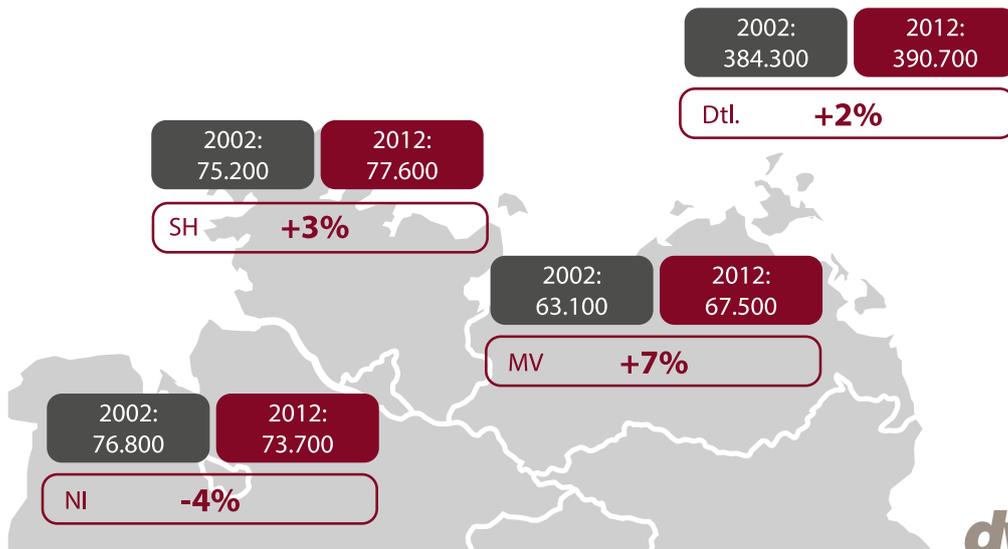
**Marktentwicklung gewerbliche Ferienzentren,
-wohnungen, -häuser**

Übernachtungsentwicklung 2002 - 2012
Deutschland



Angebot gewerblicher Fewo-Markt Küstenländer: konstant Platz 3, aber starker Kapazitätsausbau in MV

Bettenangebot in gewerblichen Ferienzentren, -häusern und -wohnungen
– Vergleich 2002 (≥9 Betten) und 2012 (≥10 Betten)

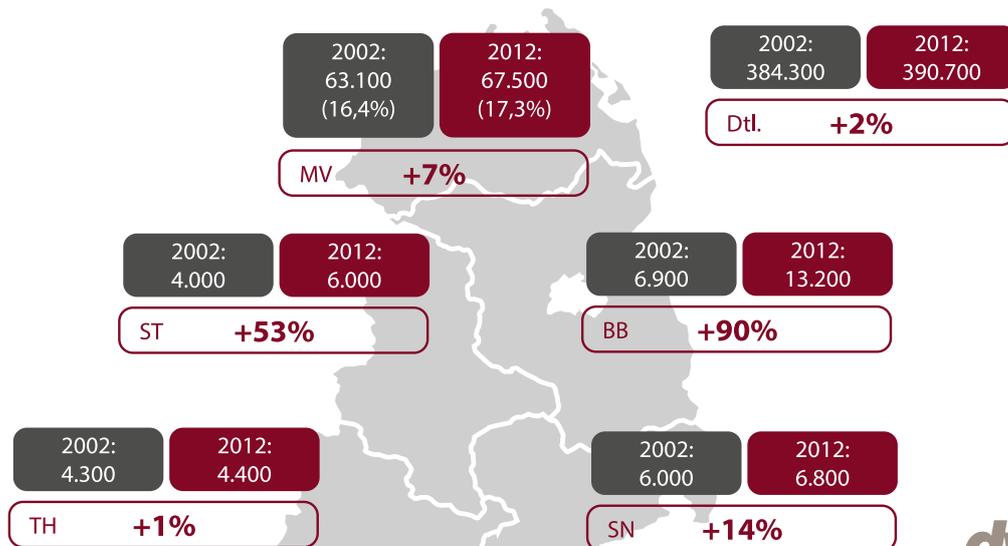


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt

dwif
consulting

Angebot gewerblicher Fewo-Markt Ostdeutschland: MV eher verhalten, aber leichter Marktanteilsgewinn!

Bettenangebot in gewerblichen Ferienzentren, -häusern und -wohnungen
– Vergleich 2002 (≥9 Betten) und 2012 (≥10 Betten)



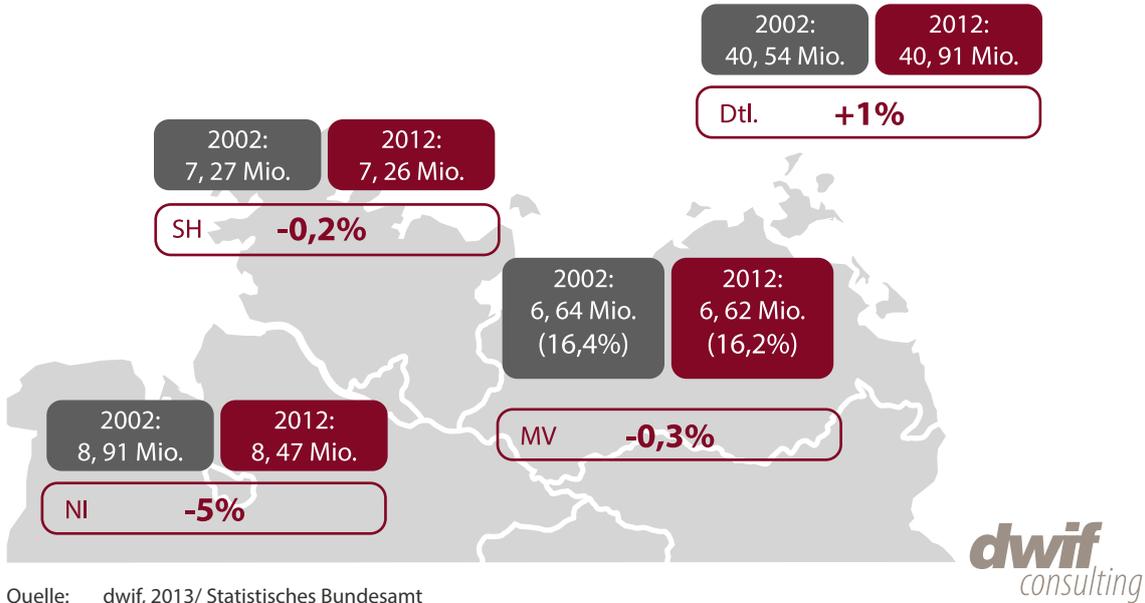
Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt

dwif
consulting

Nachfrage gewerblicher Fewo-Markt Küstenländer:

Konsolidierung; Marktanteil MV leicht rückläufig?

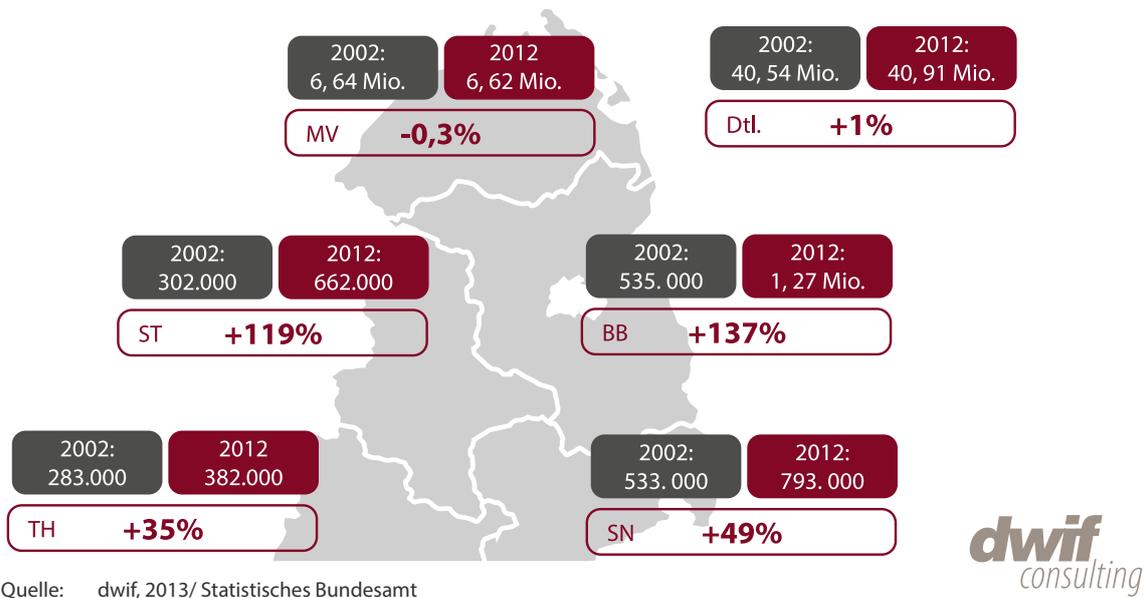
Übernachtungen in gewerblichen Ferienzentren, -häusern und -wohnungen
 – Vergleich 2002 (≥9 Betten) und 2012 (≥10 Betten)



Nachfrage gewerblicher Fewo-Markt Ostdeutschland:

MV Marktführer, aber gegen den Trend stagnierend

Bettenangebot in gewerblichen Ferienzentren, -häusern und -wohnungen
 – Vergleich 2002 (≥9 Betten) und 2012 (≥10 Betten)

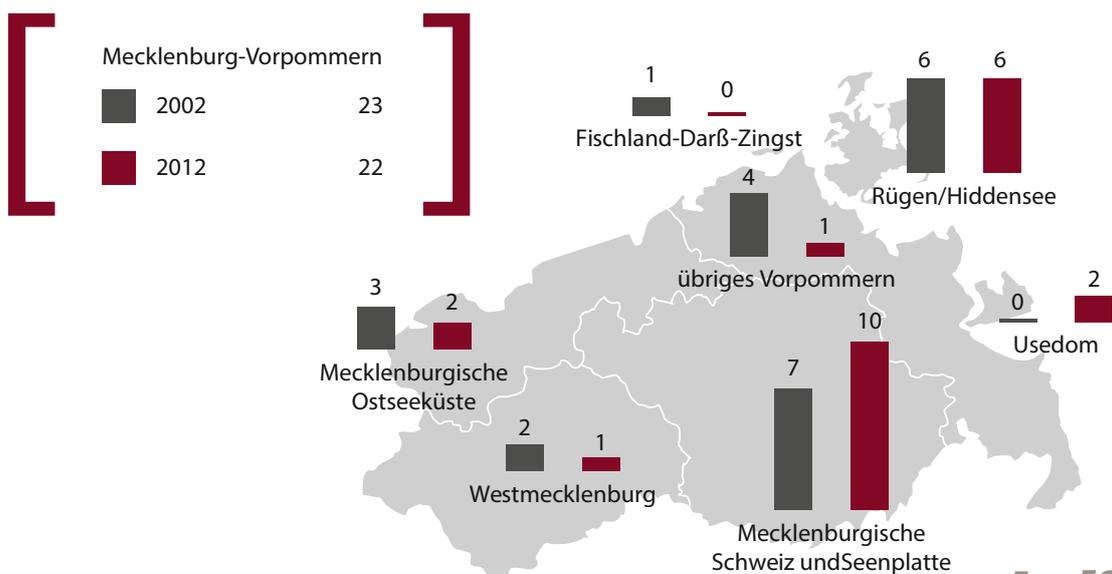


Der Blick in die Details: Segmente nach Regionen

dwif
consulting

Gewerblicher Fewo-Markt MV: Betriebe

Betriebe der gewerblichen Ferienzentren 2002 und 2012

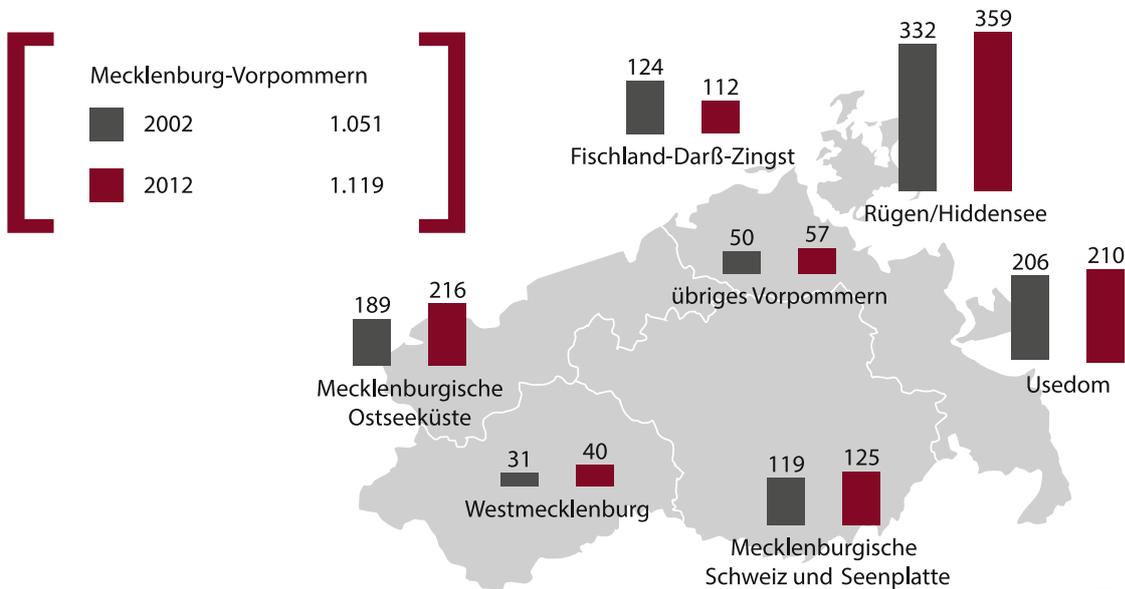


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt

dwif
consulting

Gewerblicher Fewo-Markt MV: Betriebe

Betriebe der gewerblichen Ferienwohnungen und -häusern 2002 und 2012

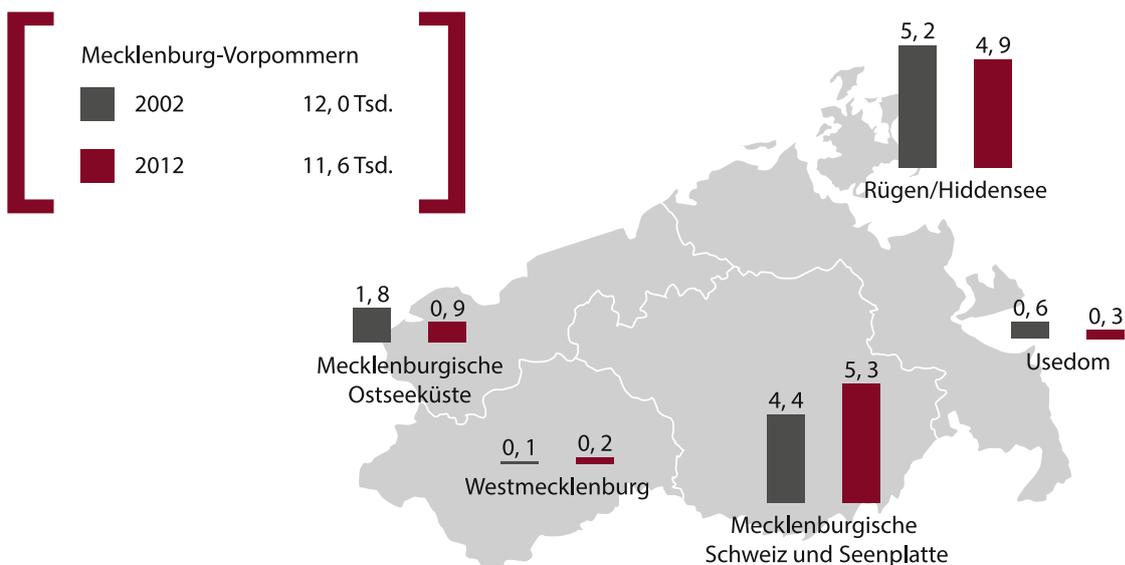


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt



Gewerblicher Feriententren MV: Betten

Bettenangebot der gewerblichen Feriententren 2002 und 2012 (in Tsd.)

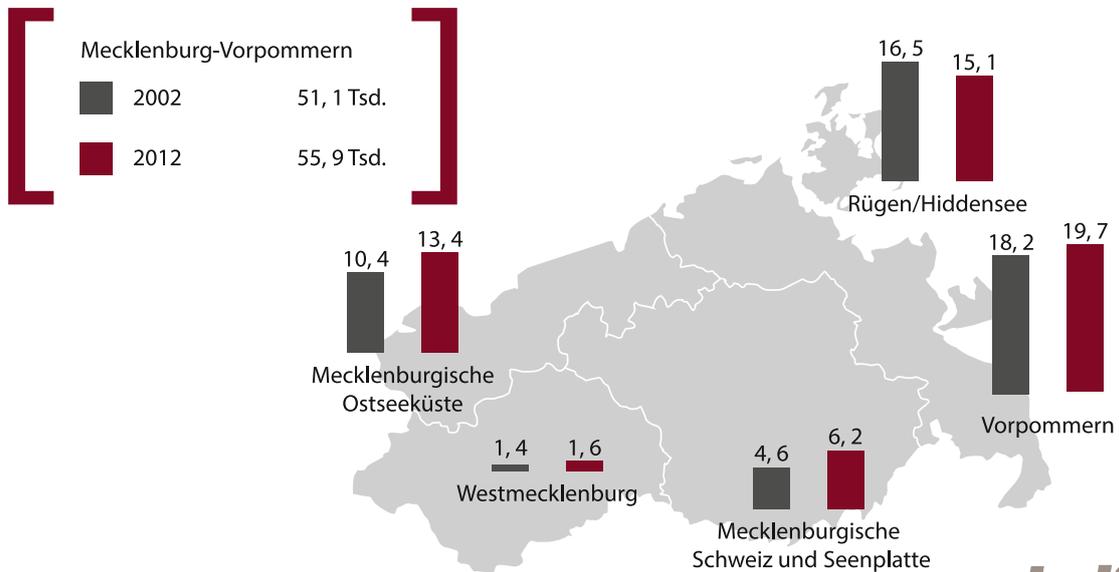


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt



Gewerblicher Fewos/-häuser MV: Betten

Bettenangebote der gewerblichen Ferienwohnungen und -häuser 2002 und 2012 (in Tsd.)

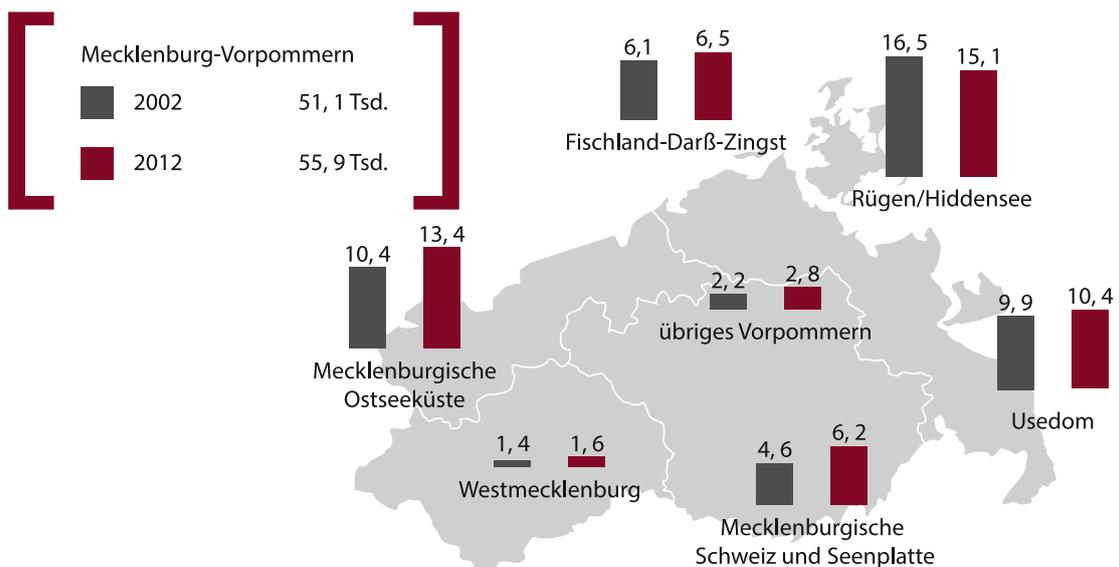


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt

dwif
consulting

Gewerblicher Fewo-Markt MV: Betten

Bettenangebot der gewerblichen Ferienzentren 2002 und 2012 (in Tsd.)

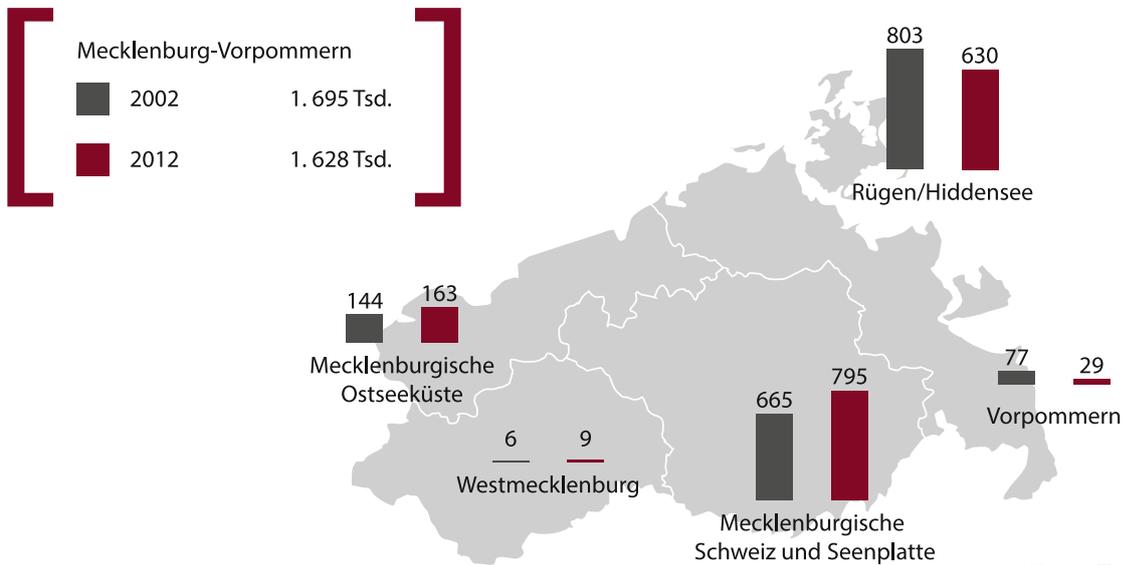


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt

dwif
consulting

Gewerbliche Feriencentren MV: Übernachtungen

Übernachtungen in gewerblichen Feriencentren 2002 und 2012 (in Tsd.)

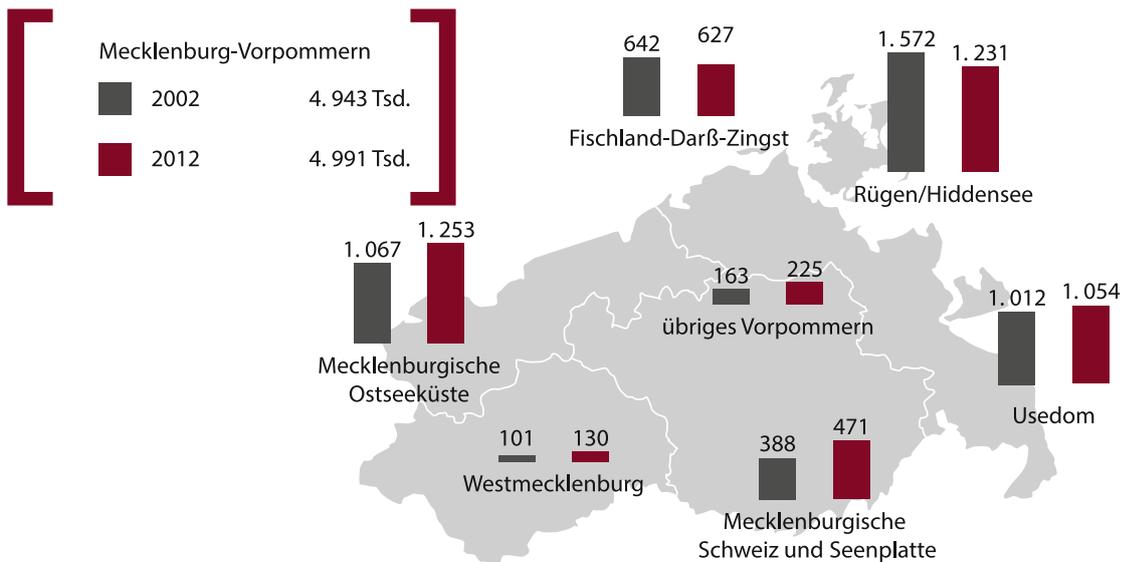


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt



Gewerblicher Fewo-Markt MV: Übernachtungen

Übernachtungen in gewerblichen Ferienwohnungen und -häusern 2002 und 2012 (in Tsd.)

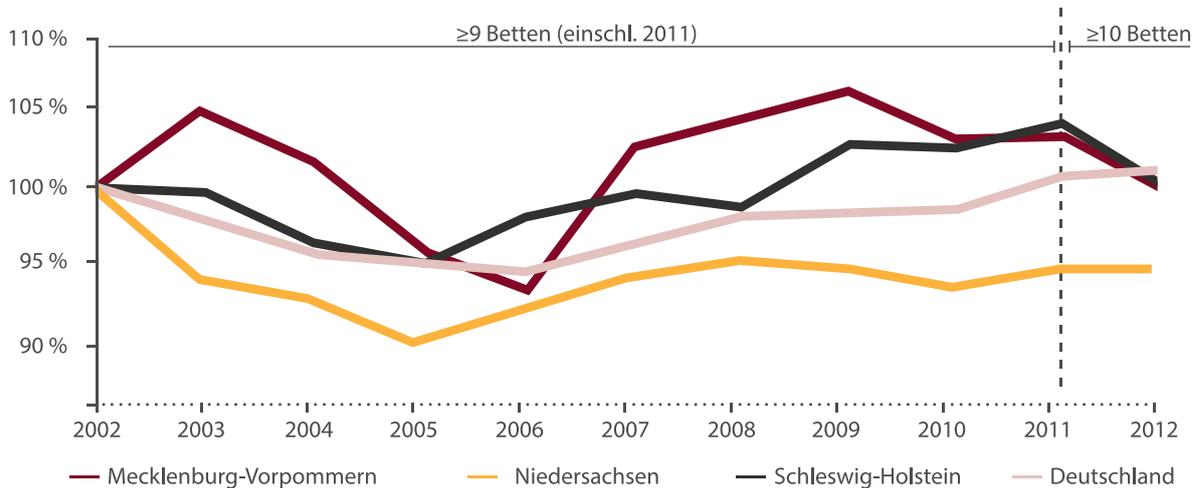


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt



Langfristentwicklung MV wechselhafter als Konkurrenz

Übernachtungsentwicklung in Ferienzentren, -häusern und -wohnungen in den Küstenbundesländern
(Index 2002 = 100)

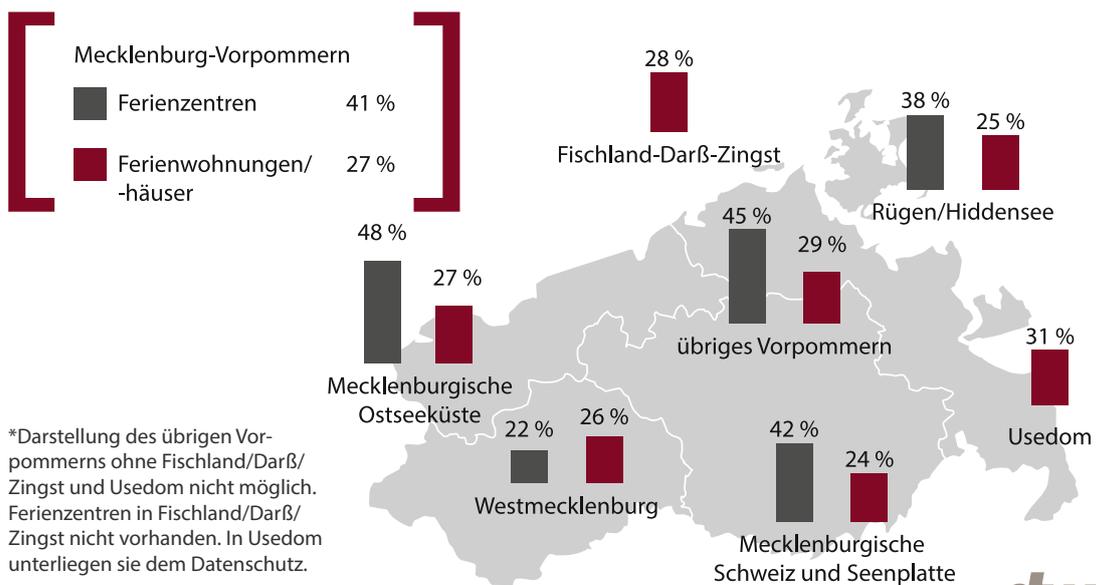


Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt

dwif
consulting

Gewerblicher Fewo-Markt MV: Auslastung Ferienzentren/Fewos/-häuser

Auslastung der gewerblichen Ferienzentren und Ferienwohnungen/-häuser 2012



Quelle: dwif, 2013/ Statistisches Bundesamt

dwif
consulting

Anhang 4: Literatur

**Amt für Raumordnung und Landesplanung
Vorpommern**

Fremdenverkehrsentwicklung in Vorpommern – Erfordernisse der Raumordnung und Landesplanung und Steuerungsmöglichkeiten bei der Entwicklung von Ferienwohnanlagen und anderen größeren touristischen Vorhaben aus raumordnerischer Sicht, Karlshagen 2011

Amt der Tiroler Landesregierung

Grundverkehr in Tirol 2012 Innsbruck, 2013

Architektenkammer Mecklenburg-Vorpommern

Pressemitteilung, Regionale Baukultur – Identität und Qualität, Schwerin 2013

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. (ESV)

Regionale Baukultur als Erfolgsfaktor im Tourismus, Nachhaltige Vermarktung von Destinationen, Berlin 2010

**Europäische Reiseversicherung (ERV)/
Deutsche Zentrale für Tourismus (DZT)**

Qualitätsmonitor Deutschland-Tourismus – Ergebnisse 2011/2012, Frankfurt am Main 2013

Focus Magazin

Erfüllter Traum, Ausgabe 33, München 2013

Hinstorff Verlag GmbH

Bäderarchitektur, Rostock 1998

HomeAway FeWo-direkt

Marktstudie zu privaten Ferienimmobilien 2013, Kaufkriterien, Finanzierung, Vermietung und Objekteigenschaften von privaten Ferienimmobilien, Hamburg 2013

HomeAway FeWo-direkt

7. Deutsche Ferienhaus-Urlaubsanalyse; Daten, Fakten und Trends zum Reiseverhalten deutscher Ferienhausurlauber, Hamburg 2012

HomeAway FeWo-direkt

8. Deutsche Ferienhaus-Urlaubsanalyse; Daten, Fakten und Trends zum Reiseverhalten deutscher Ferienhausurlauber, Hamburg 2013

Statistische Landesämter

diverse Publikationen

Ostdeutscher Sparkassenverband

Sparkassen-Tourismusbarometer Jahresbericht 2009, Berlin 2009

Anhang 5: Genutzte Internetseiten

www.bestfewo.de	www.ostseebad-binz.de
www.comunitaospitali.de	www.platou.at
www.dehoga.de	www.rostock.de
www.drei-kaiserbaeder.de	www.tourismusarchitektur.de/main.html
www.engelvoelkers.com	www.tt.com
www.fuith.eu/index.html	www.urlaubsarchitektur.de
www.gesetze-im-internet.de	www.villa-albatros.de
www.immobilienscout24.de	www.waren-mueritz.de
www.kuehlungsborn.de	www.waren-tourismus.de/
www.meckpomm.de/kurtaxe-2012.html	www.zingst.de
www.novasol.de	
www.kulturwertemv.de/cms2/LAKD_prod/LAKD/content/de/_Archiv_Pressespiegel/Archaeologie_und_Denkmalpflege/2012/Denkmal_des_Monats/Maerz/index.jsp	

Anhang 6: Expertengespräche

Amt der Tiroler Landesregierung	Herr Dr. Hollmann (12.04.2013)
BestFewo.de Deutschlands Ferienwohnungen	Herr Gersdorf (07.03.2013)
Eigenbetrieb Kaiserbäder Insel Usedom	Herr Gutsche (15.08.2013)
Engel & Völkers Rostock	Herr Gienapp (12.02.2013)
Ferienpark Mirow GmbH	Frau Stuff (20.02.2013)
Gemeinde Ostseebad Heringsdorf (DreiKaiserbäder)	Bürgermeister Petersen (08.08.2013)
Gemeinde Ostseeheilbad Zingst	Bürgermeister Kuhn (26.06.2013)
HELMA Ferienimmobilien GmbH	Herr Arnholm (15.02.2013)
Kur- und Tourismus GmbH Zingst	Herr Krüger (19.06.2013)
NCC Deutschland GmbH	Frau Deneke (15.02.013)

Nordic Immobilien- und Appartementvermittlungsgesellschaft mbH	Herr Bretthauer (03.05.2013)
Novasol A/S	Herr Muckenschnabel (15.02.2013)
Österreich Werbung Deutschland GmbH	Herr Hinteregger (27.02.2013)
Ostseebad Binz	Bürgermeister Schneider (24.06.2013)
Ortsbeirat Seebad Warnemünde, Diedrichshagen	Herr Prechtel (20.06.2013)
RE/MAX Profi Immobilien GmbH	Herr Hübner (15.02.2013)
Rostocker Gesellschaft für Tourismus und Marketing mbH	Herr Fromm (19.06.2013)
Stadt Ostseebad Kühlungsborn	Bürgermeister Karl (28.05.2013)
Stadt Waren (Müritz)	Bürgermeister Rhein (26.06.2013)
Tourismuszentrale Rügen GmbH	Herr Gardeja (21.05.2013)
Tourismuszentrum Mecklenburgische Ostseeküste GmbH	Frau Jensema (24.04.2013)
Tourist-Information Waren (Müritz)	Frau Schröder (19.06.2013)
Touristik-Service-Kühlungsborn GmbH	Herr Langer (21.05.2013)
wild-east marketing GmbH	Herr Konopka (02.04.2013)

Darüber hinaus flossen Daten und Informationen aus Zulieferungen des Tourismusverbandes Mecklenburg-Vorpommern sowie des Statistischen Landesamtes in die Studie ein.

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Studie Ferienwohnungsmarkt Mecklenburg-Vorpommern: Aufbau	10
Abb. 2: Beherbergungsmarkt: Angebotssystematik.....	11
Abb. 3: Betten im gewerblichen Ferienwohnungsmarkt inkl. Feriencentren gegenüber der Hotellerie nach Reisegebieten 2012 (in Tsd.).....	13
Abb. 4: Anteil der Übernachtungen nach Betriebstypen der Küstenbundesländer 2012.....	16
Abb. 5: Übernachtungen (in Tsd.) in gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Feriencentren) 2012 (≥ 10 Betten) gegenüber 2002 (≥ 9 Betten).....	17
Abb. 6: Quantifizierung des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes in Mecklenburg-Vorpommern: Die zur Diskussion stehenden Herangehensweisen	20
Abb. 7: Vor- und Nachteile der Methoden im Überblick.....	22
Abb. 8: Herausforderung: Quantifizierung „Ferienwohnungsmarkt Mecklenburg-Vorpommern“ nicht überschneidungsfrei möglich	25
Abb. 9: Sechs Schritte zur Ermittlung des Angebots- und Nachfragevolumens nicht-gewerblicher Ferienwohnungen und -häuser in Mecklenburg-Vorpommern	26
Abb.10: Anpassung der Datenbank und Ermittlung des Bettenangebotes (Beispiel: Mecklenburgische Ostseeküste).....	28
Abb.11: Angebotsvolumen in gewerblichen und nicht-gewerblichen Ferienwohnungen in Mecklenburg-Vorpommern (ohne Feriencentren)	30
Abb.12: Nachfragevolumen in gewerblichen und nicht-gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Feriencentren).....	31
Abb.13: Übernachtungen in nicht-gewerblichen Unterkünften im Bundesländervergleich (Mecklenburg-Vorpommern ausschließlich nicht-gewerbliche Ferienwohnungen, ohne Privatzimmer und andere Betriebe < 10 Schlafgelegenheiten)	33
Abb.14: Vergleichswerte für ausgewählte Tourismusregionen – Übernachtungen	34
Abb.15: Herkunft und Erfahrung der Gäste in den Ferienwohnungen Mecklenburg-Vorpommern (in %).....	40
Abb.16: Herkunft der Gäste in Ferienwohnungen nach Reisegebiet	41
Abb.17: Altersstruktur der Gäste in Ferienwohnungen (in %).....	42
Abb.18: Durchschnittliche Aufenthaltsdauer von Gästen in den Ferienwohnungen Mecklenburg-Vorpommerns nach Herkunft (in Tagen)	42
Abb.19: TOP 10-Gründe für die Destinationswahl und TOP 5 Haupturlaubsarten der Gäste in Ferienwohnungen (Angaben in Prozent)	43

Abb.20:	Durchschnittliche Zufriedenheit der Ferienwohnungsgäste in Mecklenburg-Vorpommern.....	43
Abb.21:	Durchschnittliche Tagespreise von Ferienwohnungen im Jahresverlauf für ausgewählte Orte 2012....	44
Abb.22:	Trends im „Ferienwohnungsmarkt“	46
Abb.23:	Ferienhaus in Travemünde-Priwall für 12 Personen	52
Abb.24:	Zeitpunkt und Gründe für die Vermietung.....	53
Abb.25:	Anforderungen an eine ideale touristische Infrastruktur	57
Abb.26:	Quadratmeterpreise für Immobilien in ausgewählten Orten im Vergleich	58
Abb.27:	Übernachtungsentwicklung in gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Feriencentren) in den Beispielgemeinden (Index 2002=100).....	60
Abb.28:	Die Rolle des nicht-gewerblichen Ferienwohnungsmarktes in sechs Beispielgemeinden von Mecklenburg-Vorpommern.....	61
Abb.29:	Übernachtungen in gewerblichen und nicht-gewerblichen Unterkünften weiterer Tourismusorte im Vergleich.....	62
Abb.30:	Der Ferienwohnungsmarkt: Potenzielle Konfliktspirale auf Ortsebene	70
Abb.31:	Übersicht für den Ferienwohnungs- und Ferienimmobilienmarkt relevanter rechtlicher Grundlagen auf den verschiedenen Ebenen in Deutschland	71
Abb.32:	SWOT-Analyse zum Ferienwohnungsmarkt Mecklenburg-Vorpommern - Benennung der wichtigsten Aspekte, kein Anspruch auf Vollständigkeit	78
Abb.33:	Steuerung Ferienwohnungsmarkt: Ausgewählte Handlungsfelder und Schlüsselmaßnahmen	80
Abb.34:	Der Ferienwohnungsmarkt: Potenzielle Konfliktspirale und Lösungsoptionen	81

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Gewerblicher Ferienwohnungsmarkt inkl. Ferienzentren nach Bundesländern 2012	14
Tab. 2: Angebotssituation des gewerblichen Ferienwohnungsmarktes (ohne Ferienzentren) in Deutschland	15
Tab. 3: Nicht-gewerblicher Ferienwohnungsmarkt in Mecklenburg-Vorpommern und seinen Reiseregionen 2012	36
Tab. 4: Übernachtungen nach Betriebstypen in den Reiseregionen Mecklenburg-Vorpommerns 2012.....	38
Tab. 5: Tagesausgaben von Ferienwohnungsgästen in Mecklenburg-Vorpommern im Vergleich	45
Tab. 6: Ferienimmobilienmarkt – Wettbewerbs- und Auslastungsanalyse der Top-Standorte Deutschland.....	55
Tab. 7: Unterschiede des Ferienimmobilienmarktes in den räumlichen Teilmärkten von Mecklenburg-Vorpommern	56
Tab. 8: Nicht-gewerblicher Ferienwohnungsmarkt in ausgewählten Beispielgemeinden.....	63
Tab. 9: Übernachtungszahlen nach Betriebstypen in den ausgewählten Beispielgemeinden	64
Tab. 10: Kennzahlen zum Ferienwohnungsmarkt in den ausgewählten Beispielgemeinden	66
Tab. 11: Der Ferienwohnungsmarkt in den ausgewählten Beispielgemeinden – aktuelle Situation, Trends und Konflikte	67
Tab. 12: Zweitwohnungssteuer in den ausgewählten Beispielgemeinden	74
Tab. 13: Angebotsentwicklung in gewerblichen Ferienzentren/-wohnungen/-häusern (bis 2011 ≥ 9 Betten ab 2012 ≥ 10 Betten) auf Reisegebietsebene.....	89
Tab. 14: Nachfrageentwicklung in gewerblichen Ferienzentren/-wohnungen/-häusern (bis 2011 ≥ 9 Betten ab 2012 ≥ 10 Betten)	90
Tab. 15: Angebotsentwicklung in gewerblichen Ferienwohnung (ohne Ferienzentren) (bis 2011 ≥ 9 Betten ab 2012 ≥ 10 Betten)	91
Tab. 16: Nachfrageentwicklung in gewerblichen Ferienwohnungen (ohne Ferienzentren) (bis 2011 ≥ 9 Betten ab 2012 ≥ 10 Betten)	92
Tab. 17: Bettenangebot nach Bundesländern in gewerblichen Ferienzentren, -wohnungen, -häusern (2002 und 2007 ≥ 9 Betten, 2012 ≥ 10 Betten)	93
Tab. 18: Immobilienpreise in den sechs Vergleichsgemeinden.....	94
Tab. 19: Immobilienpreise in vier Großstädten.....	95
Tab. 20: Mietpreise in den sechs Vergleichsstädten.....	96
Tab. 21: Mietpreise in vier Großstädten.....	97

Herausgeber:

Ministerium für Wirtschaft, Bau und Tourismus
Mecklenburg-Vorpommern
Johannes-Stelling-Straße 14
19053 Schwerin

Telefon: 03 85 / 5 88 - 50 65
Telefax: 03 85 / 5 88 - 50 67
E-Mail: presse@wm.mv-regierung.de
Web: www.wm.regierung-mv.de

Redaktion:

dwif Consulting GmbH Berlin - Web: www.dwif.de
im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft,
Bau und Tourismus MV, Referat Tourismus

Gesamtherstellung:

Layout, Satz: courage & co | Schwerin Marketing KG
www.courage-co.de

Fototitel:

traumHaff Ferienhäuser
www.traumhaff.de

Foto:

Markus Cleve

Druck:

www.druckerei-hahn.de

Redaktionsschluss:

25. Oktober 2013

Weitere Exemplare sind erhältlich

als Broschüre mittels Bestellung an
presse@wm.mv-regierung.de und als PDF
mittels Download unter www.wm.regierung-mv.de

Wegen der besseren Lesbarkeit wurde im Text auf die gleichzeitige Verwendung weiblicher und männlicher Personenbegriffe verzichtet. Gemeint und angesprochen sind natürlich immer beide Geschlechter.

Diese Publikation wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Ministeriums für Wirtschaft, Bau und Tourismus des Landes Mecklenburg-Vorpommern herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von deren Kandidaten oder Helfern während des Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für alle Wahlen. Missbräuchlich ist besonders die Verteilung auf Wahlkampfveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist auch die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl darf die vorliegende Druckschrift nicht so verwendet werden, dass dies als eine Parteinahme des Herausgebers zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.

Diese Beschränkungen gelten unabhängig vom Vertriebsweg, also unabhängig davon, auf welchem Wege und in welcher Anzahl diese Informationsschrift dem Empfänger zugegangen ist.