

# Wohn(t)raum zu jedem Preis?

Trotz Überangebot und europäischer Wirtschaftskrise scheinen die Wohnungspreise im Saanenland vorläufig stabil. Was passiert aber mit Hunderten von Verkaufsobjekten<sup>1</sup> im Raum Gstaad?



Beispiel Gstaad: Nur Erstwohnungen werden zu tieferen Preisen gehandelt. Die Preise für klassische Zweitwohnungen bewegen sich tendenziell nach oben.

MARTIN GÖPPERT\*

**OBJEKTVERGLEICHE SIND SCHWIERIG.** Verkaufspreise sind mehr Schein als Sein, jedenfalls im Kanton Bern. Aus dem Grundbuch lässt sich hierzu nichts entnehmen, es sei denn, man könnte ein ganz besonders schützenswertes Interesse nachweisen. Dies wäre beispielsweise der Fall, wenn im Rahmen einer Erbteilung eine Pflichtteilsverletzung durch einen Anspruchsberechtigten vermutet wird. Üblicherweise wird aber kein derartiger Grund vorliegen, weshalb man sich anhand von anderen Indikatoren, wie beispielsweise mithilfe der Liegenschaftsgewinnsteuer, ein ungefähres Bild machen muss.

Jedenfalls lassen sich auch keine stichhaltigen Schlüsse bezüglich des Marktwertes einer Liegenschaft in Tourismusregionen aus den Preisen ziehen, mit denen die Immobilien beworben werden. Es gibt kaum Vergleichsmöglichkeiten, besonders bei hochwertigen Objekten, da ihre Transaktionspreise oft auch off-shore finanziert werden. Ebenfalls ins Gewicht fällt, wie die Vorstellung und die Kaufmotivation eines Käufers aussieht, ob er mehr Wert auf eine unverbaute Aussicht, den exklusiven Innenausbau oder eine Hotel-Infrastruktur legt oder sogar ein Geschäft damit finanzieren will. Hier kann ein ortskundiger Makler mitunter grossen Einfluss auf die Preisspanne (nach oben und unten) haben. Aus diesen

Gründen weisen Marktwertschätzungen manchmal selbst bei Einfamilienhäusern Differenzen im siebenstelligen Bereich auf.

Diese individuellen Aspekte stehen einer allgemeinen Darstellung der Lage in Gstaad und Umgebung, aber auch in anderen Lifestyle-Destinationen, nicht im Weg. Doch Käufer sollten hellhörig werden, wenn von exorbitant scheinenden Verkaufspreisen in Hochglanzmagazinen oder anderen Medien die Rede ist. Häufig dürfte es sich dabei um Wunschvorstellungen handeln. Nur wenige Verkäufer geben zu, dass sie grosse Abstriche am Verkaufspreis machen mussten.

**ZWEITWOHNUNGSINITIATIVE – EIN PARADOX FÜR DIE VERMARKTUNGSPREISE.** Erwartungsgemäss hätten die Preise für Erstwohnungen in den vergangenen drei Jahren sinken sollen. Ein grosses Angebot, wenig Nachfrage und politische Eingriffe weckten diese Vermutung.

Passiert ist aber genau das Gegenteil. Weshalb? Um dies zu erklären, muss man näher auf die Unterscheidung zwischen Erst- und Zweitwohnungen eingehen. Altrechtliche (vor 2012 erstellte oder bewilligte) Objekte können nach wie vor beliebig als Erst- oder Zweitwohnung genutzt werden. Ihr Wert bleibt also konstant hoch, was vielen ortsansässigen Lohnempfängern nicht entgegenkommt.

Die Preise für klassische Zweitwohnungen, die auch als Erstwohnungen genutzt werden können, bewegen sich tendenziell nach oben, da ihre Zahl langfristig nicht mehr zunehmen kann.

Nur explizit vorbehaltene «Erstwohnungen» werden zu tieferen Preisen gehandelt. Diese haben aber einen signifikanten Nachteil, denn sie müssen gemäss ihrer Definition ständig bewohnt werden, sonst droht eine Zwangsveräusserung. Anders als in urbanen Regionen kann dies ein Problem darstellen, da die beruflichen Perspektiven in Tourismusgebieten sehr eng sind. Entschliesst sich beispielsweise die zweite Generation nach dem Kauf, ausserhalb der Heimat eine berufliche Karriere zu starten, kann sie ihre eigene Wohnung nicht als Wochenend- oder Feriendomizil nutzen.

Diese massive Einschränkung des Grundeigentums spiegelt sich aber in den Verkaufspreisen kaum wider. Zwar sind die Preise tiefer, aber meistens doch nicht erschwinglich genug, um Legalservitute jener Intensität ausreichend Rechnung zu tragen. Zudem gibt es zurzeit sehr wenige neurechtliche Erstwohnungen, da die Annahme der Zweitwohnungsinitiative in ihrer Unklarheit zu einem allgemeinen Baustopp geführt hat. Ein Teufelskreis!

Zusammenfassend kann man sagen, dass die Zweitwohnungsinitiative bis zum

aktuellen Zeitpunkt lediglich eine Zweitteilung des Marktes herbeigeführt hat. Der Markt für Erstwohnungen tangiert den Markt für Zweitwohnungen höchstens indirekt. Um dem Bedürfnis nach Wohnraum für die einheimische Bevölkerung nachzukommen (was ja ein Ziel der Initiative war), sind insbesondere sozialpolitische Massnahmen gefragt, da man nicht davon ausgehen kann, dass bisher freistehende Zweitwohnungen und altrechtliche Objekte eine Metamorphose durchleben werden.

**WECHSELWIRKUNGEN VON TOURISMUS UND IMMOBILIEN-VERKAUF.** Im April 2013 wurde im Auftrag der bernischen Volkswirtschaftsdirektion (beco) eine Studie herausgegeben, welche die wirtschaftliche Bedeutung des Tourismus im Kanton Bern darstellt<sup>2</sup>. Eine wichtige Erkenntnis für die Destination Gstaad-Saanenland war die Verteilung der generierten Logiernächte in Bezug auf Hotellerie und Ferienwohnungen. Im Jahr 2011 generierte die 4- und 5-Sterne-Hotellerie 130 000 Logiernächte; 613 000 wurden hingegen in Ferienwohnungen verbracht<sup>3</sup>. Infolge der Zweitwohnungsinitiative ist die Gesamtnachfrage<sup>4</sup> angestiegen. Dies überrascht nicht, denn 48% der Übernachtungsgäste verbringen ihre Zeit im Saanenland in ihrer eigenen Ferienwohnung; 10% mieten eine. 39% der Gäste nächtigen in einem Hotel, einer Gruppenunterkunft oder auf Campinganlagen<sup>5</sup>. Wer regelmässig nach Gstaad kommt zieht also offenbar ein eigenes Réduit dem konventionellen Tourismus vor.

**TOURISMUSWIRTSCHAFT MUSS NEUE STAMMKUNDSCHAFT GENERIEREN.** Angesichts dieser Erkenntnisse dürfte die Nachfrage nach Zweitwohnungen und altrechtlichen Erstwohnungen weiterhin hoch bleiben, da vorerst keine neuen Ferienwohnungen gebaut werden dürfen. Dies jedoch nur unter der Voraussetzung, dass die Tourismusindustrie stetig neue Stammkundschaft generieren kann, indem die Dienstleister ein attraktives Gesamtpaket anbieten, das auf die Bedürfnisse einer mobilen Generation zugeschnitten ist und sie motiviert, nicht nur eine Wohnung zu kaufen, sondern die Betten auch warm zu halten. Eine weitere Möglichkeit bestünde in der Förderung von neuen Erwerbsmöglichkeiten für Menschen, welche die hohe Lebensqualität in den Bergen schätzen.

**WELCHE ROLLE SPIELEN IMMOBILIENMAKLER?** Eine Liegenschaft zu kaufen oder zu verkaufen, ist für viele Menschen ein einmaliges Erlebnis. Eine Transaktion birgt jedoch einige Herausforderungen und Risiken, weshalb es sich empfiehlt, einen wirklich ortskundigen und erfahrenen SVIT-Experten zu Rate zu ziehen. Insbesondere in Lifestyle-Destinationen gilt es, im Interesse der Verkäufer Wohnungstouristen von effektiven Käufern zu unterscheiden, wozu eine permanente und langjährige Marktpräsenz in der Region nötig ist. Den bestmöglichen Preis erzielen kann schliesslich nur jener Makler, der die Motivationen seiner Käufer und Verkäufer kennt und über die immer zahlreicher werdenden juristischen Fallstricke Bescheid weiss und –

besonders wichtig – auch gut verhandeln kann. ●

<sup>1</sup> Quelle : Eigene Erhebung, comparis.ch, und andere Quellen

<sup>2</sup> Höchli, C., Rütter-Fischbacher, U., Bandi, M., Lehmann, T., Rütter, H. (2013): Die wirtschaftliche Bedeutung des Tourismus im Kanton Bern. Rüschtikon, Bern, 22. April 2013. Auftraggeber: Volkswirtschaftsdirektion Kanton Bern, beco.

<sup>3</sup> a. a. O., S. 54

<sup>4</sup> Welche den «Aufwendungen für Investitionen und den Unterhalt von Ferienwohnungen, die nicht durch Mieteinnahmen gedeckt sind und einen geschätzter regionaler Anteil an den Kosten für die Hin- und Rückreise» entspricht. a. a. O., S. 61

<sup>5</sup> a. a. O., S. 58

#### ERFAHRUNGSBERICHT: 3, 2, 1 – MEINS?

Das Bieterverfahren ist primär bekannt, wenn es im Rahmen von Zwangsversteigerungen angewendet wird, um den bestmöglichen Preis zu erzielen. Es eignet sich auch sehr gut und in anonymisierter Form im privaten Rahmen für Immobilienverkäufe, namentlich, wenn Vergleichsliegenschaften fehlen und Liebhaberpreise bezahlt werden. Durch die Festsetzung eines Enddatums wird vermieden, dass sich ein Verkaufsprozess über mehrere Jahre hinzieht und eine Liegenschaft an Attraktivität einbüsst. Schätzungen, deren Gehalt ohnehin zweifelhaft ist, haben so weniger Gewicht, da der Käufer den Preis bezahlt, der aus seiner Sicht dem Wert der Liegenschaft entspricht. Der Autor dieses Berichtes setzt diese Verkaufsmethode regelmässig um und kennt auch ihre Fallstricke. Wichtig ist bei diesem Vorgehen vor allem die Unabhängigkeit des Maklers: Franchising-Unternehmen eignen sich beispielsweise schlecht, da ihre standardisierte Arbeitsweise im besten Fall standardisierte Resultate zulässt. Sie schaffen auch keinen Mehrwert, weder für die Marktregion – schliesslich fliesst der grösste Teil des Gewinnes an den Hauptsitz – und noch weniger für die Kunden und die Mitarbeiter, da die Anforderungen an den Auktionator sehr hoch sind.



\*MARTIN GÖPPERT

Der Autor ist Immobilienmakler mit eigener Firma in Gstaad und heute spezialisiert auf Versteigerungen. Er berät in diesem Bereich zunehmend auch Kunden in anderen Marktgebieten. [www.consulta-gstaad.ch](http://www.consulta-gstaad.ch)



**i-immob8.5**  
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

Software für die Verwaltung  
von Mietliegenschaften  
und Stockwerkeigentum

[www.immob8-5.ch](http://www.immob8-5.ch)

**thumherrs**

Morgenstrasse 121 - 3018 Bern  
Telefon 031/990.55.55

Route de Châtaigneriaz 1 - 1297 Founex  
Téléphone : 022/950.92.00

**B-ITS**

Bigger IT Services AG  
Postfach 34 - 8280 Kreuzlingen 3  
Telefon: +41 (0)71 680 06 70