

Chalets im Sonderangebot (Von David Strohm)

Tausende von Wohnungen stehen in den Bergen zum Verkauf, die Preise sind unter Druck. Wo es an Aussicht und Komfort mangelt, haben Anbieter Mühe, Interessenten zu finden.

Wenn in den kommenden Wochen die Makler in den Wintersportgemeinden ihre Wohnungsangebote in die Schaufenster hängen, haben sie die Qual der Wahl. Für alle Objekte, die zum Kauf angeboten werden, hat es vielleicht nicht mehr Platz. Derzeit hat es mehr als genug. Und es dürften auf Ende der Saison, wenn der Wunsch der Eigentümer nach einer Trennung von der einst geliebten Zweitwohnung in der Regel wächst, noch mehr werden.

Gemäss einer Auswertung der Immobilienberatungsfirma Wüest & Partner (W&P) waren im dritten Quartal dieses Jahres in den 144 überwiegend touristisch geprägten Gemeinden in den Bergkantonen insgesamt 9439 Ferienwohnungen zum Verkauf ausgeschrieben. Mit mehr als 4600 Einheiten befinden sich mit Abstand am meisten im Wallis. Die Gemeinden in dem Kanton leiden besonders unter dem Rückgang von Feriengästen aus Grossbritannien und dem Euro-Raum, von denen viele jeweils Ferienwohnungen gemietet hatten.

Der aus den Verkaufsinseraten summierte Wert der Apartment–Einfamilienhäuser war in der Auswertung gar nicht erst berücksichtigt worden – er beläuft sich auf 4,7 Mrd. Fr. Die Preise befinden sich immer noch auf einem hohen Niveau, wie der von W&P berechnete Index der Transaktionspreise für Ferienwohnungen in Tourismusgemeinden belegt. Er liegt mit einem Stand von 194 Punkten fast doppelt so hoch wie zu Beginn der Messreihe Anfang des Jahres 2000, stagniert aber seit mehr als einem Jahr.

Der vom britischen Luxusimmobilien-Vermittler Knight Frank mit Daten der UBS berechnete Ski-Property-Index, der die Preisentwicklung in ausgewählten Alpin-Resorts spiegelt, zeigt dagegen einen deutlichen Rückgang der Preise gegenüber dem Vorjahr in fast allen untersuchten Schweizer Top-Destinationen: in St. Moritz um 7,2%, in Crans-Montana um 5%, in Davos um 4,8% und in Verbier um 4,2%. Die Zahlen basieren allerdings auf relativ wenigen Transaktionen.

Nicht alle verkaufswilligen Eigner dürften die erhofften und inserierten Preise erhalten. Manch ein Besitzer überschätzt dabei auch den Wert der eigenen Zweitwohnung. Fehlen Aussicht und Besonnung, bleibt das Interesse aus. Die raren Kaufwilligen befinden sich in einer guten Verhandlungsposition und können die Preise drücken.

Zudem hat sich bei Apartment-Liegenschaften aus den 1970er und 1980er Jahren, oft mit dem Charme von Bauten aus jener Zeit, ein erheblicher Sanierungsbedarf aufgestaut. Angegraute Wände im Treppenhaus, blätternder Putz an der Fassade und nicht winddichte Fenster schrecken potenzielle Kaufinteressenten ab. Den im Auftrag der meist weit entfernt lebenden Eigentümer agierenden Verwaltungen gelingt es selten, Erneuerungsprojekte in den Mehrfamilienhäusern zu initiieren.

Wachsamer Umweltschützer

Als Gründe für die Angebotsschwemme und die Zurückhaltung bei den Käufern sehen Brancheninsider die anhaltenden Unsicherheiten, die sich für die Eigentümer aus dem Zweitwohnungsgesetz und der dazugehörigen neuen Verordnung ergeben, die auf Anfang 2016 in Kraft treten. Obwohl nun zumindest auf dem Papier Rechtssicherheit besteht, dürfte die Auslegung in der Praxis immer wieder zu Streit und zu einer Klärung des Einzelfalls durch die Gerichte führen.

Wegen der belassenen Ausnahmen haben die Fondation Franz Weber und Helvetia Nostra, welche mit ihrer Initiative das neue Gesetz ermöglicht hatten, bereits angekündigt, «die Anwendung des Zweitwohnungsgesetzes in der Praxis und vor Ort sehr wachsam» verfolgen zu wollen. Nach der jüngsten Korrektur der Liste werden die Bestimmungen nur noch für 413 der 2324 Gemeinden in der Schweiz gelten, die meisten davon sind typische Ferienziele. Diese Gemeinden dürfen den Bau von neuen Zweitwohnungen nicht mehr bewilligen.

Ausnahmen sieht das Gesetz vor, wenn die Baubewilligung an die Bedingung geknüpft wird, dass mit neu gebauten Liegenschaften touristisch genutzte Zweitwohnungen – sogenannte «warme Betten» –

entstehen. Diese gelten aber bei Käufern aus der Schweiz als wenig beliebt, weil eine spontane Nutzung damit nicht mehr möglich ist.

Deutlich höher ist die Bereitschaft, Dritte in sein Ferienhaus zu lassen, dagegen bei den ausländischen Käufern, die mit den Mieteinnahmen auch einen Teil der anfallenden Nebenkosten decken wollen. In einer Umfrage von Knight Frank geben 55% der vermittelten Käufer an, dass sie ihren Zweitwohnsitz vermieten möchten. Nur jeder Zehnte erwerbe eine Immobilie als Investment und aus reinen Renditeüberlegungen.

Hohe Preise für Spitzenobjekte

In Bezug auf die Nachfrage aus dem Ausland zeigt sich Kate Everett-Allen, Partnerin bei Knight Frank in London, zuversichtlich: «Weil nun Klarheit in Bezug auf die Beschränkungen bei Zweitwohnungen und hinsichtlich Steuerfragen herrscht, weicht die bisherige Unsicherheit unter den Käufern zunehmend einem Optimismus», sagt Everett-Allen. Nicht zuletzt seien die leicht gesunkenen Preise attraktiv, wenngleich die absoluten Quadratmeterpreise immer noch zu den höchsten in Europa gehören. Im Durchschnitt werden gemäss den Schätzungen von Knight Frank für Spitzenobjekte in Gstaad rund 30 000 Fr., in St. Moritz 24 000 Fr. und in Verbier 21 000 Fr. pro m² bezahlt. Auch der Währungseffekt im Nachgang der Aufhebung des Mindestkurses gegenüber dem Euro habe sich wieder aufgelöst – zumindest für Kaufinteressenten aus Grossbritannien. Das Pfund steht wieder nahe bei dem Kurs, der vor dem 15. Januar 2015 galt.

Statt nach einer Immobilie für die schönsten Wochen im Jahr werde vermehrt nach einem permanenten Wohnsitz gesucht, stellt Everett-Allen fest. Orte mit internationalen Schulen, einem ganzjährig nutzbaren Freizeit- und Kulturangebot und kurzen Distanzen nach Zürich und Genf seien da im Vorteil. Nicht zuletzt könne man unter einer grösseren Zahl an infrage kommenden Objekten auswählen. Genügend Chalets zum Verkauf gibt es ja im Moment.

NZZ Dimanche du 15.11.2015, David Strohm

Chalets en "Action"

Des milliers d'appartements sont en vente dans les montagnes, les prix sont sous pression. Où le confort ou la vue manquent, les vendeurs peinent à trouver des acquéreurs.

Les agences immobilières devront choisir quels appartements ou chalets mis en vente elles vont afficher dans leurs vitrines, car il n'y aura pas assez de place pour exposer toutes les offres. Et cela pourrait bien empirer au fil de la saison si les propriétaires décident de se séparer de leurs biens autrefois très appréciés.

Selon une étude des consultants Wüest & Partner, au troisième trimestre 2015 il y aurait 9439 résidences en vente dans les 144 communes à dominante touristique des cantons alpins, dont plus de 4600 rien qu'en Valais ou les stations souffrent particulièrement de la baisse de fréquentation des vacanciers de Grande-Bretagne et des pays de la zone Euro.

La valeur totale des biens en vente atteint 4,7 milliards de francs. Si les prix se trouvent encore à un niveau élevé, comme le montre l'index établi par W&P, qui est à 194, soit près du double de celui de 2000, il stagne depuis plus d'une année. L'agent immobilier anglais Knight & Frank a calculé un index des stations de ski sur la base de données publiées par l'UBS qui montre au contraire une baisse nette des prix depuis un an, ceci dans presque toutes les stations suisses les plus demandées : Saint Moritz près de 7,2%, Crans-Montana près de 5%, Davos près de 4,8% et Verbier près de 4,2%. Cependant, ces chiffres se basent sur un nombre relativement peu élevé de transactions.

Tous les vendeurs ne recevront pas le prix affichés, d'autant plus qu'ils ont parfois tendance à surévaluer la valeur de leurs biens. Si la vue et le confort ne sont pas au rendez-vous, l'intérêt se fera rare. Les acheteurs, peu nombreux, se trouvent dans une position favorable pour négocier les prix à la baisse.

En outre les propriétés des années 1970 et 1980 nécessitent souvent de gros travaux de rénovation ou d'assainissement (façades, parties communes, fenêtres à remplacer, isolation thermique à revoir, toiture à assainir, etc.), ce qui effraie les acheteurs potentiels. Au fil des années, les administrateurs de PPE n'ont pas toujours pu convaincre les propriétaires qui vivent dans des lieux éloignés et rechignent à s'engager dans de lourds investissements pour la rénovation ou simplement l'entretien de leurs résidences.

Écologistes vigilants

En raison de l'offre abondante et de la retenue des acheteurs potentiels, les spécialistes de la branche observent en continu les incertitudes résultant de la loi sur les résidences secondaires et du nouveau décret d'application qui entrera en vigueur début de 2016. Bien que maintenant, tout au moins sur le papier, la sécurité juridique semble assurée, certaines interprétations de la loi pourraient encore prêter à discussion dans la pratique et des cas isolés nécessiteront une clarification devant les tribunaux.

En raison des exceptions accordées, la Fondation Franz Weber et Helvetia Nostra ont annoncé rester très vigilant et vouloir surveiller avec attention, dans la pratique et sur place, l'application de la nouvelle loi sur les résidences secondaires qui fait suite au succès de son initiative.

Depuis la dernière correction de la liste, seules 413 sur 2324 des communes sont touchées par les dispositions de la nouvelle loi. La plupart de ces communes sont des destinations typiques de vacances dans lesquelles les nouvelles constructions de résidences ne peuvent plus être autorisées.

La loi prévoit des exceptions pour la construction de nouveaux logements de vacances à caractère commercial permettant une fréquentation plus soutenue afin de générer des lits chauds. Cependant de telles résidences ne sont pas prisées des acheteurs, car ils ne souhaitent pas être soumis à des contraintes d'utilisation qui empêchent une utilisation spontanée et libre de leurs biens.

Au contraire, les acheteurs étrangers sont nettement plus facilement disposés à louer leurs biens à des tiers, ce qui leur permet ainsi de couvrir une partie des charges annuelles avec les revenus locatifs. Dans une enquête de Knight & Frank il apparaît que 55 % de leurs clients sont disposés à louer leurs biens alors qu'un dixième seulement font de leur achat un pur investissement immobilier basé sur le rendement.

Des prix élevés pour des objets haut de gamme

Par rapport à la demande de l'étranger, Kate Everett-Allen, partenaire chez Knight & Frank à Londres, se veut rassurante, maintenant que les questions de restriction et d'imposition ont été clarifiées, les incertitudes passées ont disparu et l'optimisme revient chez les acheteurs potentiels.

Finalement, les prix qui ont un peu baissés deviennent attrayants, même s'ils sont encore parmi les plus haut du marché en Europe. Pour les objets haut de gamme, Knight & Frank évalue en moyenne le m² à environ CHF 30 000 à Saint Moritz, CHF 24 000 à Gstaad et CHF 21 000 à Verbier. L'effet négatif induit par la résiliation du cours CHF/EURO s'est dilué, du moins pour l'acheteur britannique, puisque le cours de la livre est à nouveau proche de celui d'avant le 15 janvier 2015.

Kate Everett constate également que la demande s'accroît pour des résidences permanentes par rapport à celle pour des séjours de vacances limités aux plus belles semaines de l'année. Les stations disposant d'écoles internationales, d'une offre de loisirs pouvant être pratiqués pendant toute l'année ainsi qu'une offre culturelle, tout comme une situation à distance raisonnable de Zurich ou Genève sont des avantages certains. D'autant plus que le choix entre objets pouvant entrer en considération est important. Oui en ce moment il y a bien assez de chalets en vente.