



Prächtiges Panorama mit Überangebot: An Orten wie in Nendaz im Wallis bleiben in vielen Apartmenthäusern die Rollläden unten.

Ferienwohnungen

«Im Markt geht derzeit nichts»

Ferienwohnungen kosten mehr, als die Eigentümer meinen, sagt Bruno Franzen, Gründer von Interhome. Er stellt fest, dass im Moment kaum noch Objekte verkauft werden.

Die Preise für Ferienwohnungen stagnieren oder sinken gar. Lohnt sich der Kauf, wenn man vermieten will?

Eine Ferienwohnung zu erwerben, ist vergleichbar mit dem Kauf eines Autos: Beides ist Liebhaberei, hier wie dort verdrängt der Käufer einen Teil der Kosten. Ferienwohnungen sind teurer, als viele meinen, Nebenkosten, Einlagen in den Erneuerungsfonds, Renovation und Ausstattung einer Wohnung summieren sich. Genutzt wird die Wohnung meist nur für wenige Wochen im Jahr.

Diese Kosten fallen auch an, wenn man sie nur innerhalb der Familie nutzt.

Die Eigentümer müssen sich entscheiden, selbst nutzen oder vermieten. Entweder man will etwas verdienen, das bedeutet die Wohnung wird entpersonalisiert. Oder man bevorzugt Privatsphäre und verzichtet aufs Geld. Beides zu wollen, ist schwierig und kommt deshalb selten vor. Immerhin: In der Schweiz sorgt man sich um den Wert seiner Wohnung.

Die Zweitwohnungsinitiative hat viel Verunsicherung ausgelöst. Wie läuft es im Markt?

Nach meiner Beobachtung geht derzeit so gut wie gar nichts. Es finden kaum noch Trans-

Bruno Franzen



Der Unternehmer mit Jahrgang 1942 baute den Ferienhaus-Vermittler Interhome auf. 1989 verkaufte er die Firma an Hotelplan.

aktionen statt. Der Höhepunkt in diesem Segment liegt definitiv hinter uns.

Sie haben vor 50 Jahren die Firma Swiss Chalet gegründet, aus der Interhome wurde. Was hat Sie bewogen, in die Vermietung von Ferienwohnungen einzusteigen?

Meine Eltern hatten in Braunwald ein Chalet. Als es um die Vermietung von ihrem und anderen Häusern ging, kam mir die Idee, diese Engländer anzubieten. Die Firma gründeten mein Partner und ich 1965 in London. Zwölf Jahre später kam dann erst der Name Interhome. Das Thema beschäftigt mich heute noch. Interview: David Strohm

Unsicherheit ist Gift fürs Geschäft

Die goldenen Zeiten für den Verkauf von Zweitwohnungen sind vorbei. Ausnahmen im künftigen Gesetz dürften daran wenig ändern, solange sich Interessenten aus dem In- und Ausland weiter zurückhalten.

Von David Strohm

Die Saison ist zu Ende, Ski und Stiefel sind bis zum nächsten Winter im Keller verstaut. An die Winterferien erinnert nur noch der Prospekt einer Immobilienagentur, die darin vier Apartments in der Überbauung «Sonnenhang» anpreist. Sie waren schon vor Jahresfrist zu haben, der Preis ist unverändert hoch. Offensichtlich harzt das Geschäft mit dem Verkauf von Ferienwohnungen und Chalets. Das Angebot ist riesig, die Nachfrage für die vielen neuen Wohnungen, aber auch für den wachsenden Bestand an Altobjekten bleibt flau.

Viele kalte Betten in der Hochsaison

Makler und Entwickler verweisen auf die grosse Unsicherheit im Markt, die nach dem 15. März 2012 den lange Jahre so lukrativen Verkauf fast zum Erliegen gebracht hat. Wer heute kauft und überlegt, das Feriendomizil auch zu vermieten, muss auch dafür Angebot und Nachfrage abschätzen. «In vielen grossen Ferienorten gibt es heute ein Überangebot an mietbaren Wohnungen», sagt Doris Römer,

die seit über 50 Jahren regelmässig in die Familienwohnung nach Silvaplana reist. In diesem Winter blieben selbst in den Sportferien, wenn gewöhnlich alles ausgebucht ist, viele Miet-Apartments unbewohnt. «Im Oberengadin steht in der Sommersaison etwa die Hälfte der über die Buchungsplattformen angebotenen Wohnungen leer, im Winter ist es gut ein Drittel», stellt die auch im «Forum Engadin» engagierte Zweitwohnungsbesitzerin fest.

Gemeinsam mit anderen Unterländern führt Römer seit einiger Zeit akribisch Buch über den Buchungsstand von Wohnungen in dem Bündner Hochtal. Hintergrund ist die für Silvaplana geplante Abgabe auf nicht bewirtschaftete Objekte, die für Unmut unter den Stammgästen gesorgt hat. Sie fürchten bei einem Vermietungszwang um den Verlust der Privatsphäre. Käme dieser flächendeckend, würden die Mietpreise fallen. «Für die Einheimischen, die auf den Zusatzverdienst angewiesen sind, wäre es eine Katastrophe», sagt Römer. Allein in Silvaplana mit 300 mietbaren Objekten kämen bis 1500 weitere hinzu.

Mit rund 3700 Häusern und Wohnungen in der Schweiz kann auch Koni Iten ein grosses Angebot vorweisen. Der Chef der zu Hotelplan gehörenden Interhome und der deutschen Schwestergesellschaft Interchalet kennt die Schwierigkeiten, mit denen sich private Vermieter plagen. Für einen Anteil an den Mieteinnahmen, die im Schnitt 1362 Fr. pro Woche im Sommer und 1770 Fr. im Winter betragen, bietet Interhome nicht nur Zugang zu einem internationalen Publikum, sondern auch die Abnahme aller Arbeiten am Ort - Reinigung

1362 Fr.

Miete zahlen Gäste bei Interhome im Schnitt pro Woche für eine Ferienwohnung in der Schweiz. In der Wintersaison liegt der Betrag bei 1770 Franken.

Unterhalt, Schlüsselübergabe und Versicherung. Für drei Viertel aller Objekte wird dies durch eigene oder Partneragenturen gemacht,

«Die Freigabe des Frankenkurses im Januar hat zu einem kurzfristigen Buchungseinbruch geführt», sagt Iten. Inzwischen habe sich das Geschäft wieder normalisiert. Schon im letzten Jahr konnte der Interhome-Chef zufrieden sein. Die Firma, die an diesem Wochenende ihr 50-jähriges Bestehen feiert, wies 2014 das beste Ergebnis der letzten sieben Jahre aus.

Mit gezielten Massnahmen, die an das anknüpfen, was einst Firmengründer Bruno Franzen für den Aufbau des Geschäfts einbrachte, und weiteren Anreizen für Wohnungseigentümer will Iten den Umsatz der Ferienhaus-Sparte bis 2017 auf 400 Mio. Fr. steigern. Zusätzliche Wohnungen in ihrem Pool braucht dafür aber auch Interhome nicht.

Überangebot drückt Preise

Ist im Berggebiet schon das Vermieten anspruchsvoll geworden, gilt dies erst recht für den Verkauf von Objekten. Das neue Zweitwohnungsgesetz, das mit einem Kompromiss die parlamentarischen Hürden genommen hat, dürfte die Unsicherheit nicht beiseiteräumen. Zu den fertig gebauten Apartments, die um Käufer buhlen, kommt eine wachsende Zahl der rund 630 000 Zweitwohnungen aus dem Bestand, die zum Verkauf ausgeschrieben werden. Das drückt die Preise. Vor allem Wohnungen aus den 1970er und 1980er Jahren weisen oft einen erheblichen Renovationsbedarf auf. Sie dürften es am Markt besonders schwer haben.

ANZEIGE

DESIGN
SHOPPING
EVENT

24.-26.
APR. 2015

MESSE BASEL
HALLE 3



blickfang

NEU

BLICKFANG ONLINESHOP



NZZ am Sonntag TAGESWoche Bolero IDEALE HEIM