

WohnPerspektiven

Magazin von Immoschwab rund um das Zuhause

Energiesparinvestitionen bei Immobilien



04

Lohnen sich Energiesparinvestitionen in ein Gebäude?

09

Vorkaufsrecht im Stockwerkeigentum

10

Haftung für Sachmängel beim Immobilienkauf

12

Menschen im Fokus – Interview mit Yara Dolder, Lehrabsolventin 2025

14

Liegenschaftsverkauf mit einer Erbengemeinschaft

Impressum Magazin «WohnPerspektiven»

Erscheinung: Herbst 2025. Auflage: 6000 Stück, erscheint jährlich
Herausgeber: Immoschwab AG, Bernstr. 30, 3280 Murten, +41 26 672 98 98, info@immoschwab.ch
Verantwortlich für den Inhalt: Fabienne Voutaz, Mitglied der Geschäftsleitung
Idee, Konzept und Redaktion: Martin Aue
Grafik: Contrastart GmbH
Korrektur: Christina Sorg
Copyright: Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung.



Liebe Kunden

Ein neues Jahr bringt immer auch neue Herausforderungen – sei es in der Gesellschaft, im Wohnumfeld oder in der Immobilienbranche. Besonders beschäftigen mich derzeit die Themen «Nachhaltigkeit» und «veränderte Wohnbedürfnisse»: Wie gestalten wir Immobilien so, dass sie energieeffizient sind, ökologisch Sinn machen und zugleich den Lebensentwürfen von morgen entsprechen? Diese Fragen prägen auch meine tägliche Arbeit bei Immoschwab.

Umso schöner ist es, dass wir 2026 ein besonderes Jubiläum feiern dürfen: 40 Jahre Immoschwab – welch ein Meilenstein. Seit 1986 begleiten wir als «Ihr regionaler Immobilien-Profi, menschlich und vertrauenswürdig» Menschen dabei, ihr passendes Zuhause zu finden oder ihre Immobilie professionell betreut zu wissen. Dieser Leitsatz ist mehr als ein Claim – er spiegelt unsere Haltung wider. Denn Immobilien sind keine Zahlen, sondern Lebensräume. Für uns zählen Verlässlichkeit, Nähe und ein respektvoller Umgang auf Augenhöhe.

Ich selbst bin überzeugt: Mit unserer Arbeit machen wir die Welt ein kleines Stück besser. Denn wir schaffen Sicherheit, Vertrauen und Freude in einem Bereich, der das Herzstück des Lebens betrifft – das Wohnen. Mit meinem Namen stehe ich für Offenheit, Ehrlichkeit und das Engagement, für unsere Kunden das Beste zu erreichen.

Was uns von anderen unterscheidet? Unsere Verwurzelung in der Region und die persönliche Betreuung. Wir kennen den Markt, die Menschen und die Bedürfnisse vor Ort. Unser gemeinsamer Nenner in allen Dienstleistungen – von der Verwaltung über die Vermietung und Bewertung bis zum Verkauf – ist der Anspruch, mehr zu bieten als bloss eine Dienstleistung. Wir streben nach echter Partnerschaft.

Warum ich meinen Beruf liebe? Weil es nichts Schöneres gibt, als mitzuerleben, wie aus einem Objekt ein Zuhause wird. Dieser Moment, wenn Menschen nach langer Suche die richtige Immobilie gefunden haben, ist unbezahlbar.

Und in fünf Jahren? Da sehe ich Immoschwab weiterhin als starken Partner in der Region – gewachsen, modern, aber den Werten «Menschlichkeit» und «Vertrauen» treu geblieben.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und freue mich, gemeinsam mit Ihnen in ein spannendes 2026 zu starten.

Fabienne Voutaz, Mitglied der Geschäftsleitung

Lohnen sich Energiesparinvestitionen in ein Gebäude?

Der energetische Sanierungsbedarf bei Gebäuden hierzulande ist hoch. Dabei gibt es vielfältige Möglichkeiten, was Immobilienbesitzer oft vor schwierige Entscheidungen stellt. Dies gilt sowohl für Besitzer eines Eigenheims als auch für Eigentümer von Mehrfamilienhäusern und Renditeobjekten. Ein zentrales Thema: Das Kosten-Nutzen-Verhältnis der unterschiedlichen Sanierungsmassnahmen variiert erheblich. Werden Wohneinheiten vermietet, ergeben sich zusätzliche Fragen hinsichtlich der Auswirkungen auf die Mietpreise. Daher ist es entscheidend, auch die soziale Verträglichkeit von Investitionen im Rahmen einer ökologischen Nachhaltigkeit zu berücksichtigen.



Viele Gebäude in der Schweiz stammen aus einer Zeit, in der energetische Standards noch kaum ein Thema waren. Heute ist klar: Massnahmen für mehr Energieeffizienz von Liegenschaften sind sinnvoll und oft sogar vorgeschrieben. Wer sanieren will oder muss, hat jedoch viele Optionen: Eine bessere Dämmung kann den Wärmebedarf einer Immobilie beispielsweise um mehr als die Hälfte senken. Wenn Hauseigentümer erneuerbare Energien statt Öl oder Gas zum Heizen nutzen, können die CO₂-Emissionen auf beinahe null reduziert werden. Die Vielzahl an Möglichkeiten ist allerdings eine echte Herausforderung. Denn Dämmung, der Austausch von Heizsystemen oder der Einsatz von Photovoltaik unterscheiden sich nicht nur in technischer Hinsicht, sondern auch in Bezug auf Kosten, Nutzen, Effektivität und Zeitaufwand. «Häufig müssen sich Hauseigentümer zwischen möglichen Energiesparinvestitionen entscheiden», weiss Larissa Läderach. Als Immobilienrechtlerin und Mitglied der Geschäftsleitung von Immoschwab hat sie zahlreiche Sanierungsprojekte begleitet. Sie präzisiert: «Viele Hauseigentümer möchten ihre Immobilie energieeffizienter gestalten, doch nicht immer stehen die Mittel zur Verfügung, um alle wünschenswerten Massnahmen gleichzeitig umzusetzen. Deshalb ist es wichtig, gemeinsam sinnvolle Prioritäten zu setzen und schrittweise vorzugehen.»

Im Bestreben, eine möglichst gute Entscheidung zu fällen, fragen sich viele Hauseigentümer, welchen Nutzen die verschiedenen Massnahmen bieten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das grosse Einsparpotenzial von Energie und CO₂-Emissionen im Gebäudesektor auf eine Vielzahl von Faktoren zurückzuführen ist. Dazu zählen beispielsweise veraltete Heizsysteme und die eigenen Vorlieben von Eigenheimbesitzern für teilweise überheizte Räumlichkeiten. Zudem führt auch mangelnde Wärmedämmung zu Energieverlusten. Heutzutage sind die Wohneigentümer durchaus für energetisches Sanieren sensibilisiert. Allerdings überfordert viele das Spannungsfeld zwischen Wohlstand, Umwelt und Komfort: «Ist es sinnvoller, zunächst die Fenster oder die Heizung auszutauschen? Oder wäre die

vorherige Installation einer Photovoltaikanlage (PV-Anlage) vielleicht die bessere Wahl?» Die Frage der Priorisierung entwickelt sich schnell zu einer anspruchsvollen Herausforderung. In der Realität wird die Reihenfolge häufig durch die dringende Behebung von Mängeln bestimmt. So kann eine defekte Heizung oder ein undichtes Dach die Priorisierung massgeblich vorgeben.

Soziale und finanzielle Aspekte bei Mehrfamilienhäusern

Auch Eigentümer von Mehrfamilienhäusern stehen bei energetischen Sanierungen vor komplexen Entscheidungen. Larissa Läderach erklärt: «Bei der Wahl der geeigneten Sanierungsvariante hat der Mehrfamilienhausbesitzer eine Reihe zusätzlicher Kriterien zu berücksichtigen». Hierbei interessieren vor allem die Auswirkungen der Investitionen auf die Mietpreise und die Rentabilität. «Beispielsweise stellt sich die Frage, wie die Investitionen auf die Mieter überwälzt werden können», veranschaulicht Larissa Läderach. Es ist wichtig, dabei zu berücksichtigen, dass der Markt einerseits Einschränkungen bei den Bruttomieten vorgibt. Andererseits müssen auch soziale Aspekte sorgfältig in die Überlegungen einbezogen werden. Letztlich müssen mögliche Mietzinserhöhungen von den aktuellen Mietern auch finanziell tragbar sein. Dabei sollten nicht nur die gestiegenen Nettomieten berücksichtigt werden, sondern auch die potenziell niedrigeren Nebenkosten, die sich aus dem Energiesparpotenzial ergeben könnten. Es ist durchaus möglich, eine Win-win-Situation zu schaffen, bei der Investoren eine positive Rendite erzielen und die Bruttomieten für die Mieter weitgehend unverändert bleiben.

Verschiedene Massnahmen, unterschiedlich hohes Kosten-Nutzen-Verhältnis

Für Eigentümer von Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern ist nicht nur die Priorisierung wichtig, sondern auch die Frage, welche Energiesparinvestition sich als die beste erweist. Es stehen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung: So könnte das Dach saniert werden – wahlweise mit oder ohne Installation einer Photovoltaikanlage. Darüber hinaus besteht

die Möglichkeit, die Gebäudehülle zu dämmen oder, wie bereits erwähnt, hochwertigere Fenster einzubauen. Ruedi Meier, Ökonom, Raumplaner und Energiespezialist, sagt zu diesem Thema: «Es geht vor allem um die Effizienz eines Hauses. Deshalb sollte als erstes das Heizsystem auf erneuerbare Energie umgestellt werden. Zusätzlich sollte Energie, vor allem Strom, eigenständig erzeugt werden.» Und was schlägt Ruedi Meier vor, wenn nicht alle wünschenswerten Energiesparinvestitionen auf einmal umgesetzt werden können? Der Energiespezialist empfiehlt in diesem Fall, die Heizung zu priorisieren. Er führt dies auf ein Kosten-Nutzen-Verhältnis zurück, das deutlich vorteilhafter ist als bei der Isolierung von Wänden. Er hebt in diesem Zusammenhang hervor, dass die Investitionskosten erheblich steigen können, insbesondere bei einer umfassenden Sanierung mit hoher Eingriffstiefe: «Bei Sanierungen auf Minergie, Minergie-P oder Minergie-A (gegenüber Bauteil-Sanierungen) sind dies oft Mehrkosten im Faktor zwei bis drei», veranschaulicht Ruedi Meier. Die zusätzlichen Energieeinsparungen und insbesondere die CO₂-Reduktionen fallen vergleichsweise bescheiden aus. Eine eingesparte Tonne CO₂ kostet sodann mehrere hundert bis mehrere tausend Franken. Leider gibt es, gemäss Ökonom Meier, ein zusätzliches Problem: Der Bund fördert zurzeit vor allem die Sanierung der Gebäudehülle. Gut angelegtes Geld? Ruedi Meier sagt: «Nein, das Geld ist anderswo besser investiert.» Für Ruedi Meier sind schlussendlich die Vermeidungskosten je Tonne CO₂ massgebend. Diese seien, neben effizienten Heizungen, insbesondere bei sparsamen Geräten und bei der Energieproduktion aus Sonnenlicht, deutlich niedriger.

Folgendes Praxisbeispiel ermöglicht es, die zuvor genannten Erkenntnisse genauer zu beziffern. In der Ausgangslage stehen für ein 1945 gebautes Mehrfamilienhaus verschiedene energetische Sanierungsmassnahmen zur Auswahl:

- **Variante 0** ist eine sogenannte «Pinsel-Sanierung», die im Wesentlichen einen fossilen Heizungsersatz und den Neuanstrich der Aussenhülle umfasst.

- **Variante A** ist bereits weitreichender: Sie umfasst, zusätzlich zur Sanierung der Aussenhülle, den Ersatz der Ölheizung durch eine Erdsonden-Wärmepumpe und die Dämmung der Kellerdecke.
- **Variante B** sieht, zusätzlich zu den Arbeiten aus Variante A, auch noch die Dämmung des Daches und die Installation einer Photovoltaikanlage vor.
- Bei **Variante C** werden zusätzlich zu den Massnahmen aus Variante B auch noch die Aussenwände gedämmt sowie neue Fenster eingebaut.

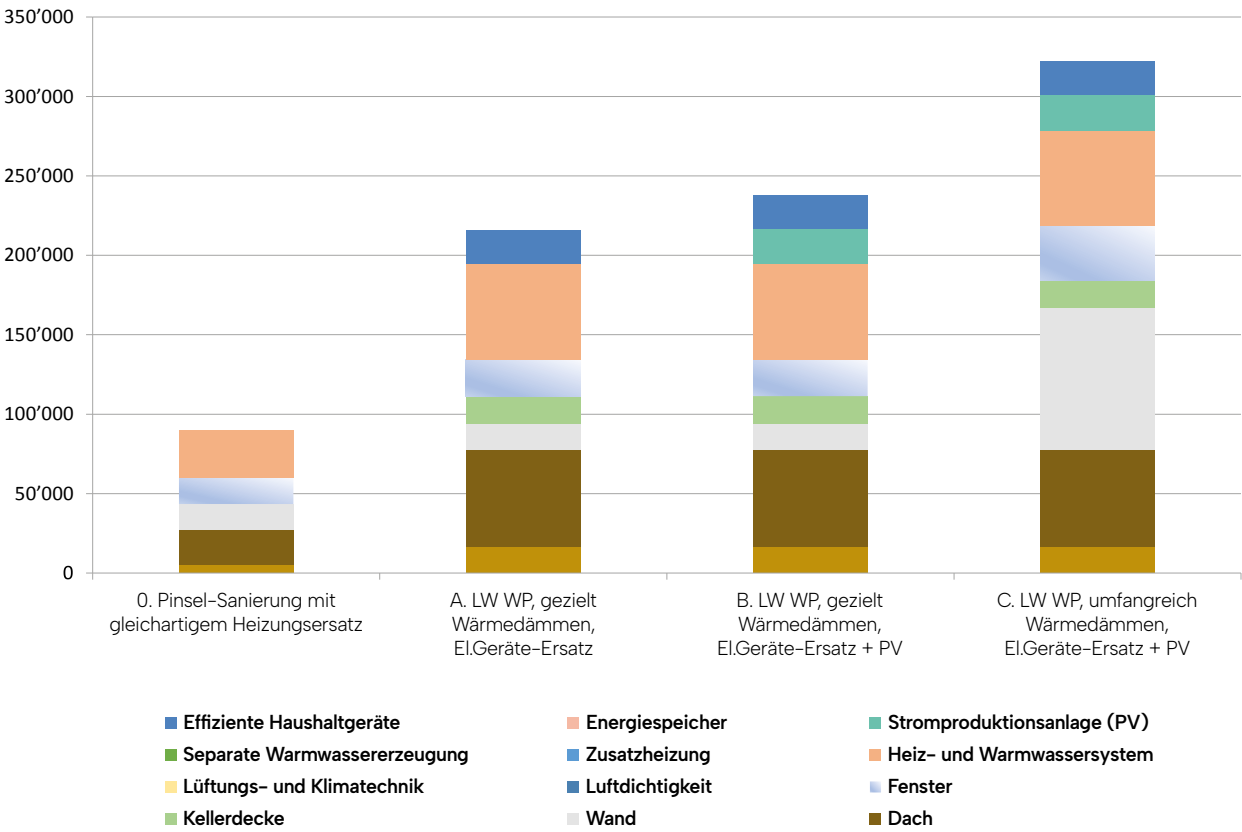
Der Variantenvergleich, basierend auf der Analyse der Energiebedarfsänderung, der Energieproduktion und der finanziellen Eckdaten, führt zu folgenden Resultaten.

Energiebedarfsänderung und -produktion
Bereits der Austausch einer alten durch eine moderne Ölheizung mit besserem Wärmeeffizienzgrad (wie in Variante 0), reduziert den Energieverbrauch um rund 15'000 kWh/Jahr. Bedeutend wirksamer ist jedoch der Ersatz der Ölheizung durch eine Erdsonden-Wärmepumpe. Kombiniert mit der Dämmung der Kellerdecke, wie in Variante A, lassen sich auf diese Weise gut 97'000 kWh/Jahr Heizenergiebedarf einsparen. Anhand der Varianten B und C wird ersichtlich, weshalb Energiespezialist Meier den Heizungsersatz den Isolierungsmassnahmen vorzieht. Bei Variante C werden jährlich 110'000 kWh Heizenergie für Heizung und Warmwasser eingespart. Dennoch bleiben die zusätzlichen Einsparungen vergleichsweise gering, obwohl umfassende Dämmmassnahmen an Kellerdecke, Dach und Aussenwänden sowie der Einbau neuer Fenster vorgenommen wurden. Varianten B und C umfassen zusätzlich die Investition in eine Photovoltaikanlage. Der erzeugte Sonnenstrom führt, neben der Ersparnis von Heizenergie, zu einer Reduktion des Strombedarfs um rund 14'000 kWh pro Jahr.

Mieten und Rentabilität
Im Praxisbeispiel wurden bei der Bewertung der Bruttomieten auch die Subventionen einbezogen, die im Zusammenhang mit den energetischen Sanierungsmassnahmen stehen. Bei der sogenannten «Pinsel-Sanierung» (Variante 0), die sich auf die notwendigsten Sanierungsmassnahmen beschränkt, bleibt die Bruttomiete nahezu unverändert. Auf Basis des Praxisbeispiels kann man gut erkennen, dass mit zusätzlichen Sanierungsmassnahmen auch die Bruttomieten steigen. Bei der hier verwendeten Maximalvariante (Variante C) beträgt die Zunahme 4 %. Im Praxisbeispiel werden neben den Bruttomieten auch die Nettorenditen sowie die Eigenkapitalrenditen berücksichtigt und bewertet. Die Nettorenditen fallen, in Abhängigkeit der gewählten energetischen Investitionen, unterschiedlich hoch aus. Eingerechnet wurden jeweils auch Subventionen und Steuerabzüge. Hier zeigt sich deutlich, dass ein höherer finanzieller Einsatz nicht mit höherer, sondern

mit tieferer Rentabilität einhergeht. Während bei Variante A CHF 335'000.– investiert werden und die Nettorendite ungefähr 6,5 % beträgt, erreicht die Nettorendite bei der umfangreichsten Sanierungsvariante C keine 2 %. Dabei ist das Investitionsvolumen bei Variante C doppelt so hoch wie bei der bedeutend einfacheren Variante A. Ein ähnliches Bild zeigt sich auch bei Betrachtung der Eigenkapitalrendite – in Bezug auf das Verhältnis von Investitionen und Rentabilität. Hier wurden ebenfalls Subventionen und Steuerabzüge mitberücksichtigt. Erneut rentiert die Variante A am besten, die massgeblich auf dem Ölheizungsersatz mit einer Erdsonden-Wärmepumpe basiert. Zusammenfassend wird deutlich: Eine Eigenkapitalrendite von etwa 13 % steht bei Variante C einer Eigenkapitalrendite von rund 3,5 % gegenüber. Anders ausgedrückt: Obwohl in Variante A weniger als halb so viel wie in Variante C investiert wurde, fällt die Eigenkapitalrendite beinahe viermal höher aus.

Investitionskosten der Sanierungsvarianten [CHF]



Praxisbeispiel Energiesparinvestitionen bei einem Mehrfamilienhaus

Ausgangslage

Gebäude: Mehrfamilienhaus mit 7 Wohnungen, Baujahr 1945, Energiebezugsfläche EBF 772 m²
Dämmung: leicht gedämmtes Steildach, Doppelmauerwerk mit 6 cm Dämmung, Fenster in mittelmässigem Zustand
Energie + Wärme: Wärmezufuhr: Ölheizung
Energiebedarf: Heizen und Warmwasser: 97'882 kWh/a (circa 9'400 Liter pro Jahr)

Sanierungsvarianten, Investitionskosten und Energieeinsparung

Variante O: «Pinzel-Sanierung», das heisst fossiler Heizungsersatz und «Neu Streichen» der Aussenhülle.
Investitionskosten: CHF 199'000.–
Jährliche Energie- und CO₂-Einsparung: Fossiler Heizungsersatz mit besserem Wärmenutzungsgrad und Instandstellungsarbeiten reduzieren den jährlichen Heizenergiebedarf um circa 15'000 kWh/Jahr und bewirken eine CO₂-Einsparung von rund 12,5 %
Entwicklung Bruttomiete mit Subventionen: -1 %

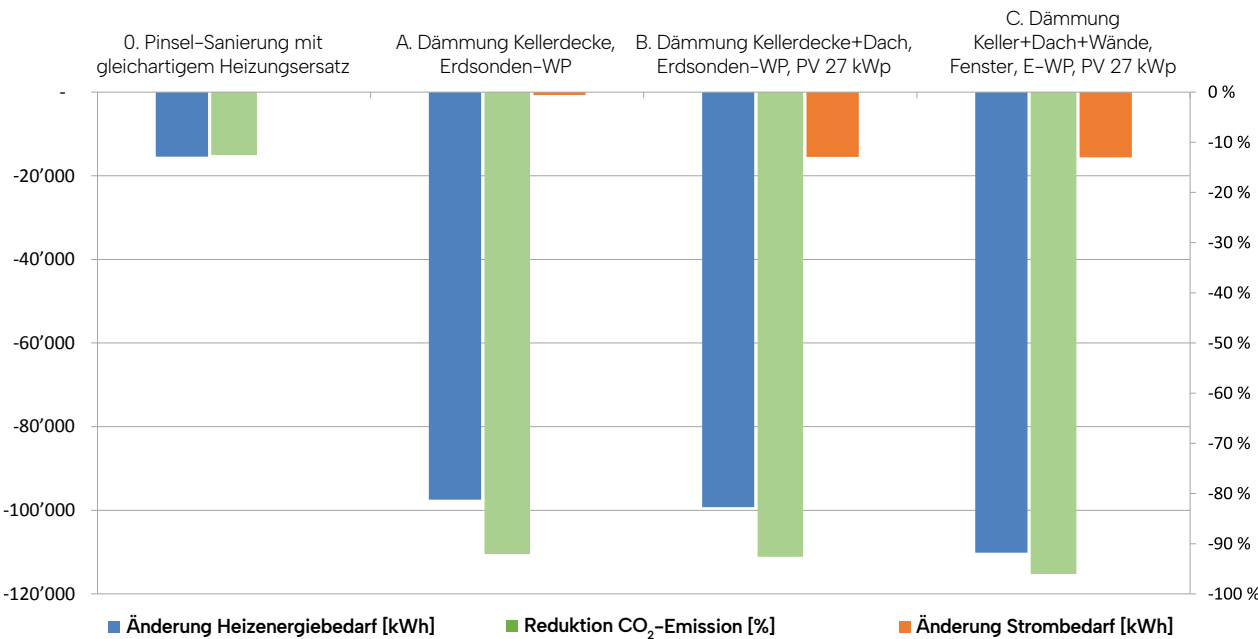
Variante A: Heizungsersatz mit Erdsonden-Wärmepumpe, Dämmung Kellerdecke sowie «Neu Streichen» der Aussenhülle
Investitionskosten: CHF 335'000.–

Jährliche Energie- und CO₂-Einsparung:
Der Verzicht auf Ölverbrauch und die zusätzliche energetische Optimierung durch umfassende Dämmmassnahmen senken den jährlichen Heizenergiebedarf um gut 97'000 kWh und ermöglichen eine CO₂-Einsparung von über 90 %
Entwicklung Bruttomiete mit Subventionen: +2 %

Variante B: Heizungsersatz mit Erdsonden-Wärmepumpe, Dämmung Kellerdecke und Dach sowie Instandstellung Fassade und Fenster; Installation Photovoltaikanlage
Investitionskosten: CHF 534'000.–
Jährliche Energie- und CO₂-Einsparung: Ähnlich hohe Heizenergie- und CO₂-Einsparungen wie bei Variante A; zusätzlich Strombedarfsreduktion von rund 14'000 kWh pro Jahr
Entwicklung Bruttomiete mit Subventionen: +3 %

Variante C: Heizungsersatz mit Erdsonden-Wärmepumpe, Dämmung Kellerdecke, Dach und Aussenwände sowie Einbau neuer Fenster; Installation Photovoltaikanlage
Investitionskosten: CHF 767'000.–
Jährliche Energie- und CO₂-Einsparung: Heizenergieeinsparung von ca. 110'000 kWh/Jahr sowie CO₂-Reduktion von rund 95 %; zudem Strombedarfsreduktion von rund 14'000 kWh/Jahr
Entwicklung Bruttomiete mit Subventionen: +4 %

Energiebedarfsänderung und CO₂-Reduktion durch energetische Sanierung [kWh/Jahr]



Vorkaufsrecht im Stockwerkeigentum

«Nachbarn kann man sich nicht auswählen». Wer eine derartige Aussage nicht einfach hinnehmen will, der findet allenfalls in Form des Vorkaufsrechts eine Lösung. Denn gerade bei Stockwerkeigentümergeinschaften werden im Grundbuch üblicherweise Vorkaufsrechte eingetragen. Diese sollen sicherstellen, dass im Falle eines Weiterverkaufs einer Wohnung «passende» Bewohner ins Mehrfamilienhaus einziehen. Wie ein Vorkaufsrecht funktioniert und was hierbei berücksichtigt werden muss, erfahren Sie in diesem Newsletter.

Vorkaufsrecht wirkt nur mit Grundbucheintrag – und trotzdem nicht in jedem Fall

Die grundsätzliche Funktionsweise eines Vorkaufsrechtes lässt sich einfach erklären: Möchte jemand beispielsweise eine Eigentumswohnung verkaufen, so muss er zuerst die anderen Stockwerkeigentümer betreffend eines allfälligen Kaufinteresses anfragen. Meldet zum Beispiel einer der vorkaufsberechtigten Nachbarn seine Kaufabsicht an, dann erhält er den Zuschlag. Ein Verkauf an eine Drittpartei ist somit erst dann möglich, wenn aus den Kreisen der berechtigten Stockwerkeigentümer niemand die Wohnung kaufen will. Wichtig ist allerdings die Unterscheidung zwischen Vorkaufsrecht bei «normalem» Miteigentum, etwa im Falle einer von mehreren Familienmitgliedern gemeinsam erworbenen Liegenschaft, und dem Stockwerkeigentum als spezielle Form des Miteigentums. Bei «normalem» Miteigentum besteht per Gesetz ein Vorkaufsrecht, welches nicht im Grundbuch eingetragen sein muss. Demgegenüber ist beim Stockwerkeigentum im Gesetz kein Vorkaufsrecht vorgesehen. Daher hat ein Stockwerkeigentümer auch nicht automatisch das Vorkaufsrecht an den anderen Wohnungen. Damit ein Vorkaufsrecht beim Stockwerkeigentum in der Praxis auch anwend- und durchsetzbar ist, muss bei der Begründung des Stockwerkeigentums ein Grundbucheintrag vorliegen. Die Eintragung ist jedoch auf eine Dauer von maximal 25 Jahre beschränkt. Trotzdem wirkt auch ein gültiger Grundbucheintrag nicht in jedem Fall. Das Vorkaufsrecht hat beispielsweise dann keine Wirkung, wenn die Wohnung an ein Kind des Eigentümers vererbt oder verschenkt wird.

Limitiertes oder unlimitiertes Vorkaufsrecht? Eine bedeutungsvolle Frage

Über die Tatsache hinaus, dass Vorkaufsrechte in der Regel auch vertraglich festgelegt werden, ist es wichtig, die genaue Definition und die Fristen zu beachten. Beispielsweise ist klar festzuhalten, für welche Immobilie das Vorkaufsrecht gültig ist. In Sachen «Fristen für die Geltendmachung des Vorkaufsrechts» gilt, sofern vertraglich nicht anderes vereinbart ist, eine Frist von drei Monaten. Diese Frist läuft ab dem Zeitpunkt, an dem der Inhaber des Vorkaufsrechts Kenntnis von Vertragsabschluss und -inhalt hat.

Übrigens sollte nicht übersehen werden, dass ein limitiertes oder unlimitiertes Vorkaufsrecht eingeräumt werden kann. Bei «limitiertem Vorkaufsrecht» kommt ein Kaufpreis auf Basis der zwischen den Parteien definierten Bedingungen zur Anwendung. Dies ganz im Gegensatz zu «unlimitiertem Vorkaufsrecht». Hier muss der Inhaber des Vorkaufsrechts bereit sein, den Preis zu zahlen, den ein Interessent ausserhalb der vorkaufsberechtigten Gruppe bietet. Grundsätzlich ist ein allfälliges Vorkaufsrecht, sowohl für Immobilienverkäufer als auch für Liegenschaftskäufer, rechtlich von erheblicher Bedeutung. Daher lohnt sich bei diesem Thema auch der Beizug eines Immobilienexperten oder Notars.

Haftung für Sachmängel beim Immobilienkauf

Zwei Fünftel aller Hauskäufer entdecken gefährliche Altlasten und kostenintensive versteckte Mängel erst nach dem Einzug. Dies ist aus verschiedenen Studien bekannt. Es versteht sich von selbst, dass damit Rechtsstreitigkeiten verbunden sein können. Doch was gilt überhaupt als «versteckter Mangel»? Und wer haftet beim Immobilienkauf für Sachmängel?

Unter welchen Umständen gilt ein Mangel als «verdeckt»? Wann gilt er als «arglistig verschwiegen»?

Weist eine Kaufsache nicht die Beschaffenheit auf, die sie nach dem Willen der Parteien haben soll, dann wird von einem «Mangel» gesprochen. Zu differenzieren ist zwischen Sachmangel und Mangelfolgeschaden. Letzterer liegt beispielsweise dann vor, wenn aufgrund einer undichten Wasserleitung die Decke von Schimmel befallen worden ist. Bei einer Immobilie kann in der Regel zwischen drei Arten von Mängeln unterschieden werden: offen, versteckt und arglistig verschwiegen.

Ein «offener» Mangel ist beispielsweise ein unmittelbar sichtbarer Riss im Verputz. Dieser ist somit für den Immobilienkäufer sofort erkennbar, womit der Verkäufer den Käufer darüber nicht gesondert orientieren muss. Demgegenüber können etwa Kalkablagerungen in Wasserleitungen möglicherweise erst Jahre nach dem Immobilienkauf von den neuen Eigentümern bemerkt werden. Somit handelt es sich hier um einen sogenannten «versteckten» Mangel. Schliesslich ist der «versteckte» Mangel für Dritte nicht ersichtlich.

Es ist jedoch auch möglich, dass dem Verkäufer der, aufgrund grosser Kalkablagerungen, schlechte Zustand der Wasserleitungen zwar bekannt war, er diesen Umstand dem Käufer aber bewusst verheimlicht hat. Dann handelt es sich um einen «arglistig verschwiegenen» Mangel.



In welchem Zeitraum und unter welchen Bedingungen haftet der Immobilienverkäufer?

Insofern im Kaufvertrag nichts anderes vereinbart ist, kommt das Obligationenrecht zum Zuge. Demnach muss der Verkäufer zwei Jahre lang für Sachmängel und Mangelfolgeschäden an der verkauften Immobilie haften. Allerdings wird in vielen Kaufverträgen für Immobilien der sogenannte «Gewährleistungsanspruch» für Käufer ausgeschlossen. Wenn also Formulierungen wie zum Beispiel «gekauft wie gesehen» verwendet werden, dann gilt dieser Ausschluss von Gewährleistungsansprüchen nur für offensichtliche Mängel.

Des Weiteren wird hier auch der Gewährleistungsanspruch für versteckte Mängel, über die der Käufer aufgeklärt war, und für solche, die der Verkäufer selbst nicht kannte,

ausgeschlossen. Jedoch bleibt das Recht für Gewährleistungsansprüche für arglistig verschwiegene Mängel bestehen.

Die Verjährungsfrist beträgt zehn Jahre. Allerdings muss der Käufer dem Verkäufer das bewusste Verschweigen eines versteckten Mangels nachweisen können. Für den Tatbestand der arglistigen Täuschung genügt, dass der Verkäufer den Mangel für möglich hält. Das heisst, der Verkäufer muss den Mangel nicht zwangsläufig kennen beziehungsweise diesen nicht einmal überprüft haben.

Ebenso kann es sich um eine arglistige Täuschung handeln, wenn der Verkäufer Angaben «ins Blaue hinein» macht. Dies trifft etwa dann zu, wenn der Verkäufer einen Schaden verneint, obwohl er gar nicht sicher sein kann, ob seine Aussage überhaupt stimmig ist.

Was geschieht bei festgestellten Sachmängeln? Wie kann Streitigkeiten vorgebeugt werden?

Wird ein Mangel festgestellt, muss dieser unverzüglich gemeldet werden. Gleichzeitig müssen die Mängelrechte eingefordert werden. Soll ein Mangel behoben werden, dann muss eine Nachbesserung eingefordert werden. Von

einer «Minderung» wiederum wird gesprochen, wenn ein Teil des Kaufpreises zurückerstattet werden soll. Sehr selten kommt es zu einer sogenannten «Wandlung», also zu einer Vertragsaufhebung. Eine Rückabwicklung des Vertrages kommt etwa dann zur Anwendung, wenn ein Mangel nicht behoben werden kann.

Als sinnvollste Lösung gilt übrigens die Nachbesserung. Ausserdem kann bei einer Pflichtverletzung des Verkäufers Schadenersatz eingefordert werden. Grundsätzlich ist es ratsam, vor der Kaufvertragsunterzeichnung die Regelung zur Gewährleistung zu überprüfen. Ebenso lohnt sich die Besichtigung des Objektes mit einem unabhängigen Baugutachter. Dieser kennt nicht zuletzt auch die Schwachstellen vieler älterer Objekte.

Allgemein betrachtet ist es hilfreich, sich auch typischer Mängel bewusst zu sein und eine Immobilie daraufhin prüfen zu lassen. Zu häufigen und für Rechtsstreitigkeiten anfälligen Mängeln zählen unter anderem: Asbest in der Bausubstanz, Feuchtigkeit oder Schimmel an den Wänden, fehlende Genehmigungen für Bau oder Nutzungsart oder auch Schädlingsbefall.

Immoschwab auf Social Media

Folgen Sie uns auf Social Media und bleiben Sie auf dem Laufenden. Dort teilen wir regelmässig Neuigkeiten, Tipps und Geschichten aus der Immobilienwelt.

[instagram.com/immoschwab](https://www.instagram.com/immoschwab)
[linkedin.com/company/immoschwab-ag](https://www.linkedin.com/company/immoschwab-ag)
[facebook.com/immoschwabag](https://www.facebook.com/immoschwabag)



Menschen im Fokus – Interview mit Yara Dolder, Lehrabsolventin 2025

Die kaufmännische Berufslehre zählt zu den am häufigsten absolvierten Grundausbildungen in der Schweiz und bildet für viele Jugendliche den Einstieg ins Berufsleben. Auch Immoschwab engagiert sich seit Jahrzehnten als Ausbildungsbetrieb – mit besonderem Fokus auf die Förderung künftiger Fachkräfte im Bereich «Immobilien».

Yara Dolder hat ihre dreijährige Lehre, mit Fachrichtung Immobilien/Treuhand, im Sommer 2025 bei Immoschwab erfolgreich abgeschlossen. Im Interview blickt sie auf ihre Ausbildungszeit zurück, spricht über Herausforderungen und besondere Lernmomente – und erzählt, was diese Lehre so spannend macht.

Was hat dich dazu bewegt, die Ausbildung zur Kauffrau in der Branche Immobilien/Treuhand zu wählen?

Die kaufmännische Ausbildung hat mich schon immer interessiert – genau wie der Kontakt mit Menschen. In dieser Branche habe ich die Möglichkeit, beides miteinander zu verbinden: einerseits die administrativen Aufgaben, andererseits die Beratung und den Kontakt mit Kunden. Da das Fachgebiet vielfältig und interessant ist und man viele verschiedene Weiterbildungsmöglichkeiten hat, habe ich mich für die Lehre als Kauffrau Immobilien/Treuhand entschieden.

Wie hast du die drei Jahre deiner Ausbildung erlebt? Was waren Highlights und Herausforderungen?

Die drei Jahre meiner Ausbildung habe ich als sehr abwechslungsreich und lehrreich erlebt. Besonders geschätzt habe ich, dass ich Einblicke in verschiedene Bereiche, wie Buchhaltung, Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Stockwerkeigentum und Verkauf, bekommen habe. Ein Highlight war, Verantwortung für eigene Aufgaben übernehmen zu dürfen und dabei zu merken, wie mein Wissen und mein Selbstbewusstsein im Kundenkontakt gewachsen ist. Es gab während meiner Lehre natürlich auch Herausforderungen. Anfangs wusste ich zum Beispiel nicht, wie man mit anspruchsvollen Kunden umgeht. Aber genau daran bin ich gewachsen und heute weiss ich, wie ich reagieren muss. Heute sehe ich gerade diese Erfahrungen als wertvoll, weil sie mir gezeigt haben, dass ich auch in stressigen Situationen selbstbewusst arbeiten kann.



Spannender Newsletter

Möchten Sie regelmässig aktuelle Informationen und praxisnahe Inspirationen, Wissen und praktische Hinweise erhalten? Dann abonnieren Sie kostenlos unseren Newsletter. Er ist für alle interessant, die eine Immobilie besitzen oder suchen. Gleich anmelden auf: www.immoschwab.ch

Gab es ein bestimmtes Projekt oder eine Aufgabe während der Ausbildung, die dir besonders in Erinnerung geblieben ist?

Die Korrespondenz mit den Mietern. Vor allem Anliegen oder Reklamationen sind mir in Erinnerung geblieben und diese werden mich auf meinem zukünftigen Weg immer begleiten. Es war herausfordernd, aber auch schön, zu erleben, wie man durch lösungsorientierte Kommunikation viel bewirken kann. Zudem hat es mich in Bezug auf mein Privatleben reifer gemacht.



Welche Fähigkeiten oder Eigenschaften sind deiner Meinung nach besonders wichtig in der Immobilienbranche?

Ich denke, in der Immobilienbranche sind Organisationstalent, Genauigkeit und Zuverlässigkeit besonders wichtig. Gleichzeitig braucht es Kommunikationsfähigkeit und Verständnis im Umgang mit Kunden, da man oft unterschiedlichen Interessen gerecht werden muss. Ausserdem ist es wichtig, belastbar zu sein und auch, in stressigen Situationen ruhig und aufmerksam zu bleiben.

Was sind deine nächsten beruflichen Ziele? Möchtest du dich weiterbilden oder spezialisieren?

Im Rahmen einer Vertretung konnte ich bei Immoschwab in Aarberg eine befristete Stelle in der Verwaltung antreten. Auch zukünftig würde ich gerne der Immobilienbranche treu bleiben und meine fachlichen Kenntnisse weiter ausbauen. Besonders interessiert mich die Verwaltung, weshalb ich mir vorstellen kann, mich in diesem Bereich weiterzubilden und noch mehr Verantwortung zu übernehmen.

Was motiviert dich persönlich?

Was treibt dich an?

Mich motivieren zufriedene Kunden. Mich motiviert es, wenn unsere Arbeit sowohl von Eigentümern als auch von Mietern geschätzt wird und uns Vertrauen entgegengebracht wird.

Wenn du die Branche mit drei Worten beschreiben müsstest – welche wären das?

Verantwortungsvoll, abwechslungsreich, kundenorientiert.

Liegenschaftsverkauf mit einer Erbengemeinschaft

Was geschieht, wenn ein Immobilieneigentümer verstirbt und mehrere Erben hinterlässt? Dann bilden die Hinterbliebenen eine Erbengemeinschaft. Wer zur Erbengemeinschaft zählt, bestimmt die gesetzliche Erbfolge und, falls vorhanden, das Testament. Infolgedessen werden mehrere Personen unmittelbar gemeinsam zu Immobilieneigentümern. Damit gehen Rechte und Pflichten einher. Darüber hinaus stellt sich die Frage, was mit der geerbten Liegenschaft geschehen soll. In diesem Newsletter erfahren Sie zudem von besonderen Aspekten und vielfältigen Möglichkeiten, die im Zusammenhang mit Immobilien in einer Erbengemeinschaft stehen.

Solidarhaftung und Einstimmigkeitsprinzip

Immobilien, die von Erbengemeinschaften gehalten werden, befinden sich im Gesamteigentum der Erben. Das bedeutet, alle in der Erbengemeinschaft vereinten Erben besitzen das ganze Haus gemeinsam. Die alleinige Verfügung einzelner Erben über bestimmte Teile, beispielsweise ausgewählte Räumlichkeiten einer Liegenschaft, ist somit ausgeschlossen.

Ausserdem haften die Erben solidarisch für sämtliche Kosten, wie beispielsweise Hypothekarzinsen oder Unterhaltskosten. Beahlt einer der Erben nicht, dann müssen die anderen

Erben für den ausstehenden Anteil aufkommen! Ebenso gilt in diesem Fall das Einstimmigkeitsprinzip. Demnach müssen Entscheidungen von allen Mitgliedern der Erbengemeinschaft einstimmig gefällt werden. Beispielsweise kann nicht ein einzelner Nachkomme des verstorbenen Hauseigentümers ohne Einverständnis der weiteren Erben das Objekt vermieten.

Es ist nachvollziehbar, dass die zuvor genannten Grundsätze Konflikte und Pattsituationen, insbesondere hinsichtlich der Weiterverwendung einer geerbten Immobilie, begünstigen können. Aus diesem Grund sieht das Gesetz

die Möglichkeit der Erbteilungsklage vor. Diese sieht vor, dass ein Erbe seinen Anteil am Erbe einfordert und aus der Erbengemeinschaft austritt. Allerdings sind derartige «Richtereien» kosten- und zeitaufwändig und sind somit als letzter Ausweg zu betrachten. Möglicherweise kann vorgängig ein Mediator zur Lösungsfindung beitragen, so dass eine Erbteilungsklage entfällt.

Liegenschaft behalten oder verkaufen?

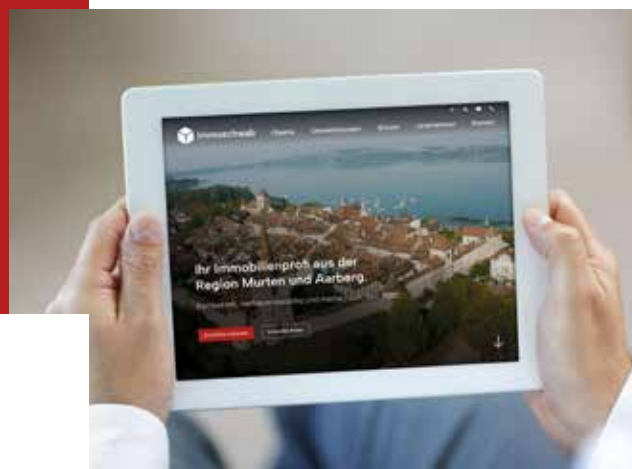
Anstatt später Mediatoren oder Rechtsanwälte hinzuziehen zu müssen, ist es ratsam, von Anfang an ein harmonisches Verhältnis innerhalb der Erbengemeinschaft zu fördern. Offene

und klare Kommunikation ist hilfreich, um für alle Erben passende Lösungen zu finden. Auf dieser Grundlage kann eine Erbengemeinschaft allenfalls rasch aufgelöst werden. Schliesslich stellt die Erbengemeinschaft eine Übergangslösung dar. Immerhin stehen für die Erben auch verschiedene Möglichkeiten zur Verwertung der Immobilie zur Diskussion. Eine davon ist die Übernahme durch einen Erben. Hierbei muss jedoch der Erbe, der das Objekt übernimmt, seine Miterben auszahlen. Wollen mehrere an der Erbengemeinschaft Beteiligte die Liegenschaft behalten, lässt sich das Gesamteigentum in Miteigentum, zum Beispiel

Informative Webseite

Bei Immoschwab gibt es viel zu erleben – sowohl in echt als auch virtuell. Auf der neuen Internetseite finden Sie viele Informationen – beispielsweise die aktuellen Verkaufs- und Mietobjekte. Sehr interessant ist auch der Blog mit vielen spannenden Beiträgen.

Hier finden Sie uns im Web
www.immoschwab.ch



in Stockwerkeigentum, umwandeln. Ausserdem kann ein Haus von der Erbengemeinschaft auch vermietet werden. Soll die Immobilie gar längerfristig gemeinschaftlich verwaltet werden, ist auch die vertragliche Vereinbarung über eine sogenannte «Erben-Gemeinschaft» möglich. Und selbstverständlich ist auch der Immobilienverkauf an Drittpersonen eine Option.

Wenn verkaufen, dann besser mit fachkundiger Unterstützung

Beim Entscheid zum Verkauf, sei es an einen Erben oder auf dem Immobilienmarkt an eine Drittperson, ist eine Immobilienschätzung ein wesentlicher Schritt. Hierbei lohnt sich der Beizug einer Fachperson zur Verkehrswertermittlung. Wird die Liegenschaft an einen Erben verkauft, ist darauf zu achten, dass ein Immobilienexperte ebenfalls eine Potenzialanalyse vornimmt. Auf diese Weise kann bei der Auszahlung an die

Erben eine mögliche Wertsteigerung berücksichtigt werden. Dies hilft, allfällige Konflikte aufgrund des Auszahlungsbetrags zu vermeiden.

Ausserdem ist für den Verkaufsprozess über den Immobilienmarkt der Beizug eines seriösen Immobilienmaklers ratsam. Nicht zuletzt sind mit einer geerbten Immobilie viele Emotionen, beispielsweise Kindheitserinnerungen, verbunden. Diese können sich nachteilig auf den Hausverkauf auswirken, wohingegen ein professioneller Makler die zielführende emotionale Distanz zum Objekt besitzt.

Darüber hinaus trägt ein fachkundiger Makler auch zur Rechtssicherheit bei. Ein Immobilienverkauf ist schließlich stets mit rechtlichen Angelegenheiten und steuerlichen Fragen verbunden, zum Beispiel die Erbschaftsteuer und die Grundstückgewinnsteuer.

Potenzialanalyse für Eigentümer

Besitzen Sie eine Immobilie? Und fragen Sie sich, ob Sie diese halten, verkaufen oder gezielt aufwerten sollen? Unsere Potenzialanalyse liefert Ihnen fundierte Entscheidungsgrundlagen: Wir zeigen Ihnen auf, wie sich ein realistischer Marktwert errechnen, Sanierungen sinnvoll planen oder Verkaufsmöglichkeiten realistisch einschätzen lassen. Das Resultat ist ein übersichtlicher Bericht – persönlich erklärt und individuell auf Ihre Situation zugeschnitten.

**Jetzt anmelden unter der 026 672 98 98
oder per E-Mail: info@immoschwab.ch**

