

Ausgabe 2026

WohnPerspektiven

Magazin von Immoschwab rund um das Zuhause

40 Jahre Immoschwab –
Eine Geschichte von Vertrauen,
Verantwortung und Verbundenheit



04

40 Jahre Immoschwab – Eine Geschichte von Vertrauen, Verantwortung und Verbundenheit

07

Timeline & Meilensteine von Immoschwab

08

Interview mit Fabienne Voutaz

10

«Ich will ein Schloss bauen!» – Der Geschäftsgründer Renat Schwab im Interview

12

Die wichtigsten Nebenkosten im Stockwerkeigentum

15

Grundstückswert steigert sich? Das bedeutet die Mehrwertabgabe für Sie

Impressum Magazin «WohnPerspektiven»

Erscheinung: Herbst 2026. 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
Satz: Tobias Fux
Korrektur: Christina Sorg
Copyright: Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung.



40 Jahre Erfahrung, Vertrauen und regionale Verbundenheit

Seit nunmehr 40 Jahren steht der Name Immoschwab für Kompetenz, Verlässlichkeit und gelebte Nähe zum Markt. Was 1976 als Treuhandunternehmen durch Bernhard Schwab begann, hat sich im Laufe der letzten vier Jahrzehnte zu einem bedeutenden Immobilienpartner im Seeland entwickelt. Mit dem Eintritt seines Bruders Renat im Jahr 1985 und der Gründung der «Immobilien B + R Schwab AG» wurde früh der Grundstein für die heutige Ausrichtung gelegt. Weitere wichtige Meilensteine folgten mit der Umfirmierung zur «Immoschwab AG» sowie der erfolgreichen Nachfolgeregelung im Jahr 2011, als das Unternehmen von langjährigen Mitarbeitenden übernommen wurde. Dies bedeutete weit mehr als einen Generationenwechsel – es war ein klares Bekenntnis zu Kontinuität, Verlässlichkeit und den Werten, die unser Unternehmen prägen.

Nun steht bereits der nächste bedeutende Meilenstein bevor: Der Eintritt der dritten Generation wird derzeit vorbereitet und aktiv in die Wege geleitet. Damit schaffen wir die Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft und

stellen die nachhaltige Weiterentwicklung unseres Unternehmens sicher – getragen von unserer Geschichte und mit klarem Blick nach vorn. Unser Erfolg basiert seit jeher auf einer starken regionalen Verankerung. Im Seeland – rund um Murten, Aarberg und Lyss – sind wir zu Hause und kennen die Menschen, die Gegebenheiten und den Immobilienmarkt aus eigener Erfahrung. Diese Nähe ermöglicht es uns, unsere Kunden persönlich, kompetent und langfristig zu begleiten. Schliesslich sind Immobilien weit mehr als nur Gebäude oder Objekte – sie sind Lebensräume. Es erfüllt uns mit Stolz, Eigentümer und Mieter auf ihrem Weg begleiten zu dürfen und dabei Beziehungen aufzubauen, die von Vertrauen geprägt sind und oft über viele Jahre hinweg bestehen.

Unser Unternehmen lebt von den Menschen, die es gestalten. Der Einsatz, die Fachkompetenz und die Loyalität unserer Mitarbeitenden bilden seit jeher die Grundlage unseres Erfolgs. Für dieses Engagement sind wir ebenso dankbar wie für das Vertrauen unserer Kunden sowie für die langjährige, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern.

40 Jahre Unternehmensgeschichte sind für uns nicht nur ein Anlass zum Feiern, sondern auch eine Gelegenheit, auf das Erreichte zurückzublicken und Dankbarkeit auszudrücken. Gleichzeitig blicken wir mit Zuversicht auf die Zukunft. Wir werden unseren Weg als unabhängiges, innovatives und regional verankertes Unternehmen weitergehen – mit dem Anspruch, auch in Zukunft ein verlässlicher Partner zu sein.

Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen die nächsten Kapitel unserer Geschichte zu schreiben.

Roland Kiener, Geschäftsleiter und Verwaltungsratspräsident

40 Jahre Immoschwab – Eine Geschichte von Vertrauen, Verantwortung und Verbundenheit

Ein Jubiläum ist ein besonderer Moment – ein Anlass, innezuhalten, zurückzublicken und all jenen zu danken, die diesen Weg möglich gemacht haben.



Die Geschichte unseres Unternehmens beginnt im Jahr 1976. Damals gründete Bernhard Schwab die «Treuhand Schwab», die – wie der Name sagt – ihre Wurzeln im treuhänderischen Bereich hatte. Mit Weitsicht und unternehmerischem Gespür erkannte er früh das wachsende Bedürfnis nach professionellen Immobiliendienstleistungen. 1985 trat sein Bruder Renat ins Unternehmen ein. Gemeinsam gründeten sie am 19. Dezember 1985 die Aktiengesellschaft «Immobilien B + R Schwab AG» – ein Meilenstein in der Entwicklung unseres heutigen Unternehmens. Im Zuge der

Nachfolgeregelung wurde der Firmenname im Jahr 2010 in «Immoschwab» geändert. 2011 ging das Unternehmen in den Besitz der heutigen Eigentümer über – allesamt langjährige Mitarbeitende, von denen jeder das Unternehmen bereits zuvor entscheidend geprägt hatte. Dieses Vertrauen in die eigenen Reihen spiegelt seit jeher unsere Unternehmenskultur wider.

Im Jahr 2023 erfolgt, im Hinblick auf die Nachfolgeregelung, eine Änderung in der Geschäftsleitung. Die drei Inhaber Benno

Hungerbühler, Urs Aeppli und Rolf Bärtschi ziehen sich aus der Geschäftsleitung zurück. Dafür nehmen Fabienne Voutaz und Larissa Läderach, ebenfalls langjährige Mitarbeitende des Unternehmens, Anfang Oktober 2023 Einsitz in die Geschäftsleitung. Sandra Nydegger und Roland Kiener verbleiben im Gremium. Den heutigen Eigentümern ist es ein grosses Anliegen, dass der Übergang bis ins Jahr 2028 fliessend vollzogen werden kann, um so die beiden Nachfolgerinnen an die neuen Aufgaben heranzuführen.

Vier Jahrzehnte im Wandel der Zeit

Als wir vor 40 Jahren unsere tägliche Arbeit noch auf der Schreibmaschine erledigten, waren Immobilieninserate gedruckt, Dossiers sorgfältig in Ordnern abgelegt und Berechnungen wurden von Hand erstellt. Vieles war aufwändiger, manches persönlicher – und doch war schon damals eines entscheidend: Präzision, Verlässlichkeit und Engagement. Heute ist die Digitalisierung aus unserem Berufsalltag nicht mehr wegzudenken. Moderne Bewertungstools, elektronische Bewirtschaftungssysteme, digitale Vermarktungsplattformen und effiziente Kommunikationsmittel ermöglichen uns ein noch schnelleres, transparenteres und kundenorientierteres Arbeiten. Mit dem technischen

Fortschritt haben sich zwar die Instrumente verändert, nicht aber unsere Haltung. Wir verbinden Tradition mit Innovation und gehen mit der Zeit, ohne unsere Werte aus den Augen zu verlieren. Denn auch im digitalen Zeitalter stehen Vertrauen, persönliche Beratung und regionale Nähe im Mittelpunkt unseres Handelns.

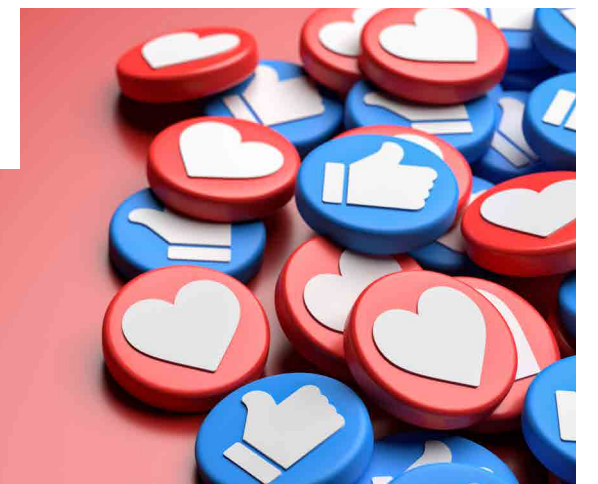
Stark verwurzelt in der Region

Von Anfang an verfolgte Immoschwab eine klare Strategie, die bis heute unverändert gilt: eine starke regionale Verankerung. Das Unternehmen ist im Seeland rund um Murten in den Kantonen Freiburg und Waadt sowie in Aarberg und Lyss im Kanton Bern tätig. Diese konsequente Ausrichtung auf die Region benötigt und ermöglicht nicht nur fundierte Ortskenntnisse, sondern auch eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit lokalen Partnern und Netzwerken. Der Hauptsitz von Immoschwab befindet sich seit jeher in Murten. 2017 wurde die Filiale in Aarberg eröffnet – ein weiterer Schritt, um die Nähe zu unserer Kundschaft noch weiter zu stärken. Heute beschäftigt Immoschwab mehr als 20 Mitarbeitende an beiden Standorten. Mit dem Wachstum unseres Unternehmens hat sich auch unser Dienstleistungsangebot stetig erweitert. Inzwischen umfasst es die Verkehrswertschätzung, den Verkauf von Liegenschaften, die Bewirtschaftung von Mietliegenschaften und

Immoschwab auf Social Media

Auf unseren Social-Media-Kanälen informieren wir regelmässig über Neuigkeiten, Wissenswertes und aktuelle Themen aus der Immobilienwelt. Folgen Sie uns und bleiben Sie immer auf dem Laufenden.

[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)



Stockwerkeigentum, den Vermietungsservice sowie die Liegenschaftsbuchhaltung. Dabei legen wir grossen Wert auf Qualität, persönliche Beratung und langfristige Kundenbeziehungen.

Anerkannte Fachkompetenz

Ein weiterer bedeutender Meilenstein folgte im Jahr 2019: Seither ist Immoschwab Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer. Die Aufnahme in dieses renommierte Fachgremium ist an hohe Anforderungen geknüpft. Gefordert werden unter anderem eine fundierte Aus- und Weiterbildung, ein breites und aktuelles Erfahrungsspektrum, ein substanzieller Immobilien-Verkaufsumsatz, der Eintrag im Handelsregister sowie der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung. Mit Stolz dürfen wir uns seither als «geprüfter Immobilienspezialist» bezeichnen. Das Gütesiegel der Schweizerischen Maklerkammer ist für uns nicht nur eine Auszeichnung, sondern zugleich eine Verpflichtung – zu höchster Qualität, fachlicher Kompetenz und nachhaltiger Leistung im Interesse unserer Kunden.

Engagement für den Nachwuchs

Ein besonderes Anliegen ist uns seit jeher die Förderung des Nachwuchses. Bereits seit 1988 bilden wir Lernende aus und investieren bewusst in eine fundierte, praxisnahe Ausbildung im

Immobilienbereich. Viele junge Menschen dürfen bei uns ihre berufliche Laufbahn beginnen und wertvolle Erfahrungen sammeln. Dass dieses Engagement Früchte trägt, zeigte sich 2019 auf besonders schöne Weise: Der Freiburger Arbeitgeberverband zeichnete Immoschwab als «besten Lehrbetrieb in der Kategorie Dienstleistung/Handel» aus. Diese Auszeichnung erfüllt uns mit Stolz und bestätigt unseren Anspruch, Wissen weiterzugeben und Verantwortung für kommende Generationen zu übernehmen.

Menschen im Mittelpunkt

Was uns in all den Jahren getragen hat, sind nicht nur Zahlen und Meilensteine – es sind Menschen: unsere Mitarbeitenden, unsere Kunden sowie unsere Partner. Ihr Vertrauen, ihre Loyalität und die gemeinsame Zusammenarbeit bilden das Fundament unseres Erfolgs. Mit derselben Leidenschaft und Überzeugung, die unser Unternehmen seit 1976 prägt, blicken wir in die Zukunft. Dankbar für das Erreichte, offen für Neues und entschlossen, auch die nächsten Kapitel unserer Geschichte gemeinsam zu schreiben.

Timeline & Meilensteine von Immoschwab



1976

Gründung der Firma «Treuhand Schwab» durch Bernhard Schwab

1985

Gründung der Firma «Immobilien B + R Schwab AG». Der Bruder von Bernhard, Renat, stieg aufgrund stetig wachsender Aufträge im Immobilienbereich ins Geschäft ein.

1988

Beginn mit der Ausbildung von Lernenden

1991

Das Unternehmen wird in drei Bereiche aufgeteilt: «Immobilien B + R Schwab AG», «Treuhand B + R Schwab AG» sowie «Revision B + R Schwab AG».

Renat übernahm die Leitung der Immobilien AG und sein Bruder Bernhard die Leitung für die Treuhand- und Revisionsgesellschaften.

2010

Änderung des Firmennamens in «Immoschwab»

2011

Übernahme der Firma durch die heutigen Eigentümer: Geschäftsführer und VR-Präsident Roland Kiener, Sandra Nydegger, Urs Aepli, Benno Hungerbühler und Rolf Bärtschi

2017

Eröffnung der Filiale in Aarberg

2019

- Aufnahme als Mitglied in die Schweizerische Maklerkammer
- Auszeichnung als bester Lehrbetrieb in der Kategorie Dienstleistung/Handel

2023

Wechsel in der Geschäftsleitung

- Benno Hungerbühler, Urs Aepli und Rolf Bärtschi treten zurück
- Fabienne Voutaz und Larissa Läderach treten ein
- Sandra Nydegger und Roland Kiener bleiben bis zur Übernahme 2028



Spannender Immobilien-Blog

Sie interessieren sich für Immobilien? Dann lohnt sich ein Blick in den Immoschwab-Blog. Dort finden Sie laufend neue Beiträge zu aktuellen Themen, praktische Ratgeber und hilfreiche Informationen für Eigentümer, Käufer, Verkäufer und Mieter.

Hier finden Sie unseren Blog:
www.immoschwab.ch/wissen/blog/



Interview mit Fabienne Voutaz

Seit 2008 prägt Fabienne Voutaz die Entwicklung von Immoschwab mit. Ihren Weg in die Immobilienbranche begann sie als Quereinsteigerin – geblieben ist sie aus Überzeugung und grosser Leidenschaft für ihre Tätigkeit. Durch gezielte und kontinuierliche Weiterbildungen, darunter der Fachausweis als Immobilienvermarkterin sowie die Ausbildung zur Immobilientreuhänderin, und gestützt auf 18 Jahre Berufserfahrung hat sie sich zu einer ausgewiesenen Fachperson der Branche entwickelt. Seit 2023 ist sie Mitglied der Geschäftsleitung und übernimmt im Rahmen der bevorstehenden Nachfolgeregelung eine zentrale Rolle für die Zukunft von Immoschwab.

Sie sind seit vielen Jahren Teil des Unternehmens. Was hat Sie ursprünglich zu Immoschwab geführt, und was hat Sie all die Jahre hier gehalten?

Zu Immoschwab hat mich damals eine Umstrukturierung im Unternehmen geführt. Für den Bereich Immobilienverkauf wurde eine neue Mitarbeiterin gesucht, und die damalige rechte Hand von Renat Schwab hat dabei an mich gedacht. Aufgrund meiner kaufmännischen Ausbildung beim Grundbuchamt sowie meiner anschliessenden dreijährigen Tätigkeit im Notariat sah sie in mir eine passende Kandidatin und lud mich zu einem Bewerbungsgespräch ein. Dass ich nun seit vielen Jahren bei Immoschwab tätig bin, hat mehrere Gründe. Zum einen schätze ich das familiäre und kollegiale Umfeld sehr. Viele Mitarbeitende sind dem Unternehmen seit langer Zeit treu, was für eine starke Unternehmenskultur und ein gutes Miteinander spricht. Zum anderen begeistert mich mein Beruf einfach – nach wie vor. Der Immobilienverkauf ist äusserst abwechslungsreich – jedes Objekt ist einzigartig und jeder Kunde bringt unterschiedliche Bedürfnisse und Erwartungen mit. Besonders erfüllend finde ich den Kontakt mit Menschen und die Möglichkeit, sie in einer wichtigen Lebensphase zu begleiten. Es ist immer wieder ein schönes Gefühl, wenn man Käufern mitteilen darf, dass sie den Zuschlag für ihre Wunsch-Liegenschaft erhalten haben. Solche Momente machen die Arbeit für mich besonders wertvoll.



Sie sind Teil der Nachfolgelösung, die nun kurz vor der Umsetzung steht. Wie erleben Sie diesen Übergang aus Ihrer Perspektive?

Dieser Übergang ist eine sehr spannende, intensive und lehrreiche Phase für mich. Die Nachfolgeregelung wurde nicht kurzfristig geplant, sondern über mehrere Jahre sorgfältig vorbereitet. Dadurch konnten wir frühzeitig wichtige Prozesse, Verantwortlichkeiten und strategische Themen angehen, um einen möglichst reibungslosen Übergang sicherzustellen. Für mich persönlich ist es eine besondere Gelegenheit, diesen Prozess aktiv mitzugestalten. Seit drei Jahren bin ich Mitglied der Geschäftsleitung und habe dadurch die Möglichkeit erhalten, das Unternehmen nicht nur aus operativer Sicht, sondern auch aus

einer strategischen Perspektive kennenzulernen. Ich durfte Einblick in viele Themen gewinnen, die im Tagesgeschäft oft weniger sichtbar, aber für die langfristige Entwicklung eines Unternehmens von grosser Bedeutung sind. Besonders schätze ich die vertrauensvolle Zusammenarbeit und den offenen Wissensaustausch mit meinen Kollegen während dieser Zeit. Dadurch wird wertvolles Wissen bewahrt und innerhalb des Unternehmens weitergegeben.

Welche Werte des Unternehmens möchten Sie unbedingt in die Zukunft mitnehmen und bewahren?

Es gibt mehrere Werte, die wesentlich zum Erfolg von Immoschwab beigetragen haben und deshalb unbedingt bewahrt werden sollten. An erster Stelle steht für mich die regionale Verankerung und die Nähe zu den Kunden. Das Vertrauen, das sich über viele Jahre aufgebaut hat, ist in der Immobilienbranche ein entscheidender Erfolgsfaktor und lässt sich nicht einfach kopieren. Ebenso wichtig sind Professionalität, Verlässlichkeit und unsere hohe Dienstleistungsqualität. Kunden übergeben uns oft Vermögenswerte von grossem persönlichem und finanziellem Wert. Deshalb sind Kompetenz, Transparenz und ein verantwortungsvoller Umgang mit den Kundenanliegen zentrale Werte. Auch die gewachsene und kontinuierliche Zusammenarbeit innerhalb unseres Teams sowie mit unseren Geschäftspartnern soll erhalten bleiben. Ein gutes Arbeitsklima, gegenseitige Unterstützung und ein respektvoller Umgang bilden dabei die Grundlage für nachhaltigen Erfolg. All diese Werte wurden bereits von Firmengründer Renat Schwab vorgelebt und prägen unser Handeln bis heute.

Wo sehen Sie die grössten Chancen für das Unternehmen in den kommenden Jahren?

Die grösste Chance liegt aus meiner Sicht darin, die regionale Marktführerschaft weiter auszubauen und bestehende Kunden langfristig über mehrere Dienstleistungen hinweg zu begleiten – von der Schätzung über den Verkauf bis hin zur Bewirtschaftung. Dadurch entstehen nachhaltige Kundenbeziehungen und zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten.

Welche Eigenschaften einer Führungskraft sind aus Ihrer Sicht entscheidend, um ein

Unternehmen erfolgreich durch den Alltag und gleichzeitig in die Zukunft zu führen?

Aus meiner Sicht braucht es eine Kombination aus drei zentralen Eigenschaften: Klarheit, Menschenorientierung und Zukunftsdenken. Klarheit bedeutet, dass Ziele, Verantwortlichkeiten und Erwartungen transparent kommuniziert werden. Nur wenn alle Mitarbeitenden wissen, worauf hingearbeitet wird, kann ein Unternehmen im Alltag effizient funktionieren. Gleichzeitig sind die Mitarbeitenden der wichtigste Erfolgsfaktor. Deshalb halte ich Wertschätzung, Vertrauen und eine offene Kommunikation für entscheidend. Darüber hinaus muss eine Führungskraft den Blick nach vorne richten. Märkte, Kundenbedürfnisse und Technologien verändern sich laufend. Erfolgreiche Unternehmen schaffen es, das Tagesgeschäft zuverlässig zu führen und gleichzeitig Chancen frühzeitig zu erkennen und Veränderungen aktiv zu gestalten. Besonders in der Immobilienbranche bedeutet das, nahe am Kunden zu bleiben, Prozesse kontinuierlich zu optimieren und gleichzeitig Themen wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräftesicherung aktiv anzugehen.

Nach all den Jahren im Unternehmen: Gibt es einen Moment oder eine Begegnung, die Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Eigentlich gibt es nicht den einen Moment, der heraussticht, sondern viele Begegnungen, die mir über die Jahre in Erinnerung geblieben sind. Besonders berührend finde ich Situationen, in denen Menschen einen wichtigen Lebensabschnitt mit einer Immobilie verbinden. Sei es ein junges Paar, das sein erstes Eigenheim kauft, eine Familie, die ihren Wohnraum verwirklicht, oder ältere Eigentümer, die nach vielen Jahren ihr Zuhause in neue Hände geben. In solchen Momenten spürt man, dass es bei Immobilien um so viel mehr als nur um Gebäude oder Verträge geht – es geht um Emotionen, Erinnerungen und Lebensgeschichten. Ebenso prägend sind für mich langjährige Beziehungen, die im Laufe der Jahre entstanden sind. Viele Kunden begegnen uns später erneut oder empfehlen uns weiter. Dieses Vertrauen, das über Jahre aufgebaut wird, ist für mich etwas ganz Besonderes und bestätigt, dass wir unsere Arbeit gut machen.

«Ich will ein Schloss bauen!» – Der Geschäftsgründer Renat Schwab im Interview

Immoschwab blickt auf 40 Jahre erfolgreiche Immobiliendienstleistungen zurück. Geprägt wurde diese Entwicklung von Renat Schwab, der das Unternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Bernhard Schwab aufgebaut hat. Im Gespräch erzählt er, wie sich die Immobilienbranche in den vergangenen Jahrzehnten verändert hat, welche Herausforderungen die Anfangsjahre prägten und was Immoschwab bis heute auszeichnet.

Wie kam es zur Gründung von Immoschwab und wie entwickelte sich das Unternehmen in den ersten Jahren?

Mein Bruder Bernhard führte damals bereits ein eigenes, stetig wachsendes Unternehmen. Mit der Frage, ob ich einsteigen möchte, legte er den Grundstein für unsere gemeinsame Vision. Am 19. Dezember 1985 unterzeichneten wir die Gründungsurkunde und per 1. Januar 1986 nahm ich offiziell die Geschäftstätigkeit auf. Noch im gleichen Jahr eröffneten wir sogar eine Zweigniederlassung in Aarberg. Die Firma entwickelte sich kontinuierlich weiter. Mit dem Wachstum kamen auch neue Herausforderungen, weshalb wir früh strategische Entscheidungen treffen mussten, um den Bedürfnissen unserer Kundschaft gerecht zu werden. 1991 teilten wir das Unternehmen deshalb in drei Bereiche auf: die «Immobilien B + R Schwab AG», die «Treuhand B + R Schwab AG» sowie die «Revision B + R Schwab AG». Ich übernahm die Leitung der Immobilien AG und mein Bruder Bernhard die der Treuhand- und Revisionsgesellschaften.

Welche Herausforderungen mussten Sie in den Anfangsjahren meistern?

Eine der grössten Herausforderungen war die Finanzierung. Die ersten Umsätze mussten direkt in die Digitalisierung und den Aufbau der frühen EDV-Systeme investiert werden.

Ein Bankdarlehen kam für uns bewusst nicht in Frage, weshalb wir unsere eigenen Löhne auf ein Minimum reduzierten. Die Anschaffung der EDV war damals ein grosser Schritt. Teilweise war es nur möglich, diese Investitionen über Leasing zu realisieren. Aus heutiger Sicht kaum mehr vorstellbar, war dies damals aber ein wegweisender Entscheid und eine wichtige Voraussetzung für unsere weitere Entwicklung.

Heute gibt es unzählige Immobiliendienstleister. Wie war die Wettbewerbssituation damals?

Ganz anders als heute. Banken und Versicherungen stiegen erst später in die Immobilienbranche ein. In Murten waren wir damals die einzige Immobilienfirma. Es gab kaum Werbung – unser wichtigstes Werbemittel waren Empfehlungen und zufriedene Kundschaft. Gleichzeitig bauten wir früh ein gutes Netzwerk mit Banken und Notaren auf. Auch der selbstständige Immobilienverkauf war damals ebenfalls noch kaum verbreitet.

Welche Werte waren Ihnen beim Aufbau des Unternehmens besonders wichtig?

Das Geld stand für mich nie im Vordergrund. Mein Ziel war es immer, eine Wohnkultur zu schaffen, bei der sich alle Anspruchsgruppen gut aufgehoben fühlen. Denn ein Zuhause hat für mich schon immer weit mehr bedeutet

als nur vier Wände – es steht für Sicherheit, Geborgenheit, Wohlbefinden, Familie und Freiraum. Ich habe oft versucht, dies bildlich zu beschreiben: «Ich will ein Schloss für unsere Kunden bauen.» Ein Schloss steht für mich für einen Ort, an dem sich Menschen wohlfühlen, willkommen sind und Wertschätzung erfahren. Unsere Kunden sollen sich in der Zusammenarbeit mit uns wie Prinzen fühlen – respektiert, ernst genommen und bestens betreut. Entsprechend wichtig war mir von Anfang an, dass wir unsere Arbeit seriös, ehrlich und verantwortungsbewusst ausführen. Wir wollten unseren Kunden mit Respekt begegnen, professionell auftreten und nur Leistungen anbieten, hinter denen wir voll und ganz stehen können. Gleichzeitig war mir ein guter Umgangston, Bescheidenheit, Flexibilität und die regionale Verbundenheit stets wichtig. Ich war immer überzeugt von meinem Grundsatz: Ein gutes Geschäft hat zwei Gewinner.

Worauf sind Sie nach 40 Jahren besonders stolz?

Darauf, dass wir unsere Grundhaltung über all die Jahre beibehalten konnten. Besonders stolz macht mich, dass unser Unternehmen über Generationen hinweg auf Vertrauen, Qualität und Verlässlichkeit aufgebaut ist und diese Werte bis heute spürbar sind. Sie zeigen sich vor allem in den langjährigen Beziehungen zu unseren Kunden, die uns ihr Vertrauen schenken und uns über viele Jahre begleiten.

Was wünschen Sie Immoschwab für die Zukunft?

Ich wünsche mir, dass die interne Nachfolge der dritten Generation gelingt und die gleichen Werte und Vorstellungen weitergetragen werden. Genau diese Werte haben das Unternehmen in den vergangenen 40 Jahren geprägt.



Die wichtigsten Nebenkosten im Stockwerkeigentum

Als stolzer Besitzer einer Eigentumswohnung im Stockwerkeigentum ist es entscheidend, die finanziellen Verpflichtungen zu verstehen, die über den reinen Kaufpreis hinausgehen. Weil die Nebenkosten oft unterschätzt werden, ist es von grosser Wichtigkeit, ein gründliches Verständnis für dieses Thema zu haben.



Nebenkosten im Bereich des Stockwerkeigentums können eine facettenreiche Palette von Ausgaben umfassen, die oft für Unklarheit und Fragen bei den Eigentümern sorgen. Verwaltungskosten, Erneuerungsfonds, Reparaturen und Renovationen sind nur einige der Positionen, die in die Gesamtkosten einfließen. Wir beleuchten unter anderem, was die Verwaltungskosten beinhalten und welche Rolle der Erneuerungsfonds spielt.

Grundsätzliches zur Stockwerkeigentümer-Abrechnung

Die Abrechnung enthält ausschliesslich Beträge, welche das gemeinschaftliche Eigentum betreffen. Gemeinschaftlich sind alle Gebäudeteile, welche von allen oder mehreren Eigentümern gemeinsam genutzt werden (Beispiele: Fassade, Dach, Heizung, Treppenhaus und Lift). Dabei kann es aber durchaus Nuancen bei der Aufteilung geben. Ein typisches Beispiel

sind die Balkone: Sie gehören zwar rein optisch zur Fassade. Unterhaltsarbeiten innerhalb des Balkons (innere Brüstung und Boden) sind jedoch Sache der jeweiligen Eigentümer. Solange keine Zähler vorhanden sind oder das Reglement andere Vorgaben enthält, werden die Kosten im Verhältnis der Wertquoten verteilt.

Wichtige Positionen innerhalb der Abrechnung

Verwaltungskosten:

Das Honorar wird in aller Regel pauschal vereinbart und beinhaltet administrative, technische und buchhalterische Aufgaben. Die in der Entschädigung enthaltenen Aufgaben sollten auf jeden Fall in einem Pflichtenheft festgehalten werden. Alle zusätzlichen Arbeiten werden nach Aufwand und vorgängiger Absprache verrechnet. Die Verwaltung kann von einem Eigentümer ausgeführt werden. Beim Engagement einer professionellen Verwaltung profitiert die Gemeinschaft von den Erfahrungen und Vergleichsmöglichkeiten. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass die Verwaltung nicht zur Gemeinschaft gehört und so eine neutrale Stellung einnimmt.

Unterhaltsarbeiten:

In einer Liegenschaft können laufend kleinere Unterhaltsarbeiten anfallen. Deshalb macht es durchaus Sinn, im Budget jeweils einen Betrag für Unvorhergesehenes einzurechnen.

Erneuerungsfonds:

Für grössere Unterhaltsarbeiten (Renovationen, Ersatzbeschaffungen) empfiehlt sich die Schaffung eines Erneuerungsfonds. Er ist gesetzlich nicht vorgeschrieben, jedoch ist in den meisten Reglementen ein Passus enthalten, nach dem ein Fonds gebildet werden sollte. Der Entscheid über den Beginn und die Höhe der jährlichen Rücklagen liegt bei den Eigentümern.

Wir empfehlen, mit der Äufnung bereits ab der Inbetriebnahme des Gebäudes zu beginnen. Die Beträge verteilen sich so auf mehrere Jahre und können entsprechend tiefer festgelegt werden. Zudem zahlen auch Eigentümer in den Fonds ein, die beispielsweise die Wohnung verkaufen, bevor die ersten grossen Arbeiten anfallen.

Eine Investitionsplanung hilft bei der Festlegung der jährlichen Summen. Diese berücksichtigt den Unterhalt und den Ersatz der bestehenden Gebäudeteile und sollte alle paar Jahre überprüft und an die aktuellen Verhältnisse angepasst werden. Die Rücklagen liegen bei jährlich 0.3 % bis 0.5 % des Gebäudeversicherungswertes. Je nach Komplexität des Gebäudes können diese auch höher liegen.

Wertvermehrende Investitionen, wie Photovoltaikanlagen, Einrichtungen für die E-Mobilität oder auch der Wechsel zu erneuerbaren Heizsystemen, stellen neue Herausforderungen dar. Diese zusätzlichen Kosten sind nicht Bestandteil der Rücklagen und können meist nur mit Sondereinlagen der Eigentümer finanziert werden. Oft benötigen solche Entscheide mehrere Jahre bis zur Realisierung.

Übrigens: Die im Erneuerungsfonds zurückgelegten Einlagen verbleiben bei einem Verkauf der Wohnung im gemeinschaftlichen Eigentum und werden vom neuen Eigentümer übernommen.

Versicherungen:

Es ist Sache der Gemeinschaft, das Gebäude zu versichern. Die Policen für Elementar- und Sachschäden (zum Beispiel auslaufendes Wasser im Inneren, inklusive Wohnungen) werden für das ganze Gebäude abgeschlossen. Die Sachversicherung beinhaltet jeweils auch eine Haftpflichtversicherung. Bei einem Vorfall auf der

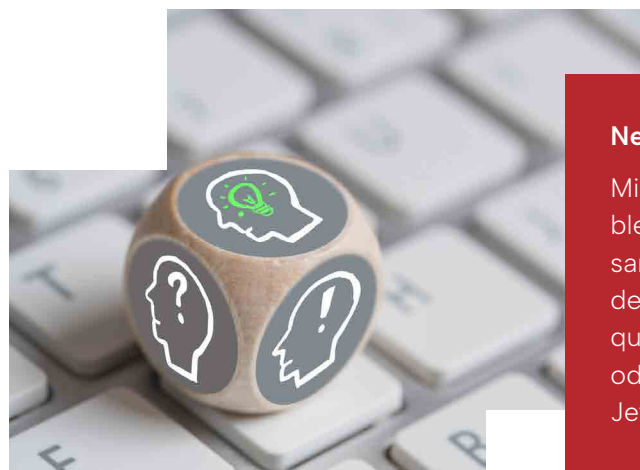
Hausparzelle haftet von Gesetzes wegen auch immer die Gemeinschaft. Diese Versicherung ersetzt die private Haftpflicht jedoch nicht. Glasbruchschäden oder die Versicherung von teuren Innenausbauten in einzelnen Wohnungen sind nicht Bestandteil dieser Policen und müssen von den Eigentümern mit ihren Privatversicherern geregelt werden. Wird eine private Person als Hauswart angestellt, muss die Gemeinschaft zudem für eine Betriebsversicherung sorgen.

Heizkosten:

In vielen Gebäuden werden die Verbrauchswerte für Heizung und Warmwasseraufbereitung mit Zähler erfasst. Für die Ablesung und Erstellung der Abrechnung werden häufig Drittfirmen beigezogen. Sie werden nach einem einheitlichen Modell erstellt. Die Interpretation der Abrechnungen ist für viele eine Herausforderung. Für diese Verteilung wird jedoch nicht ausschliesslich der individuelle Verbrauch berücksichtigt. Ein Teil der Kosten wird nach Verbrauch, ein weiterer Teil nach der Wohnfläche verteilt. Zudem wird darin auch die Lage der Wohnungen berücksichtigt. So wird der Verbrauch bei exponierten Wohnungen mit viel Aussenflächen um festgelegte Faktoren reduziert. Die Kosten für die zentrale Warmwasseraufbereitung stellen einen nicht zu unterschätzenden Anteil an den Heizkosten dar. Gerade in neueren Liegenschaften mit

entsprechend guter Dämmung können sie heute bis zu 50 % ausmachen. Für die Beibehaltung einer gerechten Verteilung werden die Zähler nach Ablauf ihrer Lebensdauer (12–15 Jahre) ersetzt. Auch hierbei handelt es sich um gemeinschaftliche Kosten.

Dies ist keine abschliessende Aufzählung. Erfahrungsgemäss liegen die Nebenkosten für Stockwerkeigentümer heute zwischen CHF 500 und CHF 800 monatlich. Die Verwaltung von Immobilien ist komplex und zeitintensiv. Viele Eigentümer entscheiden sich deshalb dafür, diese Aufgabe einer professionellen Verwaltung zu übertragen.



Newsletter mit Mehrwert

Mit dem kostenlosen Newsletter von Immoschwab bleiben Sie über aktuelle Entwicklungen, interessante Immobilien Themen und praktische Tipps auf dem Laufenden. Er ist eine ideale Informationsquelle für alle, die eine Immobilie besitzen, suchen oder sich für den Immobilienmarkt interessieren. Jetzt anmelden unter: www.immoschwab.ch

Grundstückswert steigert sich? Das bedeutet die Mehrwertabgabe für Sie

Eine häufige raumplanerische Massnahme ist die Einzonung. Dies bedeutet, dass Grundstücke aus der Landwirtschaftszone neu zu Parzellen in der Bauzone werden. Für die Landeigentümer ist dies üblicherweise mit einer starken Wertsteigerung verbunden. Andererseits kann Bauland auch zurückgezont werden, was dann wiederum eine Wertverminderung zur Folge hat. Raumplanerische Massnahmen können somit «Gewinner» und «Verlierer» hervorbringen. Um hier Abhilfe zu schaffen, verpflichtet das revidierte Raumplanungsgesetz die Kantone zur Mehrwertabgabe.

Mindestens 20 % des Mehrwertes sind abzugeben

Warum sollte Bauland an ungünstigen Standorten liegen, wenn doch besser geeignete Bauplätze vorhanden sind? Wird eine häusliche Siedlungsentwicklung verfolgt, können Rückzonungen von Bauland durchaus vorkommen, während anderswo auf dem Gemeindegebiet Bauland eingezont wird. In der Folge stellt sich eine weitere Frage: Ist es gerecht, wenn Eigentümer von landwirtschaftlich genutztem Land «über Nacht», dank einer Einzonung, über bedeutend wertvolleres Land verfügen, während die Eigentümer von zurückgezontem Land plötzlich einen grossen Wertverlust erleiden? Im Sinne der Fairness sollten erhebliche Vor- und Nachteile, die durch raumplanerische Massnahmen entstehen, angemessen finanziell ausgeglichen werden. Hier setzt das revidierte Raumplanungsgesetz mit der Mehrwertabgabe an: Eine «dauerhafte Einzonung» bewirkt eine Mehrwertabgabe von mindestens 20 %. Im Kanton Bern kommt daher auch der Mindestsatz von 20 % zum Tragen. Bei einem Mehrwert von weniger als CHF 20'000.00 entfällt die Abgabe. Allerdings können die einzelnen Gemeinden in ihren Reglementen für Einzonungen einen Satz von bis zu 50 % vorsehen. Zudem haben verschiedene Gemeinden «progressive Sätze» definiert. In diesem Fall steigt der Abgabesatz, falls neu eingezontes Land nicht innerhalb



eines bestimmten Zeitraumes überbaut wird. Gemeinden, die progressive Sätze anwenden, wollen die Überbauung innerhalb einer gewissen Zeit fördern und der Schaffung zu hoher Baulandreserven entgegenwirken.

Übrigens können, neben Einzonungen, auch Um- und Aufzonungen der Mehrwertabgabe unterliegen. Wird beispielsweise eine bessere Ausnutzung des Grundstückes möglich und steigt daher der Wert der Parzelle, kann dies zu einer Abgabe von 20 % bis 40 % des Mehrwertes führen. Dies allerdings nur dann, wenn eine Gemeinde ein Mehrwertabgabereglement, das Abgaben im Falle von Um- und Aufzonungen

definiert, erlassen hat. Ohne Reglement sind Um- und Aufzonungen nicht abgabepflichtig. In diesem Fall greift die kantonale Mindestregelung, die einen Abgabesatz von 20 % auf den durch Einzonungen erzielten Mehrwert vorsieht.

Bezahlt wird bei Überbauung oder Landverkauf

Der Mehrwert berechnet sich aus der Differenz zwischen dem Verkehrswert des Landes mit und ohne Planänderung. Beläuft sich die Differenz beispielsweise auf CHF 500'000.00, dann werden, unter Berücksichtigung der kantonalen Mindestregelung, CHF 100'000.00 Mehrwert-abgabe fällig. Zu beachten ist, dass auch noch die Grundstückgewinnsteuer erhoben werden kann. Gemäss Raumplanungsgesetz darf eine

entrichtete Mehrwertabgabe bei der Bemessung einer allfälligen Grundstückgewinnsteuer als Teil der Aufwendungen jedoch vom Gewinn abgezogen werden. Fällig wird die Mehrwertabgabe aber nicht bereits zum Zeitpunkt der Einzonung, sondern erst beim Verkauf des Grundstücks oder bei dessen Überbauung. Die aus der Mehrwertabgabe gewonnenen finanziellen Mittel werden schlussendlich an anspruchsberechtigte Landeigentümer für Wertverluste vergütet.

Potenzialanalyse für Eigentümer

Besitzen Sie eine Immobilie und möchten wissen, welches Potenzial darin steckt? Unsere Potenzialanalyse liefert Ihnen eine fundierte Grundlage für wichtige Entscheidungen – sei es beim Halten, Vermieten, Sanieren oder Verkaufen Ihrer Liegenschaft.

Sie erhalten eine persönliche Einschätzung mit konkreten Empfehlungen zu Marktwert, Nutzungsmöglichkeiten, Investitionen und Entwicklungspotenzial.

**Jetzt Potenzialanalyse anfragen unter
Telefon 026 672 98 98 oder
per E-Mail: info@immoschwab.ch**



Immoschwab AG
info@immoschwab.ch
www.immoschwab.ch

Bernstrasse 30
3280 Murten
+41 26 672 98 98

Murtenstrasse 4
3270 Aarberg
+41 32 332 93 93

