

Seite 1

Immobilien erfolgreich verkaufen

Seite 4

Buchhaltung via Internet

Seite 5

Lohn-Administration

Seite 6

In eigener Sache

Immobilien erfolgreich verkaufen



Der Einsatz eines qualifizierten Maklers lohnt sich

In der Schweiz finden jährlich rund 55'000 Handänderungen bzw. Immobilienverkäufe statt. Eigentümer, die ihr Haus oder ihre Wohnung verkaufen wollen, unterschätzen häufig die Komplexität eines solchen Geschäftes. Wer gleichwohl beabsichtigt, den Verkauf seiner Immobilie selber an die Hand zu nehmen, sollte sich

Immo-Ecke

Kaufobjekt



6-Zimmer-Einfamilienhaus

Gartenstrasse 16, 6210 Sursee

Diese besondere Liegenschaft eignet sich bestens für Personen, die Wohnqualität schätzen. Das Einfamilienhaus weist einen hohen Ausbaustandard auf und wurde laufend unterhalten. Die Immobilie liegt an ruhiger Privatstrasse im Zentrum von Sursee. Mit neuem Pool und Gartensitzplatz lassen sich idyllische Stunden geniessen.

Grundstückfläche: 757 m² **Wohnfläche:** 165 m²
Baujahr: 2007, **Kaufpreis:** CHF 1'680'000
Kontaktperson: michael.schaerli@truvag.ch
Telefon: 041 818 77 32

Mietobjekt



4 1/2-Zimmer-Wohnungen

Walkeliweg 5, 6210 Sursee

Der Neubau überzeugt durch Grosszügigkeit und erstklassigen Ausbau: Viel Licht, überhohe Räume, grosse Balkone, exklusive Maisonette. Die Bodenbeläge aus Feinsteinzeugplatten und Eichenparkett tragen zum harmonischen Wohnklima bei. Geheizt wird mit Erdsondenwärmepumpe und Sonnenkollektoren. Altstadt, Schulen und Naherholungsgebiet liegen in nächster Nähe.

Bezugsbereit: ab sofort **Wohnfläche:** 138 m²
Miete/Monat: CHF 2'480 inkl. NK
Kontaktperson: michael.erni@truvag.ch
Telefon: 041 818 77 22

Weitere Objekte finden Sie auf unserer Website:

www.truvag.ch



vorgängig über folgende Fragen Klarheit verschaffen:

- Habe ich wirklich genügend Zeit dafür?
- Verfüge ich über gutes Verkaufsgeschick und die erforderliche Geduld bei anspruchsvollen Kaufinteressenten?
- Kann ich in der Verkaufsabschlussphase auch Fachfragen kompetent beantworten?

Falls Sie diese Fragen nicht mit Überzeugung zustimmend beantworten können, sollten Sie sich professionelle Unterstützung holen.

Häufige Fehler

Vier typische Fehler lassen sich beim Immobilienverkauf immer wieder beobachten:

Emotionen: Private Verkäuferschaften verhalten sich bei den Verkaufsverhandlungen oft so, als würden sie ihr Herz und ihre Seele verkaufen. So geben sie beispielsweise bei Besichtigungen Kindheitserinnerungen rund um das Haus zum Besten. Die starke emotionale Verbindung verunmöglicht sehr oft, dass Fachfragen und Einwände sachlich beantwortet werden, was sich negativ auf den weiteren Verlauf der Verkaufsverhandlungen auswirkt.

Ungeduld: Viele glauben, mit der ersten Ausschreibung sei der Verkauf praktisch schon gelaufen. In der Praxis nimmt ein Verkauf rasch einmal sechs bis zehn Monate Zeit in Anspruch. Kaufinteressenten, die auf eine Reduktion des Verkaufspreises spekulieren, nutzen diese Ungeduld oft sehr erfolgreich, indem sie den Verkäufer über ihr wahres Interesse im Unklaren lassen und oft auch versuchen, das Objekt schlecht zu reden.

Schlechter erster Eindruck: Auch hier gilt: Der erste Eindruck ist entscheidend! Das Objekt sollte sich aufgeräumt, sauber, hell und freundlich präsentieren. Umfassende Renovierungen zwecks Verkaufsförderung lohnen sich jedoch nicht, da der neue Eigentümer den eigenen Stil umsetzen will. Der gute Eindruck wird unterstützt durch eine professionell aufbereitete Verkaufsdokumentation, welche alle relevanten Fragen beantwortet und auch Planunterlagen, Grundrisse, Grundbuchauszüge, usw. umfasst.

Unrealistische Preisvorstellungen: Je nach Standort gilt dasselbe Objekt nicht gleich viel. Die Preisvorstellungen der Verkäuferseite sind oft sehr subjektiv geprägt und dadurch nicht selten realitätsfremd. Ohne spezifische Immobilienkenntnisse ist man kaum in der Lage, den «richtigen» Verkaufspreis festzulegen und so die Voraussetzung für den erfolgreichen Verkaufsprozess zu schaffen. Eine Fachperson, welche mit den örtlichen und regionalen Marktverhältnissen vertraut ist, leistet hier wertvolle Dienste.

Vorsicht vor unprofessionellen Vermittlern

Um den Verkaufsprozess für sich zu vereinfachen, ziehen zahlreiche Eigentümer einen Immobilien-Makler bei. Der blühende Immobilienhandel ruft zwangsläufig auch nicht oder ungenügend qualifizierte Immobilienvermittler auf den Plan. Dies kann verheerende Auswirkungen für den Auftraggeber haben. In Unkenntnis des örtlichen Marktes setzen unqualifizierte Vermittler den Verkaufspreis oft zu hoch an, um das Verkaufsmandat überhaupt erst zu erhalten. Als Folge davon bleiben die Verkaufsbemühungen auch über längere Zeit ohne Erfolg.

Unterstützung durch Fachleute

Die sorgfältige Auswahl des Maklers ist entscheidend: Referenzen einholen, die Vertrauenswürdigkeit des Maklers überprüfen und sich mehrere Offerten für ein Verkaufsmandat unterbreiten lassen. Als grösstes Plus eines örtlich bzw. regional agierenden Maklers gelten seine Marktkenntnisse. Der Makler schätzt den Wert des Objekts, er beschafft sich alle wichtigen Dokumente und erstellt eine professionelle Verkaufsdokumentation. Für ihn ist augenfällig, mit welchen Marketingmassnahmen das Objekt am besten vermarktet werden kann. Ferner nutzt er sein persönliches Netzwerk zur gezielten Käufersuche und übernimmt auf Wunsch auch die Besichtigungen. Er führt die Verkaufsverhandlungen und schliesst diese erfolgreich ab.



Dazu gehören unter anderem auch die Klärung von möglichen Steuerfolgen sowie die Prüfung der Zahlungsfähigkeit der Käuferschaft. Mit der Unterstützung von weiteren Fachspezialisten erstellt er den Kaufvertrag, organisiert die notarielle Beurkundung bis hin zur Grundstückgewinnsteuerdeklaration.

Schriftlichen Maklervertrag abschliessen

Es empfiehlt sich, mit dem Makler einen schriftlichen Vertrag abzuschliessen. Darin ist die Höhe der Entschädigung festzulegen: Provision, effektiver Aufwand – in der Regel rund 2% bis 3% der erzielten Kaufsumme – Spesen und Drittkosten wie Internet-Aufschlaggebühren. Zudem sollten die vom Makler zu erbringenden Leistungen umschrieben sein. Auch sind Aspekte wie allfälliger Mindestpreis, Vertragsdauer, Exklusivität, usw. zu regeln.

Was passiert mit der Festhypothek?

Immobilienfinanzierungen basieren oft auf längerfristigen Verträgen. Wenn ein Hypothekarvertrag ausserordentlich gekündigt werden muss, ist der Eigentümer möglicherweise entschädigungspflichtig (Vorfalligkeitsgebühr). Kurzfristiger und ohne Kostenfolge kündbar sind variable oder Libor-Hypotheken. Bei der Beschaffung eines Ersatzobjekts ist es möglich, die bestehende Hypothek auf das neue Wohnobjekt zu übertragen. Bei vorteilhaften Konditionen der Hypothek ist der neue Eigentümer eventuell bereit, die bestehende Hypothek zu übernehmen.

Fazit

Die Zusammenarbeit mit einem professionellen Makler lohnt sich. Einerseits wird das Verkaufsobjekt im Markt richtig positioniert und andererseits können unnötige Umtriebe verhindert und eine Menge Ärger erspart bleiben. Die Immobilien-Fachleute der Truvag verfügen zudem über grosse Beziehungsnetze und beste örtliche Marktkenntnisse. Weitere Infos und Kontaktpersonen finden sie unter www.truvag.ch

Autoren:



Markus Bossert
Immobilien-Bewirtschafter FA
Truvag Willisau



Michael Erni
Immobilien-Bewirtschafter FA
Immobilien-Vermarkter FA
Truvag Sursee

Immobilien-Fachseminar

In Zusammenarbeit mit dem Hauseigentümergebiet Kanton Luzern werden die Truvag-Immobilien-Spezialisten im Herbst/Winter 2011/2012 zwei Fachseminare zum **Thema Stockwerkeigentum** durchführen.

Stockwerkeigentum liegt im Trend und bewährt sich. Trotzdem führt das komplexe rechtliche Konstrukt sowie die Integration in eine «Schicksalsgemeinschaft» mit weiteren Stockwerkeigentümern in der Praxis oft zu Unklarheiten, Fragen oder gar Streitigkeiten. In diesem Seminar werden unsere Experten zu den folgenden Themen referieren und konkrete Praxisbeispiele beleuchten:

- Was ist Stockwerkeigentum und wo liegen die Unterschiede zum «normalen» Eigentum?
- Wie kann ich mich beim Erwerb einer neuen oder einer bestehenden Eigentumswohnung vor unliebsamen Überraschungen schützen bzw. worauf ist besonders zu achten?
- Wo liegen mögliche Stolpersteine bei der Kostenverteilung?
- Wozu dient der Erneuerungsfonds?

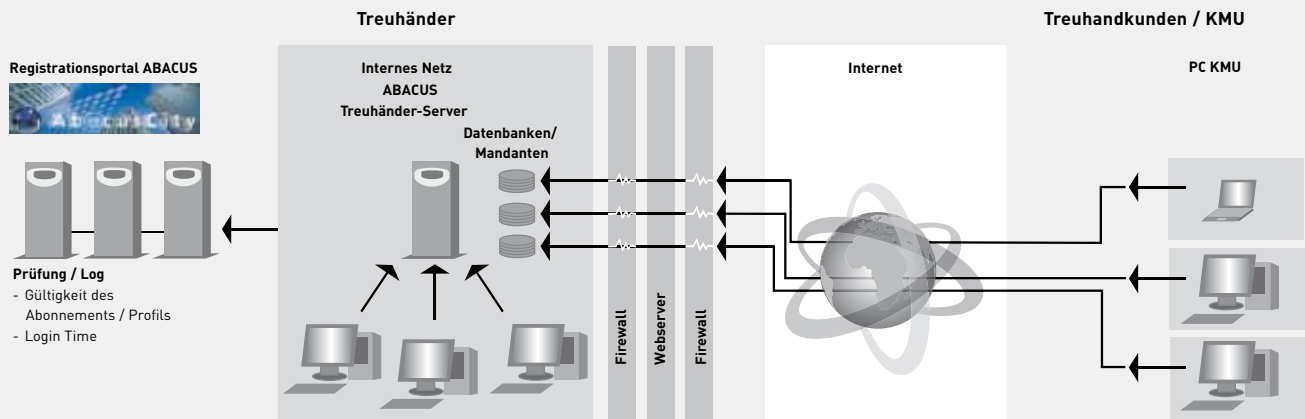
Selbstverständlich werden Ihre Fragen während dem Seminar aber auch beim anschliessenden Apéro durch die Referenten und weitere Fachspezialisten gerne beantwortet.



Die Ausschreibung und die Anmeldung für das Seminar erfolgen über das Bildungsprogramm des Hauseigentümergebietes Kanton Luzern. Wir hoffen, mit dieser Vorankündigung Ihr Interesse zu wecken und bitten Sie, bereits heute eines der folgenden Daten zu reservieren:

Dienstag, 22. November 2011, 18.00 Uhr, in Luzern
Donnerstag, 26. Januar 2012, 18.00 Uhr, in Sursee

AbaWebTreuhand – Buchhaltung via Internet



Seit rund zwei Jahren steht unseren Kunden die Möglichkeit offen, ihre Buchhaltung über das Internet auf unserem System zu führen. Welche Erfahrungen wurden mit AbaWebTreuhand gemacht? Welche Vorteile bringt die ausgelagerte Software? Mit welchen Kosten muss der Kunde rechnen?

Positive Erfahrungen

Bereits über 50 Truvag-Kunden haben sich entschlossen, über das Internet mit AbaWebTreuhand auf unseren Server zuzugreifen. Dadurch entfällt die Installation und Wartung der Software beim Kunden. Dieses hohe Interesse übersteigt unsere Erwartungen klar. Aufgrund der Entwicklung in den letzten Monaten gehen wir davon aus, dass sich dieser Trend noch verstärken wird.

Vorteile

Der manchmal aufwendige Datentransfer fällt gänzlich weg, da der Kunde auf unserer Benutzeroberfläche arbeitet. So ist gewährleistet, dass Fragen des Kunden einfach und rasch geklärt werden können. Anpassungen beim Kontoplan oder bei den MWST-Codes müssen nur einmal vorgenommen werden. Beim Jahresabschluss können die Abschluss- und Korrekturbuchungen direkt durch den Treuhänder erfasst werden, womit der Stand der Buchhaltung bei Kunde und Treuhänder stets der gleiche ist. Weitere Vorteile sind die externe Datensicherung und die automatischen Programm-Updates. Damit wird sichergestellt, dass die Software à jour ist. Die ortsunabhängige Nutzung von AbaWebTreuhand und der zeitlich flexible Zugriff sind weitere Vorteile.

Kosten

Die monatlichen Kosten sind abhängig von der Anzahl Buchungen (Finanzbuchhaltung), von der Anzahl Mitarbeitern (Lohnbuchhaltung) und von den genutzten Modulen.

Die Rechnungsstellung erfolgt quartalsweise. Zusätzlich fallen noch jährliche Kosten von rund CHF 60 durch die Post SuisseID für den sicheren Datenzugriff an. Neben den laufenden Kosten entstehen noch folgende einmalige Kosten für die

- Aufschaltung von AbaWebTreuhand beim Kunden vor Ort und für die
- Instruktion des Programmes (sofern dieses nicht bereits schon bekannt ist)



Systemanforderungen

Ein reibungsloser Zugriff auf AbaWebTreuhand ist mit folgenden **Systemanforderungen** möglich:

- Arbeitsspeicher 2 GB
- Windows XP Professional SP3, Windows Vista, Windows 7
- Microsoft Internet Explorer 8 (kein Proxy)
- Java Version 6
- Internetzugang DSL 5000/500 (min. 50 % verfügbar)
- Lokale Administratoren-Rechte

Selbstverständlich sind wir für die Beratung und die Begleitung der Umsetzung gerne für Sie da.

Autoren:

	Otto Muff dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling MWST-Experte NDK FH Truvag Luzern
	Stefan Lutz dipl. Treuhandexperte zugelassener Revisionsexperte Truvag Reiden

Lohn-Administration im veränderten Umfeld

Die Anforderungen an die Saläradministration werden zunehmend komplexer. Die grösste Herausforderung in der Personaladministration stellen die laufenden Veränderungen der gesetzlichen und reglementarischen Bestimmungen dar. Weiter wird das Ganze durch den zunehmenden Einfluss von internationalen Abkommen erschwert. Dieses Umfeld erfordert ein rasches und flexibles Handeln, d.h. die mit der Salärverarbeitung beauftragten Personen müssen sich laufend auf dem neuesten Stand halten. So änderten sich beispielsweise am 01.01.2011 die Beiträge an die Ausgleichskasse und an die Arbeitslosenversicherung, welche zusätzlich den Solidaritätsbeitrag einführt.

Outsourcing als Alternative

Damit der Unternehmer seine Energie und Zeit für das Kerngeschäft einsetzen kann, bietet sich das Outsourcing der Saläradministration an. Es gibt aber noch weitere Argumente, welche für eine Auslagerung der Lohnadministration sprechen:

- Wahrung der Diskretion

Das Personalwesen mit seinen sensiblen Daten erfordert einen professionellen Umgang. Daten und Fakten sind diskret aufzubewahren und die Verarbeitung der Gehälter und Abrechnungen muss möglichst vertraulich erfolgen. Diese Anforderungen sprechen für das Outsourcing.

- Keine zusätzlichen Fixkosten

Das Führen der Saläradministration inhouse bringt Kosten mit sich, sei es durch die Bereitstellung des Arbeitsplatzes, die ständige Aktualisierung der Software und die Erfüllung von Anforderungen bezüglich Vertraulichkeit der Daten. Mit der Auslagerung der Saläradministration fallen diese Fixkosten weg.

- Know-how-Sicherung, Risiken und Abhängigkeiten

Wie bereits erwähnt gehört die Salärverarbeitung in der Regel nicht zu den Kernkompetenzen einer Unternehmung. Die Evaluierung fähiger Personen für diese Aufgabe bereitet deshalb oft Mühe. Weiter stellt sich auch die Frage nach der Stellvertretung bei Ferienabwesenheit, Absenz durch Krankheit, Unfall, Mutterschaft oder Militär. Auch ist bei einem Personalwechsel das Know-how wieder neu aufzubauen. Durch die externe Saläradministration können die erwähnten Risiken und Abhängigkeiten eliminiert werden.

Was können wir Ihnen bieten?

- Führung von Lohnbuchhaltungen und Salär- sowie Personaladministration
- Monatliche Auswertungen wie z.B. Lohnabrechnungen, Zahlungslisten, DTA
- Erstellen der Jahresendmeldungen an die Sozialversicherungsinstitute
- Begleitung bei AHV- und SUVA-Revisionen

- Erstellung der Lohnausweise nach Vorgaben der eidgenössischen Steuerverwaltung
- An- und Abmeldungen bei den Sozialversicherungen
- Abrechnung der Quellensteuer und der Sicherheitsleistungen von Asylanten
- Verwaltung und Meldung von Unfall- und Krankheitsfällen
- Überwachung der Versicherungsleistungen
- Beratung im Sozialversicherungs- und Arbeitsrecht
- Erarbeitung von Spesenreglementen (inkl. Genehmigung durch die Steuerverwaltung)

Spezial-Themen

- Expatriats

Durch die Öffnung des EU-Arbeitsmarkts werden immer mehr Personalkräfte von der Schweiz in Drittländer oder umgekehrt entsandt. Die sich in diesem Zusammenhang ergebenden Fragen kompetent zu bearbeiten, erfordert Spezialwissen im Sozialversicherungs- und Steuerrecht. Wir unterstützen Sie beim Anstellungsprozess, bei der möglichen Befreiung von der schweizerischen Sozialversicherungspflicht sowie bei der Bewältigung der laufend anfallenden administrativen Arbeiten.

- Spesenreglement

Mit der Einführung des neuen Lohnausweises wurde das Thema «Spesenreglement» wieder aktuell. Ein Spesenreglement schafft Klarheit bei Fragen zu Spesenentschädigungen, insbesondere bei Auslagen von Fahr-, Übernachtungs-, Verpflegungs-, Aus- und Weiterbildungskosten. Das Reglement kann an die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens angepasst werden. Wir unterstützen Sie bei der Erarbeitung des Reglements bis zur Genehmigung durch die Steuerverwaltung.

Saläradministration bei Gemeinden und öffentlichen Verwaltungen

Wie bei Unternehmen gelten auch bei Gemeinden und anderen öffentlich-rechtlichen Institutionen die gleichen An- und Herausforderungen.

Zur Vereinfachung und Optimierung der Lohnadministration stehen Ihnen unsere Fachleute gerne zur Verfügung.

Autoren:



Urs Koller
Treuhänder FA
Truvag Sursee



Fabienne Müller
Treuhänderin FA
Sozialversicherungsfachfrau FA
Truvag Sursee

Verkauf von Liegenschaften im Geschäftsvermögen/Ersatzbeschaffung

Grundstückgewinne werden auf kantonaler Ebene durch zwei verschiedene Besteuerungssysteme erfasst: das monistische (Zürcher) und das dualistische (St. Galler) System.

a) Monistisches System (Einheit des Grundstückgewinns)

Grundstückgewinne werden einerseits mit der Gewinnsteuer (wiedereingebrachte Abschreibungen) und andererseits mit der Grundstückgewinnsteuer (Wertzuwachsgeinn) besteuert. Die Kantone AI, BE, BL, BS, JU, SZ, TG (teilweise), TI, UR und ZH wenden dieses System an.

b) Dualistisches System (Einheit des Unternehmensgewinns)

Grundstückgewinne werden ausschliesslich der ordentlichen Gewinnsteuer unterworfen. Es gilt aber zu beachten, dass für Liegenschaftshändler und steuerbefreite juristische Personen (gemeinnützige Unternehmen, Sozialversicherungen, Pensionskassen etc.) abweichende Regeln gelten. Die Kantone AG, AR, FR, GL, GR, LU, NE, OW, SH, SG, SO, VD, VS und ZG sowie der Bund wenden dieses System an.

Berechnung Grundstückgewinnsteuer

Der zu versteuernde Kapitalgewinn berechnet sich aus der Differenz der ursprünglichen Anlagekosten zum erzielten Veräusserungspreis. Wertvermehrnde Investitionen können zu den Anlagekosten addiert werden. Ist der Veräusserungspreis grösser als die Anlagekosten, unterliegt die Differenz der Grundstückgewinnsteuer.

Die Grundstückgewinnsteuer ist besitzdauerabhängig. Je länger man das Wohneigentum besessen hat, desto tiefer fällt die Grundstückgewinnsteuer aus. Einige Kantone rechnen mit vollen Jahren, andere zählen in Monaten. Es lohnt sich also, den Zeitpunkt des Verkaufs so weit als möglich darauf abzustimmen. Die Grundstückgewinnsteuer ist wie erwähnt kantonal geregelt. Daher gelten unterschiedliche Steuersätze.

Aufschub bei Ersatzbeschaffung

Ein vollständiger Steueraufschub erfolgt, wenn der ganze Verkaufspreis in ein Ersatzobjekt investiert wird. Der Aufschub der Grundstückgewinnsteuer funktioniert auch über Kantonsgrenzen hinweg. Die Ersatzbeschaffung muss nicht lückenlos an den Verkauf erfolgen. Kantonal gelten unter-

schiedliche Fristen, innerhalb welcher Zeitspanne der Kauf der neuen Liegenschaft erfolgen muss, um den Aufschub gewährt zu erhalten.

Die Besteuerung wird aufgeschoben, sofern der dabei erzielte Erlös innert zwei bis drei Jahren zum Erwerb oder zum Bau einer gleichgenutzten Liegenschaft in der Schweiz verwendet wird. Erfolgt die Ersatzbeschaffung nicht im selben Jahr, kann der Veräusserungsgewinn steuerfrei mittels Rückstellung kompensiert werden. Bei einer weiteren Verzögerung empfiehlt sich eine Absprache mit der Steuerverwaltung (Ruling).

Varianten von Ersatzbeschaffung

Es sind drei unterschiedliche Varianten einer Ersatzbeschaffung zu unterscheiden:

- Das neue Objekt ist teurer als der erzielte Verkaufspreis.
 - ➔ Versteuerung des gesamten Grundstückgewinnes wird aufgeschoben.
- Das neue Objekt ist teurer als die Anlagekosten der früheren Liegenschaft.
 - ➔ Versteuerung eines Teils des Grundstückgewinnes wird aufgeschoben.
- Das neue Objekt kostet weniger als die Anlagekosten der früheren Liegenschaft.
 - ➔ Versteuerung des Grundstückgewinnes ist vollumfänglich fällig.

Fazit

Trotz Steuerharmonisierungsgesetz bestehen zwischen den einzelnen Kantonen bedeutende Unterschiede, weshalb es sich lohnt vorgängig Abklärungen zu treffen. Wir unterstützen Sie gerne dabei.

Autor:



Reto Zellweger
Betriebsökonom FH
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
Truvag St. Gallen