

Eigenheim-Messe

Publikation zur Eigenheim-Messe der LUKB vom 16./17. März 2018



Luzerner
Kantonalbank

Eigenheim-Messe
LUKB-Hauptsitz Luzern
16.-17. März 2018

Kaufen oder
mieten – Haus
oder Wohnung?

Seite 7

Eigenheim
und Vorsorge

Seite 14

Wertfaktoren
einer Immobilie –
Antworten von
zwei Experten

Seite 36



... Entdecken, wie Träume zu vier Wänden werden.

Wenn es um die Erfüllung von Wohnträumen geht, sind wir Ihr tatkräftiger Partner. Wir unterstützen Sie und setzen individuelle Lösungen um. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Ihr Grundstück oder erneuern Ihre Immobilie, damit Wohn- und Arbeitsräume entstehen, in denen Menschen sich wohl fühlen.

Räume voller Leben

 **Alfred Müller**

Editorial

Stefan Studer



- 03 | Editorial
- 05 | Marktsituation und Trends beim Immobilienkauf
- 07 | Kaufen oder mieten - Haus oder Wohnung?
- 09 | Ausblick auf den Luzerner Immobilienmarkt
- 10-11 | Wichtige Schlüsselfragen bei der Eigenheimfinanzierung
- 13 | Stockwerkeigentum kurz erklärt
- 14-15 | Eigenheim und Vorsorge
 - 17 | Wohnungsbesichtigung mit 360°-Virtual-Reality-Tour
- 18-19 | LUKB-Finanzierungsspezialisten an der Eigenheim-Messe
- 20-21 | Aussteller und Hallenplan Eigenheim-Messe 2018
- 22 | Eigenheimfinanzierung: Leitfaden für die Besprechung
- 25 | Immobilien als Kapitalanlage
- 26 | Immobilien als Kapitalanlage - steuerliche Folgen und Halteformen
- 28-29 | Wohneigentum im Alter - verkaufen oder behalten?
 - 29 | Haben Holzhäuser eine Zukunft?
- 33-34 | Erwerb und Unterhalt von Immobilien
- 36-37 | Wertfaktoren einer Immobilie - Antworten von zwei Experten
- 39 | Meine Bank des Vertrauens

Herzlich willkommen an der Eigenheim-Messe der LUKB

Sind Sie auf der Suche nach einer passenden Immobilie oder wollen Sie sich einfach einen umfassenden Überblick über die derzeit aktuelle Marktsituation machen? Dann sind Sie an der Eigenheim-Messe der LUKB am richtigen Ort. Am 16. und 17. März 2018 präsentieren Ihnen am Hauptsitz an der Pilatusstrasse 12 in Luzern

20 Aussteller unter einem Dach spannende Immobilienobjekte und in Planung stehende Projekte. Mit dabei sein werden unsere Wohnbauspezialisten, die Sie vor Ort in diskreter Umgebung über Finanzierungsmodelle samt Tragbarkeit individuell informieren und beraten. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Vorstellungen, Träume und Wünsche vom eigenen Heim zu konkretisieren.

Die Eigenheimpreise haben im Kanton Luzern wiederum zugelegt. Sowohl Eigentumswohnungen als auch Einfamilienhäuser sind im Verlauf des Jahres 2017 teurer geworden. Wohneigentum steht bei der Luzerner Bevölkerung nach wie vor hoch im Kurs. Allerdings sind begehrte Wohnlagen nicht beliebig verfügbar. In verschiedenen Regionen sind neue Immobilienprojekte in Umsetzung, und es kommen laufend neue dazu.

Dank günstigen Konjunkturaussichten für 2018, einem stetigen Bevölkerungswachstum, stabilen Einkommensaussichten und einem weiterhin attraktiven Zinsniveau ist von einer gleichbleibend guten Ausgangslage für den Eigenheimmarkt auszugehen. Dennoch gilt es, die finanziellen Risiken beim Erwerb von Immobilien genau zu prüfen.

Der Erfolg der Luzerner Kantonalbank im Immobiliensektor ist das Resultat einer konsequent auf den Kunden ausgerichteten, objektiven und umfassenden Beratung. Die Realisierung von zahlreichen Finanzierungen, die hohe Marktpräsenz und die dauerhafte Auseinandersetzung mit dem Thema Eigenheim machen die LUKB zur führenden Anbieterin von Hypothekarlösungen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und darauf, Sie auf dem Weg vom Traum zur Realisierung des eigenen Zuhauses begleiten zu dürfen.

Stefan Studer
Mitglied der Geschäftsleitung
Leiter Departement Privat- und
Gewerbekunden



VORSTELLEN. ENTWICKELN.
VERWIRKLICHEN.

Als Totalunternehmer plant und baut Jego seit 30 Jahren in der ganzen Zentralschweiz Wohnüberbauungen an besten Lagen sowie attraktive Büro- und Gewerbebauten. Um Menschen Raum zum Leben und Arbeiten zu schaffen, wo man sich rundum wohlfühlt.

Aktuelle Projekte

- Einfamilienhäuser Rigiblick, 6344 Meierskappel
- Wohnen mit Weitblick, 6243 Egolzwil
- Wohnüberbauung Ledipark, 6037 Root
- Einfamilienhäuser Tafelstatt, 6415 Arth

JEGO AG

–
ROTHUSSTRASSE 5B – POSTFACH 144 – 6331 HÜNENBERG
TELEFON 041 790 52 20 – FAX 041 790 52 40
INFO@JEGO.CH – WWW.JEGO.CH

**BESUCHEN SIE UNS AN DER
EIGENHEIM-MESSE 2018 DER
LUZERNER KANTONALBANK**

TOTALUNTERNEHMER
IMMOBILIEN

JEGO

30
JAHRE
1988 – 2018

Marktsituation und Trends beim Immobilienkauf



Markus Schmid, CEO der Schmid-Gruppe

Die Schmid Immobilien AG erbringt Dienstleistungen von der Entwicklung über die Vermarktung bis zur Bewirtschaftung einer Immobilie. Zur aktuellen Marktsituation und zu den Wertfaktoren von Liegenschaften gibt Markus Schmid, CEO der Schmid-Gruppe, Auskunft.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation im Immobilienmarkt?

Die Bautätigkeit in der Zentralschweiz ist sehr hoch, speziell im Grossraum Luzern. Eine Abschwächung ist im Jahr 2018 nicht zu erwarten, im Gegenteil: Zahlreiche grosse Projekte in der Agglomeration befinden sich im Bewilligungsprozess. Bei den Mietwohnungen wird es schon bald grössere Überkapazitäten geben, und bei den Eigentumswohnungen stellen wir eine Marktsättigung fest. Der Preisanstieg der vergangenen Jahre hat sich verlangsamt. Die Spitze der Preisentwicklung dürfte erreicht sein.

Wie kauft man eine Immobilie?

Nach dem Beratungsgespräch erfolgt die Kaufzusage. Anschliessend erstellt

der Notar den Kaufvertrag, welcher durch die Parteien unterzeichnet wird. Beim Vertragsabschluss wird eine Anzahlung geleistet und die Schlusszahlung mit einem unwiderrieflichen Zahlungsverprechen sichergestellt.

Die Schmid-Gruppe realisiert Projekte ab der grünen Wiese. Unser Angebot besteht zur Hauptsache aus neu erstellten Eigentumswohnungen in Mehrfamilienhäusern. Wir verkaufen nach wie vor den grössten Teil unserer Wohnungen ab Plan während der Bauphase. Im Kaufpreis inbegriffen ist ein nach Standardvorgaben ausgebautes Objekt. Die Käufer haben jedoch die Möglichkeit, ihre Wohnungen nach individuellen Wünschen

anzupassen. Dabei werden sie von unseren Käuferbetreuern kompetent beraten. Allfällige Mehrkosten sind in diesem Prozess Schritt für Schritt ausgewiesen, sodass der Käufer über die Kosten jederzeit informiert ist.

Welche Ansprüche ans Wohnen haben Käufer?

Aus unserer Sicht haben sich die Ansprüche unserer Kunden in den letzten Jahren nur wenig verändert. Ein Schlüsselfaktor beim Kauf der Wohnung ist und bleibt die Lage. Gefragt sind zentrumsnahe Wohnungen mit guter verkehrstechnischer Erschliessung.

Der Grundriss soll grosszügig und funktional sein, mit genügend Einbauschränken und Reduits. Ein besonderes Augenmerk gilt einer schönen und gut ausgestatteten Küche.

Welche Trends gibt es?

Der Fokus auf ökologische Aspekte bleibt hoch. Zudem hat sich gerade im Bereich der Digitalisierung in den letzten Jahren viel getan und ein Ende ist nicht absehbar. Für uns stellt sich die Herausforderung, kommende Entwicklungen vorherzusehen und richtig abzuschätzen, was kurzfristige Hypes sind und was sich langfristig halten wird.

Ein Haus wird für die nächsten 60 bis 80 Jahre gebaut. Wir müssen es so erstellen, dass auch in Zukunft Ergänzungen der Infrastruktur einfach vorgenommen werden können. Unsere Fachleute bilden sich regelmässig weiter, um bei den relevanten Entwicklungen am Ball zu bleiben. Die neuen Erkenntnisse lassen wir kontinuierlich in unsere Produkte einfließen.

marty design haus



*inspired by
you*

**IHR INDIVIDUELLES
TRAUMHAUS MIT
FESTPREISGARANTIE**

**marty
design
haus**



Marty Häuser AG
Sirnacherstrasse 6, 9501 Wil
T 071 913 45 45
marty-designhaus.ch

Kaufen oder mieten – Haus oder Wohnung?

Die Jego AG ist eine Zuger Totalunternehmung, die mit rund 40 Mitarbeitenden Bauprojekte von der Idee über die Projektleitung, Planung und Finanzierung bis zur vollständigen Umsetzung begleitet. Die Fragen beantwortet Hanspeter Jud, Geschäftsleitungsmitglied, zuständig für Verkauf und Marketing.

Kaufen oder mieten? Das ist hier die Frage.

Faktoren, welche helfen, diese Frage zu entscheiden, sind: Finanzierbarkeit, Lebensplanung und Risikoabwägung. Kaufen ist – in der Regel – eine Langfristentscheidung mit grösserer Bindung, aber auch grösseren Freiheiten. Entscheidend sind die zur Verfügung stehenden Eigenmittel sowie die Tragbarkeit bei sich verändernden Lebensumständen. Kaufen ist eine gute Geldanlage und führt tendenziell zu tieferen Wohnkosten. Wollen Sie flexibel bleiben, sich nicht mit Unterhalt, Garten etc. belasten und gleichzeitig über flüssige Geldmittel verfügen, ist die Mietwohnung, das gemietete Haus, wohl die bessere Lösung.

Welche Vorteile hat der Kauf einer Immobilie?

Kaufen führt – bei entsprechender Amortisation – im Zeitverlauf zu tieferen Wohnkosten. Das kann nach der Pensionierung ein gewichtiges Argument werden. Zudem führt die aktuelle Zinssituation dazu, dass Kaufen oft günstiger ist als Mieten. Investitionen ins Eigenheim wie Renovationen, Erweiterungen generieren Mehrwerte, die sich beim Verkauf bezahlt machen. Und – Immobilien sind in der Regel eine solide Geldanlage.

Welche Nachteile hat der Kauf einer Immobilie?



Hanspeter Jud, Jego AG, Geschäftsleitungsmitglied, Immobilienverkauf/-Marketing

Der Anstieg von Hypothekarzinsen führt zu Mehrbelastungen, die bereits bei der Planung und beim Erwerb der Immobilie berücksichtigt werden müssen. Ein Eigenheim benötigt für den Unterhalt und die allfällige Schadensbehebung mehr Mittel und Zeit. Zudem ist das investierte Eigenkapital nicht kurzfristig verfügbar.

Welche Vorteile hat das Mieten einer Immobilie?

Das rasche Reagieren auf sich verändernde Lebensumstände und eine hohe Flexibilität bei sich wandelnden Bedürfnissen ist gegeben. Im Weiteren ist von einem geringeren Aufwand bezüglich Unterhalt und Schadensbehebung auszugehen.

Welche Nachteile hat das Mieten einer Immobilie?

Um- und Ausbauten in der Wohnung müssen beim Wegzug rückgängig gemacht werden. Der Freiheitsgrad in der Nutzung ist kleiner als im gekauften Eigenheim. Das Geld für die Miete trägt keine Zinsen und generiert keine Wertsteigerung. Und bei Eigenbedarf des Vermieters verliert der Mieter die Wohnung.

Haus oder Wohnung kaufen?

Die eigenen Bedürfnisse für die Nutzung und der dabei gesuchte Freiheitsgrad sind wichtige Kriterien für den Entscheid Haus versus Wohnung. Zudem sind die persönliche Lebenssituation sowie die finanziellen Möglichkeiten und die geografische Lage Aspekte, die berücksichtigt werden sollen.

Welche Suchstrategien empfehlen Sie?

Wir empfehlen das Durchforsten von Internetportalen (z.B. newhome.ch) zur Validierung des Angebots und zur Generierung einer Preisempfindung für vergleichbare Objekte. Häufig generiert der regelmässige Austausch mit Nachbarn und Leuten, die am Zielort wohnen, einen entscheidenden Informationsvorsprung. Bei schwierigeren Marktumfeldern kann eine Ausschreibung der zu findenden Immobilie zielführend sein. Bei der Gemeinde am Zielort nach Objekten, Bauland etc. nachfragen, Interesse anmelden und Koordinaten hinterlegen und in regelmässigen Zeitabständen nachhaken, ist ein weiterer Erfolg versprechender Ansatz.

ARLEWO
arbeiten leben wohnen



«Ihr bewährter
Partner für
Immobilien und
Beratung.»

Thomas Winiger, Mitinhaber
Mitglied Geschäftsleitung
Luzia Bärtschi
Mitglied Geschäftsleitung
Thomas Peter, Mitinhaber
Vorsitz Geschäftsleitung

Neu seit 1968.

Immobilien und Beratung
Luzern | Zug | Stans

**Baustart
erfolgt!**



Zumhof-Terrasse, Kriens

Wohnen am Sonnenberg mit Fernsicht

Wir verkaufen an unverbaubarer Aussichtslage in Kriens moderne Eigentumswohnungen im MINERGIE-Standard.

2 ½-Zimmer-Wohnung, NWF 88.3 m², CHF 740'000

3 ½-Zimmer-Wohnung, NWF 100.2 – 121.6 m², ab CHF 910'000

**5 ½-Zimmer-Attika-Maisonette-Wohnung, NWF 157.9 – 166.6 m²,
ab CHF 2'350'000**



Lichtdurchflutete Wohnungen mit hochwertigen Materialien nach Ihren Wünschen ausgebaut. Bezug Frühling 2019.

Rufen Sie uns an und bestellen Sie unverbindlich die detaillierten Verkaufsunterlagen.

MINERGIE®

www.zumhofterrasse.ch

SCHMID IMMOBILIEN AG

Neuhaltenring 1 . 6030 Ebikon

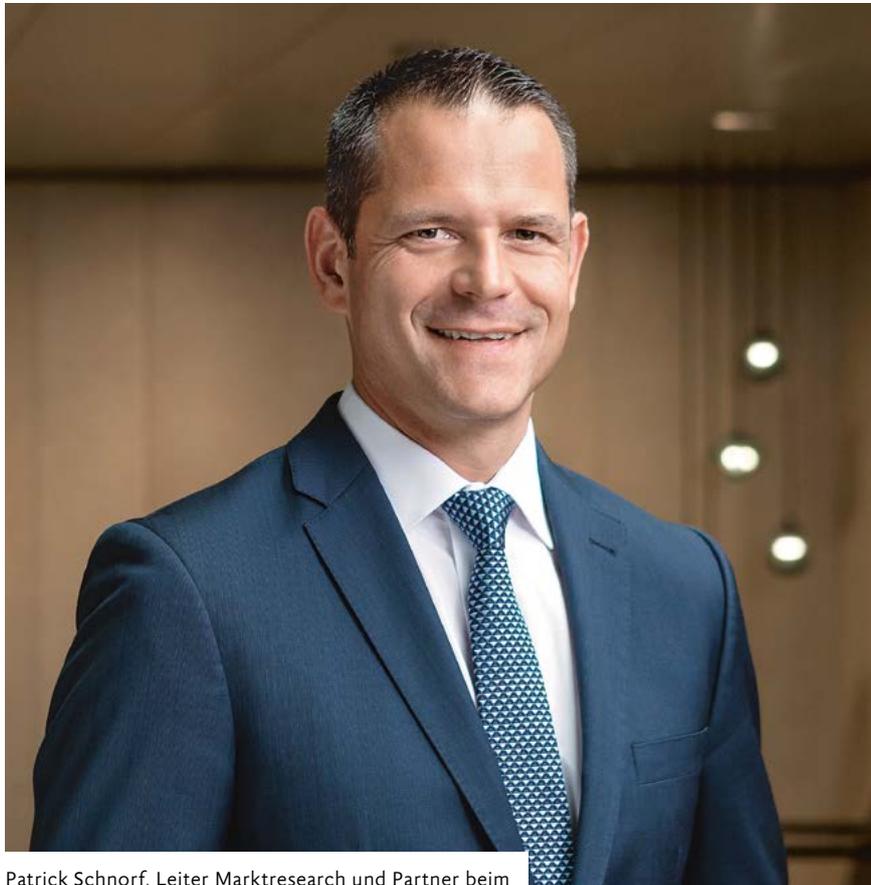
Telefon 041 444 40 55 . immobilien@schmid.lu

www.schmid.lu



SCHMID
Ideen verwirklichen.

Ausblick auf den Luzerner Immobilienmarkt



Patrick Schnorf, Leiter Marktresearch und Partner beim Immobilienberatungsunternehmen Wüest Partner AG

Der Luzerner Immobilienmarkt ist attraktiv. Zur aktuellen Situation äussert sich Patrick Schnorf, dipl. Ing. ETH. Er arbeitet für die Wüest Partner AG. Im Fokus des Unternehmens stehen die Bau- und Immobilienmärkte sowie die Raum- und Standortentwicklung.

Wohneigentum ist im Kanton Luzern äusserst begehrt. Die Preise für Stockwerkeigentum haben im Jahr 2017 in sämtlichen Luzerner Regionen wieder angezogen. Besonders gefragt sind derzeit kleinere und preisgünstige Wohnungen, was am mitunter hohen Preisniveau einiger Gemeinden liegt: In der Stadt Luzern etwa kostet eine neuwertige Wohnung mit 120 Quadratmetern Wohnfläche im Mittel rund 1.2 Millionen Franken. Dadurch sehen sich manche Kaufinteressenten dazu veranlasst, Abstriche bei Grösse

und Standard zu machen. Eigentumswohnungen in den gehobenen Preisklassen waren im Jahr 2017 denn auch zeitweise wieder Wertkorrekturen ausgesetzt.

Weiterhin sehr gross ist im Kanton Luzern auch der Wunsch nach einem eigenen Einfamilienhaus. So bewegen sich deren Verkaufspreise unentwegt nach oben: Im vergangenen Jahr wurde ein mittlerer Anstieg von 2.5 Prozent für ein Standard-Einfamilienhaus beobachtet. In der

Stadt Luzern und den Seegemeinden werden inzwischen Verkaufspreise von 1.6 bis 2 Millionen Franken für ein mittelgrosses Haus veranschlagt. Auch in der Agglomeration müssen oft mehr als 1.4 Millionen Franken budgetiert werden. Dagegen sind Einfamilienhäuser in den ebenfalls sehr beliebten Wohnregionen Seetal und am Sempachersee bisweilen für unter 1 Million Franken zu haben.

Der Kanton Luzern zählt zu den beliebtesten Wohnregionen der Schweiz, der konjunkturelle Ausblick für 2018 präsentiert sich günstig - und damit auch die Rahmenbedingungen für die Luzerner Eigenheimmärkte. Ein wichtiger Nachfragetreiber ist hier das leicht überdurchschnittliche Bevölkerungswachstum von 1.2 Prozent. Dank stabiler Einkommensaussichten und aktuell tiefer Zinsen bleibt der Erwerb von Wohneigentum auch weiterhin attraktiv. Gleichzeitig dürfte sich das bereits spärliche Angebot kaum ausweiten. Damit sind auf den Luzerner Eigenheimmärkten weitere Preisanstiege möglich. Das Kaufinteresse dürfte sich auch im kommenden Jahr vor allem auf die gut erschlossenen und zentral gelegenen Gemeinden im Kanton Luzern konzentrieren.

Lassen Sie sich durch die Immobilien- und Finanzierungsberater der Luzerner Kantonalbank professionell unterstützen. Mit dem neuen «LUKB Immo-Standort-Check» werden Sie ab jetzt ausserdem selbst zum Analysten. Auf dieser interaktiven und modernen Plattform können ausgewählte Immobilienstandorte auf Herz und Nieren geprüft werden. Bereitgestellt durch Wüest Partner stehen damit alle relevanten Informationen zum eigenen Heim auf innovative und komfortable Weise zur Verfügung.

Wichtige Schlüsselfragen bei der Eigenheimfinanzierung



Anita Strickler, LUKB, Kundenberaterin Zweigstelle Wolhusen

Die Finanzierung eines Eigenheims soll sorgfältig geplant sein und muss heutigen wie zukünftigen Ansprüchen Rechnung tragen. Der nachstehende Artikel vermittelt Basiswissen und Ratschläge.

Wie viel «Eigenkapital» muss eingebracht werden?

Das Eigenkapital ist die Grundlage der Eigenheimfinanzierung. Sie benötigen mindestens 20 Prozent des Kaufpreises in Form von «liquiden» Mitteln wie Sparguthaben oder Wertpapiere. Ebenfalls können 3. Säule-Guthaben, Erbvorbezug oder Schenkung als Eigenmittel eingesetzt werden. Möglich ist auch die Belehnung oder der Bezug von Pensionskassengeldern (2. Säule). In diesem Fall muss der Anteil der Bar-Eigenmittel mindestens 10 Prozent des Kaufpreises betragen. Zu beachten: Wer Pensionskassengelder für sein Eigenheim bezieht, kürzt damit seine Rente. Lassen Sie sich in diesem Fall unbedingt beraten.

Was ist unter «Tragbarkeit» zu verstehen? Und was gilt es zu beachten?

Alles, was Sie monatlich für Ihr Eigenheim ausgeben, bezeichnet man als Wohnkosten. Sie umfassen Aufwen-

dungen wie Zinsen, Amortisation, sämtliche Nebenkosten (Elektrizität, Wasser, Heizung, Reparaturen, Unterhalt etc.). Die Wohnkosten sollten 34 Prozent des Nettoeinkommens nicht überschreiten. Um zu ermitteln, ob eine Immobilienfinanzierung für Kaufinteressenten tragbar ist, setzen wir folgende Werte ein:

- Langfristiger Durchschnittszinssatz: Die Zinsbelastung der Bankschuld basiert auf einem langfristigen Durchschnittszinssatz. Damit wird einer möglichen Erhöhung des Zinsniveaus Rechnung getragen. Derzeit rechnen wir mit einem kalkulatorischen Zinssatz von 4.5 Prozent.
- 15 Jahre Amortisationszeit: Die Amortisation der 2. Hypothek soll innerhalb dieser Zeit erfolgen oder vor Erreichen des Pensionierungszeitpunkts. Für einen 58-jährigen Käufer bedeutet das, dass er die

2. Hypothek bspw. innerhalb von sieben Jahren zurückzahlen muss.

- Nebenkosten: Die Höhe der jährlichen Nebenkosten basiert auf einem Erfahrungswert. Er beträgt rund 0.75 Prozent des Liegenschaftswerts.

Erklären Sie kurz den Begriff «Amortisation».

Unter Amortisation versteht man die Rückzahlung der Bankschuld. Der Betrag der Amortisation ist abhängig von der Belehnung. Als Belehnung bezeichnet man das Verhältnis zwischen Hypothek und Liegenschaftskaufpreis. Eine Belehnung bis 66 Prozent wird als 1. Hypothek bezeichnet, der übersteigende Anteil bis 80 Prozent als 2. Hypothek. Innerhalb einer Frist von 15 Jahren ist die 2. Hypothek in gleichmässigen Tranchen (d.h. linear) zurückzuzahlen. Empfehlung aus steuerlicher Sicht: Leisten Sie die Amortisation indirekt, indem Sie diese auf ein gebundenes Vorsorgekonto der Säule 3a (Sparen 3-Konto) einzahlen. So können die geleisteten Zahlungen im gesetzlichen Rahmen von der Steuer abgezogen werden.

Welche Finanzierungsmodelle gibt es?

Bei der LUKB basieren die Hypothekarmodelle auf Produkten mit variablem oder festem Zinssatz:

- Hypotheken mit variablem Zinssatz: Der Zinssatz bei Hypothekarmodellen mit variablem Zinssatz passt sich laufend den Marktverhältnissen an. Je nach Modell wird der Zinssatz von der allgemeinen Zinsentwicklung am Kapitalmarkt beeinflusst oder er basiert auf dem Libor-Satz (= in London täglich festgelegter Referenzzinssatz im

Interbankengeschäft). Sie profitieren von fallenden Zinsen, müssen aber auch steigende Zinsen in Kauf nehmen. Dies erschwert eine genaue Budgetierung.

- **Hypotheken mit festem Zinssatz:** Bei Hypotheken mit festem Zinssatz wird der Zinssatz für eine bestimmte Dauer (z.B. 5 oder 10 Jahre) fixiert. Dies ermöglicht eine solide langfristige Budgetierung. Im Rahmen der beiden Grundmodelle mit variabler oder fester Verzinsung bietet Ihnen die LUKB verschiedene Hypothekarprodukte und Spezialangebote an, z.B. die Familien-Hypothek. Diese können Ihnen - je nach Ihrer persönlichen Situation - interessante Vorteile bieten.

Wie entwickeln sich die Zinsen?

Die LUKB geht davon aus, dass die kurzfristigen Zinsen stabil bleiben, die mittel- bis langfristigen Zinsen in den nächsten 12 Monaten moderat ansteigen.

Worauf sollte bei einem Eigenheimkauf generell geachtet werden?

Man darf nicht nur an die Finanzierung denken. Wichtig ist eine ganzheitliche Betrachtung der Situation. Was will ich genau? Was brauche ich? Und wie kann sich meine Situation in Zukunft verändern? Jeder Interessent hat unterschiedliche Bedürfnisse und Möglichkeiten. Diese decken wir individuell ab - mit unserer Erfahrung und den passenden Hypothekarprodukten. Unsere Fachleute kennen den Immobilienmarkt im Wirtschaftsraum Luzern genau. Eine fundierte Beratung hilft den Kunden, die richtigen Entscheide zu treffen.

Eigenheim und Steuern

Welche Auswirkungen hat der Kauf von Wohneigentum auf die Steuern?

Kauft eine natürliche Person Wohneigentum, so verändern sich ihre Vermögens- und Einkommensverhältnisse. Im Vermögen ist der Steuerwert der Liegenschaft abzgl. einer möglichen Hypothek und beim Einkommen der Eigenmietwert/Mietertrag abzgl. Unterhaltskosten und möglicher Hypothekarzinsen zu berücksichtigen. Um eine optimale Steuerbelastung zu erzielen, ist eine Steuerberatung beim Kauf von renovationsbedürftigem Wohneigentum zu empfehlen. Das Kompetenzzentrum Steuern der LUKB unterstützt Sie dabei. Weitere Informationen finden Sie unter lukb.ch/steuern.

Damit die Hypothek nicht zur «Hypothek» wird

Auch Personen, die das Pensionsalter bald erreichen oder die schon pensioniert sind, wollen ihren Traum von einem Eigenheim verwirklichen.

Bei der Finanzierung gilt es, sorgfältig zu planen und zwei Eckpunkte stets im Auge zu behalten: genügend Eigenkapital und ausreichende Tragbarkeit.

Das Einkommen nach der Pensionierung ist in der Regel tiefer, weil die Renten der AHV und der Pensionskasse das Erwerbseinkommen ablösen.

Dies erfordert von der Bank eine individuelle Beurteilung: Die LUKB beispielsweise berücksichtigt zur Berechnung der Tragbarkeit auch die bei ihr deponierten Vermögenswerte (Kontoguthaben, Wertschriftenanlagen), die aus Ersparnissen oder aus Kapitalauszahlungen aus der 2. und 3. Säule gebildet wurden. So ist es möglich, dass die Bank bei einer tiefen Objektbelastung bereit ist, trotz nicht erfüllter Tragbarkeit eine Höherbelehnung der Liegenschaft vorzunehmen, sofern der Kreditnehmer eine konkrete Liquiditätsplanung vorlegen kann.

Gerade für Eigenheimkäufe, die um die Pensionierung geplant sind, lohnt sich eine Beratung. Dazu gehören - neben der Tragbarkeitsrechnung für die Wunschimmobilie - auch Themen wie Vorsorge-, Pensionierungs- und Liquiditätsplanung, Steuern sowie Nachlassregelung und Erbrecht. Wer früh die Weichen stellt, profitiert erfahrungsgemäss von höherer Handlungsfreiheit.

Der «Budgetrechner» und der «Hypothekenrechner» geben eine grobe Aussage, wie sich der Kauf eines Eigenheimes auswirken kann (lukb.ch/hypothekenrechner und lukb.ch/budgetrechner).

Der Rechner «Kaufen statt mieten?» zeigt, ob sich der Eigenheimerwerb lohnt (lukb.ch/kaufen-statt-mieten).

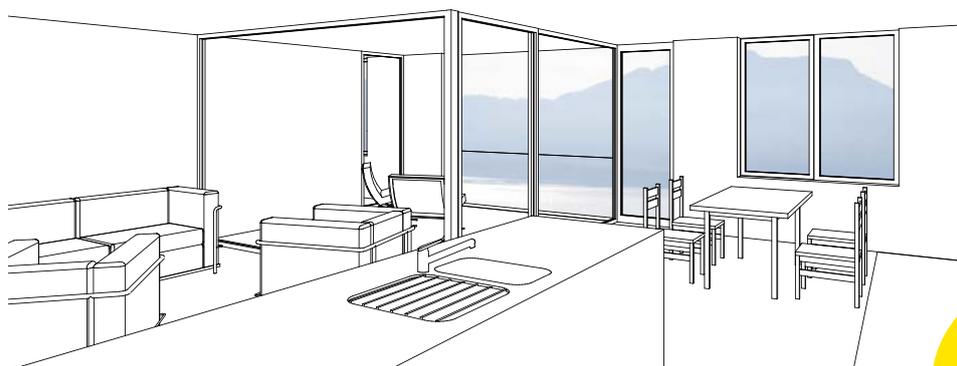


Eigentumswohnungen Neubauprojekt «Spycherweg» in Weggis

Traumhafte Aussicht an optimal besonnter Lage

Für weitere Infos stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

www.spycherweg.ch



**Projekt in
Planung.**

Vanoli Immobilien Treuhand AG • Artherstrasse 27 • CH-6405 Immensee

Telefon 041 854 60 80 • Telefax 041 854 60 88 • vermarktung@c-vanoli.ch • www.c-vanoli.ch

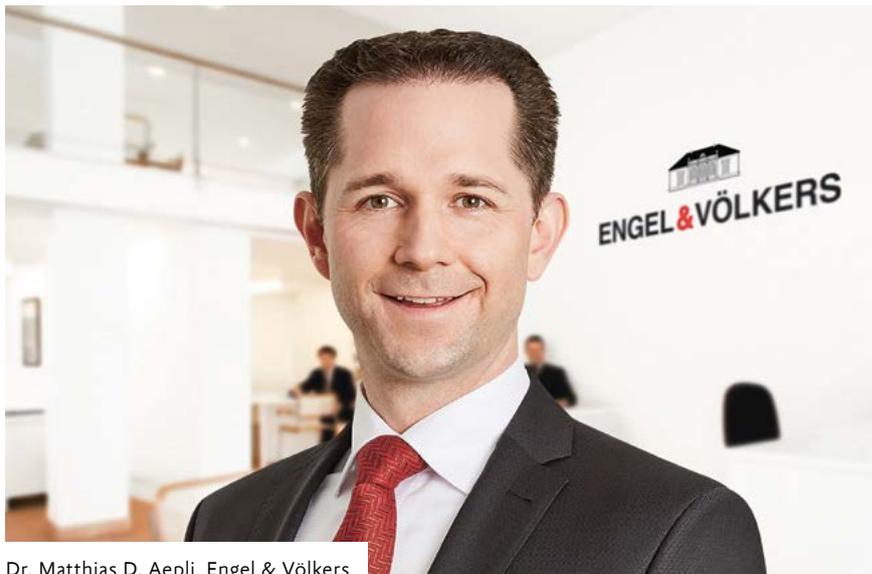
Stockwerkeigentum kurz erklärt

Vier Fragen an
Dr. Matthias D. Aepli,
Engel & Völkers Luzern,
Managing Partner

Was ist Stockwerkeigentum?

In der Schweiz wurde das Stockwerkeigentum 1965 offiziell eingeführt. Ziel war es in erster Linie, einem grösseren Teil der Bevölkerung den Erwerb von Eigentum zu ermöglichen. Der Anstieg der Wohneigentümer in der Schweiz auf aktuell rund 40 Prozent lässt sich unter anderem auf die Einführung des Stockwerkeigentums zurückführen. Rechtlich gesehen stellt das Stockwerkeigentum ein Miteigentum dar, welches untrennbar mit einem Sonderrecht verbunden ist. Dies bedeutet, dass der Stockwerkeigentümer Miteigentum am gesamten Grundstück hat und durch das Sonderrecht für spezifische Gebäudeteile über eine ausschliessliche Nutzung verfügt. In anderen Worten hat der Eigentümer das exklusive Nutzungsrecht für seine Wohnung und die dazugehörigen Räume (z.B. Keller). Eine detaillierte Zuteilung der einzelnen Flächen liefern die Stockwerkeigentum-Aufteilungspläne, welche beim Grundbuchamt hinterlegt sind. Alle Teile, welche nicht dem Sonderrecht zugeordnet sind, werden gemeinschaftliche Teile genannt. Die gemeinschaftlichen Teile sind in Art. 712b ZGB geregelt und umfassen unter anderem:

- Boden: z.B. Garten und Aussenstellplätze
- Elementare Gebäudeteile: z.B. Fundament und tragende Mauern
- Gebäudeteile, die das Aussehen des gesamten Gebäudes bestimmen: z.B. Fenster und Fassade
- Gemeinsame Einrichtungen und Anlagen: z.B. Treppenhaus und Zentralheizung



Dr. Matthias D. Aepli, Engel & Völkers

Ist Stockwerkeigentum Trends unterworfen?

Familien mit Kindern sind vorzugsweise auf der Suche nach einem Haus im Grünen oder einer grosszügigen Gartenwohnung. Diese sollte sich idealerweise in unmittelbarer Umgebung von Kindergarten und Schule befinden. Ältere Menschen hingegen bevorzugen vor allem eine überschaubare Eigentumswohnung, welche im Gegensatz zum Haus weniger Unterhaltsarbeit bedarf, da u.a. die Gartenpflege wegfällt. Vor allem dieser Käuferschaft ist die Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten und Ärzten sehr wichtig.

Welche Rolle spielen die Nachbarn?

Ob Eigentümer oder Mieter, ein kameradschaftliches und angenehmes Klima zwischen den Nachbarn ist in jedem Fall wünschenswert. Als Stockwerkeigentümer ist man jedoch besonders auf ein gutes Verhältnis angewiesen, da Stockwerkeigentümer näher beieinander leben, als dies bei Einfamilienhausbesitzern der Fall ist. Ein zusätzlicher Aspekt wird erst bei näherer Betrachtung erkennbar: Stockwerkeigentümer sind bei Entscheidungen über die gemeinschaftlichen Teile der Liegenschaft sowie

teilweise auch für Umbaumassnahmen der eigenen Wohnung von der Gunst der Nachbarn abhängig. Sie können beispielsweise nicht einfach ohne den Beschluss der Stockwerkeigentümerversammlung die Fenster ihrer Wohnung ersetzen. Entscheidungen, die Einfluss auf die äussere Erscheinung der Liegenschaft haben, sind in jedem Fall von der Stockwerkeigentümerversammlung zu bewilligen. Deshalb lohnt sich die Pflege der guten Nachbarschaft. Ganz nach dem Grundsatz «zusammen leben» anstatt lediglich «leben lassen».

Welche Tipps haben Sie für potenzielle Käufer von Stockwerkeigentum?

Überprüfen Sie die Lage in Hinsicht auf die von Ihnen gewünschten Faktoren wie zum Beispiel Besonnung, Ruhe, Einkaufsmöglichkeiten und Schulen. Ebenfalls sollten Sie sich über den Stand des Erneuerungsfonds informieren und sich Informationen über anstehende Investitionen in den nächsten 10 bis 15 Jahren zukommen lassen, was ein frühzeitiges Erkennen von allfälligen Engpässen ermöglicht. Kontaktieren Sie uns gerne für Fragen zum Thema Stockwerkeigentum oder für fachliche Unterstützung!

Eigenheim und Vorsorge

Durch den Kauf einer Immobilie verändern sich die Vorsorgebedürfnisse. Die LUKB verfügt dafür über passende Lösungen und ein umfassendes Wissen.



Roger Gabathuler, LUKB,
Leiter Finanzplanungen

Wie verändern sich durch den Erwerb von Wohneigentum die Vorsorgebedürfnisse?

Wichtig ist die langfristige Tragbarkeit der Liegenschaft. Als Faustregel gilt: Die Liegenschaftsaufwendungen (Hypothekenzins zu 4.5 Prozent, Amortisationen sowie Unterhalts- und Nebenkosten) sollen $\frac{1}{3}$ der Einkommen nicht überschreiten. Dies gilt es auch für den Fall einer Erwerbsunfähigkeit infolge Krankheit oder Unfall, im Todesfall und in der nachberuflichen Zeit sicherzustellen.

Weiter zu berücksichtigen ist, dass sich das Einkommen zum Beispiel durch Gründung einer Familie reduzieren kann und dadurch die Kosten für das Eigenheim im Verhältnis zum tieferen Einkommen zu einer Belastung werden können.

Neben der Sicherstellung der Tragbarkeit ist es wichtig, das eingesetzte Kapital zu schützen. Prüfwert sind

neben der obligatorischen Gebäudeversicherung auch Zusatzdeckungen, insbesondere der Schutz gegen Haftpflichtforderungen, und nicht zuletzt die Risiken von Naturgewalten wie ein Erdbeben. Wir empfehlen den Schutz gegen die Risiken, welche finanzielle Schwierigkeiten nach sich ziehen können.

Der Erwerb und Besitz von Wohneigentum hat auch Einfluss auf die Nachlassregelung. Eine Liegenschaft kann oft nicht passend zwischen den Erben aufgeteilt werden. Hier gilt es, eine sinnvolle Lösung umzusetzen.

Um auf einer soliden Basis die Tragbarkeit einer Immobilie in Risikosituationen beurteilen zu können, ist die Überprüfung der finanziellen Absicherung durch Experten ratsam.

Welche Möglichkeiten zur Überprüfung der Vorsorgesituation gibt es?

Je nach Lebenssituation sind die Vorsorgebedürfnisse unterschiedlich. Für eine junge Familie ist die Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit oder Tod von zentraler Bedeutung. Gleichzeitig darf der planmässige Kapitalaufbau nicht vernachlässigt werden. Ü50-Personen hingegen sollen das Schwergewicht ihrer Vorsorge auf den Kapitalauf- und -ausbau legen. So kann sichergestellt werden, dass die Absicherung zielgerichtet organisiert werden kann. Entsprechend bieten wir die passende Beratung an.

Für Personen bis zum Alter von 50 Jahren bietet sich der Vorsorge-Check oder die Vorsorgeberatung (Überblick zur finanziellen Absicherung bei Erwerbsunfähigkeit, Tod und Alter)

an. Für Personen ab 50 Jahren sind der Pensions-Check (Überblick zur finanziellen Situation nach der Erwerbsaufgabe) und die Pensionierungsberatung (detaillierte finanzielle Planung der nachberuflichen Zeit) von Bedeutung.

Wir empfehlen ein strukturiertes Vorgehen. Bei einem Gespräch gilt es, die persönliche Situation zu klären. Auf dieser Basis kann das passende Vorgehen definiert und angegangen werden. Mit der Besprechung der Resultate erhält der Kunde eine fundierte Basis für weitere Entscheidungen.

Die Überprüfung der Vorsorgesituation steht bei einem Erwerb von Wohneigentum oft nicht an erster Stelle. Sie ist jedoch unabdingbar, um beruhigt das neue Heim geniessen zu können.

Für die Finanzierung bietet sich die Pensionskasse an. Worauf ist zu achten?

Für Eigenheimbesitzer hat ein Bezug von Pensionskassengeldern Auswirkungen auf die Leistungen im Alter, bei Invalidität oder Tod. Dies gilt sowohl für den obligatorischen Teil der Vorsorge als auch für den überobligatorischen Teil. Es braucht also meist eine Versicherung zur Absicherung der tieferen Versicherungsleistungen bei Erwerbsunfähigkeit oder Tod. Zudem muss der Bezug aus der Pensionskasse bis zur Erwerbsaufgabe wiederaufgebaut werden.

Als Alternative bietet sich die Verpfändung der PK-Guthaben an. Dadurch bleibt das Geld in der Vorsorgeeinrichtung, es dient jedoch der kreditgebenden Bank als zusätzliche Sicherheit. Hier ergibt sich keine Reduktion auf die PK-Leistungen im Alter, bei Invalidität oder Tod. Einen umfassenden Überblick vermittelt die nachfolgende Aufstellung:

Unterschiede zwischen Wohneigentumsförderung (WEF)-Vorbezug und Verpfändung

Vorbezug	Obligatorische Leistungen gemäss BVG	Überobligatorische Leistungen
Altersleistungen	tiefer	tiefer
Absicherung bei Invalidität	tiefer	gemäss PK-Reglement
Absicherung bei Tod	tiefer	gemäss PK-Reglement
Verpfändung	Obligatorische Leistungen gemäss BVG	Überobligatorische Leistungen
Altersleistungen	unverändert	unverändert
Absicherung bei Invalidität	unverändert	unverändert
Absicherung bei Tod	unverändert	unverändert

Weitere Aspekte Wohneigentumsförderung (WEF)

Weitere Themen	Vorbezug	Verpfändung
Freiwillige Rückzahlungen in die PK	bis 3 Jahre vor Anspruch auf Altersleistung	keine (kein Bezug, nur Verpfändung)
Obligatorische Rückzahlungen in die PK	- bei Veräusserung der Immobilie - bei Tod, sofern keine Vorsorgeleistungen fällig werden	keine (kein Bezug, nur Verpfändung)
Weitere Vorbezüge bzw. Verpfändungen	alle 5 Jahre, letztmals 3 Jahre vor Anspruch auf Altersleistungen	letztmals 3 Jahre vor Anspruch auf Altersleistungen
Steuern bei Kapitalbezug aus der PK	fallen an (reduzierter Tarif)	keine (kein Bezug, nur Verpfändung)
Steuern bei Rückzahlung in die PK	Rückforderung notwendig beim Steueramt	keine (kein Bezug, nur Verpfändung)
Freiwillige Einzahlungen in die PK	erst nach Rückzahlung des Vorbezugs oder 3 Jahre vor ordentlicher Pensionierung	weiterhin möglich

«Überlassen Sie uns Ihre Haus-Aufgaben.»



Treuhand Immobilien

truvag

Ihre Spezialisten für Immobilien-Beratung

Treuhand

- Steuern und Recht
- Rechnungswesen
- Unternehmensberatung

Immobilien

- Bewirtschaftung
- Vermarktung
- Beratung / Bewertung

041 818 77 77 | www.truvag.ch
Sursee | Luzern | Reiden | Willisau

kompetent. diskret. persönlich.

Wir bauen Ihr
individuelles Traumhaus
mit Endfixpreisgarantie

innovativ
& budget-
freundlich

www.atmoshaus.ch



für
höchste
Ansprüche



pure
Lebens-
qualität



mehr
Raum für
Entfaltung



atmoshaus

Endlich daheim.



IN THE BEST LOCATIONS FOR YOU

VON POLL
REAL ESTATE



Ihr Immobilienverkauf
mit Professionalität und Diskretion

In Ihrer Nähe erwartet Sie:

VON POLL REAL ESTATE Luzern
Pilatusstrasse 34 | 6003 Luzern
T.: 041 - 885 00 00
luzern@von-poll.com

www.von-poll.ch

Wir bauen Räume fürs Leben



HolzHaus
Bonndorf

holzhaus.com

- Häuser
- Innenausbau
- Treppen
- Küchen
- Möbel
- Abbund



Im Breitenfeld 14 - D-79848 Bonndorf - Tel. +49 7703 910 40 - info@holzhaus.com
Ihr Ansprechpartner in der Schweiz: Herr Ruedi Sorg - Tel. 041 482 80 66

Wohnungsbesichtigung mit 360°-Virtual-Reality-Tour

Die technologische Entwicklung macht auch bei der Wohnungs- oder Hausbesichtigung nicht halt. Wohnungen und Büroräumlichkeiten werden visuell seit vielen Jahren auf die gleiche Art und Weise vermarktet. Auch mithilfe von Plänen und Bildern ist es für Mieter und Käufer eine Herausforderung, sich einen ungesehenen Raum vorzustellen. Heute gibt es realitätsnahe Objektbesichtigungen in hochauflösender Qualität für immersive 3D-Erlebnisse.

Als Interessent muss man eine Immobilie gesehen haben, ein blosser Grundriss oder Bilder reichen nicht aus. Für jedes Objekt, das einen interessierte, war deshalb bisher ein Besichtigungstermin notwendig. Das ändert sich jetzt. Immer mehr Immobilienanbieter lassen Kunden ihre Objekte virtuell besichtigen. Mit einer 360°-Virtual-Reality-Tour können sich diese bequem von zu Hause aus ein Bild von ihrem Wunschobjekt machen. Mit der von newhome eingesetzten Technologie kann die ganze Wohnung komplett fließend erlebt werden, ohne – wie bei anderen Lösungen – von Raum zu Raum springen zu müssen. Da auch Freunde und die Familie die

potenzielle neue Wohnung mit einer VR-Brille anschauen können, lassen sich dabei auch gleich verschiedene Meinungen einholen. Das gibt Sicherheit und spart Zeit und Kosten, weil unnötige Besichtigungstermine vermieden werden können.

Besuchen Sie uns an der Eigenheim-Messe der Luzerner Kantonalbank, und begeben Sie sich auf eine virtuelle Wohnungsbesichtigung. Anbietern von Immobilien zeigen wir gerne auf, was es braucht, dass auch ihre Objekte bald virtuell besichtigt werden können. Weitere Informationen inklusive Übersicht unserer Leistungen finden Sie unter: www.newhome.ch/360vr.

newhome.ch - das kostenlose Immobilienportal von 18 Kantonalbanken

newhome.ch ging hervor aus den 15 Kantonalbank-Marktplätzen, die ab 1999 primär auf kantonaler Ebene kostenlose Immobilienportale für private und professionelle Immobilienanbieter und -suchende betrieben hatten. Im März 2013 wurden die 15 kantonalen Marktplätze ins nationale Portal newhome.ch integriert. Seit Januar 2017 treten 18 beteiligte Kantonalbanken mit der einheitlichen Marke newhome.ch auf. Die Luzerner Kantonalbank ist seit Beginn dabei.

LUKB-Finanzierungsspezialisten an der Eigenheim-Messe

Die Luzerner Kantonalbank verfügt im ganzen Kanton über Experten, die im Bereich der Eigenheimfinanzierung eine breite und fundierte Beratung bieten können.

Die LUKB-Finanzierungsspezialisten haben langjährige Erfahrung im Hypothekengeschäft. Gegenseitiges Vertrauen bildet die Basis für eine erfolgreiche Finanzierungsberatung. Voraussetzungen für das Vertrauen sind Offenheit und Verlässlichkeit, Verschwiegenheit und die Fähigkeit des Zuhörens. Das Augenmerk ist ganz auf die Kunden und ihre finanziellen Bedürfnisse gerichtet. Sie genießen unsere volle Aufmerksamkeit.

Kompetente Beratung

Die Wohnbauspezialisten erarbeiten im Rahmen einer umfassenden Beratung die passende Finanzierung und zeigen die Vorteile und attraktiven Konditionen der verschiedenen Hypothekarmodelle auf.

Grundsätzlich gilt: Gut beraten ist, wer Klarheit schafft und vorausschauend handelt. Dazu gehört eine umfassende Vorsorgeanalyse genauso wie die Ehegüter- und Erbrechtsberatung. Die Immobilien- und Finanzplaner sowie das Spezialistenteam Ehe- & Erbrecht der LUKB haben Antworten auf Ihre Finanzierungs-, Steuer- und Vorsorgefragen sowie zur Nachlassplanung.

Terminvereinbarung

Gerne nehmen wir uns Zeit für Sie. Unter lukb.ch/eigenheim-messe oder Telefon 0844 822 811 können Sie bereits heute Ihren Beratungstermin mit einem Finanzierungsspezialisten reservieren.

Freitag, 16. März 2018, 17.00-20.00 Uhr



Sanela Cvetkovic, Regionalsitz Ebikon
E-Mail sanela.cvetkovic@lukb.ch
Telefon 041 206 44 51



Marcel Eggenschwiler, Regionalsitz Emmenbrücke
E-Mail marcel.eggenschwiler@lukb.ch
Telefon 041 206 33 40

Samstag, 17. März 2018, 9.00-12.30 Uhr



Dario Grüter, Regionalsitz Emmenbrücke
E-Mail dario.grueter@lukb.ch
Telefon 041 206 33 74



Roger Gubser, Regionalsitz Luzern
E-Mail roger.gubser@lukb.ch
Telefon 041 206 23 36

Samstag, 17. März 2018, 12.30-16.00 Uhr



André Godel, Regionalsitz Hochdorf
E-Mail andre.godel@lukb.ch
Telefon 041 206 48 24



Piero Monteleone, Regionalsitz Emmenbrücke
E-Mail piero.monteleone@lukb.ch
Telefon 041 206 38 31



Rahel Eichenberger, Regionalsitz Hochdorf
E-Mail rahel.eichenberger@lukb.ch
Telefon 041 206 47 25



Markus Limacher, Regionalsitz Luzern
E-Mail markus.limacher@lukb.ch
Telefon 041 206 37 67



Sandra Marfurt, Regionalsitz Sursee
E-Mail sandra.marfurt@lukb.ch
Telefon 041 206 55 77



Patrick Hunkeler, Regionalsitz Willisau
E-Mail patrick.hunkeler@lukb.ch
Telefon 041 206 43 15



Michaela Kunz, Regionalsitz Hochdorf
E-Mail michaela.kunz@lukb.ch
Telefon 041 206 48 59



Gabriela Mangold, Regionalsitz Ebikon
E-Mail gabriela.mangold@lukb.ch
Telefon 041 206 75 52



Damian Müller, Regionalsitz Schöpfheim
E-Mail damian.mueller@lukb.ch
Telefon 041 206 62 38



Simon Niederberger, Regionalsitz Sursee
E-Mail simon.niederberger@lukb.ch
Telefon 041 206 53 33

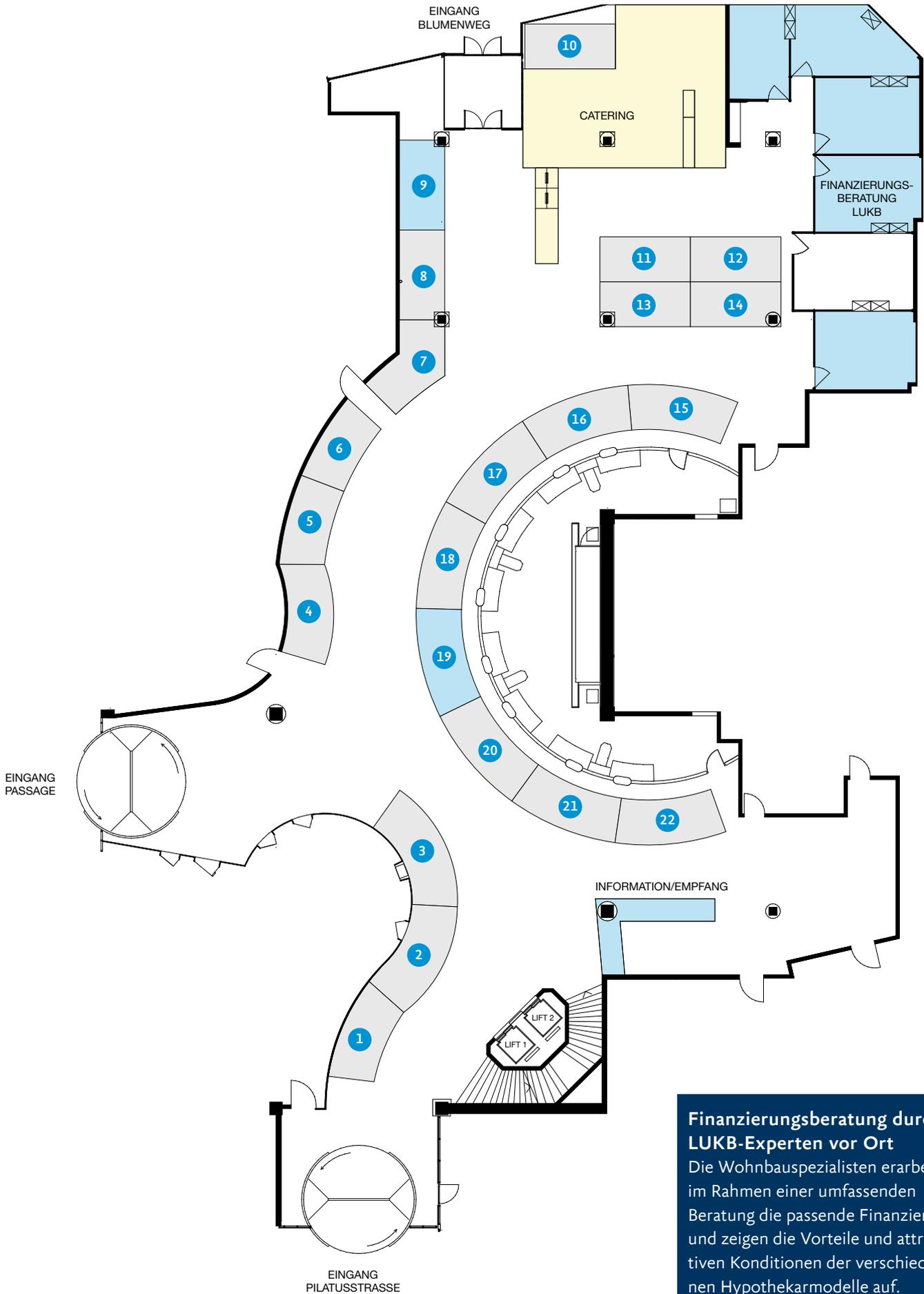


Alexander Wismer, Regionalsitz Ebikon
E-Mail alexander.wismer@lukb.ch
Telefon 041 206 73 20



Aussteller und Hallenplan Eigenheim-Messe 2018

- 1 Jego AG, Hünenberg
www.jego.ch
- 2 Gewerbe-Treuhand AG, Luzern
www.gewerbe-treuhand.ch
- 3 HolzHaus Bonndorf, Entlebuch
www.holzhaus.com
- 4 Alfred Müller AG, Baar
www.alfred-mueller.ch
- 5 Truvag Treuhand AG, Sursee
www.truvag.ch
- 6 Strüby Immo AG, Seewen
www.strueby.ch
- 7 Schmid Immobilien AG, Ebikon
www.schmid.lu
- 8 Immobilien Börse AG, Luzern
www.immobilienboerse-ag.ch
- 9 Luzerner Kantonalbank AG, Luzern
www.lukb.ch
- 10 newhome.ch AG, Zürich
www.newhome.ch
- 11 Marty Häuser AG, Wil
www.marty-designhaus.ch
- 12 MB Management and Consulting AG, Cham
www.mb-management.ch
- 13 Engel & Völkers, Luzern
www.engelvoelkers.com/de-ch/luzern
- 14 Schwörer Haus KG, Hohenstein DE
www.schworerer.ch
- 15 Von Poll Real Estate, Luzern
www.von-poll.com
- 16 RE/MAX, Luzern
www.remax.ch
- 17 GEWAL Immobilien-Treuhand AG, Luzern
www.gewal.ch
- 18 BF architekten sursee ag, Sursee
www.bfarchitekten.ch
- 19 Luzerner Kantonalbank AG, Luzern
www.lukb.ch
- 20 Atmoshaus AG, Sempach Station
www.atmoshaus.ch
- 21 Arlewo AG, Luzern
www.arlewo.ch
- 22 Vanoli Immobilien Treuhand AG, Immensee
www.c-vanoli.ch



Finanzierungsberatung durch LUKB-Experten vor Ort
 Die Wohnbauspezialisten erarbeiten im Rahmen einer umfassenden Beratung die passende Finanzierung und zeigen die Vorteile und attraktiven Konditionen der verschiedenen Hypothekarmodelle auf.

Eigenheimfinanzierung: Leitfaden für die Besprechung

Die Kundenberater können sich ein besseres Bild von der zu finanzierenden Immobilie machen, wenn zum Finanzierungsgespräch die nachfolgend aufgeführten Unterlagen mitgebracht werden.

Bei allen Objekten werden benötigt

- Situationsplan
- aktueller Grundbuchauszug oder Kaufvertrag mit aktuellem Grundstückbeschreibung und Angaben über Pfandrechte
- Baupläne (Grundriss, Fassaden, Schnitt)

Zusätzlich bei Eigentumswohnungen

- Nettowohnflächenberechnung
- Stockwerkeigentumsbegründung (allenfalls Entwurf) mit Wertquotenaufteilung
- Nutzungs- und Verwaltungsreglement der Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft
- Kaufpreisliste

Zusätzlich bei Umbauten und Renovationen

- Umbaubeschrieb
- Kostenvoranschlag
- Umbaupläne
- Baubewilligung

Zusätzlich bei Baurecht

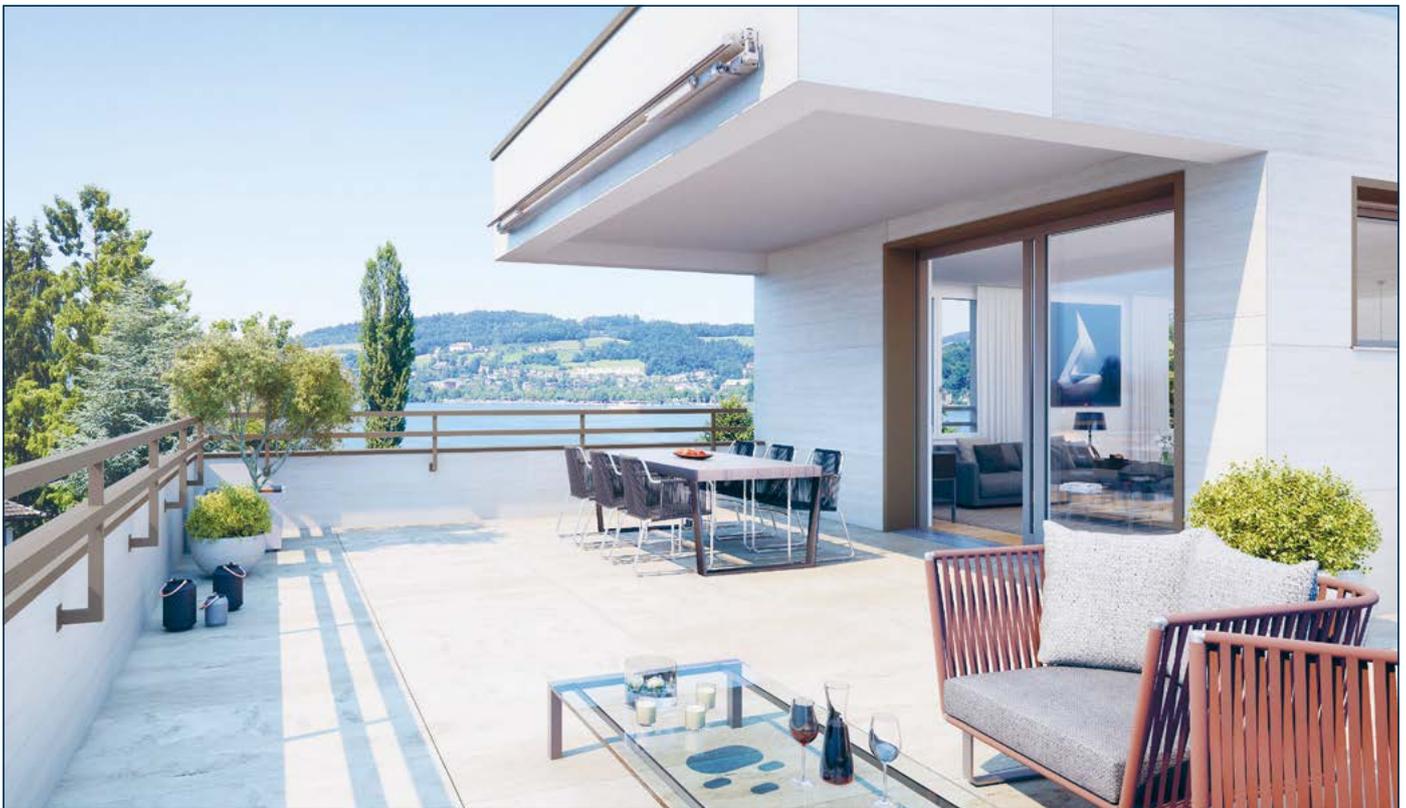
- Baurechtsvertrag (allenfalls Entwurf)

Zusätzlich bei Neubauten

- Baubeschrieb
- Kostenvoranschlag oder kubische Berechnung mit Kostenzusammenstellung
- unterzeichnete Offerte
- Baubewilligung (falls bereits vorhanden)
- Total- oder Generalunternehmervertrag (falls vorhanden)

Persönliche Unterlagen

- Einkommensnachweise (Lohnausweis, Lohnabrechnung)
- letzte Steuererklärung
- BVG-Ausweis
- Versicherungspolicen (Lebensversicherungen, Risikoversicherungen, falls vorhanden)



IM STUTZ
– St. Niklausen –

Exklusive 3.5 Zimmer Eigentumswohnungen zu verkaufen in St. Niklausen, Horw LU

Das Mehrfamilienhaus «Im Stutz» befindet sich im begehrten Wohnort St. Niklausen an der Stadtgrenze zu Luzern. Hier entstehen fünf attraktive, lichtdurchflutete 3.5 Zimmerwohnungen mit Sicht auf den Vierwaldstättersee. Es erwartet Sie hohe Lebensqualität unweit der beliebten Stadt Luzern.



Strüby Immo AG
6423 Seewen SZ | T +41 41 817 47 47 | www.strueby.ch



STRÜBY
Erfolgreich planen – mit Freude bauen

Ihr Traum vom Eigenheim – wir machen es möglich.

Wir bieten Ihnen kompetente und umfassende Beratung und unterstützen Sie in sämtlichen Immobilienfragen. Als geprüfte Immobilienspezialisten helfen wir Ihnen, den Traum vom Eigenheim wahr werden zu lassen.



Michael Schärli

Leiter Fachbereich Immobilien-Vermarktung
Immobilienbewirtschafter mit eidg. Fachausweis
Immobilienentwickler mit eidg. Fachausweis

Telefon 041 319 93 79
michael.schaerli@gewerbe-treuhand.ch



Immobilien als Kapitalanlage



Markus Bossert, Truvag Treuhand AG

Die Fragen zum Thema «Immobilien als Kapitalanlage» beantwortet Markus Bossert. Er ist bei der Truvag Treuhand AG als Immobilienbewirtschafter FA und Immobilienvermarkter zuständig für die Marktbearbeitung.

Eignen sich Immobilien als Kapitalanlage?

Im Grundsatz ja, aber einige Rahmenbedingungen müssen beachtet werden. So ist die Verlockung derzeit gross, aufgrund der tiefen Zinsen (sowohl beim Ersparten wie auch bei den Hypotheken) auf Immobilien als Kapitalanlage zu setzen. Der Käufer muss sich vor dem Erwerb einer Eigentumswohnung zwecks Vermietung (also als Kapitalanlage) oder eines Mehrfamilienhauses über die verschiedenen Auswirkungen bewusst sein. Kann ich als Käufer das mit dem Kauf gebundene Kapital auch langfristig «entbehren»? Ist es meine Absicht, mich mit einem Kauf (weiter) zu verschulden? Entwickelt sich das Investment nicht nach den Vorstellungen des Käufers, lässt sich nämlich ein Haus oder eine Eigentumswohnung, je nach Marktsituation, nur erschwert (rasch) wieder zu Bargeld machen. Zu beachten ist auch, dass die anschliessende Verwaltung

der Immobilie mit Aufwand verbunden ist (Mieterwechsel, Anliegen von Mietern, Inkasso, Liegenschaftsabrechnung etc.). Habe ich diese Zeit und die Nerven oder wende ich mich diesbezüglich an eine Liegenschaftsverwaltung?

Nach welchen Kriterien kauft man eine Immobilie als Kapitalanlage?

Die regionale und örtliche Lage (Mikro-/Makrolage) ist eines der wichtigsten Auswahlkriterien. So ist die Lage einer Eigentumswohnung, welche man früher oder später selber bewohnen wird, anders zu beurteilen als der Standort eines Mehrfamilienhauses (zentrale Lage, ÖV), welches als reines Renditeobjekt dienen soll. Die Überprüfung der Bausubstanz, anstehende Investitionen, die Mieterstruktur oder die örtliche Leerstandsziffer sind nur einige Punkte, die vorgängig zu klären und unter Beizug einer Fachperson zu überprüfen sind.

Was ist beim Kauf einer Eigentumswohnung mit anfänglicher Vermietung zu beachten?

Das Stockwerkeigentum erfreut sich in der Schweiz einer zunehmend grossen Beliebtheit. Oft werden als Folge des aktuell tiefen Zinsumfeldes bereits heute Eigentumswohnungen gekauft mit dem Ziel, diese zu einem späteren Zeitpunkt selbst zu nutzen und zwischenzeitlich zu vermieten. Der Mieterauswahl ist hier besondere Beachtung zu schenken. Dem Mieter gegenüber ist klar zu kommunizieren, innerhalb welcher Zeitspanne eine Selbstnutzung vorgesehen ist, und im Mietvertrag soll dies entsprechend festgehalten werden (allenfalls befristeter Mietvertrag). Je nach Marktsituation und Kaufpreis kann unter Umständen keine marktübliche Rendite erzielt werden. Zudem fallen beim Stockwerkeigentum Kosten an (Einlage Erneuerungsfonds, Verwaltung, Steuern, Versicherungen etc.), welche nicht auf den Mieter überwälzt werden können und schlussendlich die Nettorendite beeinflussen.

Wie lassen sich Risiken beim Vermieten eingrenzen?

Die Auswahl des richtigen und zum Objekt passenden Mieters erfordert ein systematisches Vorgehen. Grundsatzfragen, wie zum Beispiel, ob für das Objekt eine Familie mit Kindern, ein Rentnerhepaar oder eine alleinstehende Person am besten geeignet ist, müssen schon vor dem Ausschreiben geklärt sein. Interessenten sind seriös zu prüfen (Solvenzabklärung, Referenzen beim letzten Vermieter einholen, Grund des Umzuges usw.), und allenfalls ist ein persönliches Gespräch mit den Mietinteressenten von Vorteil. Das finanzielle Risiko lässt sich mit einer entsprechenden Sicherstellung (Kautio) eingrenzen, aber nie ganz ausschliessen. Für die Erstellung des formell korrekten Mietvertrages empfiehlt sich der Beizug einer Fachperson.

Immobilien als Kapitalanlage – steuerliche Folgen und Halteformen



Mario Gander, Truvag Treuhand AG



Georges Felder, Truvag Treuhand AG

Beim Vermieten von Immobilien sind die steuerlichen Folgen zu beachten. Gleichzeitig lohnt es sich zu prüfen, ob Immobilien mit Anlagecharakter als Privatperson oder durch eine Kapitalgesellschaft erworben werden sollen. Die Fragen beantworten Mario Gander, dipl. Steuerexperte (DAS FH in MWST und CAS FH in internationaler MWST) und Georges Felder, dipl. Treuhandexperte und Inhaber des Gemeindefreischreiberpatents. Beide Spezialisten sind für die Truvag Treuhand AG in Sursee tätig.

Welche steuerlichen Folgen hat das Vermieten?

Immobilienbesitzer müssen die erzielten Mietzinseinnahmen versteuern. Von den Mietzinseinnahmen können die Unterhaltskosten mit werterhaltendem Charakter zum Abzug gebracht werden. Dabei kann bei Immobilien im Privatvermögen jährlich zwischen den effektiven oder den pauschalen Unterhaltskosten gewählt werden. Der Pauschalansatz beläuft sich für Liegenschaften im Kanton Luzern, welche weniger als zehn Jahre alt sind, auf 10 Prozent. Bei Liegenschaften, die älter als zehn Jahre sind, beträgt der Ansatz 20 Prozent. Bei Immobilien im Geschäftsvermögen oder mit vorwiegend geschäft-

licher Nutzung durch Dritte können nur die effektiven Unterhaltskosten geltend gemacht werden. Ferner können die Hypothekarzinsen zum Abzug gebracht werden. Als Vermögenssteuerwert ist der Katasterwert zu versteuern, wobei im Gegenzug allfällige Hypothekarschulden vermögensmindernd berücksichtigt werden.

Wie ist die ideale Halteform von Immobilien?

Immobilien sind bei Privatpersonen als Kapitalanlagen sehr gefragt. Beim Erwerb stellt sich die Frage, ob ein Anlageobjekt als Privatperson erworben werden soll oder ob allenfalls der Kauf über eine Kapitalgesellschaft sinnvoll ist. Eine Person versteuert Liegen-

schaftserträge am Ort der Liegenschaft, während Dividendenbezüge am Wohnort besteuert werden. Je nach Konstellation kann die Gründung einer Immobiliengesellschaft steuerlich attraktiv sein.

Gibt es Unterschiede bei der Belastung?

Für die Optionen «Halten der Immobilie als Privatperson» und «Halten über eine Kapitalgesellschaft» muss anhand verschiedener Faktoren wie Liegenschaftserträge, Unterhaltskosten, Hypothekarzinsen und übriges Einkommen ein Belastungsvergleich erstellt werden. Dabei werden auch die einmaligen Initialkosten berücksichtigt. Bei der Übertragung einer Liegenschaft in eine Kapitalgesellschaft fallen beispielsweise Handänderungssteuern für Grundstücke im Kanton Luzern an.

Was ist das Fazit?

Beim Besitz von mehreren Liegenschaften und/oder jährlichen Mietzinseinnahmen von rund CHF 70'000 sollte die Option «Halten über eine Kapitalgesellschaft» geprüft werden. Sofern die Liegenschaftserträge nicht unmittelbar für laufende Verpflichtungen benötigt werden, können diese in der Kapitalgesellschaft belasten werden. Die so zurückbehaltenen Gewinne können dann beispielsweise nach der Pensionierung als Dividende schrittweise ausgeschüttet werden – in einer Phase, in der die Steuerbelastung aufgrund des tieferen Einkommens geringer ausfällt.

Wir
ermitteln
den Marktwert
Ihrer Immobilie!



Ist jetzt der richtige Zeitpunkt?

Ihre Bedürfnisse in Bezug auf Ihre Immobilie haben sich verändert und Sie möchten Ihre Liegenschaft verkaufen oder Sie möchten lediglich den aktuellen Marktwert Ihrer Liegenschaft erfahren?

Dann nutzen Sie jetzt die Gunst der Stunde und profitieren Sie von einer unverbindlichen Beratung. Kontaktieren Sie uns - wir freuen uns darauf, Sie individuell zu beraten!

EV Luzern Properties AG
Lizenzpartner der Engel & Völkers Wohnen Schweiz AG
Pilatusstrasse 41 · 6003 Luzern
Telefon +41-(0)41-410 66 91 · Luzern@engelvoelkers.com



ENGEL & VÖLKERS

«Mit uns erreichen
Sie Ihr Ziel.»



Treuhand
Immobilien

truvag

Ihre Spezialisten für Treuhand

Treuhand

- Steuern und Recht
- Rechnungswesen
- Unternehmensberatung

Immobilien

- Bewirtschaftung
- Vermarktung
- Beratung / Bewertung

041 818 77 77 | www.truvag.ch
Sursee | Luzern | Reiden | Willisau

kompetent. diskret. persönlich.

Wohneigentum im Alter – verkaufen oder behalten?

Als schweizweit führende Gesamtleistungsanbieterin mit Schwerpunkt Holz vereinen die Strüby-Unternehmen Entwicklung, Planung und Holzbau unter einem Dach. Rund 300 Mitarbeitende aus 25 verschiedenen Berufen stehen für Fachwissen und Kompetenz. Die Fragen beantwortet Christian Eberle, Bauherrnvertreter Strüby Immo AG.

Wie soll man mit Wohneigentum im Alter umgehen?

Als Immobilienpromotoren stehen wir bei der Strüby Immo AG immer wieder auch mit älteren Personen im Kontakt, welche sich über ihre gegenwärtige Wohnsituation Gedanken machen und darüber, wie lange die Wohnung bzw. das Haus für die eigene Zukunft wohl noch taugt. In der Regel haben unsere Kunden sich bereits seit längerem mit dem Thema befasst und schliesslich den Entschluss gefasst, ihr aktuelles Wohnen an die neuen Verhältnisse anzupassen.

Die Gründe dazu sind sehr vielfältig. Häufig ist der Auszug der eigenen Kinder ein erster wichtiger Grund. Plötzlich stehen die entsprechenden Zimmer nicht nur frei, sondern sie müssen auch wieder selbst gereinigt werden. Auch im Garten helfen die Kinder nicht mehr im gleichen Umfang mit. Unter Umständen ändert sich sogar das soziale Umfeld. Bisher wichtige Kontakte verlieren an Bedeutung, neue Beziehungen werden aufgebaut. Spätestens mit der Pensionierung hat man zudem auf einmal ungewöhnlich viel Zeit, die es aktiv zu gestalten gilt. Die feste Bindung zum bisherigen Wohnort weicht sich auf, neue Ortschaften kommen als künftiger Wohnsitz infrage. Wieso nicht zurück aufs Land bzw. in die Stadt, wo die Jugend verbracht wurde? Die Badewanne wird unbequem, weshalb man sich schon lange eine begehbare Dusche wünscht. Vielleicht ist der Lift zu klein für einen

Rollstuhl, und die Schwelle zum Balkon entpuppt sich zusehends als Stolperfalle. Und braucht man überhaupt noch zwei Parkplätze, oder ist man stattdessen froh über die nahe Bushaltestelle oder die zentrale Lage, wo vieles zu Fuss erreichbar ist?

Trotz all der rationalen Überlegungen fällt ein solcher Entscheid schwer. Emotional hängt man stark am Bisherigen, das Loslassen braucht Zeit. Hilfreich sind dann Gespräche mit den Nachkommen, Verwandten und anderen vertrauten Personen. Schnell stellt sich heraus, dass weitere Faktoren eine wichtige Rolle spielen und professioneller Rat gefragt ist. Eine sorgfältige Analyse der finanziellen Ausgangslage ist das A und O für die weitere Planung. Die Vermögens- und Einkommensverhältnisse sind realistisch zu beurteilen und für die Zukunft zu prognostizieren. Dabei gilt es immer, in Szenarien zu denken. Das Gespräch mit dem/der persönlichen Berater/in der Hausbank ist zentral, um ein umfassendes Gespür für Chancen und Risiken zu entwickeln. Denn längst nicht alle Faktoren sind offensichtlich, geschweige denn selbst beeinflussbar (z.B. Steuern). Ausserdem werden im Gespräch zahlreiche Abhängigkeiten und Wechselwirkungen von potenziellen Teilerscheidungen deutlich und können so besser gewichtet und eingeordnet werden.

Wir empfehlen grundsätzlich, zuerst über das bisherige Heim zu entschei-



Christian Eberle, Bauherrnvertreter Strüby Immo AG

den. Daraus ergeben sich eventuell automatisch die Vorgaben für die Zukunft. Lassen es die finanziellen Verhältnisse zu, kann das bisherige Heim im Eigentum verbleiben und vermietet werden. Je nach Marktmiete und Zustand der Immobilie lässt sich eine interessante, nachhaltige Rendite erzielen. Das entsprechende Eigenkapital bleibt allerdings gebunden.

Wie verläuft eine gut geplante Nachfolgeregelung?

Ähnlich verhält es sich beim Thema Erbvorbezug bzw. Schenkung. Das beim ursprünglichen Kauf von Wohneigentum und der darauffolgenden Amortisation eingesetzte Kapital sollte nach der sogenannten lebzeitigen Zuwendung für den nächsten Lebensabschnitt nicht mehr einkalkuliert werden. Das verbleibende Kapital und Einkommen müssen für den Lebensunterhalt ausreichen.

Bei der lebzeitigen Zuwendung ist es ratsam, sich zwecks Wahrung des innerfamiliären Friedens frühzeitig mit der Erwartungshaltung der Er-

ben und den gesetzlichen Bestimmungen auseinanderzusetzen. Von Vorteil ist in jedem Fall der Beizug eines/r Rechtsanwalts/Rechtsanwältin bzw. Notars/Notarin, welche/r von allen Beteiligten als neutrale Instanz anerkannt wird und entsprechende Verträge ausfertigen kann. Ebenso lassen sich allfällige Nutznießungs- und Wohnrechte regeln.

Wie verkauft man sein Eigenheim?

Ist der Entscheid für den Verkauf gefällt, empfehlen wir, einen detaillierten Zeitplan aufzustellen. Dabei sind der Verkaufsprozess für das bisherige und der Erwerbsprozess für das neue Heim aufeinander abzustimmen. Liegt das Verkaufsobjekt im Hochpreissegment oder soll ein

Liebhaberwert realisiert werden, sind genügend Zeitreserven einzuplanen. Ebenso sind die Laufzeiten von bestehenden Hypotheken und steuerliche Faktoren zu berücksichtigen.

Beim anschliessenden Erwerb wiederum ist die Vorlaufzeit realistisch einzuschätzen. Nehmen Sie sich genügend Zeit für die Evaluation des Kaufobjekts. Ist das Wunschobjekt einmal gefunden, gewinnen Sie mit der Reservation etwas Zeit, den Kaufvertrag zu prüfen und die Finanzierung zu regeln. In der Regel wird von Verkäuferseite her erwartet, dass der Kauf innerhalb von ein bis zwei Monaten stattfinden kann. Befindet sich das Kaufobjekt noch im Bau und wird ein sogenannter Kauf ab Plan abgewickelt, werden Teilzahlungen

zu einem Zeitpunkt fällig, bei dem das bisherige Heim noch bewohnt wird und noch nicht verkauft ist. In diesem Fall sind die Zahlungsmodalitäten so anzupassen, dass die Teilzahlungen im Idealfall mit flüssigen Eigenmitteln gedeckt werden können. Unter Umständen lohnt es sich, beim Verkauf des bisherigen Heims im Kaufvertrag vorzusehen, dass man nach der Beurkundung bzw. dem Eigentumsübertrag noch über ein Wohnrecht für z.B. zwei Monate verfügt, bevor die neuen Eigentümer den Besitz mit Übergang von Nutzen und Gefahren antreten. In dieser Übergangszeit kann schliesslich die Schlusszahlung an das neue Heim geleistet werden und der ganze Umzug sowie die Reinigung des alten Heims stattfinden.

Haben Holzhäuser eine Zukunft?

Holzhäuser haben Tradition und können, aus Sicht von Ruedi Sorg von Holzhaus Bonndorf, auf eine erspriessliche Zukunft hoffen.

Was sind die Vorzüge eines Holzhauses?

Grundsätzlich ist anzumerken, dass Holzhaus nicht gleich Holzhaus ist. Wenn nur die Grundkonstruktion aus Holz ist und für die Dämmung Mineralwolle verwendet wird, ist ein solches Gebäude aus meiner Sicht nicht als ökologisch zu bezeichnen. Holz hat als nachwachsender Baustoff viele Vorteile wie Dampfdiffusionsoffenheit, Klimaregulierung und Stabilität. Holz kann als Konstruktionsvollholz die Statik eines Hauses übernehmen und Holzfaser die Wärmedämmung sicherstellen. Das ergibt dann ein echtes ökologisches Gebäude.

Welche Heiztechnik empfehlen Sie für Holzhäuser?

Ob eine Wärmepumpe, Pelletheizung oder andere Heiztechniken verwendet werden, hängt immer von den individuellen Gegebenheiten ab. Derzeit hat sich die Wärmepumpe durchgesetzt. Was jedoch grundsätzlich aus ökologischer Sicht am meisten Sinn macht, ist, ein Haus gut zu dämmen. Eine Heizung verbraucht grundsätzlich Ressourcen, ob nachwachsend oder nicht. Wenn ich diesen Verbrauch so gering wie möglich halte, denke ich schon mal grundsätzlich ökologisch.

Wie beurteilen Sie die Werterhaltung eines ökologischen Holzhauses?

Tendenziell fällt der Gedanke einer ökologischen Bauweise bei der Bevölkerung immer mehr auf fruchtbaren Boden. Somit kann man davon



Ruedi Sorg, Holzhaus Bonndorf

ausgehen, dass solche Häuser ihren Wert eher steigern werden. Die ältesten Häuser sind aus Holz. Werden sie entsprechend geschützt, können sie Menschen über Generationen Schutz und Wärme bieten.



PUBLIREPORTAGE

Gut beraten beim Immobilienkauf und -verkauf

Wer eine Immobilie verkaufen oder kaufen will, tut gut daran, sich professionelle Unterstützung zu holen. Support von Fachleuten, die ihr Metier beherrschen, spart Ärger, Nerven und am Ende auch Geld. Die Immobilien Börse AG bietet alles, was erfolgreiche Immobiliengeschäfte ausmacht: ein umfassendes Dienstleistungspaket und top ausgebildete Expertinnen und Experten.

Text: Sybille Brüschi-Prévôt

Wer eine Immobilie sucht oder anbieten möchte, klickt sich durch Onlineportale. Im Internet tummeln sich Verkäufer und potenzielle Käufer, das wissen auch die Immobilienprofis der Immobilien Börse AG in Luzern. Das Immobiliendienstleistungsunternehmen setzt deshalb auf den Service eines eigenen Onlinemarktplatzes zur kostenlosen Publikation von Wohn- und Gewerbeliegenschaften in der Schweiz.

Fokus auf die Schweiz

Die erfahrenen Immobilienanalysten der Immobilien Börse AG sind in sämtlichen Regionen der Schweiz tätig. Sich auf den Schweizer Markt zu beschränken, ist eine bewusste Entscheidung der Firma – Kundinnen und Kunden profitieren so von einer umfassenden Beratung, konzentriert auf den Heimmarkt. Die Immobilienanalytinnen und -analysten der Immobilien Börse AG spüren durch Fragen, Analysieren und Beraten ihre Kunden – und freuen sich schliesslich mit ihnen auch über deren Erfolg. Der Kunde, die Kundin und ihre Anliegen stehen dabei stets im Mittelpunkt, eine Zusammenarbeit, die auf

Vertrauen und Partnerschaft basiert. Doch worin unterscheidet sich die Immobilien Börse AG von anderen Immobiliendienstleistern?

Zahlreiche Experten unter einem Dach

«Bei uns kann sich jeder Mitarbeiter auf seine Stärken konzentrieren», erklärt Stéphanie Nappe, Leiterin Marketing und Kommunikation bei der Immobilien Börse AG. In der Tat: Bei der Luzerner Firma arbeiten zahlreiche Expertinnen und Experten für Liegenschaftsanalyse, Marketing, Verkauf, Fotografie und Ausbildung unter einem Dach. «Durch die effektive Unterstützung unseres gut aufgestellten Innendienstes können unsere Immobilienanalytinnen und -analysten praktisch ihre gesamte Arbeitszeit in den erfolgreichen Liegenschaftsverkauf investieren», so Nappe. Ebenfalls einzigartig in der Branche ist der Beratungsprozess. Als Erstes lernt der Kunde die Immobilienspezialisten und ihre Arbeit im Rahmen einer unverbindlichen Liegenschaftsanalyse kennen. Unverbindlich heisst kostenlos, der Kunde geht noch keine vertragliche Zusammenarbeit ein. «Eine bewusste Vorleistung unsererseits», sagt Stéphanie Nappe.

«Wir sind von unserer hohen Dienstleistungsqualität überzeugt.» Die Praxis gibt ihr recht: Die meisten Kundinnen und Kunden entscheiden sich danach, den Verkauf ihres Objekts der Immobilien Börse AG zu übergeben.

eduQwa-zertifizierte Inhouse-Akademie

Aussergewöhnlich ist der Werdegang der Immobilienanalytinnen und -analysten der Immobilien Börse AG. Die Firma verfügt über eine eigene Akademie, wo diese professionell ausgebildet werden. «Unseren Immobilienanalysten wird der gängige Begriff «Makler» deshalb nicht gerecht», sagt Christina Keifer, Leiterin Akademie und Qualitätsmanagement bei der Immobilien Börse AG. Aber weshalb eine eigene Akademie? «Damit wir unsere Kundinnen und Kunden beim Liegenschaftsverkauf und -verkauf optimal begleiten können, müssen die Qualitätsstandards hoch sein», erklärt Christina Keifer. «Uns war schnell klar: Das lässt sich nur mit einer eigenen Akademie erreichen.» Die Akademie sorgt dafür, dass die Immobilienanalysten die richtige Ausbildung erhielten, die sie zu erklärten Profis macht. Mit Erfolg: Die Ausbildung wurde vor Kurzem eduQwa-zertifiziert.

Mit dieser Zertifizierung ist die Qualität der Akademie messbar. So wissen angehende Immobilienfachleute wie auch die Kunden, dass diese Ausbildung qualitativ top ist und einen hohen Stellenwert auf dem Markt genießt. Und die Kursleiter? Wird die Qualität der Dozentinnen und Dozenten überprüft? Dazu Christina Keifer: «Selbstverständlich. Alle Kursleiter sind ausgewiesene Spezialisten in ihrem Fach, die ihr Können im Berufsleben täglich unter Beweis stellen.» Es finde in der Akademie kein klassisches Dozieren statt, so Keifer, vielmehr würden die Kurse moderiert. «Die Kursleiter, die kein spezifisches Fachthema moderieren, sind ausgebildete Erwachsenenbildner.» Die Themen in der Ausbildung seien so zusammengestellt, dass die Teilnehmenden von Profis lernen können. Von der Praxis für die Praxis also.

Eine Liegenschaftsanalyse gibt Sicherheit

Immobilienanalytistinnen und -analysten sind nach der Ausbildung befähigt, fundierte Liegenschaftsanalysen durchzuführen. Dies gibt dem Kunden die Gewissheit, dass er den bestmöglichen Verkaufspreis für sein Objekt erzielen kann. Ariane Bader, Leiterin Finanzierung und Bewertung bei der Immobilien Börse AG, weiss, wie wichtig eine fundierte Liegenschaftsanalyse ist: «Eine unabhängige Marktwertermittlung gibt dem Käufer die nötige Sicherheit, dass er einen fairen Preis für die Liegenschaft bezahlt.» Dies führe dazu, dass der Verkäufer mit weniger intensiven Verkaufsverhandlungen und Preisabschlüssen zu rechnen habe. Zudem erhalte der potenzielle Käufer nur dann eine Finanzierung, wenn sich der Liegenschaftspreis nach einem professionellen Schätzwert richte. «Das Finanzierungsinstitut des Käufers wird ebenfalls einen Schätzwert des Objekts ermitteln – weicht dieser stark vom Liegenschaftspreis ab, wird die Finanzierung in der Regel abgelehnt», so Ariane Bader.

Qualitätsunterschiede bei den Anbietern solcher Analysen existieren. Wichtig ist, dass die Liegenschaftsanalyse mit fundierten Bewertungstools auf der Basis einer Marktwertschätzung (Makro-/Mikrolage) durchgeführt und die

dafür notwendige Besichtigung der Liegenschaft detailliert vorgenommen wird. «Wir von der Immobilien Börse AG nehmen uns für jede Objektgrösse genügend Zeit, um danach eine professionelle Analyse durchführen zu können», sagt Bader. Die Immobilienanalysten der Immobilien Börse AG führen die Objektaufnahme vor Ort durch und nehmen rund 70 Faktoren dafür auf. Worauf ist bei einer Liegenschaftsanalyse zu achten? «Einerseits sind die Liegenschaftsbesichtigung und die detaillierte Datenaufnahme sehr wichtig, andererseits benötigen wir Grundrisspläne, Angaben zur Gebäudeversicherung, die Zusammenstellung getätigter Investitionen und einen aktuellen Grundbuchauszug», fasst Bader zusammen. Der Zeitaufwand für die Liegenschaftsaufnahme ist abhängig von der jeweiligen Objektgrösse, die Regel sei mindestens eine Stunde, erklärt Bader. Bis die aufgenommenen Daten ausgewertet sind und die Ergebnisse mit dem Marktwert der Liegenschaft präsentiert werden, vergehen in der Regel bis zu zehn Tage. Eine Frist, die sich für Verkäufer und Käufer lohnt.

Ins rechte Licht gerückt

Rund 92 Prozent der ersten Entscheidung über Kauf oder Nichtkauf einer Immobilie findet heute auf Internetportalen statt. «Uns war deshalb sofort klar, dass wir auf die Online-Inseratequalität setzen müssen», führt Stéphanie Nappez aus. Fertig also mit verwackelten, düsteren Bildern, die möglicherweise noch kopfüber im Online-Inserat erscheinen. Seit diesem Jahr ergänzen zwei Profi-Liegenschaftsfotografen das Team der Immobilien Börse AG. Diese rücken die Liegenschaften ins beste Licht – ohne die Realität zu verzerren. «So konnten Anzahl wie auch Qualität der Besichtigungstermine deutlich gesteigert werden», freut sich Nappez. Dadurch konnte der Verkaufsprozess insgesamt verkürzt werden – was schliesslich dem Verkäufer zugutekomme.

Überhaupt ist das richtige Marketingkonzept für den Verkaufserfolg ausschlaggebend. Das optische Erscheinungsbild des Verkaufsexposés ist das eine, die richtige Zielgruppe das andere. Potenzielle Kaufinteressenten werden bei der Immobilien Börse AG direkt aus



der Datenbank angeschrieben. Online- und Print-Inserate, Verkaufsbanner am Objekt, Quartier-Marketing und nicht zuletzt die Präsentation auf der Immobilien-Börse-Website und den Social-Media-Kanälen sorgen schliesslich für die professionelle Vermarktung. Massgeschneidert aufs Objekt, zielgruppengerecht aufbereitet.

Unterstützung bei der Finanzierung

Potenzielle Käufer unterstützt die Immobilien Börse AG auch bei der Finanzierung. Bedürfnisse werden analysiert, Offerten eingeholt und eruiert, welches Finanzinstitut als Partner infrage kommt. Die Finanzierungsexperten der Immobilien Börse AG führen auf Wunsch auch die Verhandlungen, und die Immobilienanalysten begleiten die Kunden zu allen Terminen, die für die Finanzierung nötig sind. Auch in rechtlichen und administrativen Belangen können die Kunden auf die Unterstützung der Immobilien Börse AG zählen. Nur zügeln muss man noch selber.



IMMOBILIEN BÖRSE AG

Immobilien Börse AG
Littauerboden 1
6014 Luzern

Gratis-Hotline 0800 200 400
Tel. +41 41 449 49 49

info@immobilienboerse-ag.ch
www.immobilienboerse-ag.ch



Erwerb und Unterhalt von Immobilien

Thomas Peter ist Mitinhaber und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Arlewo AG. Der eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder vermittelt in seinem Beitrag wertvolle Informationen und praxisgerechte Tipps, welche beim Kaufen und Verkaufen von Immobilien nützlich sind.

Was ist beim Erwerb von Stockwerkeigentum zu beachten?

Bekanntermassen unterscheidet das Stockwerkeigentum vor allem zwischen Sonderrecht und gemeinschaftlichem Eigentum. Die Abgrenzung ist im Detail zuweilen schwierig, letztlich aber logisch: In den eigenen «vier Wänden» darf man grundsätzlich tun, was man will, solange man die Tragfähigkeit der Gebäudekonstruktion nicht beeinträchtigt, das einheitliche Aussehen der Gebäudehülle respektiert, die Nachbarn in Ruhe lässt und den Ruf der Gemeinschaft nicht schädigt.

Ein äusserst wichtiges Zwischending ist das Sondernutzungsrecht (zur sprachlich klaren Unterscheidung besser ausschliessliches Nutzungsrecht genannt), welches einem erlaubt, einen Teil des Grundstücks/Gebäudes exklusiv zu nutzen. Ein Sonderrechtsbereich muss räumlich abgetrennt sein und über einen eigenen Zugang verfügen. An dieser Abtrennung fehlt es z. B. einem Parkplatz in der Sammelgarage. Bestünde nun die Garage aus lauter Boxen mit verschliessbaren Türen, wäre die Bildung von Sonderrechten an den Parkplätzen möglich. Fehlen Wände und Türen, ist nur die Begründung von Sondernutzungsrechten möglich. Im Gegensatz zum Sonderrecht hat man aber beim blossen Nutzungsrecht nicht die Berechtigung, Veränderungen vorzunehmen. In der Praxis wichtig und äusserst konfliktträchtig ist dies vor allem beim Sondernutzungsrecht am Gartenanteil. Auch hier darf bloss



Thomas Peter, Mitinhaber und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Arlewo AG

genutzt und nicht ohne Zustimmung der Gemeinschaft geändert werden. Einfach gesagt: Der Stockwerkeigentümer darf einen Teil des Gemeinschaftsgutes unter Ausschluss aller anderen benutzen, aber es ist nicht sein Eigentum; er hat sich ähnlich zu verhalten wie ein Mieter.

Wie finde ich den richtigen Partner für den Kauf/Verkauf von Immobilien?

Vergleichen Sie unter anderem folgende Punkte bei der Wahl Ihres Immobilien-Vermarkters:

- Mitgliedschaft in einer Fachkammer
- Marktkenntnisse: Der Makler muss den lokalen Markt aufgrund jahrelanger Erfahrung und vieler erfolgreich durchgeführter Transaktionen in- und auswendig kennen.
- Kein Zeitdruck: Der Makler nimmt sich Zeit für Sie und Ihre Anliegen.
- Individuelle Beratung: Vielfach kommen bei einem Verkauf auch weitere rechtliche, finanzielle oder steuerliche Fragestellungen auf Sie zu. Auch dabei kann Sie der Makler unter einem Dach oder mit einem breiten Netzwerk bestens unterstützen.

- Professionelle Vorgehensweise: Sie erhalten ein Vermarktungskonzept mit einer detaillierten Vorgehensweise und den geplanten Aktivitäten. Der Makler zeigt Ihnen objektspezifisch den idealen Weg zu einem für Verkäufer und Käufer Erfolg versprechenden Resultat auf.
- Der Makler ist auch nach dem Verkauf für Sie da: ob für die Übergabe der Liegenschaft, die SelbstdeklARATION der Grundstücksgewinnsteuer oder rechtliche Themen - alles unter einem Dach.

Die Beauftragung eines Maklers bringt neben der grösseren Sicherheit beim Finden des Käufers und bei der sachlichen Abwicklung eine Reihe von Vorteilen,

- weil er einem Gespräch die Schärfe nehmen kann,
- weil er das Vertrauen beider Marktseiten hat und daher auch Dinge aussprechen kann, die der Nicht-Partner gegenüber dem anderen nicht sagen kann oder will, ohne das Verhandlungsklima zu stören,
- weil er die Überlegungen der anderen Marktseite kennt,

- weil er den Markt kennt,
- weil er die Gepflogenheiten des Eigentumswechsels kennt.

Bei Ihren Überlegungen, ein Maklerunternehmen einzuschalten, sollte die wichtigste Frage sein, ob sich dies regelmässig mit seinen geschäftlichen Aktivitäten in dem für Sie wichtigen Bereich bewegt. Dabei sollten Sie darauf achten, ein Unternehmen zu wählen, das ständig am Markt präsent ist. Grundlage für ein optimales Ergebnis beim Verkauf Ihres Eigentums ist die absolute Marktkennntnis aus langjährigem und aktuellem Handeln des von Ihnen beauftragten Maklers.

Eignen sich Immobilien als Kapitalanlage?

Eigentumswohnungen werden zunehmend auch als Kapitalanlage genutzt, wobei Wohneigentum durch Privatpersonen zwecks Vermietung erworben wird. Stockwerkeigentum ermöglicht also Direktinvestitionen auf dem Wohnimmobilienmarkt für weniger kapitalstarke Privatanleger. Der Investitionserfolg der letzten Jahre war primär durch hohe Wertsteigerungen getrieben, die sich so nicht wiederholen dürften. Das Leerstandsrisiko eines Einzelobjekts lässt die tiefen Mietrenditen gegenüber der klassischen Mehrfamilienhausinvestition als ungenügend erscheinen.

Promotoren im Neubaubereich stellen ähnliche Tendenzen fest: Ein erstaunlich hoher Anteil von Wohnungskäufern kauft das Objekt zum Zweck der Kapitalanlage. Zu einem späteren Zeitpunkt ziehen vielleicht die Kinder ein oder der Käufer selbst. Eine andere Gruppe von Eigentümern hat schon vor längerer Zeit Wohneigentum erworben, dieses aus privaten Gründen aber nicht selbst bezogen - beispielsweise infolge eines Arbeitsplatzwechsels oder eines Ausland-

aufenthalts. Anstatt das Objekt zu veräussern, haben sie es vermietet.

Doch wie steht es um die Rentabilität einer solchen Investition? Für die letzten Jahre sehen die Zahlen gut aus. Erstens, weil sich ein Wohnungskauf günstig finanzieren liess. Und zweitens, weil der Wert von Wohneigentum stetig gestiegen ist. Die resultierenden Renditen dürften die Erträge von sicheren Anlagen wie Bundesobligationen deutlich übertroffen haben. Abhängig von Lage, Immobilienmarkt, baulichen Stärken und Schwächen, ergibt allerdings jeder einzelne Fall ganz unterschiedliche Ergebnisse. Ob sich die Investition in Wohneigentum zwecks Vermietung auch künftig lohnt, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Wer eine Wohnung kauft, muss sich im Klaren darüber sein, dass die Immobilienpreise zyklisch verlaufen. Heute liegen die Immobilienpreise auf einem relativ hohen Niveau. Stolze Preise für die Immobilie schmälern aber die Rendite, denn die Mieten sind weniger stark gestiegen als die Wohnungspreise. Viele Analysten und Marktbeobachter gehen davon aus, dass die Immobilienpreise nach einer langen Boomphase in nächster Zeit eher sinken als weiter steigen könnten. Verliert die Immobilie jedoch an Wert, sieht der «Businessplan» natürlich nicht mehr so rosig aus.

Welche Rolle spielt der Unterhalt einer Immobilie?

Wer ein Haus oder eine Wohnung besitzt, muss sein Wohneigentum unterhalten. Den laufenden und regelmässigen Unterhalt vernachlässigen, zahlt sich nicht aus, im Gegenteil. Zum einen verliert eine schlecht gepflegte oder gar heruntergekommene Immobilie an Wert, zum anderen können Schäden mit Folgekosten entstehen, die viel höher sind als die «gesparten» Unterhaltskosten.

Legen Sie genügend Geld zurück

Den meisten Wohneigentümern ist klar, dass sie Geld für den Unterhalt auf die Seite legen sollten. Trotzdem tun das nicht alle. Und das, obwohl die Ausgaben für den laufenden Unterhalt und die Nebenkosten Teil der Tragbarkeitsberechnung der Banken waren, als sie ihre Hypothek beantragt hatten. Die Banken rechnen mit 1 Prozent des Kaufpreises im Jahr, wenn das Haus oder die Wohnung neu oder renoviert und tadellos in Schuss ist. Das sind 8000 Franken jährlich oder 666 Franken monatlich, wenn Ihr Traumhaus oder Ihre Traumwohnung 800'000 Franken gekostet hat. Dieses Prozent teilt sich in Nebenkosten sowie laufenden Unterhalt (zwei Drittel) und grössere Anschaffungen sowie Renovationen (ein Drittel) auf.

Ein Konto für die Rücklagen

Am einfachsten überweisen Sie die Rücklagen für den Gebäudeunterhalt jeden Monat mit einem Dauerauftrag auf ein eigens dafür eröffnetes Konto. Dann haben Sie das Geld zur Verfügung und nicht nur budgetiert, falls Sie etwas reparieren lassen oder ersetzen müssen. Am Anfang werden Sie Geld anhäufen, das Sie aber ab dem 10. Jahr mit fortlaufender Lebensdauer brauchen werden. Als Alternative können Sie zwei Drittel der Rücklagen (kurzfristiger Unterhalt) auf Ihr Konto einzahlen und ein Drittel (langfristiger Unterhalt) zur Amortisation dazuschlagen und indirekt zurückstellen. Wenn grosse Anschaffungen oder Reparaturen anstehen, erhöhen Sie die Hypothek um die Investitionskosten. Diese Variante hat zwei Nachteile: Einerseits machen nicht alle Banken mit, andererseits könnte Ihre Bank die Hypothekenerhöhung ablehnen oder die Amortisationszahlungen erhöhen, weil sie die Liegenschaft tiefer bewertet oder Sie weniger verdienen als früher.

Für uns ist kein Ziel zu hoch.
Ihr engagierter Immobilienpartner in Luzern.

RE/MAX Luzern Exklusiv, Pilatusstrasse 34, CH-6003 Luzern, T 041/429 60 00



Meine Immobilie. Mein Zuhause.



**Ihr Liegenschafts-Verkauf
ist Vertrauenssache**

Ihr Partner für die ganze Schweiz seit 1991



**Herzlich willkommen bei Ihrem
Dienstleistungs-Partner für Ihre Immobilie:**

Gerne erklären wir Ihnen in einem **persönlichen, unverbindlichen Gespräch an unserem Stand** unser engagiertes, professionelles, sowie erfolgreiches Vorgehen...

Wir verkaufen gerne auch Ihre **Immobilie** (EFH, MFH, Eigentumswohnung, Land, etc.) erfolgreich...

- **keine Vorauszahlungen...**
- **keine Inseratekosten...**
- **kostenlose Beratung & Kurz-Schätzung...**

Herr Mike Benz freut sich auf Ihren Anruf

MB Management and Consulting AG
Alte Steinhauserstrasse 33, 6330 Cham

Tel. 041 780 44 01
Mobile 079 779 22 33

www.immowunsch.com
www.alterswunsch.ch

alterswunsch.ch

Ihr Partner in der zweiten Lebenshälfte.

immowunsch.com

Gutschein

für eine **kostenlose** Beratung und
Kurz-Schätzung Ihrer Liegenschaft (ganze Schweiz)



SIV



Nebelfrei Wohnen an zentraler, sonniger Aussichtslage
in Rickenbach LU im DorfZentrum Winkel

hell - grosszügig
offene Raumgestaltung - hochwertiger Ausbaustandard

**3½ - 5½ Zimmer-Eigentumswohnungen
und 5½ Zimmer-Reihenhäuser**



Gerne begleiten wir Sie auf Ihrem Weg in Ihr neues Zuhause.

Tel. 079 779 22 33 www.immowunsch.com

Wertfaktoren einer Immobilie – Antworten von zwei Experten

Wenn wir Wohneigentum erwerben, verkaufen wir dieses vielleicht später wieder. Auch wer nicht im Sinn hat, sein Eigenheim dereinst zu veräussern, denkt bei der Planung mit Vorteil langfristig.

Michael Schärli, Gewerbe-Treuhand AG, und Elio Vanoli, Vanoli Immobilien Treuhand AG, kennen die Faktoren, die den Wert einer Immobilie beeinflussen.

Fünf Fragen an Michael Schärli, Leiter Fachteam Immobilien-Vermarktung.

Was bestimmt den Wert einer Immobilie?

Letztendlich legt der Nutzer fest, wie hoch der Wert einer Immobilie ist. Mittels einer Marktwertschätzung wird die Liegenschaft auf Herz und Nieren geprüft. Bekanntlich beeinflussen die Region, Gemeinde und die Mikrolage den Wert deutlich. Jedoch sind Bausubstanz, Unterhalt, Baujahr, Zonenzuteilung und Ausbaumöglichkeiten, die Grundrissgestaltung und die tatsächliche Nutzfläche genau zu prüfen. Feinfaktoren wie Verhältnisse zu Nachbarn, grundbuchrechtliche Einträge, Standorte von Mobilfunkantennen, Immissionen usw. sind nicht zu unterschätzen und oft kaufentscheidend. Als sogenannte «Ladenhüter» bezeichnet man Immobilien mit unrealistisch hohen Verkaufspreisen, hohem Investitionsbedarf oder mit rechtlichen Hindernissen. Der Wert und der schlussendlich realisierbare Preis können deutlich variieren. Fundierte Marktkenntnisse und eine seriöse Analyse sind dabei entscheidend.

Wie wirken sich extravagante Baumsetzungen auf Preis und Abschreibung aus?

In der Regel entsteht durch Extravaganzen keine Rechtfertigung für tatsächliche Mehrwerte. Die Geschmäcker sind bekanntlich sehr verschieden, weshalb die Bedürfnisse

zukünftiger Nutzer bereits in der Planungsphase miteinbezogen werden müssen. Die Abschreibung solcher Umsetzungen muss in der Regel rasch und nahezu vollständig erfolgen. Tipp: der (übertriebenen) Selbstverwirklichung mit Hinblick auf einen späteren Verkauf rechtzeitig Grenzen setzen. Einen Vorteil hat es dennoch: Eine etwas ausgefallene Baumasnahme generiert, je nach Preiskategorie der Immobilie, mehr oder weniger Aufmerksamkeit.

Welches Vorgehen hat sich beim Kauf einer Immobilie bewährt?

Erstens die Wünsche und Bedürfnisse klar festlegen. Zweitens Markt- und Angebotsstruktur kennenlernen und Vor-/Nachteile von Objekten abwägen. Drittens die persönlichen Investitionsmöglichkeiten vorgängig mit der Bank des Vertrauens abwägen und die infrage kommenden Objekte mithilfe eines Experten auf Herz und Nieren prüfen. Der Beizug eines Immobilienspezialisten hat viele Vorteile. Dieser ist neutral und entscheidet nicht emotional und bietet bei der Preisverhandlung bis zum Abschluss des Kaufvertrags Hand.

Was versteht man unter «Smart Home»?

Mittels intelligenter Haussteuerung werden sämtliche Geräte im Haus



Michael Schärli, Gewerbe-Treuhand AG

digitalisiert und vernetzt. Dadurch entstehen für die Bewohner zahlreiche Vorteile zur Erhöhung der Wohn- und Lebensqualität. Sicherheit und eine effiziente Energienutzung auf Basis vernetzter und fernsteuerbarer Geräte und Installationen sowie automatisierter Abläufe stehen im Mittelpunkt. Modeerscheinung oder Zukunft? Im Rahmen der Digitalisierung wohl eher Letzteres.

Ist «Smart Home» ein Wertfaktor?

Vermutlich Wert- und Kostenfaktor in einem. Die Bedürfnisstruktur der zukünftigen, jüngeren Käuferschaft wird bestimmen, was Standard wird. Wir werden Immobilien haben, die mitdenken, lernfähig sind und uns viele Aufgaben im Alltag abnehmen. Der Trend geht klar in Richtung «Smart Home». Alles, was dieser Erwartung nicht gerecht wird, dürfte sich auf längere Sicht wertmindernd auswirken.

Die Antworten auf die gleichen fünf Fragen nach den Wertfaktoren liefert Elio Vanoli. Die Vanoli Immobilien Treuhand AG in Immensee beschäftigt derzeit 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie zwei Lernende.

Elio Vanoli, lic. oec. HSG, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder und Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis, kennt die ständig wechselnden Problemstellungen des Immobilienmarktes.

Was bestimmt den Wert einer Immobilie?

Gemäss Kaspar Fierz basiert der Wert einer Immobilie auf dem zukünftigen Nettonutzen, welcher vom bewerteten Objekt erwartet werden kann. Nichtmonetäre Aspekte gilt es ebenfalls in Betracht zu ziehen. Konkrete Faktoren sind unter anderem das Baujahr, die Mikro- und Makrolage, der Grundriss, die Nutzflächen, die Bauqualität, der Gebäudezustand und der zukünftige Investitionsbedarf, die jährlich anfallenden Eigentümerlasten, das Heizsystem und der Energieverbrauch, wertrelevante Dienstbarkeiten bzw. Grundbucheinträge, Altlasten, die Marktsituation, das Zinsgefüge, das Preisniveau für Miete oder Eigentum, die Nachfragesituation, effektive oder theoretisch erzielbare Einnahmen und spezifische Eigenschaften des Objekts.

Wie wirken sich extravagante Bauumsetzungen auf Preis und Abschreibung aus?

Bereits beim Immobilienkauf sowie auch bei Sanierungen sollte sich der Investor mit dem späteren allfälligen Verkauf auseinandersetzen. Extravagante Bauumsetzungen laufen Gefahr, dass die Werthaltigkeit nicht gegeben ist und daher bei einem späteren Verkauf mit Einbussen zu rechnen ist. Es ist daher ratsam, die Abschreibung rasch und nahezu vollständig zu vollziehen, wobei notabene von Fall zu Fall unterschieden

werden muss. In der Regel rechtfertigen extravagante Bauumsetzungen nicht das dafür notwendige Verkaufspreisniveau.

Welches Vorgehen hat sich beim Kauf einer Immobilie bewährt?

Der Käufer muss sich von Beginn weg über seine Wünsche und Bedürfnisse sowie seine finanziellen Möglichkeiten im Klaren sein. Nebst der Besichtigung des Objekts gilt es, frühzeitig sämtliche wesentlichen Informationen zu prüfen bzw. anzufordern.

Bei älteren Bestandesliegenschaften ist es für Laien sinnvoll, einen Bau fachmann beizuziehen. Des Weiteren ist es wichtig, sich einen Überblick über die aktuelle Marktsituation zu verschaffen. Hierzu kann ein Gespräch mit einem Vertreter einer lokalen Bank sehr hilfreich sein.

Was versteht man unter «Smart Home»?

Ein eindrückliches Beispiel für ein sehr weit entwickeltes «Smart Home» ist das Forschungsprojekt «iHome lab» der Hochschule Luzern. Mit Unterstützung von technischen Systemen kann die Wohn- und Lebensqualität erhöht werden. Die Basis bilden vernetzte und fernsteuerbare Geräte und Installationen sowie automatisierbare Abläufe. Zudem steht auch der effiziente Einsatz von Ressourcen (insbesondere Energie) im Mittelpunkt.



Elio Vanoli, Vanoli Immobilien Treuhand AG

Ist «Smart Home» ein Wertfaktor?

Sofern das Kosten-Nutzen-Verhältnis ausgewogen ist und damit ein effektiv vorhandenes Bedürfnis befriedigt wird, handelt es sich mit Bestimmtheit um einen positiven Wertfaktor. Man darf daher gespannt sein, welche Innovationen sich tatsächlich durchsetzen werden. Ein grosses Potenzial besteht für Senioren, welche durch die technischen Hilfeleistungen bis ins hohe Alter in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben können.



Wer die richtigen Entscheidungen trifft, kann viel Geld sparen.

Ob Vorsorge, Pensionierung, Steuern oder Erbrecht: Unsere Spezialisten beraten Sie kompetent und zeigen Ihnen gerne Lösungen auf. Informieren Sie sich unter lukb.ch/vorsorgen-plus

Meine Bank des Vertrauens

So vielfältig wie Ansprüche sein können, so vielseitig sind die Finanzierungsmodelle der LUKB. Fragen Sie uns. Wir sind gerne für Sie da, auch ausserhalb der Geschäftsstellen und Öffnungszeiten.

Hauptsitz

Luzerner Kantonalbank AG

Pilatusstrasse 12

Postfach

6003 Luzern

Telefon 0844 822 811

info@lukb.ch

lukb.ch

Bankleitzahl 00778

ESR-Nummer 01-1067-4

Postkonto 60-41-2

Swift/BIC-Code LUKBCH2260A

Geschäftsstellen

Zweigstelle Beromünster	Fläcke 15	6215 Beromünster
Regionalsitz Ebikon	Zentralstrasse 14	6030 Ebikon
Regionalsitz Emmenbrücke	Gerliswilstrasse 4	6020 Emmenbrücke
Regionalsitz Sprengi	Erlenstrasse 4	6020 Emmenbrücke
Zweigstelle Hitzkirch	Luzernerstrasse 8	6285 Hitzkirch
Regionalsitz Hochdorf	Brauiplatz 2	6280 Hochdorf
Regionalsitz Horw	Gemeindehausplatz 3	6048 Horw
Zweigstelle Kriens	Schachenstrasse 6	6010 Kriens
Zweigstelle Löwenplatz	Zürichstrasse 12	6004 Luzern
Zweigstelle Schönbühl	Center Schönbühl	6005 Luzern
Zweigstelle Littau	Fanghöfli 6	6014 Luzern
Zweigstelle Meggen	Hauptstrasse 52	6045 Meggen
Zweigstelle Reiden	Hauptstrasse 48	6260 Reiden
Zweigstelle Root	Bahnhofstrasse 16	6037 Root
Zweigstelle Rothenburg	Flecken 23	6023 Rothenburg
Zweigstelle Ruswil	Hellbühlerstrasse 10	6017 Ruswil
Zweigstelle Schüpfheim	Hauptstrasse 31	6170 Schüpfheim
Zweigstelle Sempach	Stadtstrasse 2	6204 Sempach
Zweigstelle Sörenberg	Rothorn-Center 3	6174 Sörenberg
Regionalsitz Sursee	Oberstadt 7	6210 Sursee
Zweigstelle Surseepark	Surseepark	6210 Sursee
Zweigstelle Weggis	Seestrasse 6	6353 Weggis
Regionalsitz Willisau	Vorstadt 11	6130 Willisau
Zweigstelle Wolhusen	Menznauerstrasse 11	6110 Wolhusen

Das Beratungscenter, alle Regionalsitze und Zweigstellen erreichen Sie unter Telefon 0844 822 811.

Impressum

Herausgeberin/Redaktion
Luzerner Kantonalbank AG
Pilatusstrasse 12, 6003 Luzern

Telefon 0844 822 811
Telefax 041 206 20 90
info@lukb.ch
lukb.ch/eigenheim-messe
lukb.ch/hypotheiken
lukb.ch/wohnen

Bilder: FelderVogel

Redaktionsschluss für die vorliegende Ausgabe war am 15. Dezember 2017.

Copyright bei LUKB/2018



**16./17.
März 2018**

 **Luzerner
Kantonalbank**

Eigenheim-Messe LUKB-Hauptsitz Luzern

Freitag, 16. März 2018, 17 - 20 Uhr, sowie Samstag, 17. März 2018, 09 - 16 Uhr
lukb.ch/eigenheim-messe