



Nachfolgeplanung – Trennung von Betrieb und Immobilien

Besitzt eine operativ tätige Kapitalgesellschaft auch Immobilien, welche im Zuge einer Nachfolgeregelung nicht an die Nachfolger mitveräußert werden sollen, dann empfiehlt es sich, die Nachfolge frühzeitig zu planen, sodass steuerrechtliche Stolpersteine vermieden werden können. [WEITER AUF SEITE 2](#) >

AUTOREN



Mario Gander

mario.gander@truvag.ch
dipl. Steuerexperte
DAS FH in MWST
CAS FH in internationaler MWST



Daniel Linggi

daniel.linggi@truvag.ch
BSc Betriebsökonomie Immobilien
MAS FH in Swiss and International
Taxation, MAS FH in MWST/VAT

Trennung von Betrieb und Immobilien

Die Trennung von Betrieb und Immobilien ist bei der Nachfolgeregelung ein häufig auftretendes Thema. Einerseits möchte die Verkäuferschaft u. a. aus rentenplanerischen Überlegungen die Immobilien nicht veräussern. Andererseits ist es für die erwerbenden Nachfolger oft anspruchsvoll, zusätzlich zum Betrieb auch noch die Immobilien zu finanzieren.

Grundsätzlich sind drei Varianten zur Trennung möglich.

Bei den drei Varianten handelt es sich um die Ausgliederung auf eine Tochtergesellschaft, die Spaltung auf eine Schwestergesellschaft und der Verkauf. Alle drei Varianten haben unterschiedliche Folgen, weshalb es wichtig ist, für die jeweilige Situation die beste Lösung zu finden.

1 Ausgliederung auf Tochtergesellschaft

Bei der Ausgliederung auf eine Tochtergesellschaft überträgt eine Gesellschaft Vermögenswerte auf eine Tochtergesellschaft, an der sie sich beteiligt oder bereits beteiligt ist. Das heisst, dass der Betrieb auf eine Tochtergesellschaft übertragen wird und die Immobilie in der jetzigen Kapitalgesellschaft verbleibt.

PRO Der Vorteil der Ausgliederung liegt darin, dass diese steuerneutral und somit auch ohne Handänderungssteuerfolgen durchgeführt werden kann – sofern einige Kriterien erfüllt sind wie z. B. der Fortbestand der Steuerpflicht in der Schweiz und die Übertragung zu den massgebenden Gewinnsteuerwerten.

CONTRA Der Nachteil der Ausgliederung liegt darin, dass eine fünfjährige Sperrfrist auf dem Verkauf der Anteile oder der auf die neue Tochtergesellschaft übertragenen Vermögenswert besteht. Während dieser Sperrfrist können die Anteile an der Tochtergesellschaft nicht ohne Steuerfolgen verkauft werden. Zudem kann bei einem Verkauf der Tochtergesellschaft nach Ablauf der Sperrfrist kein steuerfreier privater Kapitalgewinn erzielt werden, da als Verkäuferin der Betriebsgesellschaft die Immobiliengesellschaft auftritt.

2 Spaltung auf Schwestergesellschaft

Mittels Spaltung überträgt eine Gesellschaft Teile ihres Vermögens auf eine andere Gesellschaft gegen die Gewährung von Beteiligungsrechten. Die häufigste Variante der Spaltung ist die Abspaltung, bei welcher Vermögenswerte auf eine neue Gesellschaft übertragen werden, während die «alte» Gesellschaft bestehen bleibt.

PRO Ein Vorteil der Spaltung liegt darin, dass es keine Sperrfrist gibt. Weiter können die verkaufenden AktionärInnen durch den Verkauf der operativen Gesellschaft grundsätzlich einen steuerfreien privaten Kapitalgewinn erzielen.

CONTRA Ein Nachteil ist es, dass die Hürde für eine steuerneutrale Spaltung relativ hoch ist. So muss u. a. das sogenannte «doppelte Betriebserfordernis» erfüllt sein. Dies bedeutet, dass beide Kapitalgesellschaften nach der Spaltung einen Betrieb im Sinne des Steuerrechts weiterführen müssen. Das Halten und Verwalten von Immobilien stellt dabei regelmässig kein «Betrieb» dar. Falls das doppelte Betriebserfordernis nicht erfüllt werden kann, werden die stillen Reserven derjenigen Gesellschaft besteuert, welche das Betriebserfordernis nicht erfüllt (regelmässig die Immobiliengesellschaft).

3 Zivilrechtlicher Verkauf

Bei einem Verkauf werden Aktiven und Passiven an eine neu zu gründende Gesellschaft verkauft. Je nach Sachverhalt wird dabei entweder die Immobilie oder der Betrieb verkauft. Kriterien sind wiederum die Höhe der stillen Reserven auf dem Betrieb und auf der Immobilie sowie die allenfalls anfallende Handänderungssteuer bei einer Veräusserung der Liegenschaft (je nach Kanton).

Rechtsgeschäfte unter Schwestergesellschaften müssen steuerrechtlich dem Drittvergleich standhalten. Daher muss ein Verkauf an die Schwestergesellschaft aus steuerrechtlicher Sicht zum Verkehrswert erfolgen. Dies hat zur Folge, dass die stillen Reserven der verkauften Aktiven und Passiven infolge Realisation mit der Gewinnsteuer erfasst werden.

PRO Die Vorteile des zivilrechtlichen Verkaufs liegen darin, dass keine Sperrfristen bestehen.

CONTRA Der Nachteil ist, dass wie vorangehend erwähnt, die stillen Reserven der verkauften Aktiven und Passiven der Gewinnsteuer unterlegt werden. Die übernehmende Gesellschaft kann die Aktiven künftig jedoch wieder steuerwirksam abschreiben, womit die Besteuerung der stillen Reserven in den Folgejahren «rückgängig» gemacht werden kann.

FAZIT

Jede der drei Varianten bietet Vor- und Nachteile. Wie dargelegt kann sich je nach Sachverhaltskonstellation die Ausgliederung, die Spaltung oder der zivilrechtliche Verkauf als steueroptimalste Variante herausstellen. Wichtig ist die frühzeitige Planung der Nachfolge und die vorzeitige Analyse der Steuerfolgen. Die Expertinnen und Experten der Truvag AG stehen Ihnen bei der Nachfolgeplanung gerne zur Seite. ●

Bester Preis für Ihre Immobilie dank zertifiziertem Makler

Die Digitalisierung macht die Immobilienvermarktung dynamischer und somit auch schneller. Die entscheidenden Faktoren bleiben jedoch Vertrauen und Qualität, da Immobiliengeschäfte stets zwischen Menschen abgeschlossen werden. Wir verfügen über die Qualitäts-Zertifizierung der Schweizerischen Maklerkammer, welche das Fundament für die vertrauensvolle und qualitativ hochstehende Zusammenarbeit mit unseren Kunden bildet.

AUTOREN



Stefan Müller

stefan.mueller@truvag.ch
Immobilien-Bewerter FA
Techn. Kaufmann FA



Andrina Kromer

andrina.kromer@truvag.ch
Immobilien-Vermarkterin FA
Immobilien-Bewirtschafterin FA

Das Internet und die Digitalisierung haben in der Vermarktung von Immobilien kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Als Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer sind wir mit dem bedarfsgerechten und wirkungsvollen Einsatz aller digitalen Tools sowie den relevanten Plattformen bestens vertraut.

Die Praxis zeigt immer wieder, dass die erfolgreiche Abwicklung einer Immobilientransaktion nicht mit ein paar Klicks im Internet zu einem verführerisch tiefen Fixhonorar bewerkstelligt werden kann, so wie dies immer wieder in offensiven Werbekampagnen suggeriert wird. Fehlende Expertisen, ungenügende Beratungs- und Serviceleistungen sowie Unkenntnis des regionalen Marktes führen sowohl bei Verkäufern wie auch bei Käufern zu unbefriedigenden Resultaten.

Vertrauen dank Expertise

Ein erfolgreicher Vermittlungsprozess erfordert eine solide Vertrauensbasis. Letztendlich entscheidet die Beratungsqualität Ihres Maklers darüber, ob das Immobilienangebot als vertrauenswürdig wahrgenommen wird oder eben nicht. Gerade deshalb ist die Übergabe der Vermarktungsaktivitäten an qualifizierte Immobilienmakler von zentraler Bedeutung. Schliesslich gehört der Immobilienverkauf zu den risikoreichsten Privatverkäufen, da es beim Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung um sehr hohe Beträge geht. Die Vermarktung und die Abwicklung in professionelle Hände zu legen, bringt Ihnen den erwarteten Mehrwert. Dies vor allem auch deshalb, weil eine Person mit umfassenden Fachkenntnissen nicht nur über «Verkäuferqualitäten» verfügt, sondern auch mit steuerlichen und sachenrechtlichen Aspekten vertraut ist. Dementsprechend werden diese Themen sorgfältig bearbeitet, was unangenehme Überraschungen und damit verbundene Kostenfolgen für beide Vertragsparteien verhindert.

Mehrwert durch professionelle Vermarktung

Der Immobilienmarkt unterliegt einer hohen Dynamik. Neue Wettbewerber mit neuen Geschäftsmodellen drängen in den Markt. In diesem Umfeld ist es entscheidend zu erkennen, wer hier tatsächlich professionell unterwegs ist. Bei grossspurigen Versprechen ist Vorsicht geboten! Einige dieser Modelle klingen aus finanzieller Sicht sehr verlockend, indem suggeriert wird, dass der Verkauf einer Immobilie einfach und praktisch ohne Mithilfe einer qualifizierten Fachperson erfolgen kann. Dies mag stimmen, wenn man als Immobilienbesitzer selber über das nötige Know-how sowie genügend Zeit und Geduld verfügt. Wer aber weder die erforderliche Zeit, noch genügend Motivation aufbringt, sich mit den Anliegen und Fragen von 50 potenziellen Käufern herumzuschlagen und zudem nicht über Fachkenntnisse verfügt, um kostspielige Stolperfallen zu vermeiden, sollte diese Aufgaben an einen qualifizierten Makler übertragen. Indem eine Fachperson das Potenzial des Verkaufsobjektes im vollen Umfang erkennt und dieses im Verkaufsprozess aktiv und für potenzielle Käufer verständlich aufzeigt, kann ein entsprechend höherer Verkaufspreis erzielt werden, was die Kosten einer professionellen Vermarktung in der Regel bei weitem abdeckt.



Qualifizierte Makler ...

...schaffen das nötige Vertrauen und stellen die erforderliche Qualität im Verkaufsprozess sicher. Die Schweizerische Maklerkammer SMK, das grösste unabhängige Netzwerk von professionellen Immobilienmaklern in der Schweiz, hat strenge Qualitätskriterien definiert. Nur wer diesen Qualitätskriterien wiederkehrend gerecht wird, erhält das Gütesiegel. Wir sind deshalb stolz, als Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer SMK über dieses Qualitätslabel zu verfügen.

FAZIT

Tagtäglich wenden wir alle Instrumente für eine erfolgreiche Vermarktung an.

Dank stetiger Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden verfügen wir über die in der Branche anerkannten eid. Fach- und Expertendiplome. Durch die langjährige Erfahrung im Immobilienmarkt sowie der internen Vernetzung mit weiteren Fachgebieten wie z.B. Steuern und Recht, garantieren wir eine sehr hohe Professionalität in der Mandatsabwicklung. Wir wenden tagtäglich das gesamte Instrumentarium für eine erfolgreiche Immobilienvermarktung in der Praxis an. Zudem verfügen wir über ein grosses Netzwerk an Kaufinteressenten und kennen die regionalen Markt-Gegebenheiten sehr genau. Wir setzen uns konsequent für die Interessen unserer Kunden ein und schaffen so den von diesen erwarteten Mehrwert. ●



Kaufen

Fläckeweid 4, 6023 Rothenburg

Herrliche Attika-Wohnung mit Bergsicht

Im Dachgeschoss eines Mehrfamilienhauses befindet sich diese tolle und äusserst grossflächige 5½-Zimmer-Attikawohnung.

- Grosszügiger Grundriss mit 169m²
- Renoviert im Jahr 2018
- Harmonische Farbgestaltung im Innenausbau
- Unverbaubare, bezaubernde Aussicht in die Berge
- Zwei sonnige Balkone
- Stauraum im Keller und Estrich

Bezug nach Vereinbarung
Kaufpreis CHF 1'230'000
Kontakt stefan.mueller@truvag.ch
+41 41 818 77 88



Mieten

Sternenriedplatz 1, 6048 Horw

Gewerbe-/Verkaufsräume im Ziegeleipark

Auf dem Areal der Ziegelei Horw bieten wir die ideale und vielseitige Fläche für ein Dienstleistungsunternehmen, Büro oder Verkaufsgeschäft.

- 180m² Nutzfläche
- Teilfläche möglich
- Äusserst zentrale Lage, direkt am Bahnhof
- Starker Publikums- und Pendlerverkehr
- Individuelle Gestaltung und Ausbau

Bezug auf Anfrage
Mietzins auf Anfrage
Kontakt andrina.kromer@truvag.ch
+41 41 818 77 78

Opting-Out – Vorteil oder verpasste Chance?

Grundsätzlich unterliegt jede juristische Person (AG oder GmbH, Genossenschaft oder Stiftung) der Revisionspflicht. Zudem sind auch Vereine unter gewissen Voraussetzungen revisionspflichtig (Art. 69b ZGB).

AUTOREN



Victor Kopp

victor.kopp@truvag.ch
dipl. Treuhandexperte
zugelassener Revisionsexperte



Pascal Ehrler

pascal.ehrler@truvag-revision.ch
BSc Business Administration
zugelassener Revisor

Ordentlich oder eingeschränkt prüfen?

Neben der «ordentlichen Revision» gibt es auch die sogenannte «eingeschränkte Revision». Wann welche Revisionsart anzuwenden ist, ergibt sich aus der Grösse der Organisation.

Eine **ordentliche Revision** ist erforderlich, wenn in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren zwei der folgenden Schwellenwerte überschritten werden: Bilanzsumme > CHF 20 Mio., Umsatz > CHF 40 Mio., Vollzeitstellen > 250.

Zudem ist eine ordentliche Revision notwendig, wenn:

- eine Konzernrechnung erstellt werden muss
- die Gesellschaft börsennotiert ist
- Anleiheobligationen ausstehend sind
- Aktionäre, die zusammen mindestens 10% des Aktienkapitals vertreten, dies verlangen
- die Statuten eine ordentliche Revision vorsehen, oder
- es die Generalversammlung beschliesst

Unternehmen, welche die obgenannten Kriterien nicht erfüllen, unterstehen nicht der ordentlichen Revision, sondern können **eingeschränkt** geprüft werden.

Wann kann auf eine Revision verzichtet werden?

Kleinunternehmen können auf eine Revision gänzlich verzichten – das so genannte Opting-Out wählen – wenn folgende Bedingungen kumulativ erfüllt sind:

- Keine Pflicht für eine ordentliche Revision (siehe Box)
- Sämtliche Gesellschafter stimmen zu
- Nicht mehr als 10 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt
- Die Statuten sehen die Möglichkeit eines Opting-Out vor

Dieser Verzicht gilt auch für die folgenden Jahre. Jeder Gesellschafter hat jedoch das Recht, spätestens 10 Tage vor der GV eine eingeschränkte Revision zu verlangen (GV muss dann Revisionsstelle wählen).

Wenn Voraussetzung für Opting-Out wegfällt

Falls nicht mehr alle Voraussetzungen für das Opting-Out erfüllt sind, ist zwingend eine Revisionsstelle zu wählen. In der Praxis ist dies meist der Fall, wenn aufgrund des Wachstums der Schwellenwert «10 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt»

überschritten wird. Damit die Bilanzleser (wie Gesellschafter, Kreditgeber etc.) beurteilen können, ob die Voraussetzungen für das Opting-Out erfüllt sind, ist im Anhang zur Jahresrechnung offenzulegen, ob der Schwellenwert «10 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt» überschritten wurde oder nicht.

Verwaltungsrat legt die Revisionsart fest

Die Ausgestaltung des Rechnungswesens, Erstellung der Jahresrechnung sowie die Oberaufsicht betreffend Befolgung von Gesetz und Statuten obliegt dem obersten Verwaltungsorgan der Gesellschaft. Bei der AG ist dies der Verwaltungsrat, bei der GmbH die Geschäftsführung und bei der Genossenschaft der Vorstand. Dieses oberste Verwaltungsorgan muss jährlich prüfen, ob die Voraussetzungen für das Opting-Out gegeben sind.

Wird trotz dem Überschreiten der Kriterien keine Revisionsstelle gewählt, begeht das oberste Verwaltungsorgan eine Pflichtverletzung. Im Geschäftsalltag mag dieser «Organisationsmangel» keine grossen Auswirkungen haben. Einmal jährlich aber ganz bestimmt! Der Beschluss über die Genehmigung der Jahresrechnung und – noch gravierender – der Beschluss über die Verwendung des Bilanzgewinnes sind dann nämlich nichtig (nicht zu Stande gekommen). Eine Überwachung durch Dritte (z.B. Steueramt, Handelsregister, Kreditgeber) erfolgt nach heutigem Recht nicht. Auch wenn dies faktisch «Wo kein Kläger, kein Richter» heisst, kann es in jenen Fällen, bei welchen die Gesellschaft in Schwierigkeiten gerät und als Folge davon Gläubiger zu Schaden kommen, für das Verwaltungsorgan sehr unangenehm werden (Organhaftung wegen Pflichtverletzung). Noch ungemütlicher kann es werden, wenn im Anhang der Jahresrechnung über die Vollzeitstellen falsch informiert wurde. Bei der Jahresrechnung handelt es sich um eine Urkunde, womit der Tatbestand der Urkundenfälschung im Raum steht.

Welchen Nutzen bringt die Revisionsstelle?

Durch ein Opting-Out können bei einer rudimentären Betrachtung finanzielle und personelle Ressourcen gespart werden. Bei einer neu gegründeten Gesellschaft mag dieses Argument in der Startphase nachvollziehbar sein. Dabei wird aber der Mehrwert, welcher mit der Prüfung der Jahresrechnung in der Regel geschaffen wird, ausgeblendet:

- Sicherheit, dass Buchführung qualitativ einwandfrei ist
- Unabhängiges Hinterfragen des ausgewiesenen Unternehmenserfolges
- Aufzeigen von Optimierungsmöglichkeiten (Steuern, Vorsorge, Organisation etc.)
- Höheres Vertrauen gegenüber Gesellschaftern, Kreditgebern und Behörden
- Wertvoller Beitrag zur Wahrnehmung der Verantwortung durch den Verwaltungsrat

FAZIT

Der Verzicht auf eine Revisionsstelle (Opting-Out) sollte nicht nur aus dem gesetzlichen Blickwinkel entschieden werden. Je nach Konstellation bedeutet die vermeintliche Kosteneinsparung auch den Verzicht auf Zusatznutzen, welcher die Revisionsstelle dem Unternehmen und vor allem den Verantwortlichen im Unternehmen bieten kann. ●

Gesetzliche Änderungen ab 1. Januar 2024

Reform AHV 21

In der Info-Ausgabe vom Juni 2023 haben wir Sie über mögliche Folgen im Zusammenhang mit der Fälligkeit von Freizügigkeitsgut haben informiert. Inzwischen hat der Bundesrat die Verordnung zur Umsetzung der Gesetzesänderung verabschiedet. In die Freizügigkeitsverordnung wurde sinnvollerweise eine **fünfstufige Übergangsfrist** aufgenommen. Somit können bis 31. Dezember 2029 Freizügigkeitsleistungen auch ohne Erwerbstätigkeit aufgeschoben werden.

Die AHV-Reform 21 tritt per 1. Januar 2024 in Kraft. Das Referenzalter (so heisst neu das ordentliche Rentenalter) von Frauen und Männern wird bei 65 Jahren vereinheitlicht und zwar in der AHV (1. Säule) wie auch in der beruflichen Vorsorge (2. Säule/Pensionskasse). Bei den Frauen wird zwischen zwei Übergangsgenerationen unterschieden – bei der Anhebung des Referenzalters und beim AHV-Rentenzuschlag.

Für Fragen rund um die Reform AHV 21 sowie Ihrer persönlichen Vorsorge stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. ●



Philipp Riedweg

philipp.riedweg@truvag.ch
dipl. KMU-Finanzexperte
Betriebsökonom FH
MAS Bank Management

AHV-RENTENZUSCHLAG

Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht der betroffenen Jahrgänge. Der lebenslange AHV-Rentengrundzuschlag beträgt je nach Jahreseinkommen zwischen CHF 50 und CHF 160 pro Monat und wird nach Jahrgang abgestuft.

Geburtsjahr	Referenzalter	AHV-Rentenzuschlag (in % des Grundzuschlags)
1961	64 + 3 Monate	25%
1962	64 + 6 Monate	50%
1963	64 + 9 Monate	75%
1964	65 Jahre	100%
1965	65 Jahre	100%
1966	65 Jahre	81%
1967	65 Jahre	63%
1968	65 Jahre	44%
1969	65 Jahre	25%

Sozialversicherungs-Kennzahlen 2024

Die neuen Grenzbeträge entnehmen Sie unserem Factsheet

MWST-Satzerhöhung

Ab dem 1. Januar 2024 werden die Mehrwertsteuer-Sätze erhöht. Der Normalsatz steigt von 7.7% auf 8.1%, der Sondersatz von 3.7% auf 3.8% und der reduzierte Satz von 2.5% auf 2.6%. Auch die Saldosteuersätze erhöhen sich um bis zu 0.3%. Massgebend ist das Datum bzw. der Zeitraum der Leistungserbringung. ●



Daniel Linggi

daniel.linggi@truvag.ch
BSc Betriebsökonomie
Immobilien, MAS FH in Swiss
and International Taxation
MAS FH in MWST/VAT

Revidiertes Stiftungsrecht

Im Rahmen der Revision des Stiftungsrechts (Art. 80 ff. ZGB) wird zunächst der Zweckänderungsvorbehalt nach Art. 86a ZGB erweitert. Neu kann in der Stiftungsurkunde der Vorbehalt aufgenommen werden, dass die zuständige Bundes- oder Kantonsbehörde den Zweck oder die Organisation einer Stiftung auf Antrag des Stifters oder aufgrund von dessen Verfügung von Todes wegen ändert. Ferner kann die Stiftungsurkunde unter erleichterten Bedingungen in Bezug auf unwesentliche Änderungen angepasst werden. Es braucht nur noch sachliche Gründe und keine Beeinträchtigung Rechte Dritter (im Gegensatz zu triftigen sachlichen Gründen im alten Recht).

Sodann wird gesetzlich festgelegt, dass Änderungen der Stiftungsurkunde, die von einer zuständigen Behörde verfügt werden, nicht öffentlich beurkundet werden müssen. Und zuletzt wird die bisher nicht explizit geregelte Stiftungsaufsichtsbeschwerde im Gesetz geregelt.

Das Recht wird an die Praxis angepasst.

Damit wird das Stiftungsrecht in einigen Punkten modernisiert und an die Praxis angepasst, ohne aber eine grundlegende Änderung mit sich zu bringen. ●



Reto Bernhard

reto.bernhard@truvag.ch
MLaw, Rechtsanwalt
Inhaber Notariatspatent

IN EIGENER SACHE

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2022 / 2023

Seit 1. Juli 2022 ist die Truvag AG – bedingt durch ihre heutige Grösse – mit einer schlanken Unternehmensleitung und in den Geschäftsfeldern Treuhand und Immobilien mit eigenen Geschäftsleitungen unterwegs. Auf den gleichen Zeitpunkt wurden die Marktgebiete Mitte (Hauptsitz Sursee), West (Standorte Reiden und Willisau) und Süd (Standort Luzern) gebildet. Per 30. Juni 2023 konnte das 62. Geschäftsjahr mit einem Honorarertrag von CHF 19.1 Mio. (Vorjahr CHF 17.7 Mio.) erfolgreich abgeschlossen werden.



Im Geschäftsfeld Treuhand lag der Fokus noch stärker auf der eigentlichen Beratungstätigkeit. Neben klassischen Themen wie Steuer- und Abschlussberatung sowie Nachfolgeplanung/-regelung unterstützen wir unsere Kunden immer häufiger auch bei der Digitalisierung und damit Optimierung ihrer administrativen und finanzwirtschaftlichen Prozesse. Auch bei öffentlichen Institutionen steigt der Beratungsbedarf aufgrund wachsender Komplexität und fehlender Fachleute. Vielen Privatpersonen dürfen wir das Optimierungspotenzial rund um ihre private Finanz-, Vorsorge- und Steuerplanung aufzeigen.



Begleitet von fortschreitenden Digitalisierungsprozessen dürfen wir im Geschäftsfeld Immobilien im Sinne der umfassenden Immobilien-Bewirtschaftung die Kunden auch mit Dienstleistungen unseres Baumanagement-Teams wie Zustandsanalysen oder die Begleitung von Sanierungsprojekten unterstützen. Rund um die Bewertung und Vermarktung von Immobilien ist weiterhin Beratung von Fachleuten mit entsprechenden Marktkenntnissen gefragt, d.h. die Kunden schätzen den dadurch erhaltenen Mehrwert. Zudem dürfen wir in der Immobilien-Beratung bei spannenden Projekten mitwirken.

Auch viele neue Kunden profitieren davon, dass die Truvag AG Treuhand- und Immobiliendienstleistungen dank vernetztem Zusammenwirken von Fachspezialisten in hoher Qualität unter dem gleichen Dach anbieten kann. Der dadurch entstehende Mehrwert ist für Kunden eine neue Erfahrung und wird geschätzt. So bereitet das Zusammenwirken sowohl unseren Kunden wie auch den Mitarbeitenden grosse Freude und die zu bewältigenden Herausforderungen werden gemeinsam gemeistert. Für dieses erfolgreiche Zusammenspiel ein herzliches Dankeschön an die Kunden und die Mitarbeitenden!

Per Stichtag 30. Juni 2023 beschäftigt die Truvag AG insgesamt 140 Mitarbeitende (Vorjahr 134), was umgerechnet 117 (110) Vollzeitstellen entspricht. Über alle Standorte werden aktuell sechs Lernende ausgebildet. Hier nicht mitgezählt werden die Mitarbeitenden der Netzwerkfirma Truvag Revisions AG.

Beförderungen in die Geschäftsleitung

Andreas Meyer verstärkt seit 1. November 2023 die Geschäftsleitung Immobilien und Reto Bernhard wirkt ab 1. Januar 2024 in der Geschäftsleitung Treuhand mit. Neben ihren fachspezifischen Aufgaben sind die beiden auch für die Leitung des Marktgebietes Süd (Standort Luzern) verantwortlich.



Andreas Meyer



Reto Bernhard

Prüfungserfolge

Folgende Mitarbeitende durften ihre Diplome in Empfang nehmen. Wir gratulieren herzlich und freuen uns auf das weitere Zusammenwirken.

dipl. Betriebswirtschafter HF



Irina Bühlmann

Fabian Ottiger

Nadine Niederberger

Andreas Rüegg

Kauffrau/-mann
EFZ Treuhand/Immobilien

Führungsfachfrau mit
eidg. Fachausweis



[Infos & Anmeldung](#)

Eventreihe
chorz &
böndig

IMMOBILIEN IM AKTUELLEN MARKTUMFELD

Regulatorienflut, Zuwanderung, Zinsunsicherheiten, Inflation und Angebotsverknappung sind nur einige Stichworte, welche den Immobilienmarkt prägen. Unsere Fachexperten beleuchten brennende Themen und geben Einblick in Praxisfragen.

Mittwoch, 28. Februar 2024 | Businesspark Sursee
18 bis 19 Uhr mit anschliessendem Apéro

Standort Sursee

Leopoldstrasse 6
6210 Sursee
+41 41 818 77 77

Standort Luzern

Am Mattenhof 16a
6010 Kriens
+41 41 818 78 78

Standort Reiden

Hauptstrasse 36
6260 Reiden
+41 41 818 76 76

Standort Willisau

Bahnhofplatz 5
6130 Willisau
+41 41 818 75 75

Truvag AG

info@truvag.ch

Mitglied TREUHAND | SUISSE

