

Stockwerkeigentümer aufgepasst: Der Erneuerungsfonds verhindert böse Überraschungen

Sie sind Stockwerkeigentümer oder auf dem Weg dazu? Dann sollten Sie unbedingt weiterlesen. Ein solider Erneuerungsfonds verteilt anfallende Lasten auf mehrere Schultern - und stellt sicher, dass im Ernstfall genügend Geld vorhanden ist.

Als Stockwerkeigentümer sind Sie nicht nur für Ihre eigenen vier Wände verantwortlich. Sie haften auch solidarisch für die ganze Gemeinschaft und alle gemeinsamen Teile der Liegenschaft. Dazu gehören zum Beispiel die Fassaden, das Dach und die Heizung. Mit einem Erneuerungsfonds stellen Sie sicher, dass stets genügend Mittel für anfallende Sanierungsarbeiten vorhanden sind.

Wenn die einzelnen Eigentümer regelmässig in den Fonds einzahlen, garantiert das auch eine gewisse Fairness gegenüber späteren Besitzern des Objekts. Weil bei einem Verkauf kein Anspruch auf eine Rückerstattung des eigenen Anteils im Erneuerungsfonds besteht, tragen so alle die zu erwartenden Kosten mit. Und diese Kosten werden mit Sicherheit anfallen!

Wer denkt, dass bei einem Neubau der Erneuerungsfonds noch nicht von Anfang an nötig ist, der irrt. Bauteile altern vom ersten Tag an: Schnell gehen einige Jahre ins Land und ehe man sich's versieht muss die nicht mehr ganz zeitgemässe Ölheizung saniert oder ersetzt werden. Auch das Flachdach kann schon nach acht bis zehn Jahren undicht werden. Die Beispiele sind zahlreich, haben aber eines gemeinsam: Es handelt sich um Erneuerungen, die schnell einige zehntausend Franken kosten können.

Fonds professionell verwalten

Viele Menschen sind sich zwar der Notwendigkeit eines Erneuerungsfonds bewusst, haben aber Mühe damit, dessen Höhe einzuschätzen. Fragen Sie Ihren Verwalter. Er informiert Sie über die optimale Höhe der jährlichen Einlagen. Wird der Fonds ausreichend gespiesen

und professionell verwaltet, ist die Gefahr von fehlenden Mitteln klein.

Optimal ist es, wenn Sie Ihren Verwalter beauftragen, eine langfristige Investitionsplanung zu erstellen. Wir empfehlen, diese Arbeit an einen Architekten oder an eine spezialisierte Firma zu vergeben. Der Verwalter ist zwar in der Regel ein sehr guter Generalist, aber selten ein Spezialist. Um die Bausubstanz und die verbleibende Lebensdauer der einzelnen Bauteile beurteilen zu können, braucht es ein geschultes Auge. Scheuen Sie diese Aufwendungen nicht - sie werden sich auszahlen. Zudem erhalten Sie dadurch Planungs- und Kostensicherheit.

Häufig sind die Fonds zu tief

Ältere Stockwerkeigentum-Liegenschaften verfügen leider oft über einen viel zu tiefen Erneuerungsfonds. In diesem

Fall müssen die Stockwerkeigentümer zusätzliche Gelder einzahlen - und dies spätestens dann, wenn dringende Sanierungen anstehen. Solche unerwarteten Einlagen können bei einzelnen Eigentümern zu finanziellen Problemen führen. Weil im Stockwerkeigentum die Solidarhaftung gilt, kommt es zudem schnell zu Konfrontationen unter den Eigentümern.

Daher gilt: Äufnen Sie den Erneuerungsfonds Ihrer Liegenschaft von Anfang an und dotieren Sie ihn jährlich mit 0.20 - 0.60 % des Gebäudeversicherungswertes. Ist der Fonds heute zu tief, so budgetieren Sie zusätzliche Einlagen, bis die notwendige Höhe erreicht ist.

Wem gehört das Geld im Erneuerungsfonds?

Der Erneuerungsfonds gehört der Stockwerkeigentümergeinschaft und ist untrennbar mit ihr verbunden. Auch bei einem Verkauf der Wohnung kann der entsprechende Anteil nicht zurückgefordert werden. Die Einlagen bleiben im Fonds und gehen auf den neuen Eigentümer über.

Verlangen Sie bei einem Wohnungskauf daher unbedingt die aktuelle Bilanz der Gemeinschaft, damit Sie den Stand des Fonds überprüfen können. Schliesslich hat die Höhe des Fonds auch einen Einfluss auf den Kaufpreis beziehungsweise den Wert der Wohnung.

Achtung: Die effektive Höhe des Fonds finden Sie im entsprechenden Passivkonto in der Bilanz und nicht in einem Bankkonto oder Wertschriftendepot auf der Aktivseite.

Der Erneuerungsfonds - ein gutes Verkaufsargument?

Ja klar! Ein gut dotierter Fonds steigert den Wert einer Wohnung - und spielt nicht selten das Zünglein an der Waage zum erfolgreichen Verkauf.

Bei Fragen sind wir der richtige Partner. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf - wir freuen uns auf Sie!



Marianne Steiner
m.steiner@zentrum-ti.ch
031 950 26 05



Daniel Schmid-Haslebacher
d.schmid@zentrum-ti.ch
031 950 26 26



Jürg Tellenbach
j.tellenbach@zentrum-ti.ch
031 950 26 16



Thomas Gosteli
t.gosteli@zentrum-ti.ch
031 950 26 29



Claudia Huber
c.huber@zentrum-ti.ch
031 950 26 08



Corinne Loher
c.loher@zentrum-ti.ch
031 950 26 44



Roger König
r.koenig@zentrum-ti.ch
031 950 26 43



Fabian Santschi
f.santschi@zentrum-ti.ch
031 950 26 22