TREUHAND GERBER

Journal

Abschreibungen Abzinsen Akquisition Agio Aktiengesellschaft Aktienkapital Aktiven Allgemeine Res
Anlagevermögen Annuität Anschaffungswert Arbitriumwert Asset Deal Aufwand Ausgaben Aussenfi
Ausserordentlicher Aufwand Ausserordentlicher Ertrag Bankschulden Barwert Beteiligungen Beteili
Bewertung Bilanz Bilanzanalyse Bilanzgewinn Bilanzierungsfähigkeit Bilanzstichtag Bilanzverlust Be
Analyse Bruttogewinn Buchführung Buchführungspflicht Buchhaltung Buchung Buchungssatz Buch
Budget Businessplan Cash-Flo Controlling CRM Darlehen Dea Debitoren Deckungsbeitrag Deckungs
Desinvestitionen Direct Costing Disagio Diskontierung Dividenden Divisionskalkulation Eigenkapital
Einstandspreis Einzelkosten Erfolgsrechnung Ermessensreserven Ertrag FER Fertigungseinzelkoste
Fertigungsgemeinkosten Fertigungskosten Finanzbuchhaltung (FIBU) Finanzielle Führung Finanzpl
Flüssige Mittel Free Cash Flow (FCF) Freie Reserven Fremdkapital Gemeinkosten Generalversammlu
Gesamtkostenverfahren Geschäftsbericht Gewinn Gewinnsteuer Gewinnverwendung Goldene Bilanz
Herstellkosten Immaterielle Anlagen Innenfinanzierung International Accounting Interner Ertragssa
Investitionsrechnung IPO Jahresabschluss Jahresrechnung Kalkulation Kalkulationszinssatz Kapita
Kapitalverlust Knowledge Management Kollektivgesellschaft Kommanditgesellschaft Kontenplan Kon
Kostenartenrechnung Kostenstellenrechnung Kostenträger Kostenträgerstückrechnung Kostenträge
Kostentreiber Kreditoren Leasing Liquidation Liquidität Management Accounting Materialeinzelkost
Materialgemeinkosten Mehrwertsteuer Mittelflussrechnung Niederstwertprinzip Passiven Payback P
Rating Rechnungslegung Reserven Rückstellungen Sachanlagen Selbstfinanzierung Shareholder Valu
Reserven Stille Reserven Teilkostenrechnung Überschuldung Umlaufvermögen Umsatz Umsatzkoste
Kosten Verrechnungsverbot Vertriebskosten Verwaltungsreserven Vollkostenrechnung Vollständigke
Vorräte Vorsichtsprinzip Wertberichtigung Wesentlichkeit Wiederbeschaffungsreserven Willkürrese

Liebe Leserinnen und Leser

Hin und wieder werde ich gefragt, welche Hauptaufgaben denn ein Treuhänder überhaupt habe. Für uns Alltag – für andere ein Fragezeichen? Daher widmen wir den Inhalt dieses Journals der Treuhandschaft im Allgemeinen und versuchen, die breitgefächerte Tätigkeit unseres Berufes transparenter und etwas verständlicher zu machen.

Besten Dank für Ihr Interesse und viel Spass bei der Lektüre.

Treuhand Gerber + Co AG

Rudolf Gerber

In guten Händen

Ein Treuhandverhältnis liegt dann vor, wenn der eine dem anderen ein Recht «zu treuen Händen» überträgt. Unternehmen wie die Treuhand Gerber + Co AG unterstützen Firmen und Privatpersonen mit fundiertem Wissen und der nötigen Infrastruktur. Die Palette der Dienstleistungen ist breit.

Text: David Strohm

Gerade für kleinere Unternehmen, in denen der Patron selbst an vorderster Front mitwirkt, für Handwerker mit eigenem Betrieb oder für Wirte, die ihr Restaurant mit Liebe zum Detail führen, ist es oft die knappe Zeit, die sie zum Spezialisten führt. An all den administrativen Arbeiten, am Führen der Buchhaltung, den Personalbelangen, am Abrechnen von AHV, Pensionskasse und der Mehrwertsteuer sowie dem Erstellen der jährlichen Steuererklärung führt kein Weg vorbei. Denn die Steuerbehörden und Sozialversicherungen sind streng. Nachlässigkeit beim Deklarieren und Abrechnen dürfen sich selbständig Erwerbende und Unternehmen dabei nicht erlauben. Für Inhaber oder Geschäftsführer ist es deshalb beruhigend zu wissen, dass sich versierte Spezialisten der komplexen Materie annehmen und Ordnung halten.

Umfangreiche Pflichten

Eine kaufmännische Buchführung ist nach Obligationenrecht in vielen Fällen vorgeschrieben. Doch auch für Unternehmen, welche nicht der Buchführungspflicht unterliegen, sollten «in ihrem eigenen Interesse ordnungsgemässe Geschäftsbücher führen», empfiehlt nicht nur die Eidgenössische Steuerverwaltung. Denn weil sie der Steuerpflicht unterliegen, sind Freiberufler und andere selbständig Erwerbende, wie auch die in der eigenen Firma angestellten Inhaber, ohnehin verpflichtet, «Aufzeichnungen über Aktiven und Passiven, Einnahmen und Ausgaben sowie Privatentnahmen und Privateinlagen zu führen.»

Wer zudem mehrwertsteuerpflichtig ist – die Untergrenze hierfür liegt schon bei CHF 75'000.– Jahresumsatz – muss grundsätzlich auf Ende des Geschäftsjahres ein Inventar der Warenvorräte erstellen, Debitoren und Kreditoren, angefangene und noch nicht fakturierte Arbeiten sowie Vorauszahlungen auflisten. Die Pflichten gehen noch weiter: Geschäftsbücher und Belege sind lückenlos nach Geschäftsjahr geordnet während zehn Jahren aufzubewahren, Unterlagen im Zusammenhang mit unbeweglichen Gegenständen sogar während 20 Jahren.

Wer jemals eine Steuerkontrolle erlebt hat weiss, wie wertvoll die Ordnung sein kann. Die Kommissäre sagen selbst, dass: «die Glaubwürdigkeit und die Beweiskraft ordnungsgemäss geführter Geschäftsbücher, die in Betriebsrechnungen und Bilanzen ausmünden, wesentlich grösser als jene blosser Aufzeichnungen ohne entsprechenden Abschluss» sind.

Unterstützung über Steuerfragen hinaus

Der Treuhänder des Vertrauens kümmert sich genau darum: Neben der Unterstützung in Steuerfragen und dem Erstellen der Steuererklärungen kommt eine detaillierte Finanzplanung dazu. Dem Klienten steht er und sein Team zudem beratend bei: In unternehmerischen und organisatorischen Belangen macht eine Abstimmung mit dem Treuhandbüro Sinn, ist es doch vertraut mit den Abläufen und den meisten Interna der Firma. Auch bei der Aufnahme (und Beendigung) der Geschäftstätigkeit, der Gründung von Tochterfirmen und Filialen, bei Eintragungen in das Handelsregister und für die Domizilgewährung von Gesellschaften steht der Treuhänder zur Seite.

Eine wichtige Aufgabe, die sich für die externe Vergabe an ein Treuhandbüro besonders gut eignet, ist zudem die gesamte Personaladministration. Wie bei Buchhaltung und Steuern muss hier genau Buch geführt werden: Personaldaten erfassen, Ein- und Austritte festhalten, die Mitarbeitenden fristgerecht bei Ausgleichs- und Pensionskasse anmelden und ihre Beiträge abrechnen, Kindergeldansprüche berechnen und last but not least das gesamte Lohnwesen.

Sind Liegenschaften im Privat- oder Geschäftsvermögen vorhanden, kommt eine weitere Dienstleistung ins Spiel, für die sich die Treuhandgesellschaft eignet, die Liegenschaftsverwaltung und -administration (vgl. den separaten Text zum Thema Immobilientreuhand). Hierzu gehören neben dem Vermieten und Inkasso auch der Unterhalt der Gebäude, einschliesslich der Vergabe von Aufträgen an Abwart, Handwerker und Drittfirmen. Zu den administrativen Belangen zählt auch das objektbezogene Führen der Buchhaltung. Oft wird der entsprechende Auftrag im Rahmen der Vermögensverwaltung vergeben. Dabei übernimmt die Treuhand Gerber in der Regel nur den Liegenschaftenteil, während die Anlage und Verwaltung von Wertschriften und liquiden Mitteln einem spezialisierten Vermögensverwalter übertragen wird.

Die Aufstellung macht deutlich: Wer sich dem für viele «mühsamen Papierkram» entledigen kann, hat Zeit für das eigentliche Geschäft, für seine Kunden und Partner oder für die Akquisition neuer Aufträge. Die Dienstleistung des Treuhänders ist nicht kostenlos, eine Vergabe lohnt sich jedoch meist in mehrfacher Hinsicht, zumal die zeitraubende Erledigung von Buchhaltung, Steuern sowie der Personal- und der Liegenschaftsadministration bei den Spezialisten besser aufgehoben ist. Das in Unternehmen wie Treuhand Gerber gebündelte Know-how hilft Fehler zu vermeiden und Ordnung zu halten. Zudem sind die mit dem Mandat betrauten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stets über Änderungen in Gesetzen und Verordnungen informiert. Sie kennen die Regeln und die Ausnahmen der Regeln, wissen, wo Abzüge gemacht werden dürfen, und welche Grenzen bestehen. Unter dem Strich also eine lohnende Sache.

Als wäre es die eigene Liegenschaft

Der Immobilientreuhänder bringt fundiertes Know-how für die Bewirtschaftung sowie den Kauf und Verkauf von Liegenschaften und die Beratung von Bauherren und Hauseigentümern. Gründe für den Beizug eines Spezialisten gibt es genug.

Eine Liegenschaft zu besitzen bringt Arbeit mit sich. Viele Eigentümer übertragen darum die Bewirtschaftung an spezialisierte Fachleute. Die Immobilientreuhänder bieten ihnen umfassende und kompetente Unterstützung für alle Belange rund ums Haus. Grundsätzlich behandeln Treuhänder die ihnen anvertrauten Liegenschaften, als wären es die eigenen.

Eine wichtige Aufgabe ist dabei die Bewirtschaftung von Immobilien. Die beauftragten Bewirtschafter kennen die Anliegen ihrer Kunden und wissen über das mietrechtliche Umfeld Bescheid. Die Betreuung reicht buchstäblich von A bis Z, von Abwartsdiensten bis zum Unterhalt der Zentralheizung. Die Aufträge hierfür gehen an kompetente Firmen und Handwerker. Kernaufgaben der Immobilienbewirtschaftung sind neben der Hauswartung und dem Unterhalt, die Erst- und Wiedervermietung, das Mietinkasso sowie das Projektmanagement für Renovationen. Anders als früher, als man noch von der Verwaltung von Gebäuden sprach, verstehen sich die Immobilienbewirtschafter heute als mitdenkende, beratende und pro-aktive Partner des Hauseigentümers, die ihm helfen, Geld und Zeit zu sparen.

Steht ein Kauf oder Verkauf an, ist zunächst die Arbeit des Immobilienschätzers gefragt. Einzig der Spezialist ist in der Lage, die verschiedensten Objekte zu bewerten – vom Einfamilienhaus über Geschäftshäuser bis hin zu ganzen Liegenschafts-Portfolios. Unseriöse Schätzungen, die weit neben dem Markt liegen, können für den Eigentümer unangenehme finanzielle und juristische Folgen haben. Wer auf Nummer sicher gehen will, setzt darum auf den Immobilientreuhänder seines Vertrauens. Dieser kann mit seiner Kenntnis der aktuellen Bewertungsmethoden für Projekte aller Grössenordnungen und dem nötigen Fachwissen in den Bereichen Bauwirtschaft und Immobilienmarkt die für eine exakte Schätzung gebotene, vertiefte Analyse aller Grundlagen und Marktparameter vornehmen.

Steht dann die eigentliche Transaktion an, vertritt der Immobilientreuhänder als Makler das Interesse seines Kunden ehrlich, offen und verantwortungsvoll.
In Immobiliengeschäften geht es bald einmal um hohe Summen. Käufer investieren oft einen grossen Teil ihres Vermögens, dem Verkäufer geht es darum, möglichst hoch abzuschliessen. Deshalb legen beide Seiten grossen Wert darauf, dass alles seine Richtigkeit hat, vom Preis über die Vertragsmodalitäten bis hin zur Abwicklung des Geschäfts.

Immer öfter geht es nicht mehr nur um Einzelobjekte, sondern um grossflächige Arealprojekte. Hier kann der beigezogene Makler seine strategischen Fähigkeiten und ein umfassendes Marketing-Know-how einbringen. Bei solchen, meist komplexen Grossprojekten gilt es, den richtigen Nutzungsmix zu definieren, einer, der langfristig eine gute Rendite verspricht. Steht das Nutzungskonzept, kümmert der Makler sich auch um die weiteren Schritte wie Zielgruppendefinition, Produktentwicklung, Preisgestaltung und Verkauf.

Last but not least bietet der Immobilientreuhänder auch eine umfassende Bauherrenberatung. Wer baut, will keine bösen Überraschungen erleben. Ein unabhängiger Berater steht dabei zur Seite. Er achtet auf die gebotene Bauqualität, hat Kosten und Termine im Griff und nimmt das Interesse des Auftraggebers in allen Phasen des Baufortschritts wahr. Die immer höhere Regelungsdichte und umständliche Planungs- und Bewilligungsverfahren erfordern einen in allen Belangen kompetenten Berater, der im Auftrag des Bauherrn zugleich Baufachmann, Manager, Termin- und Finanzcontroller ist.

Berufsverbände als Garant für Qualität

Die Treuhand Gerber + Co AG ist Mitglied in zwei der bedeutendsten Berufsverbände der Branche: dem Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT und der International Real Estate Federation FIABCI. Diese ist eine in 50 Länder vertretene Vereinigung, der mehr als 1,5 Millionen Immobilienfachleute angehören. Hauptzweck ist der Austausch und die Vernetzung der Mitglieder sowie die Wahrung von Ausbildungs- und Qualitätsstandards in der Branche.

Dem 1933 gegründeten SVIT gehören heute rund 2000 Immobilienunternehmungen in der ganzen Schweiz an, die sich verpflichtet haben, hohe Qualitätsstandards und standesethische Grundsätze einzuhalten. Für aktuelles Spezialwissen sorgen Fachkammern, die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK, die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB und die Schweizerische Maklerkammer SMK. Um Fragen der Immobilienbewirtschaftung kümmert sich ein weiteres Fachgremium.
Das jüngste SVIT-Kind ist ein Schiedsgericht, das Streit schlichtet, bevor dieser eskaliert. Gleichzeitig ist der SVIT eine Berufsvereinigung, die für eine moderne Ausbildung von Fachleuten verantwortlich zeichnet.

Von Elektrogeräten bis zum Küchendesign

Das Unternehmen Urben AG wurde 1985 durch Ulrich Urben gegründet und beschäftigt heute 10 Mitarbeitende im Innen- und Aussendienst.
Bei der Gründung beschränkte sich das Angebot auf Service, Verkauf und Austausch von Haushaltsgeräten. Die Firma konnte ihren Bekanntheitsgrad durch die Präsenz an grossen Ausstellungen wie BEA oder HESO stetig ausbauen.
Die neusten Produkte und Highlights wie 1987 erstmals einen Backofen mit Computer und hinterlegtem Kochbuch oder 2005 einen Kühlschrank mit integriertem Fernseher und CD-Player wurden bei dieser Gelegenheit von Ulrich Urben präsentiert.

Der Umzug 1994 in die ehemalige Gerberei von Niederönz, kurz «Gärbi» genannt, erlaubte eine Vergrösserung des Geschäftsbereiches.
Die über 1000 m² grosse Ausstellung bietet der Kundschaft die Möglichkeit in einer freundlichen Atmosphäre mit erstklassiger Kundenbetreuung zu «Lädele». Die Urben AG verkauft alle Marken bekannter Haushaltsgerätehersteller, plant und gestaltet nach Wunsch und Vorstellung ihre Traumküche in bester Qualität.
Die Firma bietet einen Liefer-, Montage- und Reparaturservice und für dringende Fälle einen 24-Stunden Not-Service an.

Besitzerehepaar Urben Ryser
A. Rölli Mandatsleiter Treuhand Gerber

Das A-Partner-System
Die langjährige erfolgreiche Geschäftstätigkeit im Elektrofachbereich haben führende Hersteller-Firmen dazu bewogen, mit der Urben AG ein A-Partner-System einzugehen. Heute ist die Urben AG Kompetenzpartner und Vertreter von Miele, V-Zug und Siemens und weiteren Firmen.
Um eine A-Partnerschaft eingehen zu können, müssen die Zwischenhändler strenge Vorgaben der Hersteller erfüllen. Im Gegenzug bieten diese Verkaufs- sowie Produkteschulungen an. Die Hersteller garantieren so den Käufern die Qualität des Produktes sowie den Service der Vertreterfirma. «Ein Gerät ist nur so gut, wie der Service.»

Das Kochstudio – nicht nur ein Werbemagnet
Die Idee für ein Kochstudio in den Räumlichkeiten der Urben AG kam bereits sehr früh. Schnell stellte sich dies als eine zusätzliche Attraktivität heraus. Heute ist die Küche der Urben AG Treffpunkt und Klublokal für diverse Kochvereine wie z.B. dem Verein kochender Männer. Die Küche dient auch als Schulungsraum für Hauwirtschaftslernende.
Zum aktiven Kochen wird genügend Platz für 4 –10 Personen angeboten. Zusätzlich stehen 25 Sitzplätze zum Essen und Geniessen zur Verfügung. Jeden Monat, bietet die Urben AG neue Kochkurse an. Zudem können Privatpersonen und Firmen das Studio für Plauschkochen und -essen mieten, den Spitzenkoch gibt es auf Wunsch dazu. Die modernsten Haushaltsgeräte zum Testen und Kochen stehen jederzeit zur Verfügung.

www.urbenag.ch

«Ich bin zufrieden, wenn die Kunden es auch sind»

Ruhe bewahren, wenn es hektisch wird, Know-how weitergeben, um damit die Kunden zu entlasten: Alfred Rölli, der die Bereiche Treuhand, Finanz- und Rechnungswesen leitet, kann sich über Arbeitsmangel nicht beklagen. Dass er oft unter Termindruck tätig ist, gehöre einfach dazu, meint der 44-jährige.

Text: David Strohm / Bild: P'INC.

Sein Aufgabengebiet ist breit. So breit, dass Alfred Rölli erst einmal Luft holen muss, wenn er darüber berichtet.
Er leitet den Bereich Treuhand, eine zentrale Position innerhalb des Unternehmens. Er hilft Kunden bei der Buchhaltung, bei Abschlüssen und bei der Finanzierung von Firmen – meist kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Wenn es die Situation erfordert, geht Rölli mit seinen Kunden zur Bank, um die Konditionen für einen Kredit auszuhandeln. Bei seinen Kunden führt er komplexe Beratungen durch, unterstützt sie in Steuer- und Personalfragen, oder gibt ihnen sein Wissen beim Aufbau von Computer-Infrastruktur weiter. Als Geschäftsführer der Stiftung Gerber, einer Einrichtung der beruflichen Vorsorge, steht er mit Versicherten und den angeschlossenen Unternehmen in engem Kontakt.

Gerade die vielfältigen Kontakte mit Menschen, die seine Tätigkeit mit sich bringt, gefallen ihm. «Wenn ich meinen Kunden helfen kann, wenn sie zufrieden sind mit meinen Leistungen, dann bin auch ich zufrieden», sagt Alfred Rölli und charakterisiert damit auch seine eigene Berufsauffassung. Dass er zuweilen unter Termindruck gerät, «gehört zu unserem Job». Die Gründe dafür sind vielfältig: Oft kommen Kunden in letzter Sekunde mit einem Problem, manchmal fehlen wichtige Belege. Meist aber sind es fixe Fristen, die es einzuhalten gilt, etwa bei den Steuererklärungen. «Ich kann damit umgehen. Wichtig ist, auch unter Druck die Ruhe zu bewahren», findet Rölli. Und das Vertrauen seiner Partner zu wahren.

Der 44-jährige, Mitglied der Geschäftsleitung der Treuhand Gerber, kümmert sich auch innerhalb des Unternehmens um wichtige Pflichten. So ist er für die interne Finanzbuchhaltung und das Rechnungswesen zuständig. Ihm untersteht das Personalwesen, einschliesslich der Salärbuchhaltung, die er im Mandat auch für externe Kunden erledigt.
Die Ausbildung der Lehrlinge im Unternehmen gehört ebenso dazu wie die Betreuung von Praktikanten. Wie auf der Kundenseite gibt ihm auch hier Ansporn und Befriedigung, wenn die Beschäftigten motiviert sind und ihre Arbeit gern verrichten. «Ein gutes Betriebsklima ist mir wichtig», versichert Rölli. Unterstützt wird er dabei von dem kleinen Team seiner Abteilung.

Sein Weg in die Treuhandbranche verlief gerade. Nach einer kaufmännischen Ausbildung auf der Gemeindekanzlei von Wynau stiess er schon bald zu Treuhand Gerber, hat aber auch schon bei anderen Firmen Erfahrung sammeln können. Gegenwärtig bildet sich der gelernte Buchalter zum Controlling-Experten weiter. Zum Ausgleich treibt Rölli, der in Langenthal wohnt, gerne Sport. Neben Ski und Eishockey ist es vor allem der Fussball, der ihn fasziniert.
30 Jahre war er aktiv beim FC Roggwil, bevor er aus gesundheitlichen Gründen etwas kürzer treten musste. Weil ihm das Organisieren Freude bereitet, hilft Alfred Rölli im Verein immer noch gerne mit. Dass ihm dabei seine vielfältigen, beruflichen Erfahrungen zugute kommen, steht ausser Frage.

1

2

3

Hochwertiger Wohnraum in und um Herzogenbuchsee
Neue Projekte in attraktiven Zentrumslagen schliessen Baulücken und bieten den Käufern viel Platz und Ambiente.

1
Herzogenbuchsee: Eigentumswohnungen «Im Park»
Die zentrale Lage und eine aussergewöhnliche Bauqualität sprechen für das 7-Familienhaus «Im Park». Ökologie und Effizienz waren Massstäbe, die bei der Konzeption des in Massivbauweise erstellten Mehrfamilienhauses Pate standen: Die Heizanlage arbeitet mit Wärmepumpe und Erdsonde, die Wärmeisolation gilt als vorbildlich, die Trenn–wände sind in Zweischalenmauerwerk gezogen, die Einzelbauteile entsprechen dem Minergie-Standard. Die über einen Aufzug erschlossenen, grosszügigen 5½-Zimmer-wohnungen des Neubaus verfügen über besonders grosse Wohnzimmer, ein separates Reduit, eigene Waschmaschinen und Tumbler zusätzlich zum Badezimmer eine extra Dusche mit WC. Bezugstermin: Frühjahr 2008, Verkaufspreise ab CHF 425’000.–

2
Niederönz: Eigentumswohnungen «Lindenpark»
Die Überbauung Lindenpark liegt in einem sehr ruhigen, verkehrsfreien Quartier von Niederönz nahe dem Dorfzentrum und in unmittelbarer Nähe verschiedener Naherholungs-gebiete sowie des Aeschisees. Auch der Bahnhof Herzogen-buchsee ist leicht zu erreichen. In zwei Mehrfamilienhäusern entstehen insgesamt zwölf 4½-Zimmer-Eigentumswohnun-gen. Sie verfügen über grosszügige Balkone oder Gartensitzplätze, einen eigenen Bastelraum und Keller im Untergeschoss, die Dachgeschoss-Wohnungen zusätzlich über eine Galerie. Die eigene Waschmaschine und der Tumbler können in der Wohnung oder als Option im Keller installiert werden. Für die Autos ist eine unterirdische Einstellhalle vorgesehen. Mit der Erstellung der Überbauung, zu der zwei weitere Einfamilienhäuser gehören, ist bereits begonnen worden. Fertigstellung 2008, Bezug nach Vereinbarung. Verkaufspreise ab CHF 400’000.–

3
Herzogenbuchsee: Eigentumswohnungen «Am Hubel»
An bevorzugter Wohnlage, unweit von Dorfzentrum, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten und Bahnhof entstehen in der Über-bauung «Am Hubel» insgesamt 15 grosszügige Eigentums-wohnungen. Jedes der drei Mehrfamilienhäuser verfügt über vier 4½-Zimmer-Wohnungen mit Balkon oder Gartensitzplatz sowie eine 5½-Zimmer-Attikawohnung im Dachgeschoss. Keller-, Abstell- und Bastelräume sowie Waschküche für jedes Haus, Kinderspielplatz, gedeckte Besucherparkplätze, und Einstellhallen für 54 Autos sowie Veloabstellplätze stehen in der Überbauung zur Verfügung. Baubeginn: 2007, Bezug nach Vereinbarung. Verkaufspreise ab CH 408’000.–

Für ausführliche Dokumentationen, Beratung und Verkauf aller genannten Projekte setzen Sie sich bitte telefonisch mit uns in Kontakt: 062 956 66 77.

TREUHAND GERBER

Immobilien Treuhand Versicherungen
Treuhand Gerber+Co AG
Oberstrasse 15
3360 Herzogenbuchsee
Tel +41 62 956 66 77
Fax +41 62 956 66 78
info@treuhand-gerber.ch
www.treuhand-gerber.ch

1/2008 Konzeption und Gestaltung: P'INC. AG, Langenthal