



Vertrauenswürdig, zuverlässig und regional verankert

DIE LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG, DAS NÖTIGE FACHWISSEN UND DIE LEIDENSAFT FÜR IMMOBILIEN MACHEN DAS TEAM VON DELTA IMMOBILIEN IN SEFTIGEN ZUM ECHTEN PARTNER, DEM MAN SEINE ANLIEGEN VOR-BEHALTLOS ANVERTRAUEN KANN. JULIA KEUSEN, VERANTWORTLICH FÜR VERMARKTUNG, VERKAUF UND BEWERTUNGEN, WAGT EINEN BLICK AUF DIE ENTWICKLUNG DER BRANCHE.

Die Waser + Partner Immobilien AG nennt sich nun DELTA Immobilien. Seit wann?
 Das Unternehmen besteht seit über zehn Jahren. Mit dem Verkauf der Unternehmensanteile an neue Inhaber aus der Region wurde die Umfirmierung per 1. Juli 2025 vollzogen. Die Belegschaft bleibt unverändert. Aktuell beschäftigt DELTA Immobilien insgesamt sechs qualifizierte Fachkräfte.

Auf welches geographische Gebiet erstrecken sich Ihre Tätigkeiten?

Die Geschäftstätigkeit konzentriert sich primär auf das Aare- und Gürbetal, insbesondere rund um die Stadt Thun und den Thunersee bis nach Interlaken sowie in Richtung Berner Oberland. Das Kundenportfolio besteht grösstenteils aus privaten Auftraggebern, darunter Eigentümer von Mietliegenschaften sowie Stockwerkeigentümergemeinschaften. Der neue Name „DELTA“ wurde mit Bezug auf das Kanderdelta gewählt – als Symbol für die regionale Verankerung und als Sinnbild für eine strukturierte, zielgerichtete Aufnahme und Bearbeitung sämtlicher Anliegen im Kerngeschäft.

Spüren Sie die Wohnungsknappheit bei Mietliegenschaften?

Ja, je nach Wohnungssegment aber unterschiedlich. Bei Luxuswohnungen ist die Nachfrage in etwa gleichbleibend. Bei günstigeren Wohnungen ist die Nachfrage bedeutend grösser als das vorhandene Angebot.

Welches sind die Kerntätigkeiten im Angebot von DELTA Immobilien?

Wir sind spezialisiert auf den Verkauf einschliesslich Bewertung, die Bewirtschaftung von Stockwerkeigen-tum und die Bewirtschaftung von Mietliegenschaften.

Im Juni 2025 hat die Schweizerische Nationalbank erneut ihren Leitzins um 0,25 Prozentpunkte auf 0,00 Prozent gesenkt. Wie beurteilen Sie den Einfluss dieser Senkung auf den Wohnimmobilienmarkt?

Das tiefe Zinsniveau hat die Finanzierungsbedingungen für Wohneigentum wesentlich attraktiver gemacht. Mit den Nullzinsen dürfte sich die Nachfrage nach Wohnimmobilien nochmals beleben. Mit dem Absinken der Zinsen kostet Wohneigentum mit den gängigen Finanzierungsprodukten weniger als das Mieten einer vergleichbaren Wohnung. Hingegen herrscht auf der

Angebotsseite unverändert Knappheit, was die Immobilienpreise bei zunehmender Nachfrage weiter steigen lässt. Jüngste Prognosen gehen von Preissteigerungen um 3,25 Prozent aus, für Einfamilienhäuser etwas weniger, für Eigentumswohnungen etwas mehr. Die Preisunterschiede zwischen guten und weniger guten Lagen dürften weiter zunehmen.

Die Elektromobilität nimmt zu, bis 2035 sollen in der Schweiz die Treibhausgasemissionen um mindestens 65 Prozent gegenüber 1990 gesenkt werden. Ein Hinderungsgrund für Elektroautos sind oft die fehlenden Ladestationen für Mietende und Stockwerkeigentümer. Wie sieht es in den von Ihnen bewirtschafteten Liegenschaften diesbezüglich aus?
 Noch bis vor kurzem stellten wir bei Objekten im Stockwerkeigentum einen enormen Boom nach Ladestationen fest. Bei Stockwerkeigentümern ist es meist ein langer Prozess bis zur Einigung für eine solche Investition. Bei den Mietliegenschaften beobachten wir eine etwas geringere Nachfrage nach Lademöglichkeiten.

Wie gehen Sie konkret bei Liegenschaftsbewertungen vor?

Bei Anfragen treffen wir uns vorerst mit dem potenziellen Kunden und fordern sämtliche vorhandene Unterlagen zur Liegenschaft an, zum Beispiel Versicherungsdaten, amtliche Bewertungen und Angaben zu bereits erfolgten Sanierungen. Danach besichtigen wir die Liegenschaft oder die Wohnung vor Ort, um uns ein umfassendes Bild zu machen. Basierend auf den erhobenen Informationen und den Marktgegebenheiten wählen wir die für das Objekt und den Bewertungszweck passende Methode – etwa die Vergleichswertmethode, Ertragswertmethode oder Sachwertmethode – und führen anschliessend die ausführliche Bewertung durch. Dabei fliessen neben aktuellen Marktpreisen auch objektspezifische Faktoren wie Lage, Zustand und Nutzungsmöglichkeiten in unsere Berechnungen ein, um einen fundierten und realistischen Marktwert zu ermitteln.

Welche Kriterien sind wichtig bei einer Bewertung?

Die Substanz und der Unterhalt sind relevant, wir sprechen von einem Sanierungszyklus von 35 Jahren bei einer Wohnung oder einem Haus. Weiter wichtig ist die Mikrolage in einer Gemeinde: Verkehrsanbindung, Lärm, Aussicht, Besonnung, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten sowie der Ausbaustandard, um nur einige zu nennen.

Wo sehen Sie DELTA Immobilien in zehn Jahren?

Als Perle der Immobilienbranche, welche gegen innen und aussen strahlt. Wir stehen für ausserordentlichen Service und ein einmaliges Kundenerlebnis mit pragmatischem Ansatz und kompetenten Mitarbeitenden.

Interview: Peter Widmer / Fotos: Zur Verfügung gestellt von DELTA Immobilien

„Wir sind kein Verwaltungsteam von der Stange – Wir sind ein bunter Haufen Macher, Möglichmacher und Middener.“

Unser Ziel? Immobilien nicht nur zu verwalten, sondern sie clever zu bewerten und erfolgreich zu verkaufen.

Mehrwert gibt's bei uns inklusive: von der zuverlässigen Verwaltung über smarte Bewertungen bis hin zum glänzenden Verkaufsabschluss. Dabei arbeiten wir mit viel Motivation, einer guten Portion Humor und ordentlich Biss. Verstaubte Aktenordner?

Fehlanzeige! Bei uns gibt's frische Ideen, schnelle Ergebnisse und ein Team, das Immobilien mit Leidenschaft lebendig macht – im Verkauf, in der Bewertung und in der Verwaltung.“

“

DELTA
IMMOBILIEN

WIR SIND IHR IMMOBILIENPARTNER
AM THUNERSEE UND UMGEBUNG

- Verkauf
- Bewertung
- Verwaltung
- Vermietung

Ihre Immobilie – unsere Kompetenz

DELTA IMMOBILIEN
Allmendweg 2
3662 Seftigen
+41 33 552 14 00
info@deltaimmobilien.ch
www.deltaimmobilien.ch



Dieser Beitrag ist in Kooperation mit unserem Werbekunden entstanden.