

Realitäten®

Informationen für unsere Kunden und Geschäftspartner

Eigentümerstrategien für Mehrfamilienhäuser im Kontext der Lebensplanung – Optionen, Chancen und Herausforderungen



Gianni Asquini

Betriebsoc. KLZ
dipl. Bauverwalter
Stv. Spartenleiter Bewertung/Verkauf/Erstvermietung

Der demografische Wandel verändert die Ausgangslage vieler privater Eigentümerinnen und Eigentümer von Mehrfamilienhäusern spürbar. Mit zunehmender Lebensphase rücken Fragen in den Vordergrund, die über den reinen Ertrag hinausgehen. Dabei geht es um Verantwortung, Planbarkeit künftiger Investitionen und die Einbettung der Immobilie in die Nachfolge. Häufig stehen vier Handlungsrichtungen im Zentrum, die sich je nach Situation auch kombinieren lassen: Halten, Entwickeln, Sanieren oder Verkaufen. Entscheidend ist, daraus eine Strategie abzuleiten, die finanzielle Tragfähigkeit, steuerliche Wirkung und persönliche Lebensplanung miteinander verbindet.

Halten – stabile Einnahmen, aber Verantwortung bleibt

Das Halten eines Mehrfamilienhauses ist eine naheliegende Option, wenn der laufende Ertrag als Einkommenssäule dient und keine kurzfristige Liquidität benötigt wird. Mieteinnahmen schaffen Kontinuität, und die Immobilie bleibt ein zentraler Bestandteil der Vermögensstruktur. Gleichzeitig nimmt der Aufwand im Zeitverlauf zu. Mieterthemen, Unterhalt, Sanierungsdruck und gesetzli-

che Vorgaben verlangen Präsenz und Entscheidungsfähigkeit. Gerade in späteren Lebensphasen wird daher weniger die Rendite, sondern die operative Entlastung entscheidend.

In späteren Lebensphasen der Eigentümer wird der Umgang mit Mehrfamilienhäusern zu einer Strategief Frage, die wirtschaftliche, steuerliche und persönliche Aspekte vereint.

Bewährt hat sich eine klare Rollenaufteilung, etwa durch die Übergabe an eine professionelle Verwaltung. Damit verbunden ist die Frage, wie lange die Eigentümerrolle aktiv wahrgenommen werden soll und wer mittelfristig Verantwortung übernimmt.

Entwickeln – Potenzial heben, Zeit und Kapital realistisch einschätzen

Die Weiterentwicklung des Bestandes kann Wert und Ertragskraft deutlich erhöhen. Dachgeschossausbau, Nachverdichtung, Ersatzneubau oder Umwandlungen in Stockwerkeigentum sind typische Hebel zur Stärkung der Marktposition. Solche Vorhaben binden jedoch Kapital, erfordern Projektsteuerung und sind abhängig von Bewilligungen, Baukosten und Zeitplänen.

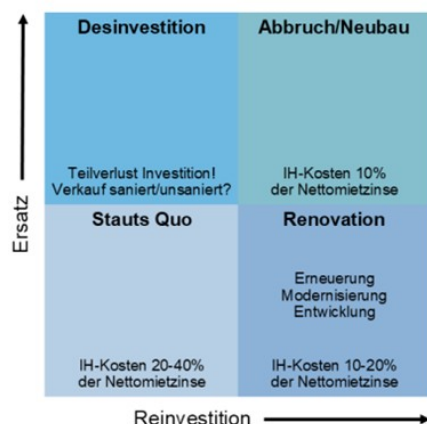
REALIT TREUHAND AG

Ausgabe Januar 2026



www.realit.ch

Für ältere Eigentümerinnen und Eigentümer wird deshalb die zeitliche Passung zentral. Es gilt abzuwägen, ob mehrjährige Projekte noch zur eigenen Lebensplanung passen oder Risiken in eine Phase verschieben, in der eigentlich vereinfacht werden soll. Ebenso wichtig sind steuerliche Folgen sowie eine Finanzierung, die die persönliche Liquidität nicht unnötig belastet.



Sanieren – Werterhalt, Energieeffizienz und Amortisation im Fokus

Sanierungen sind bei Mehrfamilienhäusern häufig Teil des langfristigen Werterhalts. Neben technischen Alterungsprozessen steigt der Druck insbesondere im energetischen Bereich durch gesetzliche Anforderungen und steigende Energiekosten. Im Kanton Aargau wirkt das seit April 2025 geltende Energiegesetz als zusätzlicher Treiber. Energetische Erneuerungen können Betriebskosten senken und die Vermietbarkeit verbessern, sind jedoch mit hohen Investitionen und Koordinationsaufwand verbunden. Im höheren Alter rückt daher eine nüchterne Betrachtung in den Vordergrund: Rechnet sich die Sanierung innerhalb des persönlichen Planungshorizonts, oder ist ein Verkauf vor grösseren Investitionen strategisch sinnvoller? In anderen Fällen schafft gerade eine gezielte Sanierung die Grundlage für eine geordnete Übergabe oder Veräusserung.

Verkaufen – Liquidität schaffen und Nachfolge vereinfachen

Der Verkauf ist eine konsequente Option, wenn Komplexität reduziert

oder Liquidität für Ruhestand, Vorsorge oder Vermögensaufteilung benötigt wird. Er beendet den administrativen Aufwand und schafft Flexibilität in der Vermögensverwendung. Dem stehen der Verlust laufender Mieterträge und der Verzicht auf mögliche Wertsteigerungen gegenüber, weshalb die Alternativanlage des Verkaufserlöses mitzudenken ist. Steuerlich sind insbesondere Grundstückgewinnsteuer sowie kantonale Abgaben und Nebenkosten zu berücksichtigen. Aus Sicht der Nachfolge kann ein Verkauf zu Lebzeiten jedoch Klarheit schaffen und potenzielle Konflikte unter Nachkommen reduzieren.

Strategische Gesamtbetrachtung – drei Leitfragen als roter Faden

In der Praxis führt selten eine einzelne Option zur besten Lösung. Häufig bewährt sich eine Gesamtstrategie, die sich an drei Leitfragen orientiert: Welcher Kapitalbedarf entsteht kurz- und mittelfristig? Wie soll die Nachfolge geregelt werden? Und welche steuerlichen Folgen ergeben sich bei Verkauf, Schenkung oder Übertragung? Daraus entstehen oft hybride Lösungen, etwa die teilweise Veräusserung zur Liquiditätsbeschaffung bei gleichzeitigem Halten des restlichen Bestandes oder die gezielte Sanierung zur Stabilisierung der Bewirtschaftung.

Fazit

Für Eigentümerinnen und Eigentümer von Mehrfamilienhäusern ist die Wahl zwischen Halten, Entwickeln, Sanieren oder Verkaufen nicht nur eine Rendite-, sondern auch eine Lebensentscheidung. Wer frühzeitig strukturiert analysiert, schafft Handlungsspielraum, reduziert Zeitdruck und bindet steuerliche sowie familiäre Aspekte sinnvoll ein. Gerne unterstützen wir Sie mit unserer Immobilienexpertise bei der Entwicklung einer individuellen Strategie.

Wir wünschen Ihnen ein gesundes und glückliches Jahr 2026.

Golf-Park aarau-WEST



Naturnahes Wohnen in Oberentfelden. In unmittelbarer Nähe zum Golfplatz erwarten Sie die letzten freien 3.5- und 4.5-Zimmerwohnungen - modern, lichtdurchflutet und mit Sicht ins Grüne.

www.golfpark-aarauwest.ch

Verkaufspreis ab CHF 720'000.-

Kontakt:

Isabella Fringer

062 885 88 31

isabella.fringer@realit.ch



realit

REALIT TREUHAND AG
Unternehmens- und Steuerberatung
Immobilien-Treuhand

realit

REALIT BAUTREUHAND AG
Baumanagement und Gebäudebewirtschaftung
Immobilienberatung

realit

REALIT REVISIONS AG
Wirtschaftsprüfung und -beratung

REALIT TREUHAND AG
Bahnhofstrasse 41
5600 Lenzburg 1

Tel: 062 885 88 00
Fax: 062 885 88 99
E-Mail: info@realit.ch
Web: www.realit.ch