

Stolpersteine bei der Nachfolgeregelung – was zu beachten ist

Die Unternehmensnachfolge ist eine der anspruchsvollsten Phasen im Lebenszyklus eines Unternehmens. Sie betrifft nicht nur Zahlen, Verträge und Bewertungen – sondern auch Menschen, Emotionen und Verantwortung. Wer die Übergabe oder den Verkauf seiner Firma plant, muss sich mit zahlreichen Stolpersteinen auseinander setzen. Viele davon sind vermeidbar, wenn rechtzeitig und professionell gehandelt wird.

WEITER AUF SEITE 2 

> FORTSETZUNG

Stolpersteine bei der Nachfolgeregelung – was zu beachten ist

AUTOREN



Adrian Läng



René Kaufmann

adrian.laeng@truvag.ch
BSc Business Administration
zugelassener Revisor
CAS Corporate Finance
CAS Funding & Treasury

rene.kaufmann@truvag.ch
Betriebsökonom FH
MAS Real Estate Management
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
CAS Verwaltungsrat

Der grösste Fehler: zu spät beginnen

Nachfolge ist kein Ereignis, sondern ein Prozess – und einer, der Zeit braucht. Dennoch beginnen viele Unternehmer damit erst, wenn der Druck bereits spürbar ist. Dabei zeigt die Erfahrung:

- Familieninterne Nachfolgen (FBO) dauern im Schnitt 6.5 Jahre
- Firmeninterne Übergaben (MBO) rund 3.5 Jahre
- Externe Verkäufe mindestens 1.5 Jahre

Wer zu spät startet, riskiert Zeitdruck und verliert steuerliche wie strategische Spielräume. Frühzeitiges Handeln ermöglicht eine strukturierte Übergabe, klare Kommunikation und steuerliche Optimierung. Besonders bei familieninternen Lösungen ist entscheidend, potenzielle Nachfolger frühzeitig einzubinden und sie schrittweise an Führungsverantwortung heranzuführen. So entstehen Vertrauen und ein echtes Fundament für Kontinuität.

Klare Fakten statt Bauchgefühl

Viele Unternehmer verkaufen oder kaufen nur einmal im Leben eine Firma – entsprechend fehlt Routine. Erste Gespräche finden oft ohne klare Faktenlage statt, was zu Unsicherheiten führt. In dieser Phase entscheidet sich, ob Vertrauen wächst oder Misstrauen dominiert. Eine solide Informationsbasis und ein strukturierter Prozess schaffen Klarheit. Die Zusammenarbeit mit erfahrenen Beratern zahlt sich aus: Sie bereiten Fakten auf, steuern Emotionen und begleiten methodisch durch den Prozess. Ohne klare Datenbasis drohen Fehlentscheidungen und verpasste Chancen.

Kaufpreis: Realität trifft Emotion

Ein häufiger Deal Breaker sind überzogene Preisvorstellungen. Verkäufer rechnen oft mit Optimismus und Zukunftspotenzial, Käufer dagegen mit Renditeerwartungen und Risiken. Diese Bewertungsdifferenz ist menschlich – aber oftmals nicht zielführend. Eine objektive Unternehmensbewertung durch neutrale Experten schafft Transparenz und bildet die Grundlage für faire Verhandlungen. Sie schützt vor Enttäuschungen und hilft, Wertsteigerungspotenziale frühzeitig zu erkennen.

Verkaufsreife ist das A und O

Nicht jedes Unternehmen ist sofort verkaufsfähig. Oft sind nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte – etwa Immobilien oder überschüssige Liquidität – in der Gesellschaft gebunden. Diese Strukturen machen ein Unternehmen «zu schwer» und schrecken potenzielle Käufer ab. Ebenso negativ wirken überalterte

Produktionsmittel, unklare Beteiligungsverhältnisse oder laufende Rechtsfälle. Ein verkaufsreifes Unternehmen überzeugt durch klare Strukturen und belastbare Zahlen. Dazu gehört auch die frühzeitige Klärung von steuerlichen und rechtlichen Themen, insbesondere bei Umstrukturierungen mit Sperrfristen. Eine saubere Vorbereitung reduziert Risiken, stärkt die Verhandlungsposition und steigert den Verkaufspreis.

Due Diligence: der Lackmustest

Wenn ein externer Käufer ins Spiel kommt, ist die Due Diligence-Prüfung der entscheidende Prüfstein. In dieser Phase zeigt sich, wie gut das Unternehmen vorbereitet ist. Fehlende Verträge, unvollständige Finanzdaten oder unklare Eigentumsverhältnisse signalisieren mangelnde Professionalität und mindern Vertrauen. Erfolgreiche Verkäufer bereiten sich gezielt vor: Sie erstellen Informationsmemoranden, klären offene Punkte und stellen alle relevanten Unterlagen digital in einem Datenraum bereit. Vollständige Dokumentation schafft Transparenz – und genau das überzeugt Käufer.

Finanzierung: oft unterschätzt

Selbst wenn Käufer und Verkäufer sich einig sind, kann die Finanzierung zum Stolperstein werden. Besonders bei familieninternen Nachfolgen oder Management-Buy-outs muss häufig ein Teil des Kaufpreises über Verkäuferdarlehen oder Earnout-Klauseln (nachträgliche erfolgsabhängige Kaufpreiszahlung) abgesichert werden. Hier gilt: frühzeitig realistische Modelle prüfen statt später improvisieren. Nur eine solide Finanzierungsstruktur stellt sicher, dass der Deal nicht an mangelnder Liquidität scheitert.

FAZIT

Nachfolgeplanung ist keine Kür – sie ist Pflicht. Wer früh handelt, sich professionelle Unterstützung sichert und wirtschaftliche, steuerliche sowie emotionale Aspekte in Einklang bringt, schafft die Basis für eine erfolgreiche Übergabe.

Erfolgsentscheidend sind:

- ✓ Rechtzeitige Planung (spätestens 5 Jahre vor Ausstieg)
- ✓ Realistische Unternehmensbewertung
- ✓ Verkaufsreife Strukturen
- ✓ Vollständige Due Diligence-Dokumentation
- ✓ Erfahrene Begleitung im gesamten Prozess

Entscheidend ist nicht, dass die Nachfolge gelingt, sondern wie sie gelingt. Der Übergang sollte nicht als Verlust, sondern als Transformation verstanden werden – vom Lebenswerk zur geordneten Weitergabe unter optimalen Bedingungen.

Handeln Sie jetzt – bevor der richtige Moment verpasst ist! Je früher Sie die Nachfolge aktiv planen, desto grösser sind Ihre Chancen, den optimalen Käufer, Preis und Zeitpunkt zu finden. Lassen Sie sich professionell begleiten – von der ersten Analyse über die Bewertung bis zur Vertragsunterzeichnung.●

Mit Strategie, Kompetenz und Suchabo zur Traumimmobilie

Wer im Kanton Luzern oder in der Innenschweiz nach der passenden Immobilie sucht, weiss, dass Geduld und ein gutes System gefragt sind. Angebote prüfen, Inserate vergleichen und Besichtigungen koordinieren – der Weg zum Eigenheim ist oft zeitintensiv.

AUTOREN



Andrina Kromer

Manuel Suter

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

manuel.suter@truvag.ch
BSc Business Administration
dipl. Immobilien-Treuhänder

Vom Traum zur Immobilie

Oft beginnt eine Immobiliensuche mit einem Traum. Sei es der Wunsch nach einem persönlichen Rückzugsort, nach Raum für die Familie oder nach einer sicheren Investition. Um diesen Traum Wirklichkeit werden zu lassen, braucht es neben Intuition vor allem eine klare Strategie, gute Vorbereitung und fundierte Marktkenntnis. Genau hier entscheidet sich, ob aus einer vagen Idee ein konkretes Zuhause wird. Mit regionaler Expertise und strukturierter Vorgehensweise lässt sich der Weg zur passenden Immobilie deutlich einfacher und erfolgreicher gestalten.

Die Grundlage jeder erfolgreichen Immobiliensuche ist ein präzises Suchprofil. Es hilft, die eigenen Bedürfnisse realistisch einzuschätzen und gezielt zu suchen. Wie viel Raum wird benötigt? Welche Lage ist bevorzugt? Und welches Budget steht zur Verfügung? Wer diese Fragen beantwortet, spart nicht nur Zeit, sondern kann auch unnötige Besichtigungen vermeiden. Ebenso wichtig ist das Umfeld: Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Verkehrsanbindung und Freizeitangebote tragen entscheidend zur Lebensqualität bei.

Ein entscheidender Faktor – der Suchradius

Im Kanton Luzern und den angrenzenden Regionen der Innenschweiz bleibt die Nachfrage nach Wohneigentum hoch, während das Angebot begrenzt ist. Die Preise steigen weiter, was Suchende umso stärker fordert. In dieser Situation lohnt es sich, den Suchradius bewusst zu erweitern. Oft finden sich in Nachbargemeinden attraktive Alternativen mit ähnlicher Lebensqualität, besserem Preis-Leistungs-Verhältnis und kürzeren Entscheidungswegen. Wer offen bleibt und auch neue Lagen in Betracht zieht, entdeckt häufig Immobilien, die genau zu den eigenen Vorstellungen passen und das vielleicht nur ein paar Kilometer abseits der ursprünglichen Wunschadresse.

Immobiliensuche leicht gemacht

Ein zentrales Hilfsmittel bei der Immobiliensuche ist z.B. das kostenlose Suchabo auf unserer Website, das ausschliesslich

Kaufobjekte umfasst. Mit wenigen Klicks lässt sich ein persönliches Suchprofil anlegen. Passende Objekte werden automatisch per E-Mail zugestellt – mindestens 48 Stunden vor der Veröffentlichung auf anderen Plattformen und individuell auf Ihre Suchkriterien abgestimmt. So bleibt genügend Zeit, das Angebot in Ruhe zu prüfen und bei Interesse frühzeitig zu reagieren. Ein klarer Vorteil in einem Markt, in dem gute Objekte schnell vergeben sind.

Ebenso empfehlenswert ist es, auf newhome.ch ein Suchabo einzurichten. Immer mehr Immobilienfirmen, darunter auch wir, publizieren ihre Angebote bevorzugt auf dieser Plattform. Newhome ist benutzerfreundlich, transparent und verfolgt keinen kommerziellen Gebührenansatz. Im Gegensatz zu anderen Portalen erhebt Newhome keine zusätzlichen Gebühren für Anbieter und Suchende. Das schafft Vertrauen und sorgt dafür, dass Inserate gleichermaßen für beide Seiten attraktiv bleiben.

Plattformen wie Comparis haben hingegen neue Kostenmodelle eingeführt und verlangen Gebühren auf Inserate, die von anderen Portalen stammen. Damit verabschiedet sich Comparis vom bisherigen kostenfreien Zusammenarbeitsmodell und rückt stärker in die kommerzielle Richtung, während Immoscout und Homegate ohnehin zu den teuersten Plattformen zählen. Viele Immobilienunternehmen wenden sich deshalb bewusst Alternativen wie Newhome zu.

Ganzheitliche Immobilien-Beratung

Wir beraten Käuferinnen und Käufer umfassend, denn ein Eigenheim kauft man nicht jeden Tag. Dank unserer langjährigen Erfahrung und fundierten Marktkenntnissen in unserem Wirtschaftsgebiet bieten wir eine fachkundige Einschätzung zu Lage, Zustand und Wert einer Liegenschaft.

Unser tiefes Verständnis des regionalen Immobilienmarkts erlaubt es uns, Entwicklungen frühzeitig zu erkennen: Wir wissen, welche Gemeinden besonders gefragt sind, wo neue Wohngebiete entstehen und welche Standorte langfristig Potenzial besitzen. Dieses Know-how fliesst direkt in unsere Beratung ein, als solide Grundlage für nachhaltige Entscheidungen und einen fairen Kaufpreis.

Gerne stehen wir Ihnen vom ersten Suchprofil bis zur Schlüsselübergabe zur Seite. Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Erstgespräch – gemeinsam bringen wir Sie Ihrer Wunschimmobilie entscheidend näher.



truvag.ch/
suchabo

FAZIT

Die Immobiliensuche in der Zentralschweiz verlangt Geduld, Klarheit und eine gute Strategie. Wer sein Suchprofil präzise definiert, spart Zeit und trifft fundiertere Entscheidungen.

Neben effizienten Tools bleibt die persönliche Beratung der wichtigste Erfolgsfaktor. Wir begleiten Sie gerne durch diesen Prozess. ●

Balanced Scorecard als Navigationssystem für KMU

AUTOREN



Claudine Ehrenberg



Philipp Steinmann

claudine.ehrenberg@truvag.ch

BSc Business Administration
Finance & Banking
dipl. Expertin in Rechnungslegung und Controlling

philipp.steinmann@truvag.ch

MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte
Experte Swiss GAAP FER

Zukunft steuern statt Vergangenheit verwalten

Finanzkennzahlen sind wichtig, liefern aber nur ein Abbild der Vergangenheit. Wer ausschliesslich rückblickend steuert, riskiert eine strategische Kurzsichtigkeit mit spürbaren finanziellen Folgen. Die Balanced Scorecard (BSC) erweitert die klassische Unternehmenssteuerung und macht strategische Zusammenhänge sichtbar. Mit der BSC wird ein Unternehmen aus vier Blickwinkeln betrachtet.

Die **Finanzperspektive** bleibt dabei zentral. Kennzahlen wie EBITDA-Marge, Umsatzrendite oder ROI zeigen, ob sich die Bemühungen des Unternehmens auszahlen. Doch rein finanzielle Grössen greifen zu kurz – sie sind vergangenheitsorientiert und bieten kaum Ansatzpunkte für rechtzeitige Korrekturen.

Die **Kundenperspektive** liefert früher Warnsignale. Werte wie Kundenzufriedenheit, Kundenbewertungen oder Wiederkaufsrate zeigen, wie das Unternehmen im Markt wahrgenommen wird – und ob die Kundenbindung nachlässt, lange bevor sich dies in den Finanzergebnissen niederschlägt.

In der **Prozessperspektive** steht die operative Exzellenz im Fokus. Durchlaufzeiten, Qualitätsraten und Termintreue bestimmen, ob Kundenversprechen eingehalten werden. Wichtig ist, dass Effizienzsteigerungen nicht isoliert betrachtet werden, sondern immer den Kundennutzen verbessern.

Das Fundament bildet die **Lern- und Entwicklungsperspektive**. Nur ein motiviertes, gut ausgebildetes Team kann die Unternehmensstrategie nachhaltig umsetzen. Mitarbeiterzufriedenheit, Weiterbildung und Innovationsfähigkeit sind hier die entscheidenden Frühindikatoren.

Die wahre Stärke der Balanced Scorecard liegt in der Kausallogik zwischen diesen Perspektiven. Wer in die Qualifikation seiner Mitarbeitenden investiert, verbessert die Servicequalität, steigert dadurch die Kundenzufriedenheit und erzielt letztlich bessere Finanzergebnisse. Diese Ursachen-Wirkungsketten machen die BSC zum Frühwarnsystem: Sie erkennen negative Trends frühzeitig, etwa sinkende Motivation oder steigende Reklamationsquoten, noch bevor der Umsatz einbricht. Ursprünglich für Grossunternehmen entwickelt, lässt sich die Balanced Scorecard pragmatisch auf KMU übertragen. Strategieprozesse gelten in kleineren Betrieben oft als theoretisch und ressourcenintensiv. In vielen Fällen existiert die

Unternehmensstrategie lediglich im Kopf des Inhabers. Doch genau hier entfaltet die BSC ihren Nutzen – als strukturierter, verständlicher und umsetzbare Methode. Entscheidend ist der pragmatische Ansatz: Es braucht keine Spezialsoftware und keine umfassende Kennzahlensammlung. Eine fokussierte Auswahl von rund einem Dutzend strategischer Ziele genügt. Diese werden auf einer einzigen Seite – der sogenannten «Strategy Map» – visualisiert. Die vier klassischen Perspektiven lassen sich je nach Branche flexibel erweitern, etwa um Lieferanten-, Nachhaltigkeits- oder Gesellschaftsaspekte.

In sieben Schritten zur eigenen BSC:

1. Leiten Sie aus Ihrer Unternehmensstrategie konkrete Ziele ab
2. Verteilen Sie diese ausgewogen auf vier Perspektiven
3. Ordnen Sie jedem Ziel messbare Kennzahlen zu
4. Definieren Sie Zielwerte und Zeitpunkte
5. Legen Sie konkrete Massnahmen fest
6. Verknüpfen Sie Ziele über Ursachen-Wirkungsketten
7. Etablieren Sie ein schlankes Berichtswesen

Eine funktionierende Balanced Scorecard schafft Transparenz, Orientierung und ein gemeinsames Verständnis im Führungs- team. Mitarbeitende erkennen, wie ihre tägliche Arbeit mit den übergeordneten Unternehmenszielen verknüpft ist. So werden Stärken und Schwächen frühzeitig sichtbar, und Massnahmen können ergriffen werden, bevor Probleme eskalieren. «Balance» bedeutet dabei nicht, alle Perspektiven gleich intensiv zu bearbeiten. Unternehmen durchlaufen Phasen mit wechselnden Schwerpunkten. Entscheidend ist, das Gesamtgefüge im Blick zu behalten: Ein starker Kundenfokus bleibt wirkungslos, wenn Prozesse unzuverlässig sind oder die Mitarbeiterentwicklung vernachlässigt wird.



FAZIT

Gerade in Zeiten zunehmender Komplexität brauchen KMU Instrumente, die vernetztes Denken fördern und vorausschauendes Handeln ermöglichen. Die Balanced Scorecard ist kein theoretisches Controlling-Konzept, sondern ein praxisnahes Führungsinstrument, das Strategie und operative Realität miteinander verbindet – und damit hilft, die Zukunft aktiv zu steuern, statt nur die Vergangenheit zu verwalten. Gemeinsam stellen wir sicher, dass Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs bleibt. ●

Gesetzliche Änderungen ab 1. Januar 2026



Urs Koller



Philipp Riedweg

urs.koller@truvag.ch
Treuhänder FA
Sozialversicherungs-
fachmann FA

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

Altersvorsorge

Nachzahlungen in die Säule 3a. Ab 2026 sind neu Nachzahlungen in die gebundene Vorsorge möglich. So kann man verpasste Einzahlungen nachholen und Steuern sparen. Es gelten aber einige Einschränkungen. Beachten Sie dazu unseren ausführlichen Beitrag im Truvg-Info Juni 2025 oder lesen Sie den Blog auf unserer Website.

13. AHV-Rente. Im März 2024 hat das Stimmvolk entschieden, dass ab 2026 eine 13. Altersrente aus der AHV bezahlt wird. Die 13. AHV-Rente entspricht einer Erhöhung der Jahresrente um 8.3%. Die Finanzierung dieser Rentenerhöhung ist noch nicht geklärt und nach wie vor ein Thema im parlamentarischen Prozess. Die automatische Auszahlung der 13. AHV-Rente erfolgt im Dezember. Dazu müssen Sie keine Vorkehrungen treffen.

Es ist zu beachten, dass die 13. Rente nur für die AHV-Altersrente gilt. Sie gilt nicht für eine IV-, Hinterlassenen- oder Kinderrente sowie den Rentenzuschlag für Frauen der Übergangsgeneration.

Mit der 13. AHV-Rente
wird die Altersvorsorge in
der Schweiz ausgebaut.

AHV-Beitragspflicht. Ab 2026 wird die AHV-Beitragspflicht auf neue Berufsgruppen erweitert. Die Regelung betrifft insbesondere Branchen, die oft von kurzfristigen oder häufig wechselnden Anstellungen geprägt sind. Neben den bereits beitragspflichtigen Beschäftigungen in Privathaushalten sowie im Kunst- und Kulturbereich werden neu auch Tätigkeiten in den Bereichen Design, Museen, Medien und Chöre ab dem ersten verdienten Franken beitragspflichtig.

Rentenalter für Frauen. Das Referenzalter für Frauen wird im Jahr 2026 um weitere drei Monate angehoben. So werden Frauen mit Jahrgang 1962 mit 64 Jahren und sechs Monaten pensioniert. Ab Jahr 2028 wird das Referenzalter für Männer sowie Frauen in der 1. und 2. Säule auf 65 Jahre vereinheitlicht.

Berufliche Vorsorge. Der Mindestzinssatz bleibt auch im kommenden Jahr bei 1,25%. ●

Ausblick Veränderungen im Steuerbereich

Am 8. März 2026 stimmt die Schweizer Bevölkerung über die Einführung der Individualbesteuerung ab. Dabei handelt es sich um einen (weiteren) grundlegenden Systemwechsel im Schweizer Steuersystem, nachdem bereits mit der Volksabstimmung vom 28. September 2025 die Eigenmietwertbesteuerung abgeschafft wurde. Ehepaare und eingetragene Partnerschaften würden bei einer Annahme der Individualbesteuerung künftig getrennt statt wie bisher gemeinsam besteuert werden und somit unabhängig vom Zivilstand.



Mario Gander



Daniel Linggi

mario.gander@truvag.ch

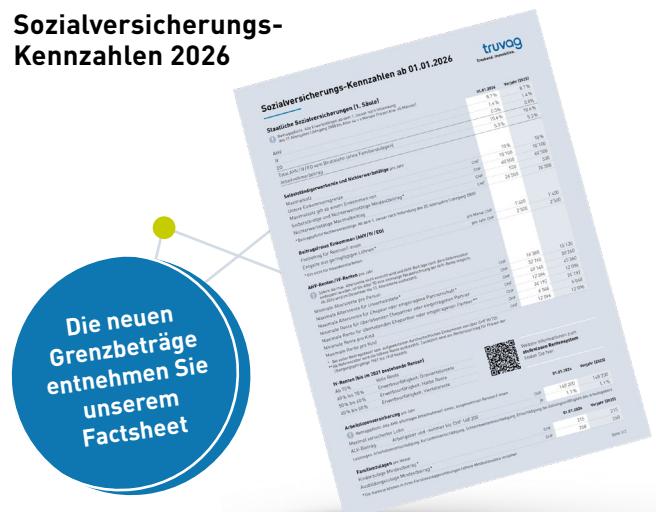
dipl. Steuerexperte
DAS FH in MWST
CAS FH in internationaler MWST

daniel.lingga@truvag.ch

BSc Betriebsökonomie
Immobilien, MAS FH in Swiss
and International Taxation
MAS FH in MWST / VAT

Die Idee der Individualbesteuerung ist es, die heutige «Heiratsstrafe» zu beseitigen. Heute zahlen «Doppelverdiener-Ehepaare» aufgrund der Steuerprogression in der Regel mehr Steuern als unverheiratete Paare. Ebenso soll die Gleichstellung zwischen Mann und Frau gefördert werden, da heute oft Frauen als «Zweitverdienende» steuerrechtlich benachteiligt sind und sich ein höheres Arbeitspensum finanziell – aufgrund der höheren Steuerbelastung – eher nicht lohnt. Als Nachteile der Individualbesteuerung wird u.a. argumentiert, dass «Einverdiener-Ehepaare» steuerlich stärker belastet werden, ebenso Paare, bei denen das Erwerbseinkommen ungleich verteilt ist. Ferner wird davon ausgegangen, dass bei Annahme der Individualbesteuerung Mindereinnahmen für Bund und Kantone entstehen und ein administrativer Mehraufwand für die Steuerverwaltungen entsteht. Bei Annahme der Individualbesteuerung wird davon ausgegangen, dass rund 1.7 Mio. zusätzliche Steuererklärungen ausgefüllt und verarbeitet werden müssen.

Sozialversicherungs-Kennzahlen 2026



Eigenmietwert wird abgeschafft

Das müssen Eigenheimbesitzer jetzt wissen

Mit dem Volksentscheid vom 28. September 2025 hat die Schweiz einen historischen Systemwechsel vollzogen: Der Eigenmietwert für selbstgenutztes Wohneigentum wird abgeschafft. Damit fällt ein Jahrzehntlang umstrittenes System weg, das Eigenheimbesitzer steuerlich oft benachteiligt hat. Die Umsetzung der neuen Regeln erfolgt frühestens auf den 1. Januar 2028.

AUTOR



Reto Näf

reto.naef@truvag.swiss
Partner | GL-Vorsitzender
dipl. Treuhandexperte
zugelassener Revisionsexperte

Was ist der Eigenmietwert?

Der Eigenmietwert ist ein fiktives Einkommen, das Wohneigentümer versteuern müssen, wenn sie ihr Haus oder ihre Wohnung selbst bewohnen. Also das Einkommen, das sie theoretisch erzielen würden, wenn sie dieses Objekt vermieten würden. Gleichzeitig können Schuldzinsen, werterhaltende Unterhaltskosten sowie Kosten für Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen abgezogen werden.

Was ändert sich für Steuerpflichtige?

Mit der Abschaffung entfällt die Besteuerung dieses fiktiven Einkommens, doch gleichzeitig fallen auch die genannten Abzüge weg. Dies trifft also nicht nur die Eigenheimbesitzer, denn Schuldzinsen können allgemein nur noch im Zusammenhang mit der Vermietung begrenzt abgezogen werden. Die Ausnahme sind **Ersterwerbende** einer selbstgenutzten Liegenschaft, die künftig zeitlich und betraglich begrenzte Schuldzinsabzüge geltend machen können. Verheiratete Paare im ersten Steuerjahr max. CHF 10'000, übrige Steuerpflichtige max. CHF 5'000. Dieser Betrag nimmt dann über 10 Jahre linear ab.

Kantonale Abzugsmöglichkeiten für **Energiespar- und Umweltschutzmassnahmen** könnten bis max. 2050 möglich bleiben. Ob, und in welchem Umfang solche Abzüge zugelassen werden, ist aktuell noch offen. **Denkmalpflegerische Arbeiten** sollten weiterhin abgezogen werden können.

Bei **Zweitliegenschaften**, die überwiegend selbst genutzt werden, entfällt der Eigenmietwert ebenfalls. Die Kantone haben die Kompetenz, eine neue Objekt- oder Liegenschaftssteuer einzuführen, um die wegfallenden Steuereinnahmen zu kompensieren. Bei **Mietobjekten** bleiben die effektiven Mieteinnahmen steuerbar. Schuldzinsen dürfen aber nur noch im

Verhältnis des Immobilienvermögens zum Gesamtvermögen abgezogen werden. Werterhaltende Liegenschaftskosten bleiben weiterhin abzugsfähig.

Steuerplanungsmöglichkeiten

Der Zeitpunkt des Inkrafttretens ist noch nicht definitiv. Steuerlich sinnvoll ist, anstehende werterhaltende Reparaturen, Renovationen und Sanierungen durchzuführen, solange die Abzugsmöglichkeit besteht. Der Zeitpunkt der Umstellung wird womöglich kantonal unterschiedlich sein, aber ganz bestimmt durch die Medien gehen. Bei der Planung sollte berücksichtigt werden, dass die Handwerksbetriebe bis zum Inkrafttreten stark ausgelastet sein werden. Inwieweit Rechnungen mit Datum vor, aber Ausführung nach Inkrafttreten steuerlich abzugsfähig sein werden, wird bestimmt durch entsprechende Ausführungsbestimmungen definiert werden.

Seit dem 1. Januar 2025 besteht die Möglichkeit, Einzahlungen in die Säule 3a bis zu 10 Jahre zurück nachzuholen (vgl. Truvag-Info März 2025), erstmals aber im Jahr 2026 für das Jahr 2025. Bei hohen Liegenschaftskosten kann es sich lohnen, Säule 3a-Einzahlungen aufzuschieben und später nachzuholen, um möglichst gleichmässige Steuerabzüge und damit eine gleichbleibende Progression zu erzielen.

FAZIT

Durch die Systemänderung wird sich der Fokus verändern. Eigenheimbesitzer werden künftig alle Investitionen als wertvermehrend betrachten, weil sie diese bei einer allfälligen Grundstückgewinnsteuer zum Abzug bringen wollen. Die Steuerverwaltungen werden diese Ansicht nicht teilen. Es wird bestimmt nicht einfacher.

Es empfiehlt sich, die Investitionen gut zu dokumentieren, z. B. auch mit Fotos vom Zustand vorher und nachher. Was wertehaltend bzw. -vermehrend ist, wird künftig nicht mehr in der jährlichen Steuererklärung vordokumentiert, sondern erst mit der Grundstückgewinnsteuerveranlagung entschieden. Doch auch wenn der steuerliche Abzug von werterhaltenden Investitionen künftig nicht mehr möglich sein wird, ist die Ver nachlässigung einer Liegenschaft im Hinblick auf einen langfristigen Werterhalt nicht empfehlenswert. ●

IN EIGENER SACHE

Unser neues Gesicht

Anfang August 2025 hat Simon Lanter bei uns mit grosser Freude seine Tätigkeit als Sachbearbeiter Treuhandhandwesen aufgenommen. Wir freuen uns auf eine angenehme Zusammenarbeit und heißen ihn bei der Truvag St. Gallen herzlich willkommen.



Simon Lanter

Truvag Treuhand und Revisions AG

Bionstrasse 5 | 9015 St. Gallen | +41 71 282 10 80
www.truvag.swiss | info@truvag.swiss

Mitglied TREUHAND | SUISSE

EXPERTSuisse zertifiziertes Unternehmen