

Medienmitteilung

Wohneigentum weitergeben: zwischen Harmonie und Herausforderung

- **Familieninterne Weitergabe wird als finanziell attraktivere Lösung gesehen als der Kauf auf dem freien Markt**
- **Auslöser des Weitergabeprozesses ist häufig die Pensionsplanung**
- **Kleine Konflikte kommen häufig vor, schwere Auseinandersetzungen sind hingegen selten**
- **Eine frühzeitige Beratung durch Fachleute kann helfen, tragfähige Lösungen zu finden und Konflikte zu vermeiden**

St.Gallen, 29. April 2026. Eine von Raiffeisen Schweiz durchgeführte, repräsentative Umfrage in der Schweizer Bevölkerung zeigt: Die Weitergabe von Wohneigentum innerhalb der Familie ist für viele eine Herzensangelegenheit und geniesst einen emotional hohen Stellenwert. Als wichtigsten Grund, um den Prozess einer familieninternen Weitergabe anzustossen nennen sowohl Eltern als auch Kinder den Wunsch, dass die Immobilie in der Familie bleiben soll. Konkrete Lebensereignisse wie die Familiengründung, Todesfälle oder gesundheitliche Krisen spielen als Auslöser hingegen meist nur eine untergeordnete Rolle. Mit einer Ausnahme: Fast zwei Drittel der Übergebenden sagen, dass die Planung des dritten Lebensabschnitts für sie Anlass dazu war, sich mit der Weitergabe des Wohneigentums zu befassen.

Finanziell attraktiv, aber kein Selbstläufer

Für eine familieninterne Lösung sprechen auf beiden Seiten nicht nur emotionale, sondern auch finanzielle Gründe. Fast die Hälfte der Befragten, die sich vorstellen können, ihre Immobilie zu Lebzeiten weiterzugeben, nennen die finanzielle Unterstützung ihrer Kinder als wichtigste Motivation. Auch für die jüngere, übernehmende Generation zählt der finanzielle Vorteil gegenüber dem Kauf eines Eigenheims auf dem freien Markt zu den wesentlichsten Argumenten für eine Übernahme. «In Zeiten stetig steigender Immobilienpreise und knappem Angebot wird die familieninterne Weitergabe zu einem massgeblichen Instrument, um sich den Traum von den eigenen vier Wänden überhaupt erfüllen zu können», sagt Christian Rehefeldt, Co-Leiter Fachzentrum Erbschaftsberatung bei Raiffeisen Schweiz. Dennoch zeigt die Umfrage: Die Weitergabe ist nicht immer ein Selbstläufer. Während 85 Prozent aller Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer mit erwachsenen Kindern sich vorstellen können ihr Zuhause an die nächste Generation weiterzugeben, sind es auf Seiten der Übernehmenden die Hälfte. Die Gründe für den Verzicht auf das Elternhaus haben dabei weniger mit fehlendem Interesse zu tun als mit den konkreten Umständen. Über 40 Prozent der potenziell Übernehmenden empfinden beispielsweise die Lage als unpassend und 30 Prozent haben bereits anderweitig Wohneigentum erworben.

Konflikte gehören dazu

Die Umfrage zeigt, dass Konflikte im Weitergabeprozess häufig sind: Gut 80 Prozent der Übergebenden, rund die Hälfte der Übernehmenden und etwa zwei Drittel der Geschwister von Übernehmenden erlebten gemäss eigenen

RAIFFEISEN

Angaben Auseinandersetzungen. Meist handelt es sich allerdings um kleinere Dispute; schwere Konflikte wurden selten vermerkt. Besonders häufig drehen sich Meinungsverschiedenheiten um den Preis der Immobilie, ihren Zustand oder den Zeitpunkt der Übergabe. Auch unter Geschwistern kann es zu Spannungen kommen, etwa bei der Frage, wer das Wohneigentum übernimmt. Ein häufiger Grund für Meinungsverschiedenheiten ist die Regelung von Ausgleichszahlungen. Fast 30 Prozent der Übernehmenden mit Geschwistern berichten von Auseinandersetzungen zu diesem Thema. «Wir raten dringend dazu, Betrag und Zeitpunkt der Ausgleichszahlung bereits bei der Weitergabe in einem Erbvertrag klar festzulegen. Sinnvoll kann zudem sein, zugunsten der nicht übernehmenden Geschwister ein Gewinnanteilsrecht oder ein Vorkaufsrecht einzuräumen», erklärt Erbschaftsexperte Rehefeldt.

Wissen fehlt, Beratung kann helfen

Ein weiteres zentrales Ergebnis der Umfrage: Viele wünschen sich einen fairen Weitergabeprozess, aber ihnen fehlt das nötige Wissen. 40 Prozent der Schweizer Wohnbevölkerung geben an, sich mit Fragen der Weitergabe von Wohneigentum nicht gut auszukennen. Wissenslücken zeigen sich insbesondere bei Themen wie Erbvorbezug, Ausgleichspflicht und Steuern. «Viele Kundinnen und Kunden gehen die Übertragung einer Liegenschaft zu Lebzeiten nicht blauäugig an. Oft fällt es ihnen aber schwer, zu beurteilen, was langfristig gerecht ist. Gerade dieser Aspekt ist entscheidend, um eine nachhaltige und tragfähige Lösung für alle zu finden, zum Beispiel gegenüber Geschwistern oder mit Blick auf die finanzielle Situation im Alter», sagt Christian Rehefeldt. Die Komplexität des Übergabeprozesses erfordert daher in vielen Fällen externe Beratung. Laut Umfrage ziehen die meisten Familien denn auch Fachleute für Finanzen, Rechtliches und Steuern bei. Ein Viertel der Übergabenden ist rückblickend jedoch der Meinung, dass dies nicht rechtzeitig geschah – mit Folgen. Wer zu spät Beratung einholt, erlebt häufiger belastende Konflikte. «Es lohnt sich, frühzeitig am Familientisch über eine allfällige Weitergabe des Wohneigentums zu sprechen. Etwa dann, wenn die Kinder ein Alter erreichen, in dem sich ihre künftige Wohn- und Familiensituation abzeichnet», sagt Rehefeldt. Denn frühzeitige Beratung kann Erwartungen offenlegen und helfen, Stolpersteine zu vermeiden. Die Ergebnisse zeigen: Die Weitergabe von Wohneigentum ist weit mehr als eine formale Transaktion. «Wer früh plant, offen kommuniziert und professionelle Unterstützung nutzt, schafft die Grundlage für eine faire Lösung und bewahrt zugleich den familiären Zusammenhalt», so der Experte.

Über die Umfrage

Für diese von Raiffeisen Schweiz durchgeführte Umfrage wurden vom 23. Januar bis zum 2. Februar 2026 1'500 Personen aus der Schweizer Bevölkerung im Alter von 18 bis 79 Jahren mittels geschichteter Zufallsstichprobe aus dem Onlinepanel von YouGov Schweiz befragt. Die Objektivität ist als hoch zu bewerten, da die Daten mittels standardisiertem Fragebogen erhoben und statistisch ausgewertet wurden. Wie bei allen Online-Befragungen besteht eine Verzerrung hin zu einem höheren Bildungsniveau und stärkerer Online-Aktivität. Insbesondere das höhere Bildungsniveau dürfte zu höheren Werten bei Einkommens- und Vermögensfragen führen. Die Querschnittsbefragung eignet sich gut, um das Verhalten der Schweizer Bevölkerung bei der Weitergabe von Wohneigentum zu beschreiben sowie ein Bild über das Wissen, die Einstellungen und das Empfinden zu vermitteln. Korrelationen können identifiziert werden, kausale Aussagen hingegen sind nicht möglich.

RAIFFEISEN

Auskünfte: Medienstelle Raiffeisen Schweiz
071 225 84 84, medien@raiffeisen.ch

Fotos: Fotos unserer Expertinnen und Experten sowie weitere Bilder zu Ihrer Verfügung finden Sie unter www.raiffeisen.ch/medien

Raiffeisen: zweitgrösste Bankengruppe in der Schweiz

Raiffeisen ist die zweitgrösste Bankengruppe im Schweizer Bankenmarkt und die Schweizer Retailbank mit der grössten Kundennähe. Sie zählt über zwei Millionen Genossenschafterinnen und Genossenschafter sowie 3,77 Millionen Kundinnen und Kunden und unterhält Kundenbeziehungen zu knapp 230'000 Unternehmen in der Schweiz. Die Raiffeisen Gruppe ist an 761 Bankstellen in der ganzen Schweiz präsent. Die 212 rechtlich eigenständigen und genossenschaftlich organisierten Raiffeisenbanken sind Mitglieder in der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft. Die Raiffeisen Schweiz Genossenschaft hat die strategische Führungs- und Aufsichtsfunktion der gesamten Raiffeisen Gruppe inne. Die Raiffeisen Gruppe bietet Privatpersonen und Unternehmen ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot. Per 31. Dezember 2025 beliefen sich die verwalteten Kundenvermögen der Raiffeisen Gruppe auf 282 Milliarden Franken, während die Kundenausleihungen rund 244 Milliarden Franken erreichten. Die verwalteten Vermögen in den Anlagelösungen und -produkten von Raiffeisen belaufen sich auf 27,3 Milliarden Franken. Der Marktanteil im Hypothekengeschäft beträgt 18,4 Prozent. Die Bilanzsumme beläuft sich auf 323 Milliarden Franken.

Medienmitteilung abbestellen:

Bitte schreiben Sie an medien@raiffeisen.ch, wenn Sie unsere Mitteilungen nicht mehr erhalten möchten.

Hinweise betreffend zukunftsgerichtete Aussagen

Die vorliegende Publikation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese widerspiegeln Einschätzungen, Annahmen und Erwartungen der Raiffeisen Schweiz Genossenschaft zum Zeitpunkt der Erstellung. Aufgrund von Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren können die künftigen Ergebnisse von den zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Entsprechend stellen diese Aussagen keine Garantie für künftige Leistungen und Entwicklungen dar. Zu den Risiken und Unsicherheiten zählen unter anderem die im jeweiligen Geschäftsbericht der Raiffeisen Gruppe (verfügbar unter report.raiffeisen.ch) beschriebenen Risiken und Unsicherheiten. Die Raiffeisen Schweiz Genossenschaft ist nicht verpflichtet, die zukunftsgerichteten Aussagen in dieser Publikation zu aktualisieren. Aufgrund von Rundungen können sich geringfügige Abweichungen von den effektiven Werten ergeben.