

Vorteile

- Sie können auch in Zukunft in Ihrer vertrauten Wohnumgebung bleiben.
- Sie haben ein finanzielles Zubrot.
- Instandhaltung und Modernisierungen liegen meist in der Hand des neuen Eigentümers. Aber: Klären Sie wichtige Fragen z. B. zu möglichen Pflichtmodernisierungen sicherheitshalber vorab, damit es keine bösen Überraschungen gibt.

Nachteile/Risiken

- Die Immobilie fließt nicht in die Erbmasse ein.
- Sie profitieren nicht mehr von einer möglichen Wertsteigerung der Immobilie.
- Die Leibrente muss versteuert werden.
- Insgesamt sind die Kosten für den Anbieter erheblich, daher müssen Sie mit hohen Abschlägen rechnen.
- Da Frauen eine höhere Lebenserwartung haben, kommen sie in der Regel bei der Berechnung der Leibrente etwas schlechter weg.
- Was passiert bei Insolvenz/Verkauf des Leibrentengebers? Unbedingt vertraglich absichern, dass die Ansprüche auch bestehen bleiben, wenn der Leibrentengeber insolvent geht oder sein Unternehmen verkauft.

Grundsätzlich: Es besteht große Vertragsfreiheit und damit das Risiko, dass für Sie ungünstige Regelungen aufgenommen werden. Schauen Sie genau hin!



3. Umkehrdarlehen

Das Umkehrdarlehen (auch Umkehrhypothek oder Rückwärtsdarlehen) wird oft im Zusammenhang mit der Immobilienverrentung genannt, gehört aber streng genommen nicht dazu. Es ist keine Verrentungsform, sondern eine **Beleihung der Immobilie**. In Deutschland ist das Modell noch selten.

Wie funktioniert es?

Beim Umkehrdarlehen nimmt der Eigentümer einen Kredit auf, der über eine fixe Laufzeit meist monatlich ausgezahlt wird; auch eine Einmalzahlung ist möglich. Die **Schuldenlast baut sich** also üblicherweise **nach und nach auf**, daher der Begriff Umkehrdarlehen. In der Regel wird ein Grundpfandrecht, also eine Hypothek oder Grundschuld, ins Grundbuch eingetragen, mit denen der Anbieter das Darlehen absichert.

Anders als bei der Leibrente findet **kein Eigentümerwechsel** statt, weil es sich letztlich um einen Kreditvertrag handelt – die Fälligkeit kann also definiert werden wie bei einem Kreditvertrag üblich. Zins- und Tilgungsleistungen werden erst nach Vertragsende aus dem Wert der Immobilie beglichen.

Die Rückzahlung des Darlehens kann unterschiedlich vereinbart werden. In der Regel verwertet der Darlehensgeber die Immobilie nach dem Auszug oder dem Tod der Eigentümer und tilgt so das Darlehen auf einen Schlag. Oder aber die Nachlassberechtigten können die Immobilie entschulden und dann ihrerseits weiternutzen.

Vorteile

- Sie müssen nicht ausziehen.
- Sie bleiben Eigentümer der Immobilie – für viele Menschen ist das trotz ungünstiger Konditionen emotional von großer Bedeutung.
- Die Immobilie ist nicht sofort aus der Erbmasse herausgezogen.
- Wie bei den Modellen der Immobilienverrentung haben Sie durch die Umkehrhypothek ein finanzielles Zubrot.
- Die Auszahlung ist steuerfrei – anders als bei der Leibrente. In der Regel erfolgen zu Lebzeiten weder Zins- noch Tilgungsleistungen.
- Sie haben Planungssicherheit, weil Laufzeit, Zins etc. feststehen.

Nachteile/Risiken

- Die Umkehrhypothek reduziert die Erbmasse. Zudem birgt sie das Risiko, dass das Haus durch die Erben wegen fehlenden Kapitals zwingend verkauft werden muss, obwohl die Erben das Haus gerne weiternutzen würden.
- Als Eigentümer tragen Sie die Kosten für Instandhaltung, Pflichtmodernisierungen oder Straßenausbaubeiträge.
- Der Darlehensgeber kann das Darlehen weiterverkaufen oder in die Insolvenz geraten. Wichtig ist für diesen Fall eine Sicherungszweckerklärung.

Denken Sie dran: Rechnerisch ist ein Umkehrdarlehen ein teures Produkt, sowohl was den Zinssatz für das Darlehen als auch die Gebühren betrifft.

Unsere Empfehlungen

- Werden Sie sich über Ihre persönlichen Ziele klar. Möchten Sie Ihre Immobilie später an Ihre Kinder übergeben? Die Modelle zur Immobilienverrentung machen das komplizierter. Bietet sich also eine vorzeitige Vermögensübertragung und lebenslanges Wohn- und ggfs. Nießbrauchrecht an?
- Wenn Sie sich dafür entscheiden: Lassen Sie ein **eigenes** Wertgutachten erstellen, bevor Sie mit einem Anbieter verhandeln.
- Suchen Sie sich einen eigenen Anwalt/Steuerberater. Der berät **Sie**.
- Ihr Partner sollte finanzstark und stabil sein.
- Vereinbaren Sie eine Rückhaftpflicht. So haben Sie bei einer möglichen Insolvenz des Partners die Rückkaufoption.

Fazit

Möchten Sie Ihre Immobilie versilbern, sollten Sie sich darüber klar sein: Der Anbieter will verdienen, rein rechnerisch sind die Modelle **in der Regel nicht die wirtschaftlichste Lösung**.

Und: Nicht jeder bekommt ein Angebot. Die meisten Anbieter setzen ein Mindestalter für die Verkaufenden fest, in der Regel zwischen 60 und 65 Jahren. Bevorzugt werden lastenfreie Immobilien, gerne in attraktiver Lage.

Je nach eigener Situation kann eine Immobilienverrentung sinnvoll sein. Sie sind Ihrem Haus emotional verbunden und möchten in Ihrer Umgebung bleiben. Aber Sie wünschen sich mehr Lebensstandard oder brauchen Geld für eine barrierefreie Umgestaltung oder energetische Sanierung? **Letztlich muss jeder und jede Einzelne für sich selbst entscheiden.**



VERBAND **WOHNEIGENTUM**

Als größter Verbraucherschutzverband für selbstnutzende Wohneigentümer/-innen setzen wir uns für Sie ein.

Sprechen Sie uns an!

Verband Wohneigentum
Nordrhein-Westfalen e.V.
Himpendahlweg 2
44141 Dortmund

Telefon 0231 941138-0
Telefax 0231 941138-99
E-Mail info@wohneigentum.nrw
Internet www.wohneigentum.nrw

Besuchen Sie uns auf



Ihr Ansprechpartner vor Ort:



Geht aufs Haus Immobilien-Verrentung



VERBAND **WOHNEIGENTUM**



Viele Seniorinnen und Senioren haben sich den Traum vom eigenen Haus mit Mühe erfüllt und jahrzehntelang die Darlehen abbezahlt. Da war es nicht mehr möglich, noch ein finanzielles Polster fürs Alter zu schaffen. Das Ergebnis: viel Haus und wenig Bargeld. Das Kapital ist in der Immobilie gebunden und fehlt an anderer Stelle. Lässt sich die eigene Immobilie im Rentenalter versilbern, ohne gleich ausziehen zu müssen?

Es gibt Klassiker in der Immobilien-Verrentung wie den Senioren-Immobilienkredit oder die vorgezogene Vermögensübertragung in der Familie im Wege „vorweggenommener Erbfolge“. Daneben sind verstärkt neue Modelle im Gespräch.

Im Folgenden geben wir einen Überblick über drei Optionen mit ihren Vor- und Nachteilen.

Vorab ganz wichtig: Vergleichen Sie bei jedem Modell die Konditionen der verschiedenen Anbieter, lesen Sie das Kleingedruckte und lassen sich auf jeden Fall beraten!

1. Immobilien-Teilverkauf

Der Immobilien-Teilverkauf ist hierzulande ein relativ neues Geschäftsmodell, das seit einiger Zeit massiv beworben wird.

Wie funktioniert es?

Bis zu 50 % der Immobilie werden an einen Anbieter von Immobilien-Teilverkauf veräußert. Wie groß der Anteil ist, können Eigentümerinnen und Eigentümer frei festlegen. Vor dem Verkauf bestimmt ein Gutachter den Marktwert von Haus/Wohnung. Der Kaufpreis wird unmittelbar nach Vertragsabschluss ausgezahlt.

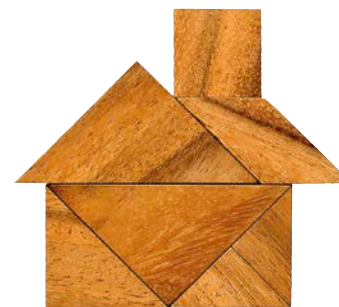
Die Eigentümer erhalten ein **lebenslanges Wohn- oder Nießbrauchrecht**, das im Grundbuch eingetragen wird. Dafür zahlen sie an den neuen stillen Miteigentümer ein **monatliches Nutzungsentgelt**, im Grunde vergleichbar einer Miete. Beispiel: Beträgt das Nutzungsentgelt 4 % des Werts des verkauften Anteils und wird ein Reihenhaus im Wert von 350.000 Euro zur Hälfte veräußert, müssen dafür rund 580 Euro Nutzungsentgelt im Monat gezahlt werden.

Wichtig: **Sie bleiben Eigentümer.** Während der Vertragslaufzeit kann der verkaufte Anteil zurückgekauft oder umgekehrt weitere Teilverkäufe (bis

50 %) getätigt werden. Verstirbt der Eigentümer, können die Erben den Anteil zum aktuellen Marktwert zurückkaufen. Haben sie daran kein Interesse, vermarktet das Unternehmen das Haus und der Erlös wird zwischen den Eigentümern aufgeteilt.

Vorteile

- Eigentümer kommen schnell und recht unkompliziert zu Geld.
- Sie können in ihrem eigenen Haus und der vertrauten Wohnumgebung bleiben.
- Sie können in der Regel weiterhin über Nutzung und Gestaltung ihres Hauses entscheiden.
- Bei einer eventuellen Wertsteigerung der Immobilie profitieren sie und können ihren Teil später gewinnbringend verkaufen.



Nachteile/Risiken

- Trotz des neuen Miteigentümers verbleiben die Kosten für Instandhaltung und Modernisierung oft zu 100 % beim Eigentümer. Klären Sie vorab die Kostenverteilung beispielsweise von Versicherung oder Straßenausbaubeiträgen.
- Beim späteren Komplettverkauf wird in der Regel eine Abwicklungsgebühr fällig.
- Viele Anbieter lassen sich einen Mindestwert für den Verkaufsfall garantieren. Verliert die Immobilie an Wert, trägt der Verkäufer die Konsequenzen allein.
- Die Anbieter refinanzieren den Erwerb der Immobilienanteile über Finanzierungspartner. Hierfür wird meist die Eintragung einer Grundschuld auf das gesamte Objekt vereinbart.
- Was passiert bei einem Unternehmensverkauf des Teileigentümers? Was bei Insolvenz? Können Sie sich das Nutzungsentgelt ein Leben lang leisten? Was, wenn nicht? Was steht hierzu im Vertrag?

Denken Sie dran: Bei diesem Modell gibt es noch Unklarheiten, daher birgt es finanzielle und rechtliche Risiken.

2. Leibrente

In angelsächsischen Ländern weit verbreitet, ist die Leibrente bei uns eher ein Nischenprodukt, obwohl die Idee auch hierzulande eine lange Tradition hat.

Wie funktioniert es?

Geregelt ist die Leibrente in § 759 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). Sie ist eine **wiederkehrende Zahlung (Rente)**, die bis zu einem bestimmten Zeitpunkt gezahlt wird – meist bis zum Tod des Zahlungsempfängers. Vom Grundsatz her verkauft also die Eigentümerin oder der Eigentümer die Immobilie und bekommt dafür eine monatliche Rente. Das **Eigentum wird im Grundbuch überschrieben**, im Gegenzug wird eine Leibrentensicherung als Reallast im Grundbuch eingetragen. Zudem erhalten die Leibrentennehmer meist ein **lebenslanges Wohn- oder Nießbrauchrecht**.

Käufer können auf Immobilienrenten spezialisierte Unternehmen sein, etwa Banken, aber auch Privatpersonen oder Stiftungen. Als neue Eigentümer sind diese dann für den Erhalt der Immobilie verantwortlich, wenn nichts anderes vereinbart wird.

Die **Leibrente lässt sich individuell ausgestalten**. Neben der Rentenzahlung – entweder lebenslang oder als Zeitrente – ist beispielsweise auch eine

Einmalzahlung denkbar oder auch die Kombination von beidem.

Die wichtigsten Kriterien für die Berechnung der Rentenzahlung sind:

- Wert der Immobilie
- Statistische Lebenserwartung des Verkäufers, also Alter und Geschlecht der Eigentümer
- Wert des Wohnrechts (errechnet sich nach der Formel: Jahresmiete x Kapitalwert = Wert des Wohnrechts; Jahresmiete = Nettokaltmiete pro Monat x 12; Kapitalwertfaktor = abhängig von Alter und Geschlecht, wird jedes Jahr auf Basis der Sterbetafel ermittelt und vom Bundesfinanzministerium veröffentlicht)
- Kosten für die Immobilienbewirtschaftung

Grundsätzlich gilt: Je älter die Verkaufenden sind, desto höher fällt die Rentenzahlung letztlich aus. Bei einer Kopplung mit Wohnrecht ist die Zahlung geringer.