

Das Eigenheim versilbern

Von Markus Hinterberger

Das Leben kann so schön sein – zumindest in der Werbung. Da leben Menschen glücklich in ihren eigenen vier Wänden und können sich ihre Träume erfüllen, obwohl ihnen ihr Heim nicht mehr gehört. Die Idee wirkt verlockend, das Eigenheim zu versilbern – vor allem für Menschen, die älter sind und ihre Immobilie bereits abbezahlt haben.

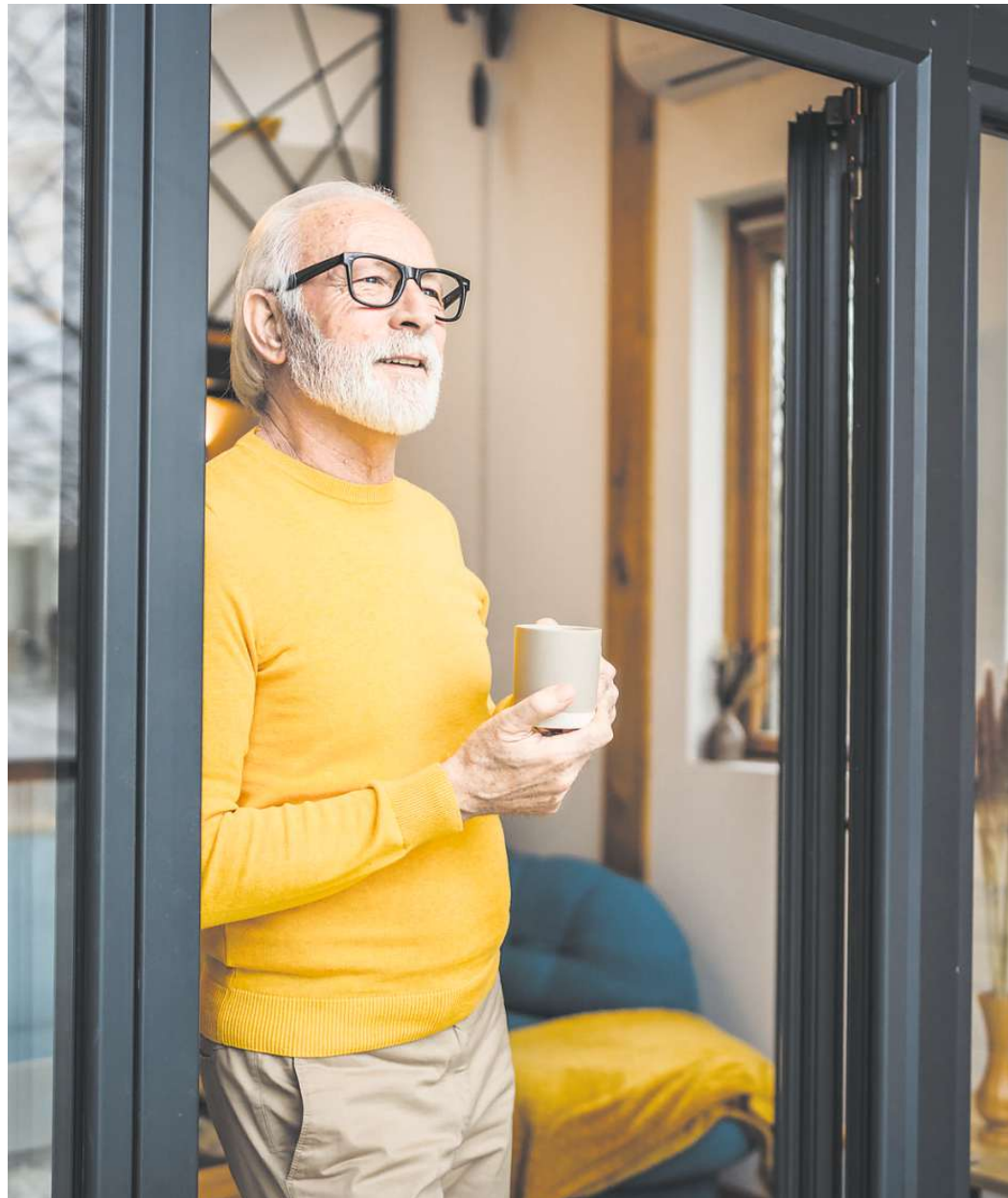
Immobilien-Verrentungsmodelle erfreuen sich daher immer größerer Beliebtheit. Seit 2010 sind etwa 20 neue Unternehmen gestartet, die entsprechende Angebote machen. Sie bieten etwa Leibrenten, einen Teilverkauf oder Rückmietverträge an. Doch welcher Weg lohnt sich und wo liegen die Fallstricke?

Mit dem Teilverkauf ein Stück vom Eigenheim abgeben

Das Modell ist umstritten. Die Bundesanstalt für Finanzaufsicht (Bafin) warnte ausdrücklich vor Teilverkauf-Modellen von Immobilien, die sich häufig mit dem Versprechen finanzieller Freiheit an ältere Menschen richten. „Teilverkäufe werden als schnell, unkompliziert und lebenslang sicher angepriesen. Tatsächlich halten Teilverkäufe vieles nicht, was die Werbung verspricht“, erklärte die Bafin.

Dennoch sind allein in den vergangenen Jahren ein gutes Dutzend Anbieter auf den Markt gekommen. Ihr Geschäftsmodell: Sie kaufen zwischen 30 und 50 Prozent der Immobilie. Dafür zahlen sie zunächst den Marktpreis, verlangen dann aber von den alten Besitzern ein Nutzungsentgelt. „Dieses Entgelt ist vergleichbar mit einer Miete, die der oder die ursprünglichen Besitzer dem neuen Miteigentümer zahlen müssen. Schließlich nutzen sie weiterhin das gesamte Anwesen, auch den Teil, der eigentlich nicht mehr ihnen gehört“, sagt Dirk Scobel von der Verbraucherzentrale Hamburg.

Auch er sieht den Teilverkauf kritisch und rät, Angebote genau zu hinterfragen und durchzurechnen, ob sie sich lohnen. Neben dem Nutzungsentgelt monieren der Verbraucherschützer und die Finanzaufsicht beim Teilverkauf auch die Wertsicherung. Mit ihr schützt sich der neue Miteigentümer vor einem eventuellen Wertverlust, auch wenn das Anwesen gar nicht an Wert gewinnt oder



Die Idee wirkt verlockend, das Eigenheim zu versilbern – vor allem für Menschen, die älter sind.

Leibrenten, Teilverkauf und Co.: Es gibt viele Möglichkeiten, das Eigenheim zu Geld zu machen, ohne es ganz zu verkaufen oder ausziehen. Welche sich tatsächlich lohnen

sein Wert sogar sinkt, weil es etwa eine niedrige Energieeffizienzklasse hat.

Kurzum: Menschen, die einen Teil ihres Hauses in seltenen Fällen ihrer Wohnung verkaufen, bekommen zwar einen ordentlichen, in der Regel sechsstelligen Geldbetrag, der aber nach und nach durch Nutzungsentgelt und Wertsicherung immer geringer wird. Je länger die alten Besitzer zu Hause bleiben, desto teurer wird das Geschäft für sie, vor allem wenn der ausgezahlte Betrag irgendwann einmal aufgebraucht ist.

Nicht alle Verträge beinhalten zudem ein Wohnrecht, sodass es sein kann, dass die alten Besitzer einst auch den Rest ihrer Immobilie verkaufen und ausziehen müssen. Und auch die Option, den verkauften Teil wieder zurückzukaufen, wird, so Scobel, nicht zuletzt durch die gezahlte Wertsicherung, unverhältnismäßig teuer. Teilver-

Wer zahlt Renovierungen und Sanierungen?

In jedem Vertrag sollte die Frage nach Sanierungen und Renovierungen geklärt werden, sagt Dirk Scobel. Solche Maßnahmen steigern den **Wert der Immobilie**, bedeuten mehr **Komfort** für den oder die Bewohner und senken die **Heizkosten**.

Gemeinhin gilt: Je mehr die Bewohner und Alteigentümer selbst machen, desto höher ist am Ende die **Auszahlung**.

kauf könne sich höchstens für Menschen lohnen, die wissen, dass sie sich über kurz oder lang von ihrer Immobilie verabschieden müssen, den Entschluss aber noch nicht fassen konnten, meint der Verbraucherschützer.

Doch ein solcher Abschied auf Raten könnte unterm Strich weniger lukrativ sein, als die Immobilie direkt komplett zu verkaufen. Vor allem ältere Häuser mit einer niedrigen Energieeffizienzklasse verlieren derzeit schnell an Wert.

Die älteste Art der Immobilienrente – die Leibrente

Die wohl älteste Form der Verrentung der eigenen Immobilie ist als Leibrente bekannt. Wird eine Immobilie verrentet, verkaufen die Besitzer das Anwesen und bekommen vom Käufer regelmäßig eine Rente überwiesen.

Dieses Modell wird oft als „Wette auf den Tod“ bezeichnet, was

bei näherer Betrachtung einen Punkt trifft: Verkäufer und Käufer werden sich auf einen Preis einig, von dem der Wert des Wohnrechts abgezogen wird. Der Rest der Summe wird dann häppchenweise ausgezahlt. Verstirbt die Person, die die Leibrente bezieht, früh, lohnt sich das Geschäft für den Käufer. Ist der „Leibrentner“ mit einem langen Leben gesegnet, sinkt die Rendite für den Investor.

Ein guter Deal also für alle, die glauben, dass sie gute Gene haben und lang leben? Aus Sicht von Verbraucherschützer Scobel wäre dies zu kurz gedacht, denn spätestens bei der Frage nach dem Wert der Immobilie wird es Enttäuschungen auf der Seite der Verkäufer geben. „Die meisten Leibrentenanbieter rechnen bereits heute mit hohen Abschlägen, wenn die Immobilie keine gute Energieeffizienzklasse hat.“ Dazu kommt die Frage nach der Solidität des Investors. Wird das Unternehmen oder die Person, die die Leibrente zahlt, insolvent, haben die Begünstigten selten eine Chance, weiterhin Geld zu bekommen.

Eigenheim verkaufen und weiter nutzen

Nießbrauch ist ein beliebter Weg von Eigentümern, um im Haus wohnen bleiben zu können. Vielen ist das Modell bekannt als ein Weg, die Immobilie an Nachkommen weiterzugeben und dabei gegebenenfalls die Erbschaftsteuer zu senken. Nießbrauch ist nichts anderes als das Recht, eine Sache weiterhin zu nutzen und ihre Erträge, wie etwa Mieten, weiter zu vereinnahmen. Der Wert des Nießbrauchs wird beim Verschicken von Immobilien vom Wert des Anwesens abgezogen. Das macht die Immobilie auf dem Papier günstiger.

Nach diesem Prinzip funktioniert auch der Verkauf gegen Nießbrauch. Anbieter solcher Offerten sind etwa Haus plus Rente oder Degiv. Die Immobilie wird zunächst von einem unabhängigen Sachverständigen bewertet. Dieser Experte kann auch vom Verkäufer bestimmt werden. Vom Marktwert der Immobilie wird der Wert des Nießbrauchs abgezogen.

„Hierbei orientieren wir uns an den Tabellen zum Nießbrauch, die das Bundesfinanzministerium regelmäßig herausgibt“, sagt Hausplus-Rente-Chef Otto Kiebler. Ganz konkret wird die Jahresmiete, die für eine vergleichbare Im-

moblie am Markt fällig wird, mit einem Faktor multipliziert. Dieser Faktor orientiert sich an der Lebenserwartung des Bewohners. Wohnen mehrere Menschen im Haus, wird die höchste Lebenserwartung herangezogen. Was nach den Berechnungen übrig bleibt, zahlt der Käufer dem Verkäufer.

Der Nießbrauch wird Teil des notariellen Kaufvertrags. Das heißt, auch wenn der neue Besitzer die Immobilie wieder verkauft, bleibt der Nießbrauch bestehen. Müssen die Alteigentümer irgendwann einmal ausziehen, weil sie etwa ins Pflegeheim müssen, haben sie das Recht, die Immobilie zu vermieten. Der Nießbrauch endet erst mit dem Tod des letzten Alteigentümers. Auch bei diesem Modell spielt der Zustand der Immobilie eine große Rolle: In der Vergangenheit hätten einige Käufer weniger gezahlt, als die Verkäufer ursprünglich aufgerufen haben, sagt Kiebler. „Der Grund war oft der energetische Zustand der Immobilie.“

Durch Rückmietverkauf vom Eigentümer zum Mieter

Eine relativ junge Form der Verrentung der Immobilie ist der Rückmietverkauf, wie sie Henryk Seeger mit seiner GNIW Gesellschaft für nachhaltige Immobilienwirtschaft anbietet. Der Verkauf mit Miete funktioniert folgendermaßen: Seegers Firma kauft Häuser und Wohnungen mit einem Abschlag. Das bedeutet, die

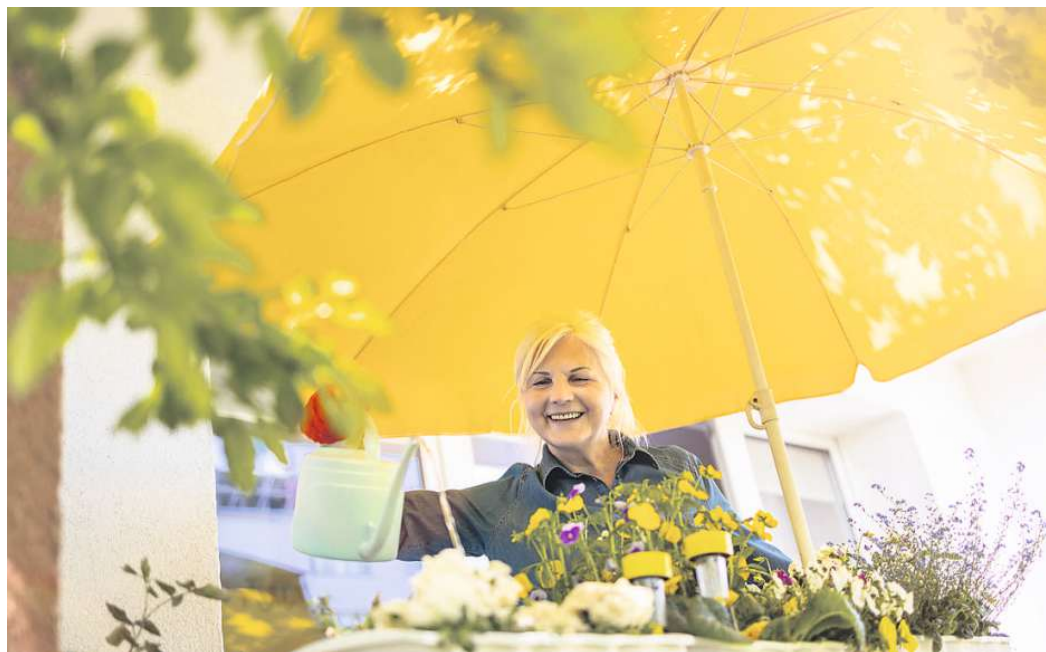
Verkäufer bekommen einen Wert, der etwa 25 Prozent unter dem Marktwert einer unbewohnten Immobilie liegt. Im gleichen Zug schließen sie mit der GNIW einen unbefristeten Mietvertrag ab.

Die Höhe der Miete orientiert sich am Markt und kann wie eine „normale“ Miete im gesetzlichen Rahmen erhöht werden. „Für die ersten fünf Jahre ist die Miete jedoch fix“, wie GNIW-Chef Seeger betont. Die ehemaligen Eigentümer bekommen ein im Grundbuch besichertes Wohnrecht eingeräumt und können den Mietvertrag jederzeit kündigen, die GNIW kann dies nicht.

Finanziell lohnt sich der Hausverkauf am meisten

Neben all den unterschiedlichen Verrentungs-Modellen gilt: Finanziell ist meist ein klarer Abschied von der eigenen Immobilie am profitabelsten. „Ich rate den meisten Menschen, die mit dem Gedanken zu mir kommen, zu verkaufen“, sagt Stefanie Kühn, Finanzplanerin aus Westerstede. Wer verkauft, bekomme den Marktpreis ohne einen Abschlag, etwa durch Nießbrauch oder ein Wohnrecht. Das Geld kann dann entweder für eine kleinere, neue und barrierearme Wohnung eingesetzt oder nach und nach für die Miete einer solchen Immobilie eingesetzt werden.

Nach Angaben von Matthias Günther, Geschäftsführer des Pestel-Instituts, das viele Studien zum



„Sprechen Sie über Ihre Immobilie und Ihre Pläne“, rät Verbraucherschützer Scobel.

20

neue Unternehmen mit Angeboten zur Immobilien-Verrentung sind seit 2010 auf dem Markt erschienen.

Wohnen im Alter veröffentlicht hat, geht es den meisten Menschen weniger darum, ihr Heim als ihre gewohnte Umgebung zu verlassen.

Wer sich frühzeitig von seinem in der Regel viel zu großen Eigenheim trennt, kann dies laut Finanzplanerin Kühn viel bewusster tun und hat mehr Zeit. „Wer mit Mitte 80 ausziehen muss, weil es nicht mehr geht, handelt aus einer Not-situation heraus“, sagt sie.

„Sprechen Sie über Ihre Immobilie und Ihre Pläne“, lautet ein

zentraler Ratschlag von Verbraucherschützer Scobel. „Die meisten Menschen haben in ihrem Umfeld Personen, die sich mit dem Thema auskennen oder zur Lösung des Problems beitragen können“, meint er.

Scobel berichtet von Familien, in denen die Großelterngeneration die Immobilie mit ihren Kindern getauscht hat, oder von größeren Häusern, in denen die ältere Generation barrierearm im Erdgeschoss wohnt und die jüngere in den oberen Stockwerken. (HB)