Handelsblatt

IMMOBILIENVERRENTUNG

Wie Sie Ihr Haus zu Geld machen

von: Markus Hinterberger
Datum: 05.05.2023 06:15 Uhr

Das Eigenheim schon zu Lebzeiten zu versilbern, scheint auf den ersten Blick reizvoll. Doch welcher Weg lohnt sich und wo liegen die Fallstricke?

Optionen im Alter

Wenn die Kredite getilgt sind und die Rente im Alter überschaubar ausfällt, liebäugeln viele Eigentümer mit einer Immobilienverrentung.

(Foto: Jan Woitas/dpa)

Die Idee wirkt verlockend, das Eigenheim zu versilbern – vor allem für Menschen, die älter sind und ihre Immobilie bereits abbezahlt haben. Laut Erhebungen des Pestel Instituts leben zwar über die Hälfte der Menschen, die älter als 60 Jahre sind, in den eigenen vier Wänden, aber wiederum mehr als die Hälfte dieser Gruppe muss monatlich mit weniger als 2000 Euro auskommen. So gewinnt der Gedanke an Attraktivität, einen Teil der eigenen Immobilie bereits zu Lebzeiten zu Geld zu machen.

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 Teilverkauf ein Stück vom Heim 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 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.

Mit der Leibrente regelmäßig kassieren

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. Das Modell funktioniert wie folgt: Verkäufer und Käufer einigen sich auf einen Preis, von dem der Wert des Wohnrechts abgezogen wird. Der Rest der Summe wird dann häppchenweise ausgezahlt. Stirbt 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 ist 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.

Verkauf gegen Nießbrauch

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 Erbschaftssteuer 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 Verschenken 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 Haus plus Rente-Chef Otto Kiebler.

Ganz konkret wird die Jahresmiete, die für eine vergleichbare Immobilie 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 übrigbleibt, 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. Ziehen die Alteigentümer irgendwann einmal aus, weil sie etwa ins Pflegeheim müssen, haben sie das Recht, die Immobilie zu vermieten. Der Nießbrauch endet erst mit dem Tod des letzten Alteigentümers.

Modell Rückmietverkauf

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 Preis, 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.

Eine Frage, die in jedem Vertrag geklärt sein sollte, ist die nach Sanierungen und Renovierungen, sagt Dirk Scobel. Einerseits steigern solche Maßnahmen den Wert der Immobilie, was den neuen Eigentümer freut. Andererseits bedeuten sie auch mehr Komfort für den oder die Bewohner und senken die Heizkosten. Hier gibt es laut Scobel verschiedene Regelungen.

Ein klarer Schnitt lohnt sich finanziell am meisten

Neben all den unterschiedlichen Verrentungsmodellen 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. 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.

„Wer über Teilverkauf oder Verkauf gegen Nießbrauch nachdenkt, ist meist noch nicht zu alt, um sich neu zu orientieren“, so Kühn. Das unterstreichen auch Immobilienmarktforscher. Nach Angaben von Matthias Günther, Geschäftsführer des Pestel Instituts, das viele Studien zum Wohnen im Alter veröffentlich hat, geht es den meisten Menschen weniger darum, ihr Heim als ihre gewohnte Umgebung zu verlassen. „Die Ideallösung für diese Gruppe ist eine kleinere Wohnung in der Nachbarschaft“, sagt Günther.

© 2020 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG
Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: Content Sales Center | Sitemap | Archiv
Realisierung und Hosting der Finanzmarktinformationen: vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH | Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.