

Gut leben im Alter

Immobilien-Verrentung: Wir sagen Ihnen wie es geht



Inhaltsverzeichnis

Was ist Immobilien-Verrentung? _____	4
Verrentungsmodelle _____	6
Leibrente und Zeitrente	7
Einmalzahlungen und monatliche Zahlungen	8
So berechnet sich die Rente _____	9
Wie findet man einen Käufer? _____	12
Leibrente und Zeitrente	13
Kauf zum richtigen Zeitpunkt	13
Verlässliche Bewohner	14
Und wie geht es weiter?	14



Was ist Immobilien-Verrentung?

Das Konzept der Immobilien-Verrentung wird in Deutschland immer bekannter und beliebter. Kurz gesagt funktioniert die Verrentung wie folgt: Senioren verkaufen ihr Eigenheim, behalten aber ein lebenslanges Wohnrecht. Den Kaufpreis können Sie sich entweder in einer Einmalzahlung, in monatlichen Rentenzahlungen oder in einer Kombination aus beidem auszahlen lassen.

Studien zeigen, dass immer häufiger Rentner in den letzten Jahren immer weniger Geld zur Verfügung haben. Die eigene Immobilie ist dabei eine gute Absicherung gegen Altersarmut, wenn die staatlichen Renten nicht ausreichen. Allerdings wollen die wenigsten Eigentümer ihr geliebtes Haus verkaufen und umziehen, um finanziell besser über die Runden zu kommen.

Was aber, wenn es möglich ist, zu verkaufen und trotzdem in den eigenen vier Wänden wohnen zu bleiben? Genau da setzt die Immobilien-Verrentung an. Sie ermöglicht es Senioren den Ruhestand ohne finanzielle Sorgen im vertrauten Heim zu genießen. Und außerdem bietet sie auch die Möglichkeit, das Erbe rechtzeitig zu regeln und so Streit im Erbfall zu vermeiden.

Doch bevor Eigentümer sich für die Verrentung ihrer Immobilie entscheiden, schwirren ihnen oft 1000 Fragen im Kopf herum. Ist das wirklich was für uns? Wie genau funktioniert das? Wie viel Geld bekommen wir dabei am Ende raus und wie finde ich den richtigen Käufer? Unser Ratgeber versucht genau diese Fragen zu beantworten.



Verrentungsmodelle

Die beliebteste Variante der Immobilien-Verrentung ist nur eine Einmalzahlung, keine Rente und ein entgeltfreies Wohnrecht. Das ist unsere Erfahrung aus über zehn Jahren, auch wenn es zunächst paradox klingt.

Aber es gibt darüber hinaus sehr viele unterschiedliche Varianten, von denen wir Ihnen hier die Wichtigsten vorstellen.

Leibrente und Zeitrente

Zunächst einmal unterscheidet man bei der Immobilien-Verrentung zwischen Leib- und Zeitrente. Während die Zahlungen bei der Leibrente an die Lebenszeit des Verkäufers gekoppelt sind, wird bei der Zeitrente eine gewisse Zahlungen spanne festgelegt. Beide Modelle haben ihre Vor- und Nachteile, die sich an einem Beispiel verdeutlichen lassen:

Eine Seniorin verrentet ihre Immobilie im Alter von 70 Jahren. Statistisch gesehen lebt sie noch etwa vierzehn Jahre. Bei der Leibrente wird dieser Wert als Grundlage für die Berechnung der monatlichen Rente herangezogen. Die Seniorin erhält die Rentenzahlungen jedoch auch, wenn sie noch weitere drei Jahre lebt. Stirbt sie hingegen schon nach fünf Jahren, werden die Zahlungen zu diesem Zeitpunkt eingestellt. Bei einer Zeitrente bestände zum Beispiel die Möglichkeit, einen Zahlungszeitraum von zehn Jahren zu vereinbaren. Danach erhält die Seniorin keine Rentenzahlungen vom Käufer mehr. Stirbt sie hingegen früher, gehen die weiteren Zahlungen an ihre Erben.

Die Zeitrente bietet sich deshalb vor allem dann an, wenn man seine Erben auch nach dem Tod absichern möchte. Bei beiden Modellen können Eigentümer zusätzlich wählen, ob sie ein lebenslanges oder ein zeitlich begrenztes Wohnrecht wollen.

Einmalzahlung und monatliche Zahlungen

Die meisten entscheiden sich jedoch gegen das monatliche Rentenmodell und für das Modell "Einmalzahlung". Diese setzt sich grob gesagt aus dem Verkaufswert abzüglich des Wohnwerts zusammen. Das lässt sich noch einmal am Beispiel unserer 70-jährigen Seniorin verdeutlichen:

Die Immobilie der Seniorin ist 400.000 Euro wert und könnte für einen Betrag von 800 Euro im Monat vermietet werden. Rechnet man das auf die statistische Lebenserwartung von etwa 14 Jahren hoch, beträgt der Wohnwert 134.400 Euro. Die Seniorin erhält damit eine Einmalzahlung von 265.600 Euro und wohnt bis auf die Nebenkosten (Heizung etc.) kostenfrei.

Allerdings müssen Senioren sich nicht zwischen entweder einer Einmalzahlung oder einer monatlichen Rente entscheiden. Einmalzahlung und monatliche Rente können flexibel kombiniert werden. Viele Eigentümer nutzen die Einmalzahlung beispielsweise, um eine noch ausstehende Hypothek abzuzahlen und lassen sich den Rest des Wertes als monatliche Rente auszahlen. Oder aber sie nutzen eine Einmalzahlung, um diese ihren Kindern als Vorerbe auszuzahlen und leben selbst von den monatlichen Rentenzahlungen. Wie groß die Einmalzahlung im Vergleich zu den monatlichen Renten ist, kann dabei jeder selbst entscheiden.



So berechnet sich die Rente

Wenn Rentner zum ersten Mal vom Konzept der Verrentung hören, können sie sich häufig nicht vorstellen, wie viel sie dabei eigentlich für Ihre eigene Immobilie bekommen würden. Wir erklären grob, wie sich die Beträge für die Immobilien-Verrentung berechnen.

Um zu ermitteln, wie viel ein Eigentümer für seine Immobilie bekommt, muss diese zunächst nach einem professionellen Verfahren bewertet werden. Der hierbei ermittelte Verkaufswert ist die Grundlage für Einmalzahlung und die monatlichen Rentenzahlungen. In unserem Beispiel gehen wir von einer Immobilie im Wert von 500.000 Euro aus.

Als nächstes muss der Eigentümer sich entscheiden, wie hoch die Einmalzahlung ausfallen soll. Grundsätzlich gilt: Je höher die Einmalzahlung, desto niedriger die monatliche Rente. Entscheidet ein Verkäufer sich nur für eine Einmalzahlung ohne monatliche Rente, erhält er jedoch trotzdem nicht den vollen Wert der Immobilie ausgezahlt. Der Wohnwert, also das, was ein Fremder monatlich an Miete zahlen müsste, wird vom Verkaufspreis abgezogen.

In unserem Beispiel gehen wir aber davon aus, dass der Eigentümer sich für eine Einmalzahlung von 200.000 Euro entscheidet, um seine Hypothek direkt abzuzahlen und sich eine große Reise zu finanzieren. Zusätzlich wird ein Sicherheitswert von zehn Prozent vom Verkaufswert abgezogen.

Die Basis für die Rentenberechnung sind damit 250.000 Euro. Davon wird nun der Wohnwert abgezogen. Hierfür ist das Alter des Eigentümers relevant. In unserem Beispiel handelt es sich um einen 70-jährigen Mann. Statistisch gesehen wird er noch etwa 14 Jahre leben und müsste dementsprechend für 14 Jahre Miete zahlen. Die erwartete Restlebensdauer kann man in der Sterbetabelle des Statistischen Bundesamtes nachsehen. Die Immobilie ließe sich

monatlich für einen Wert von 1000 Euro vermieten. Oftmals wird der Wohnwert noch mit einem bestimmten Wert verzinst. Das lassen wir in unserer aktuellen Rechnung jedoch der Einfachheit halber außen vor.

Der Wohnwert läge damit bei 168.000 Euro. Für die Rentenzahlungen bleiben also 82.000 Euro. Diese werden nun laut der statistischen Lebenserwartung verrechnet, also auf 14 Jahre aufgeteilt. Pro Monat würde der Eigentümer damit etwa 490 Euro zusätzliche Rente erhalten.

Durch eine geringere Einmalzahlung könnte der Eigentümer in unserem Beispiel sehr viel höhere monatliche Zahlungen erhalten. Hier bietet es sich deshalb immer an, individuell zu prüfen, welches Verhältnis aus Einmalzahlung und monatlicher Rente optimal ist.





Wie findet man einen Käufer?

Wer als Eigentümer zum ersten Mal von den vielseitigen Möglichkeiten der Immobilien-Verrentung hört, ist begeistert. Immobilienverkauf und gleichzeitig darin wohnen bleiben, stellt für viele Senioren eine attraktive Alternative zum klassischen Verkauf des Eigenheims dar. Doch worin liegt der Mehrwert für den Käufer?

Leibrente und Zeitrente

Die Immobilien-Verrentung ist nur für Käufer interessant, die die Immobilie nicht zum Eigennutz, sondern als Kapitalanlage erwerben möchten. Die Verrentungsimmobilie wird in der Regel mit einer Einmalzahlung und monatlichen Rentenzahlungen an die Verkäufer erworben. Während die monatlichen Rentenzahlungen aus dem laufenden Einkommen des Käufers beglichen werden, muss die Einmalzahlung aus dem Eigenkapital gezahlt werden.

Kauf zum richtigen Zeitpunkt

Gerade in Regionen mit steigenden Immobilienpreisen – und sie steigen in Deutschland aktuell fast überall – ist die Immobilien-Verrentung für Käufer auch deshalb interessant, weil sie so eine gute Kapitalanlage mit geringem Kapitaleinsatz kaufen können. Bei Einfamilienhäusern in Metropolen kommt noch hinzu, dass diese aktuell kaum mehr gebaut werden. Der knappe Wohnraum wird lieber für Mehrfamilienhäuser genutzt, um das Grundstück für möglichst viele Menschen bewohnbar zu machen. Damit werden Einfamilienhäuser zum raren Gut und es lohnt sich, zu investieren.

Verlässliche Bewohner und wenig Arbeit

Die ehemaligen Eigentümer stellen außerdem auch Bewohner dar, die die Immobilie weiter in gutem Zustand erhalten. So hat der Investor mit einer Verrentungsimmobilie weniger Risiken und weniger Arbeit.

Und wie geht es weiter?

Wird kein zeitlich begrenztes Wohnrecht vereinbart, muss der Käufer sich im Klaren darüber sein, dass er keine festen Pläne zum Einzug in die Immobilie oder zur Vermietung machen kann. Die wenigsten Käufer planen allerdings später einmal selbst in die Immobilie einzuziehen. Häufiger wird sie zum Beispiel als möglicher späterer Wohnsitz für die eigenen Kinder gekauft oder, um sie entweder vermieten oder verkaufen zu können.

Zum Schluss werden alle Vereinbarungen rechtssicher in einen Vertrag geschrieben, der von einem Notar beurkundet werden muss. Wesentliche Vereinbarungen müssen ins Grundbuch eingetragen werden. Die Pflicht eines erfahrenen Vermittlers ist es, für einen ausgewogenen Vertrag Sorge zu tragen. Es geht schließlich um eine sehr lange Laufzeit und um hohe Vermögenswerte. Eine intensive Beratung von Immobilienbesitzer und Käufer sind elementar. Tiefe Kenntnisse der Materie und viel Erfahrung haben nur wenige Profis der Verrentung von Immobilien.

Impressum

1. Auflage 2021

Herausgeber:

WohnHausImmobilien Theiler GmbH

Geschäftsführer Dietmar Theiler

Bölschestraße 125

12587 Berlin

Telefon: 030 659 40 772

Telefax: 030 659 40 773

info@wohnhausimmobilien.de

www.wohnhausimmobilien.de

Unter inhaltlicher Mitwirkung von

Wordliner GmbH

Paul-Robeson-Straße 10

10439 Berlin

Telefon: 030 809520880

E-Mail: info@wordliner.com

Bildrechte:

Titelbild: Jaaak / Depositphotos.com

S. 4: Jessica Bryant / Pexels.com

S. 6: 4pmpphoto@gmail.com / Depositphotos.com

S. 9: AndrewLozoviy / Depositphotos.com

S. 11: Anke Illing / ILLING & VOSSBECK FOTOGRAFIE

S. 12: Syvati_ipinskiy / Depositphotos.com

Büro SÜD-OST:
Bölschestraße 125 | 12587 Berlin
Tel.: 030 / 659 40 772

Büro SÜD-WEST:
Potsdamer Straße 51 | 14163 Berlin
Tel.: 030 / 548 01 147

Büro NORD:
Alt Tegel 19 | 13507 Berlin
Tel.: 030 / 437 76 077

Büro CITY-WEST:
Fasanenstraße 46 | 10719 Berlin
Tel.: 030 / 400 46 666

WohnHausImmobilien Theiler GmbH
www.wohnhausimmobilien.de

