

Neues Verkaufs-Modell: Immobilienrente

**Für die Immobilienrente wird das Eigenheim verkauft, doch das Wohnrecht bleibt bestehen.
Monatliche Ratenzahlungen sorgen zusätzlich für mehr Liquidität im Alter.**

Haus- oder Wohnungsbesitzer können sich aufgrund der hohen Preissteigerungen in den vergangenen Jahren über einen erheblichen Vermögenszuwachs freuen. Doch das Kapital ist in der Immobilie gebunden und laufende Kosten für Reparaturen, Versicherungen und Instandhaltung können den Besitz gerade im Alter schnell zur Belastung werden lassen. Ein Verkauf kommt häufig nicht infrage, schließlich würde das einen aufwendigen Umzug und eine vollständig neue Umgebung bedeuten. Eine attraktive Lösung ist daher die Immobilienrente: Bei diesem Modell kann der Verkäufer die Immobilie weiterhin bewohnen und kommt zusätzlich in den Genuss einer monatlichen Rentenzahlung. Je nach Modell kann die Rente als **Leibrente**, also bis ans Lebensende, oder als **Zeitrente**, zum Beispiel für einen zehnjährigen Zeitraum, vereinbart werden. In diesem Zeitraum zahlt der Verkäufer wie bisher die Betriebskosten, der Käufer trägt neben den Rentenzahlungen an den Verkäufer auch die Kosten für die Instandhaltung.

Doch welchen Vorteil hat der Käufer als Gegenleistung dafür, dass er nicht sofort über sein Eigentum verfügen kann? Er zahlt den von einem vereidigten Sachverständigen ermittelten Preis, welcher sich aus dem Verkehrswert abzüglich des Nießbrauchwertes ergibt. Vor allem Käufer mit höherem Einkommen können die **Immobilie aus ihren laufenden Einnahmen bezahlen** und müssen nicht, wie im „klassischen Fall“, auf teure Bankkredite zurückgreifen. Der Verkäufer profitiert ebenfalls, denn er kann seine Immobilie bereits zu Lebzeiten „zu Geld machen“ und in seinem gewohnten Umfeld bleiben. Eine weitere Besonderheit des Immobilienverkaufs auf Rentenbasis liegt in den Variationsmöglichkeiten des Modells – auch Anzahlungen oder der Verkauf der Immobilie mit gleichzeitiger Rückmietung sind mögliche Optionen. Einzige Voraussetzung ist, dass die Immobilie komplett oder zumindest weitgehend schuldenfrei ist.

Obwohl das Modell relativ unbekannt ist, wurde es bei der David Borck Immobiliengesellschaft bereits **mehrfach angewendet**. So hatte die Besitzerin einer **Doppelhaushälfte in Zehlendorf** ihren Ehegatten verloren und konnte die Kosten für die Immobilie alleine nicht mehr tragen. Der Wert des Hauses betrug 690.000.- €, doch solange sie dort wohnen bleiben wollte, war dieser Wert rein fiktiv. Die Kundin entschied sich für einen Verkauf der Immobilie auf Zeitrentenbasis. So kann sie weiterhin in ihrem Haus leben und erhält für die kommenden 10 Jahre eine monatliche Rentenzahlung in Höhe von 2.925.- €, bevor sie dann in eine Seniorenresidenz umzieht.

Ein anderer Eigentümer wohnt in einem Einfamilienhaus in Zehlendorf und verbringt die Wintermonate gerne in Südafrika mit Golfspielen. Für die laufenden Kosten des Hauses und die Ausgaben während der Wintermonate benötigte er jedoch zusätzliches Kapital. Der 68jährige Eigentümer verkaufte daher sein 1,4 Millionen-Euro-Einfamilienhaus im Leibrenten-Modell. Dafür erhält er eine Anzahlung von 400.000.- € bei Vertragsabschluss und zusätzlich lebenslang eine monatliche Rentenzahlung in Höhe von 2.696.- €. Somit kann er sich sein komfortables Überwintern in Südafrika finanzieren und erhält zusätzlich ein Polster auf der Bank.

„Dieses Modell ermöglicht es, das in einer Immobilie gebundene Kapital flüssig zu machen“, erläutert Inga Rück von der David Borck Immobiliengesellschaft und ergänzt: „Das Modell ist besonders für ältere Menschen attraktiv, die so in den Genuss einer Extrarente kommen und dennoch ihr gewohntes Umfeld nicht verlassen müssen. Durch die von uns und dem unabhängigen Sachverständigenbüro

gewährleistete enge Betreuung des Verkäufers und des Käufers sowie durch die Erstellung individueller Kaufverträge durch einen Notar wird sichergestellt, dass die Transaktion für beide Seiten transparent abläuft.“

Über die David Borck Immobiliengesellschaft:

Als Caren Rothmann und David Borck 2010 die David Borck Immobiliengesellschaft mbH gründeten, verfügten beide geschäftsführende Inhaber bereits über fundierte Immobilienkenntnisse. Ihre Vision: Individuell und mit innovativem Gespür Immobilien vermarkten und alle Dienstleistungen aus einer Hand anbieten. Dabei greifen die Immobilienexperten auf ein umfangreiches Netzwerk aus Agenturen, Finanzierungsexperten, Gutachtern, Anwälten und Banken zurück. Egal ob Altbau oder Neubau, ob Villa oder Eigentumswohnung, ob Globalvertrieb oder Einzelverkauf – das Unternehmen übernimmt das komplette Projekt-Marketing und entwickelt maßgeschneiderte Vermarktungsstrategien. Seit Gründung konnte die David Borck Immobiliengesellschaft so bereits für über 1.600 Einheiten einen passenden Erwerber finden. 2016 wurde die David Borck Immobiliengesellschaft erneut mit Bestnoten beim Capital Maklerkompass ausgezeichnet; FOCUS prämierte das Unternehmen im April 2017 als TOP-Immobilienmakler.