

# Wenn das Haus die Rente zahlt

Expertin Linda Horvath von der David Borck Immobiliengesellschaft spricht über die Vorteile der Immobilienrente.



Quelle: David Borck Immobiliengesellschaft

GEGEN  
FEHLENDE  
LIQUIDITÄT  
IM ALTER

**IMMOBILIEN AKTUELL (IA):** Deutschland wird immer älter – Stichwort demographischer Wandel. Gleichzeitig steigt die Sorge vor Altersarmut und der Überlastung des Pflegesystems. Viele Menschen wollen am liebsten in ihren eigenen vier Wänden alt werden. Kann die Immobilienrente den Betroffenen bei diesen Herausforderungen helfen?

**Linda Horvath (LH):** Personen, die eine eigene Immobilie besitzen, haben im Alter einen großen Vorteil: Durch den Immobilienver-

kauf auf Rentenbasis ist nicht nur gewährleistet, dass sie das lebenslange Wohnrecht behalten. Vielmehr stehen durch die Erträge aus dem Verkauf Mittel für den altersgerechten Umbau zur Verfügung. Kombiniert mit der Betreuung durch eine Pflegekraft können so auch Senioren bis an ihr Lebensende in der gewohnten Umgebung bleiben. Oder sie können sich durch den Verkauf Lebenswün-

sche erfüllen, wie eine kostspielige Reise, was mit der staatlichen Rente nicht möglich wäre.

**IA: Wie entwickelt sich die Nachfrage für die Immobilienrente, die ja bislang nur wenigen Immobilieneigentümern bekannt ist?**

**LH:** Während der Immobilienverkauf auf Rentenbasis in Frankreich und England beispielsweise sehr gängig ist, kennen das Modell hierzulande noch wenige Eigentümer. Die Nachfrage steigt seit drei Jahren allerdings stetig. Die Rentenentwicklung, die Niedrigzinsphase und die steigenden Lebenshaltungskosten führen oft zu fehlender Liquidität im Alter, die durch die Immobilienrente ausgeglichen werden kann. Denn im Gegensatz zu den Rentenerträgen ist der Immobilienwert seit 2008 enorm angestiegen. Die Kapitalisierung des Wohneigentums lohnt sich daher immer mehr. Wichtig ist aber eine gründliche Aufklärung über die Vor- und Nachteile des Immobilienverkaufs auf Rentenbasis.

**IA: Wie funktioniert die Immobilienrente, und welche verschiedenen Varianten gibt es?**

**LH:** Zur Wahl stehen grundsätzlich drei Modelle der Immobilienverrentung, die auf die individuelle Lebenssituation des Verkäufers angepasst werden können: Die Zeitrente, die feste monatliche Zahlungen für eine bestimmte Laufzeit vorsieht, in Kombination mit dem Wohnrecht für diese Zeit. Beim Verkauf mit Rückmiete handelt es sich um einen Verkauf mit der Option, das Objekt wieder anzumieten. Gleichzeitig ist der Mietvertrag nicht kündbar, da das Wohnrecht gesichert ist. Beim Verkauf mit lebenslangem Wohnrecht wird entweder eine Leibrente gezahlt oder eine Einmalzahlung nach Kaufvertragsabschluss. Bei der Leibrente zahlt der Käufer bis zum Ableben des Verkäufers einen festen monatlichen Betrag, beispielsweise in Kombination mit einer höheren Anzahlung, damit der Verkäufer gleich einen Betrag zur

Verfügung hat, mit dem er planen und leben kann. Teilweise können hier Mindest- und Höchstsätze vereinbart werden, um etwa im Falle eines verfrühten Ablebens des Verkäufers den Erben eine Mindestsumme zu garantieren.

**IA: Welche Vorteile hat der Verkäufer beim Verkauf auf Basis der Immobilienrente? Für wen lohnt sich dieses Modell?**

**LH:** Der Verkäufer kann die Wertsteigerung seiner Immobilie der letzten Jahre durch die Immobilienrente kapitalisieren. Die Immobilienverrentung stellt eine Geldbeschaffung ohne Zins und Tilgung dar. Nicht zuletzt ist es eine Alternative zu Bankkrediten, denn durch das Wohnkreditrichtliniengesetz wird es für Personen über 65 Jahre schwer, Kredite aufzunehmen. Lohnend ist das Modell besonders für Menschen über 70 oder Personen, die keine Erben haben oder ihre Kinder schon zu Lebzeiten auszahlen wollen. Oder sie können sich damit einen langgehegten Lebensraum erfüllen oder ihren gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten. Aber auch für Immobilieneigentümer in Großstädten eignet sich das Modell perfekt, da Kapitalanleger diese Lagen bevorzugen.

**IA: Wie sieht es für den Käufer aus? Der kann die Immobilie ja erst einmal nicht beziehen. Wo sehen Sie hier den Nutzen?**

**LH:** Für die Käufer ist das Investment in erster Linie eine gute Kapitalanlage. Das Modell eignet sich nicht für Personen, die eine schnelle Eigennutzung anstreben. Da der

Wohnwert vom Marktwert der Immobilie abgezogen wird, ist der Kaufpreis für Anleger attraktiv, die ihr Geld langfristig parken. Das eingesetzte Kapital im Verhältnis zum Marktwert der Immobilie plus die Wertsteigerung der Immobilie über die Jahre können Renditen weit über dem Durchschnitt anderer Geldanlagen verschaffen. Auch für junge Leute, die ihre Altersvorsorge sichern wollen und kein hohes Eigenkapital haben, kann sich das rechnen. Sie können sich durch die monatlichen Rentenzahlungen eine Immobilie in der Zukunft sichern – teils sogar ohne Kredit.

**IA: Das bedeutet, dass die Immobilienrente ein Langzeitprojekt ist. Wie lang sind die Laufzeiten, mit denen man rechnen muss?**

**LH:** Es gibt keine festen Laufzeiten. Das ist der große Vorteil sowohl für Kapitalanleger als auch Verkäufer. Die Immobilienrente lässt individuelle Vereinbarungen zu. Je nach persönlicher Lebensplanung entscheidet man sich für eine Variante. Für die meisten Menschen ist der Erwerb einer Immobilie aber ein Langzeitprojekt. Fünf, zehn, 15 oder mehr Jahre sind möglich. Durch die oft langen Laufzeiten können die Raten durch die Stückelung teilweise sogar mit dem regulären Einkommen abgezahlt werden. Zudem profitiert der Käufer von einem möglichen Wertzuwachs der Immobilie. Durch den Verzicht auf einen Bankkredit fallen die Zinsen weg. Für zusätzliche Sicherheit sorgt der fest kalkulierbare Kapitaleinsatz, denn schwankende Zinsen, wie bei einer Finanzierung, kennt dieses Rentenmodell nicht.

**IA: Das klingt ja alles sehr theoretisch. Können Sie das vielleicht an einem Praxisbeispiel vorrechnen?**

**LH:** Natürlich. Eine unserer Kundinnen etwa verkaufte nach dem Tod ihres Mannes eine Doppelhaushälfte in Berlin-Zehlendorf auf Leibrentenbasis. Der Verkaufspreis betrug 490.000 Euro. Die Verkäuferin erhielt eine Anzahlung nach Kaufvertragsabschluss in Höhe von 100.000 Euro und weiterhin bis zum Lebensende eine monatliche Zahlung von 1.500 Euro. Sie wohnt bis an ihr Lebensende mietfrei, trägt aber die umlagefähigen Betriebskosten selbst, nichtumlagefähige Kosten übernimmt der Käufer. Sollte sich die Dame für den Umzug in eine Seniorenresidenz entscheiden, laufen die Zahlungen bis zum Lebensende weiter, die Immobilie selbst würde dann aber dem Käufer schon früher zur Verfügung stehen – entweder zum Selbstbezug oder zur Vermietung. Eine andere Frau hat sich entschlossen, ihre Drei-Zimmer-Wohnung für den errechneten Verkehrswert einer vermieteten Wohnung von 350.000 Euro zu verkaufen und diese lebenslang zurück zu mieten. Grund für diese Entscheidung war der durch einen hohen Lebensstandard und einen Zweitwohnsitz im europäischen Ausland benötigte Liquiditätsbedarf. Um uneingeschränkt auf größere Beträge zurückgreifen zu können, wurde eine Auszahlung des gesamten Verkaufspreises vereinbart. Hier wird deutlich, wie individuell die Modelle der Immobilienrente auf die Bedürfnisse und Lebenssituationen sowohl des Käufers, als auch des Verkäufers zugeschnitten werden können. *Interview: Britta Berger*

