

## **Mit dem Eigenheim die Rente aufbessern – Modellvergleich von Immobilien-Rente, Umkehrhypothek und Teilverkauf**

**Eigenheimbesitzern im Rentenalter stehen verschiedene Modelle offen, um das in Haus oder Wohnung gebundene Vermögen zu nutzen: die Immobilien-Verrentung in unterschiedlichen Varianten, der Teilverkauf oder die Umkehrhypothek. So können Senioren in ihrem vertrauten Zuhause wohnen bleiben und trotzdem noch zu Lebzeiten Geld für ihre Immobilie bekommen.**

Im englischsprachigen Raum ist die Nutzung der eigenen Immobilie zur Finanzierung des Alters schon lange beliebt. Die verschiedenen Formen der Kapital-Freisetzung werden unter dem Oberbegriff „Equity Release“ zusammengefasst. In Deutschland fristeten solche Modelle lange Zeit ein Nischendasein, doch seit wenigen Jahren gewinnen sie an Bedeutung.

Der demographische Wandel und die wachsende Versorgungslücke im Alter sorgen dafür, dass die Nachfrage nach Equity-Release-Produkten in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird. Denn die gestiegene Lebenserwartung führt zu einem signifikant höheren Kapitalbedarf im Alter. Restschulden auf der Immobilie, Instandhaltung sowie Kosten für Gesundheit und Pflege sind für Eigenheimbesitzer im Ruhestand eine erhebliche Belastung, zumal sie Zeit ihres Berufslebens viel in die Immobilie investiert haben und daher oft nur wenig Geld ergänzend zur Seite legen konnten.

In dieser Situation ist es sinnvoll, das in der Immobilie gebundene Vermögen zu nutzen und sich damit langfristig finanziell abzusichern. Welches Produkt der Altersfinanzierung aus der Immobilie das Richtige ist, muss im Einzelfall gründlich geprüft werden. Wir stellen hier die drei bekanntesten Modelle vor:

### **1. Immobilien-Rente**

Die Immobilien-Rente ist sicherlich das bekannteste Modell der Altersfinanzierung. Das Prinzip dahinter: Senioren verkaufen ihre Immobilie, bleiben aber in ihrer vertrauten Umgebung wohnen. Der Verkaufspreis abzüglich des Wohnwerts wird ausbezahlt. Dieses ursprünglich recht starre Modell wurde in den vergangenen Jahren flexibler gestaltet und von verschiedenen Anbietern optimiert.

#### **a. Variante Leibrente mit und ohne Einmalzahlung**

Als Marktführer hat sich hier die Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG ([www.deutsche-leibrenten.de](http://www.deutsche-leibrenten.de)) etabliert mit einem Produkt, das auf die individuellen Bedürfnisse der Senioren zugeschnitten ist. So bietet das Frankfurter Unternehmen seinen Kunden eine monatliche Rente mit und ohne Einmalzahlung an. Senioren erhalten auf Wunsch auch ausschließlich einen Einmalbetrag, sie können also flexibel wählen. Mit einer Einmalzahlung gelingt es Ihnen beispielsweise, den restlichen noch auf der Immobilie liegenden Kredit zu tilgen.

Die Höhe der Auszahlung richtet sich nach einem von Gutachtern des TÜV Süd oder der Dekra erstellten Verkehrswertgutachten. Ebenfalls von zentraler Bedeutung: Den Kunden wird eine Mischung aus Nießbrauch und Wohnrecht geboten: Sie erwerben ein lebenslanges und

unbedingtes Wohn- und Nutzungsrecht wie beim klassischen Nießbrauch. Es kommt zum Beispiel bei einem Umzug ins Pflegeheim zu tragen – die zusätzlichen Mieteinnahmen helfen dann bei der Finanzierung der letzten Lebensphase. Ergänzend zum Wohnrecht sind die Kunden von der Last der Instandhaltung befreit. Die Deutsche Leibrenten Grundbesitz sorgt für den einwandfreien Zustand der Häuser und Wohnungen. Sie arbeitet dafür mit professionellen Dienstleistern zusammen, die regelmäßig den Zustand der Immobilie überprüfen. Zudem gewährt sie eine Mindestlaufzeit, um das Risiko eines plötzlichen, frühen Todes abzudecken. In diesem Fall gehen die Rentenzahlungen für die vereinbarte Mindestlaufzeit von fünf oder zehn Jahren an die Erben. Außerdem verpflichtet sich das Unternehmen vertraglich, auf einen Weiterverkauf zu Lebzeiten seiner Kunden zu verzichten.

Mit der katholischen Stiftung Liebenau ([www.stiftung-liebenau.de/ueber-uns/zustifterrente](http://www.stiftung-liebenau.de/ueber-uns/zustifterrente)) gibt es einen weiteren Anbieter klassischer Leibrenten. Das Angebot ist aber nur für Senioren interessant, denen neben eigenen Bedürfnissen auch das soziale Engagement der Kirche wichtig ist, denn ein Teil des Immobilienvermögens wird bewusst der sozialen Einrichtung gestiftet und nicht verrentet.

Ein elementarer Vorteil beider Anbieter ist, dass sie auch gleichzeitig als Investor agieren. Immobilienkompetenz und Nachhaltigkeit des Anbieters führen zu einem gemeinsamen Wertinteresse zwischen Käufer und Verkäufer über die gesamte Laufzeit.

#### **b. Variante Einmalzahlung mit Nießbrauch**

Auf dieses Modell setzen Unternehmen, die die Eigenheime der Senioren nicht im eigenen Bestand behalten, sondern an Investoren vermitteln. Anbieter sind beispielsweise HausplusRente ([www.hausplusrente.de](http://www.hausplusrente.de)) oder Degiv ([www.degiv.de](http://www.degiv.de)). Alle Firmen sind auf bestimmte Regionen fokussiert und überwiegend in großen Städten tätig. Sie bieten den Kunden meist ausschließlich Verträge an, die reinen Nießbrauch-Charakter haben. Die Senioren bleiben dann wirtschaftlich Haftende und sind bis zum Lebensende gegenüber dem Investor verpflichtet, die Immobilie in einem ordnungsgemäßen Zustand zu halten – gerade bei zunehmendem Alter der Verkäufer eine erhebliche Last. Nach Vertragsunterzeichnung bekommen die Verkäufer eine Einmalzahlung, die sich aus dem Verkehrswert abzüglich des Wohnwerts berechnet. Wollen sie daraus monatliche Zahlungen machen, um für ein langes Leben vorzusorgen, können sie das über eine ergänzende private Rentenversicherung. Das ist allerdings mit zusätzlichen Gebühren und Provisionen verbunden.

#### **Fazit Immobilien-Rente**

Insgesamt gilt für sämtliche Modelle der Immobilien-Verrentung: Sie bieten Senioren eine sehr sichere Form der Altersfinanzierung, wenn das lebenslange Wohnrecht und die lebenslangen Zahlungen an erster Stelle im Grundbuch verankert sind. Auch im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des neuen Eigentümers bleibt das Wohnrecht unangetastet. Die Zahlungspflichten sind durch eine Zwangsvollstreckung der Immobilie vollständig gesichert oder bereits bezahlt, denn die Summe der lebenslang offenen Leibrentenzahlungen ist immer kleiner als der Wert der Immobilie. Und der neue Eigentümer muss die Verpflichtungen des Alteilners übernehmen.

## 2. Teilverkauf

Der Immobilien-Teilverkauf ist ein noch junges Produkt auf dem deutschen Markt und wird bislang nur von wenigen Unternehmen, wie z.B. Wertfaktor ([www.wertfaktor.de](http://www.wertfaktor.de)), Basora Real Estate ([www.basorateilverkauf.de](http://www.basorateilverkauf.de)) oder Heimkapital ([www.heimkapital.de](http://www.heimkapital.de)) angeboten. Im Unterschied zur Leibrente wird das Haus nicht komplett verkauft, sondern nur bis maximal 50 Prozent veräußert. Die Senioren erhalten für den Teilverkauf eine einmalige Zahlung, deren Höhe im Rahmen eines Wertgutachtens ermittelt wird.

Ab dem Zeitpunkt des Teilverkaufs ist der Bewohner nicht mehr alleiniger Eigentümer und muss dem Mitanteilsnehmer deshalb ein Nutzungsentgelt zahlen – vergleichbar mit einer anteiligen Miete auf seine Immobilie. Im Grundbuch wird festgelegt: Der eingetragene Nießbrauch sichert dem Rentner das alleinige Nutzungsrecht. Bei Auszug beispielsweise in ein Altersheim wird die Immobilie veräußert, die Erben haben dabei ein Vorkaufsrecht für den Teil des Miteigentümers.

Für die Bewohner bedeutet das: Sie bleiben Teileigentümer. Das mag auf emotionaler Ebene durchaus attraktiv für viele Senioren sein, wirtschaftlich und juristisch bewertet bringt es doch einige Nachteile mit sich. Zunächst einmal ist der Rentner als Eigentümer weiterhin verpflichtet, sich vollständig um die Instandhaltung zu kümmern. Zudem hat er nun auch einen Miteigentümer im Boot. Ist der „stille Teilhaber“ der Meinung, dass die Immobilie nicht ordnungsgemäß instandgehalten wird, könnte er später ggfs. auch die Erben dafür in Haftung nehmen.

Verlässt der Eigentümer die Immobilie eines Tages komplett, haben er oder seine Erben ein Ankaufsrecht zum aktuellen Marktpreis für den Anteil des Miteigentümers. Gibt es keine Einigung oder ist ein Ankauf nicht gewünscht, veräußert der Investor das gesamte Objekt und berechnet dafür eine Verkaufsprovision. Auch wenn der Alteigentümer die monatlich zu zahlenden Raten nicht begleichen kann, wird die Immobilie verkauft und er muss ausziehen. In diesem Fall würde ebenfalls eine Verkaufsprovision zugunsten des Miteigentümers fällig.

Das Modell Teilverkauf mag zwar attraktiv klingen bei steigenden Immobilienpreisen, denn dann profitieren die Senioren oder ihre Erben von der Wertsteigerung. Sollten Häuser oder Wohnungen jedoch günstiger werden, müssen Sie entsprechende Einbußen in Kauf nehmen.

Verbraucherschützer sehen das Teilverkaufs-Modell vor allem wegen möglicher rechtlicher Risiken mit Skepsis. Zudem kommen auf die oft finanziell knappen Senioren neue Zahlungsverpflichtungen in Höhe von monatlich mehreren hundert Euro hinzu – sie müssen daher gut planen und sich die Einmalzahlung einteilen. Auch ist das Langlebighkeitsrisiko nicht abgedeckt.

### Umkehrhypothek

Die Umkehrhypothek ist im englischen Sprachraum als „Reverse Mortgage“ bekannt. Sie ist zum Beispiel in den USA eine der beliebtesten Formen der Altersfinanzierung, die auch von staatlicher Seite gefördert wird. In Deutschland hat sich das Prinzip nicht flächendeckend durchsetzen können, da es sich in der Regel weder für die Finanzdienstleister noch für die

Senioren rechnet. Entscheidendes Merkmal der Umkehrhypothek ist, dass die Immobilie beliehen und nicht gleich verkauft wird. Eigenheimbesitzer im Rentenalter nehmen also einen Kredit auf ihre Immobilie auf und erhalten dabei i.d.R. eine monatliche Zeitrente, ggfs. auch eine Einmalzahlung in Höhe des Beleihungswerts. Die Verbindlichkeiten an den Kreditgeber bauen sich somit nach und nach auf. Eine Umkehrhypothek ist nur möglich, wenn die Immobilie komplett oder zum größten Teil abbezahlt ist.

Meist übernimmt eine Bank, eine Versicherung oder ein auf Altersfinanzierung spezialisiertes Unternehmen die Rolle des Gläubigers. Die Immobilie dient als Kreditsicherheit, an den Eigentumsverhältnissen ändert sich nichts. Wichtiger Unterschied zu einer klassischen Hypothek: Auf den Darlehensnehmer kommen keine laufenden Tilgungs- oder Zinszahlungen zu. Der Kredit wird stattdessen auf einen Schlag abbezahlt, und zwar nach Ende der vereinbarten Laufzeit oder wenn die Immobilie nach dem Tod beziehungsweise Auszug des Rentners verkauft wird.

Der Kreditgeber bezieht in die Berechnung der Umkehrhypothek zahlreiche Risiken mit ein. Eine geringe Beleihungssumme, laufende Darlehenszinsen und kostspielige Gebühren drücken deshalb die Rentenzahlungen zum Teil erheblich. Außerdem sind die Eigentümer weiterhin verpflichtet, sämtliche Instandhaltungs- und Versicherungskosten zu zahlen. Das kann besonders im höheren Alter zur Last werden.

Wenn die Eigentümer das Laufzeitende des Vertrags erleben, muss der Kredit inklusive Zinsen und Provisionszahlungen meist auf einen Schlag abbezahlt werden. Dies dürfte die Senioren in den allermeisten Fällen zu einem Auszug zwingen. Zwar kann der Kreditgeber auf Wunsch auch eine Anschlussfinanzierung anbieten, er ist dazu aber nicht verpflichtet. Mindestens fällt aber die bisherige Zeitrentenzahlung weg und der Kunde muss die Zinsen dann aus der niedrigen Altersrente finanzieren, was einer doppelten wirtschaftlichen Einbuße gleichkommt.

### **Fazit Verrentungsmodelle**

Alle drei Modelle mit ihren Unterformen unterscheiden sich doch recht deutlich voneinander, insbesondere, was die Rechte und Pflichten nach Vertragsabschluss betrifft. Gerade bei Equity-Release-Produkten ist der Blick auf das Kleingedruckte entscheidend.

Senioren sollten sich gut informieren und die verschiedenen Optionen genau prüfen, auch unter dem Aspekt der eigenen Lebenserwartung. Für die finanzielle Absicherung des langen Lebens und das Bedürfnis, alles für den Ruhestand zu regeln und den Partner abzusichern, eignet sich eine monatliche Immobilien-Rente besser als die anderen Modelle. Wer hingegen mit Eintritt in den Ruhestand noch mal zehn Jahre die Welt entdecken möchte und dem danach alles egal ist, fährt auch mit einem Teilverkauf oder einer Umkehrhypothek gut.