

Deutsche entdecken Immobilienverrentung

Finanzen Niemand zieht im Alter gern um. Das gilt auch für Senioren, die ein Haus oder eine Wohnung ihr Eigen nennen.

Sie können aber über das Instrument der Immobilienverrentung ihren Besitz auch ohne Umzug zu Geld machen. Von **Thomas Magenheim**

Özgun Imren zeigt sich überrascht. „Wir haben auch Kunden aus Reichenvierteln“, sagt der Mitgründer und Geschäftsführer der deutschen Gesellschaft für Immobilienverrentung (Degiv). Kunden des erst 2015 gegründeten Jungunternehmens sind immobilienbesitzende Senioren, die das Haus oder die Wohnung, in der sie leben, verkaufen aber weiter dort wohnen wollen. Wer das macht, ist trotz Immobilienbesitz in Not, vermuten viele. Es sei auch so, dass es in Deutschland Immobilieneigentümer mit geringer Rente, finanziellen Engpässen oder Schulden gibt, erklärt Imren.

„Aber es gibt auch welche, die keine Kinder haben oder mit Erben, die nichts bekommen sollen“, ergänzt Co-Geschäftsführer und Mitgründer Mesut Yikilmaz. Die beiden Geschäftspartner sprechen über die Möglichkeit der Immobilienverrentung, die in Deutschland lange Jahre im Dormitizenschaftsmodell geübt hat, nun aber offenbar erwaht.

Es gibt zwei

Varianten: Nießbrauch und Leibrente

2018 habe die noch auf den Großraum München beschränkte Degiv rund 30 solcher Immobilien vermittelt, sagen deren Chefs.

Diese Zahl habe man dieses Jahr bereits in ersten Quartal erreicht. Bei Wettbewerbern sehe es ähnlich aus, sagt Imren und erklärt, wie Immobilienverrentung funktioniert. Grundsätzlich gibt es zwei Varianten: Leibrente und Nießbrauch.

Beiden gemeinsam ist, dass die Verkäufer in den eigenen vier Wänden bleiben können. Das ist verkaufenden Senioren nach einer Studie, die Degiv beim Hamburger Marktforschungsinstitut Consuma-Insightwork in Auftrag gegeben hat, sehr wichtig. Demnach wollen Betroffene zu fast 90 Prozent im Alter nicht mehr umziehen, auch wenn fast die Hälfte von ihnen ihre Wohnung als zu groß empfindet. „Viele ältere Menschen verfügen über den Wohnraum, den sich jüngere Menschen wünschen“, sagt Imren. Zugleich fehle Senioren mit Immobilienbesitz oft das Geld für Instandhaltung, Altersgerechter Umbau oder Pflegekosten. Der zehnte Befragte hat in der Studie eine angespannte finanzielle Situation und jeder Dritte gelegentliche finanzielle Engpässe angegeben.

Beim Verkauf mit Nießbrauchrecht erhalten die Altbesitzer Bargeld, bei der Leibrente dagegen eine monatliche Zahlung. Das ist nur ein Unterschied. Bei der Leibrente endet das Wohnrecht mit dem



Bei vielen alten Menschen ist der Großteil ihres Kapitals in Immobilien gebunden.

Foto: iStock.com/Julia Stock

Auszug, was im Alter beim Gang ins Altheim schnell passieren kann. „Bei Nießbrauch endet das Wohnrecht mit dem Tod und man kann bis dahin vermieten und Miete kassieren“, erklärt Yikilmaz.

Ein Verkauf bei gleichzeitigem Wohnrecht hat natürlich seinen Preis. Der Abschlag auf den eigentlichen Verkehrswert einer Immobilie beträgt je nach Alter des Verkäufers in der Regel zwischen 30 und 50 Prozent, sagen die beiden Immobilienexperten. Das trägt der Zeit Rechnung, die der verkaufende Senior mutmaßlich noch in seiner Wohnung lebt. Berechnungsgrundlage dafür ist die Lebenserwartung nach den Tabellen des Bundesamts für Statistik. Seinen Gesundheitszustand muss ein Verkäufer nicht untersuchen lassen. Beratende Vermittler wie Degiv kassieren von Käufer wie Verkäufer zudem je drei Prozent Gebühr.

In Ländern wie Frankreich, Großbritannien und den USA sei Immobilienverrentung gang und gäbe, sagen Imren und

Yikilmaz. „Eat your brick“, also übersetzt so viel wie „iss deinen Ziegelstein“, heißt dieses Prinzip in den USA. In Deutschland nehme das Thema mit der Alterung der Gesellschaft Fahrt auf und auch wegen des vor allem im Großstädten immer knapper werdenden Wohnraums, sagen die beiden Degiv-Gründer. Sie schützen das Potenzial bundesweit auf rund drei Millionen Wohnungen oder Häuser. Einige Tausend würden derzeit wohl jährlich auf diese Weise den Besitzer wechseln. Vor allem dort, wo Wohnraum teuer ist, wachse das Geschäft rasant. „In München überrennen uns die Leute“, sagt Yikilmaz. Aber auch anderswo steige der Bedarf sowohl bei potenziellen Käufern, die so vergleichsweise billig an sonst kaum erscheinliche Immobilien kommen als auch bei Verkäufern.

Verbraucherschützer halten die Immobilienverrentung zumindest für nicht zu jungem Senioren und solche, die sicher in ihren eigenen vier Wänden wohnen bleiben wollen, im Prinzip für keine schlechte

Idee. „Mit 70 Jahren ist eine monatliche Rentenzahlung verhältnismäßig niedrig, weil man statistisch gesehen noch lange lebt“, erklärt Renate Baum von der Stiftung Warentest für die Variante Leibrente. Viele Verkäufer in einem solchen Alter schrecke das ab. Bei 85-jährigen seien Zahlungen bei dann geringerer Lebenserwartung höher und attraktiver.

Auch Nils Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hält die Wertermittlung der Immobilie für den entscheidenden Punkt. Er rät, über ein Verkaufsangebot am Markt erst einmal zu testen, welcher Preis sich erzielen lässt. Welche Abschläge dann für bleibendes Wohnrecht gerechtfertigt sind, sei eine Frage des Einzelfalles und des Lebensalters. Ein Fallstrick sei die Frage, wer für die Instandhaltungskosten aufkommt, sagt Baum. Das sollte der Käufer der Immobilie sein. Sie rät dazu, sich vor einer Immobilienverrentung von einem spezialisierten Rechtsanwalt beraten zu lassen.