

JANINE HARDI
RECHTSANWÄLTIN

BORIS HARDI
DIPL.- IMMOBILIENWIRT (DIA)



E-BOOK
FASSUNG

LEITFADEN: IMMOBILIENVERRENTUNG

Altersfinanzierung durch die Freisetzung von
Eigenkapital ohne ausziehen zu müssen.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Immobilienverrentung mittels:

- ✓ WOHNUNGSRECHT
- ✓ TEILVERKAUF
- ✓ NIEßBRAUCH
- ✓ VERKAUF AUF RENTENBASIS



RentePlus
Immobilie.de

Inhalt

| | |
|--|----|
| Vorwort | 4 |
| Die Altersfinanzierung | 5 |
| Immobilienverrentung - Ein Überblick | 6 |
| Bedeutung der Immobilienverrentung | 6 |
| 1. Wohnungsrecht, § 1093 BGB | 8 |
| Beispiel: Verkauf mit Wohnungsrecht | 8 |
| Vor- und Nachteile der Immobilienverrentung mit Wohnungsrecht | 10 |
| 2. Leibrente, § 759 BGB oder Zeitrente | 10 |
| Beispiel: Verkauf auf Rentenbasis | 11 |
| Vor- und Nachteile der Immobilienverrentung auf Rentenbasis | 13 |
| 3. Nießbrauch, §§ 1030, 1048 BGB | 13 |
| Beispiel: Verkauf mit Nießbrauch | 14 |
| 4. Teilverkauf | 16 |
| Beispiel: Teilverkauf | 17 |
| Vor- und Nachteile des Teilverkaufs als Immobilienverrentung | 19 |
| 5. Verkauf mit Rückmiete („Rückmietverkauf“) | 20 |
| Vor- und Nachteile des Rückmietverkaufs als Immobilienverrentung | 21 |
| 6. Umkehrhypothek (Immobilienverzehrcredit, § 491 III BGB) | 22 |
| Vor- und Nachteile der Umkehrhypothek | 23 |
| Seniorenfinanzierung | 23 |
| Vor- und Nachteile der Seniorenfinanzierung | 24 |
| Immobilienverrentung und die Steuer | 25 |
| Immobilienverrentung: Wer sind eigentlich die Käufer? | 26 |
| Die Bewertung der Immobilie | 27 |
| Für wen ist eine Immobilienverrentung ideal? | 28 |
| Fazit | 29 |
| Unser Team | 30 |

| | |
|-------------------------------|----|
| Unsere Motivation | 31 |
| Transparenz | 31 |
| Ganzheitliches Expertenwissen | 31 |
| Empathie | 31 |
| Professionalität | 32 |
| IMPRESSUM | 33 |

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

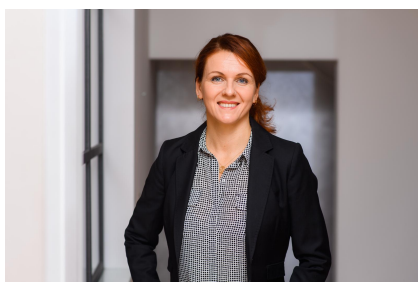
wir freuen uns über Ihr Interesse am Thema “Altersfinanzierung und Immobilienverrentung” und hoffen, Ihnen bei Ihrer Entscheidungsfindung, ob und wie Sie das in Ihrer Immobilie gebundene Vermögen realisieren und damit für Sie nutzbar machen, eine professionelle Hilfe zu sein.

Wir von RentePlusImmobilie beraten und begleiten pro Jahr über 4.000 Seniorinnen und Senioren auf ihrem Weg zu mehr finanzieller Unabhängigkeit und Sicherheit. Wir sind darauf spezialisiert, Ihnen jede Möglichkeit der Altersfinanzierung, auch im Wege der Immobilienverrentung, objektiv vorzustellen, Vor- und Nachteile zu beleuchten und damit alle Voraussetzungen zu schaffen, um Ihnen mit viel Know-How und tiefer Branchenkenntnis zur Seite zu stehen.

Unser Service ist für Sie vom ersten Gespräch bis zu einem potentiellen Vertragsschluss völlig unverbindlich und kostenlos.

Sollten Sie nach dem Lesen unseres Leitfadens weiteren Informations- und vor allem Beratungsbedarf haben, kontaktieren Sie uns bitte jederzeit gerne über das Kontaktformular auf www.RentePlusImmobilie.de oder wenden Sie sich per E-Mail unter info@renteplusimmobilie.de oder telefonisch via **089 62 82 46 46** an uns.

Und jetzt: Viel Spaß beim Lesen!



Janine Hardi
Rechtsanwältin



Boris Hardi
Diplom Immobilienwirt (DIA)

Die Altersfinanzierung

Unter Altersfinanzierung versteht man das Schließen von Versorgungslücken, die durch eine zu geringe Rente, mangelnde Altersvorsorge oder aber auch erhöhten Liquiditätsbedarf, zum Beispiel durch Pflegekosten oder notwendige Umbaumaßnahmen am selbstgenutzten Eigentum entstehen können.

Immobilieeigentümern stehen grundsätzlich drei Möglichkeiten der Altersfinanzierung zur Verfügung:

1. Die Immobilie verkaufen und ausziehen.
2. Die Beleihung der Immobilie und Aufnahme von Fremdkapital durch eine klassische Immobilienfinanzierung oder ein seniorenspezifisches Darlehen ohne ausziehen zu müssen.
3. Die Freisetzung des in der Immobilie gebundenen Eigenkapitals bei gleichzeitigem Wohnenbleiben in der Immobilie (Immobilienverrentung).

Egal, welche Methode sich am Ende für Sie als die Richtige erweist: Die zu treffenden Entscheidungen sind von hohem Gewicht, bestimmen über Ihre finanzielle und rechtliche Absicherung im Alter und sind auch psychologisch mit Blick auf potentielle Erben oder eine im Raum stehende Eigentumsaufgabe nicht immer einfach.

Wie in allen Lebenslagen ist guter Rat teuer, aber unbedingt vonnöten, wenn Sie eine fundierte Entscheidung darüber treffen wollen, welchen Weg zur Altersfinanzierung Sie einschlagen wollen. Aufgrund der Tatsache, dass institutionelle Verrenter, aber auch Finanzdienstleister und Banken einen immensen Wissensvorsprung vor dem Laien haben, ist es klug, sich unabhängig und objektiv beraten zu lassen.

Durch das Lesen dieses Leitfadens, erlangen Sie bereits ein hohes Maß an Sensibilität für etwaig zu beleuchtende Fragen und bekommen einen guten Überblick über Ihre Möglichkeiten. Nutzen Sie zusätzlich unser kostenloses Beratungsangebot, um zu einer sinnvollen Lösung zu kommen.

Immobilienverrentung - Ein Überblick

Mit dem erhöhten finanziellen Spielraum, der durch die Immobilienverrentung erlangt werden kann, lassen sich Reisen, Geschenke an die Enkel, Hobbys, aber auch Pflegekosten und eine notwendig werdende energetische oder altersgerechte Sanierung der eigenen Immobilie finanzieren.

Bedeutung der Immobilienverrentung

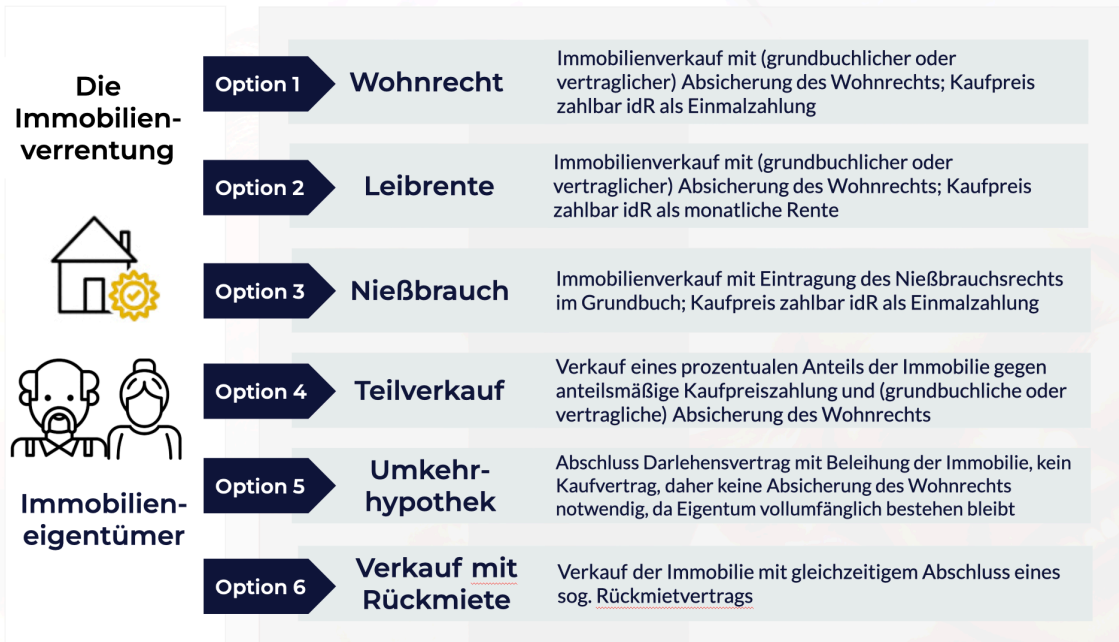
Leider reicht die reguläre Rente oft nicht aus, um ohne finanzielle Engpässe den Alltag zu genießen. Um diese aufzubessern, können Sie das in Ihrer Immobilie gebundene Eigenkapital durch einen Verkauf oder eine Beleihung ‚flüssig machen‘- und trotzdem in der Immobilie wohnen bleiben.

Aber auch die Möglichkeit, den Erben bewusst keine Immobilie zu vererben, sondern nur Geld, ist ein häufiger Beweggrund, sich mit der Immobilienverrentung auseinanderzusetzen. Auf diese Weise können Erbstreitigkeiten um die vererbte Immobilie von vornherein ausgeschlossen werden.

Die Kombination aus einem Verkauf oder einer Beleihung der Immobilie unter der Maßgabe, in der Immobilie wohnen zu bleiben, wird als ‚Immobilienverrentung‘ bezeichnet. Die Zahlungen, die Sie beziehen, sind Ihre ‚Immobilienrente‘- das kann eine echte (monatliche) Rente, aber auch eine Einmalzahlung sein.

Die Immobilienverrentung lässt sich grob in sechs Fallgruppen unterteilen (siehe folgende Grafik):

Immobilienverrentung: Mehr Geld im Alter mit sechs bewährten Modellen



Die Immobilienverrentung kombiniert das Herauslösen von in der Immobilie gebundenem Vermögen mit der Möglichkeit, in der Immobilie wohnen zu bleiben.



Grundgeschäft bei der Immobilienverrentung ist meist der (zumindest teilweise) Verkauf der Immobilie. Durch ihn geht das Eigentum an einen Käufer über, der jedoch selbst an der umfassenden Ausübung seines neu erworbenen Eigentums gehindert ist, weil sich der vormalige Eigentümer das Recht ausbedingt, in der Immobilie wohnen zu bleiben. Dies geschieht durch im Bürgerlichen Gesetzbuch niedergelegte Rechtsinstitute wie zum Beispiel Nießbrauch oder Wohnungsrecht (juristisch ungenau auch "Wohnrecht" genannt).

Nur im Fall der sehr selten angebotenen Umkehrhypothek ändert sich an den Eigentumsverhältnissen nichts. Bei dieser Variante ist das Grundgeschäft, das der Immobilienverrentung zugrunde liegt, ein Darlehensvertrag.

Im Nachfolgenden zeigen wir Ihnen die Grundzüge dieser Modelle auf.

1. Wohnungsrecht, § 1093 BGB

Das Wohnungsrecht ist ein Recht, welches einer Person über ein Gebäude oder Teile eines Gebäudes zugesprochen wird. Diese Person darf in diesen Bereichen wohnen – unter Ausschluss des Eigentümers. Über das Wohnungsrecht gibt es einen notariellen Vertrag und einen Grundbucheintrag.

Da das Wohnungsrecht einen materiellen Wert darstellt, mindert es während seiner Ausübungsdauer den Wert der Immobilie, da der neue Eigentümer diese aufgrund des Wohnungsrechts nicht selbst nutzen oder vermieten kann. Die genaue Höhe des Abschlags vom Kaufpreis hierfür, prüfen unsere Experten gerne anhand Ihrer individuellen Situation mit Ihnen.

Institutionelle Käufer fordern in der Regel ein Mindestalter von 70 Jahren für Verkäufer, die sich ein lebenslanges Wohnungsrecht einräumen lassen wollen. Zeitlich befristete Wohnungsrechte sind auch schon für jüngere Eigentümer möglich.

Beispiel: Verkauf mit Wohnungsrecht

Frau Senger ist 70 Jahre alt. Sie ist Eigentümerin eines Einfamilienhauses mit einem Wert von 500.000 €. Um die Rente aufzustocken, aber nicht aus dem Haus ausziehen zu müssen, verkauft sie es und vereinbart mit dem Käufer die Eintragung eines Wohnungsrechts zu ihren Gunsten im Grundbuch über einen Zeitraum von zehn Jahren. Danach möchte sie ins Pflegeheim ziehen. Der Kaufpreis des Hauses mindert sich um das zehnjährige Wohnungsrecht. Den verbleibenden Kaufpreis lässt sich Frau Senger komplett auszahlen. Sie hätte auch eine Ratenzahlung vereinbaren können.

Wichtig: Sollte der Käufer des Hauses die Immobilie weiterverkaufen, ändert sich für Frau Senger nichts. Ihr Wohnungsrecht hat wegen des Eintrags im Grundbuch Bestand.

Unser Service für Sie: Die genaue Ausgestaltung des Wohnungsrechts, insbesondere die Frage, wer für die Instandhaltung oder auch eine potentiell gesetzlich vorgeschriebene energetische Sanierung aufkommen soll, sollte Gegenstand von Verhandlungen mit dem Käufer sein. Die erstrangige

Eintragung des Wohnungsrechts im Grundbuch ist erforderlich, um rechtlich optimal abgesichert zu sein.

Wir achten durch aktiven Austausch mit allen Marktteilnehmern darauf, dass Sie nur mit seriösen Käufern sprechen und rechtssichere Verträge abgeschlossen werden. Gerne besprechen wir Ihre individuellen Wünsche und Zielsetzungen in einem persönlichen Telefonat!



Vor- und Nachteile der Immobilienverrentung mit Wohnungsrecht

| Vorteile | Nachteile |
|---|---|
| Zeitlich befristetes oder lebenslanges Wohnungsrecht | Kaufpreis unter Markt- bzw. Verkehrswert, weil Recht auf Wohnenbleiben vom Kaufpreis abgezogen wird |
| Keine monatliche Belastungen, da mietfreies Wohnen | Immobilie darf nur vom Nutzer bewohnt und durch ihn nicht vermietet werden |
| Regelmäßige Rentenzahlungen, Einmalbetrag oder Kombination aus beidem | Immobilie kann nicht mehr vererbt oder verkauft werden |
| Instandhaltung der Immobilie erfolgt gänzlich oder in Teilen vom neuen Eigentümer | |

2. Leibrente, § 759 BGB oder Zeitrente

Beim Verkauf gegen Leib- oder Zeitrente verkaufen Immobilieneigentümer ihre Immobilie. Sie bleiben weiterhin darin wohnen und erhalten *ein im Grundbuch eingetragenes Wohnungsrecht (auch möglich: Nießbrauch, siehe unten)*. Das Wohnungsrecht/der Nießbrauch wird in der Regel bis zum Tod der Verkäufer ausgesprochen und im Grundbuch eingetragen. Der Kaufpreis wird als Rente entweder bis zum Tod des Verkäufers (Leibrente) oder zeitlich befristet (Zeitrente) bezahlt.

Je nach vertraglicher Absprache zahlt der Käufer an den Verkäufer:

- Option 1: Monatliche oder jährliche Zahlungen bis zum Lebensende/ zeitlich befristet
- Option 2: Einmalzahlung plus monatliche Zahlung (lebenslang oder zeitlich befristet)

Die Rentenzahlungsverpflichtung des Käufers sollte mittels einer Reallast (§ 1105 BGB) im Grundbuch abgesichert werden, um etwa im Falle einer Insolvenz des Käufers als Verkäufer abgesichert zu sein. In einem solchen Fall würde die Immobilie verwertet und aus dem Erlös die noch ausstehenden Rentenzahlungen beglichen werden. Am Recht auf Wohnenbleiben ändert sich bei erstrangiger Eintragung des Wohnungsrechts/Nießbrauchs nichts. Es bleibt auch im Falle einer finanziellen Schieflage des Käufers bestehen.

Die Höhe der Zahlungen richtet sich nach dem Immobilienwert und dem Alter des Verkäufers bei Vertragsabschluss. Es gibt unterschiedliche Arten der Leibrente, die sich hinsichtlich der vertraglichen Vereinbarungen stark unterscheiden können. Ein großer Vorteil der Leibrente ist, dass der Käufer die Immobilie ggf. aus seiner laufenden Liquidität bezahlen kann und keine Bankfinanzierung benötigt. Die Konstruktion bietet jedoch auch Optionen zur Steueroptimierung.

Institutionelle Anbieter von Immobilienkäufen auf Leib- oder Zeitrentenbasis haben Mindestaltersgrenzen, die von den Immobilieneigentümern erreicht sein müssen, um überhaupt in Frage zu kommen. Diese liegen i.d.R. bei ca. 75 Jahren.

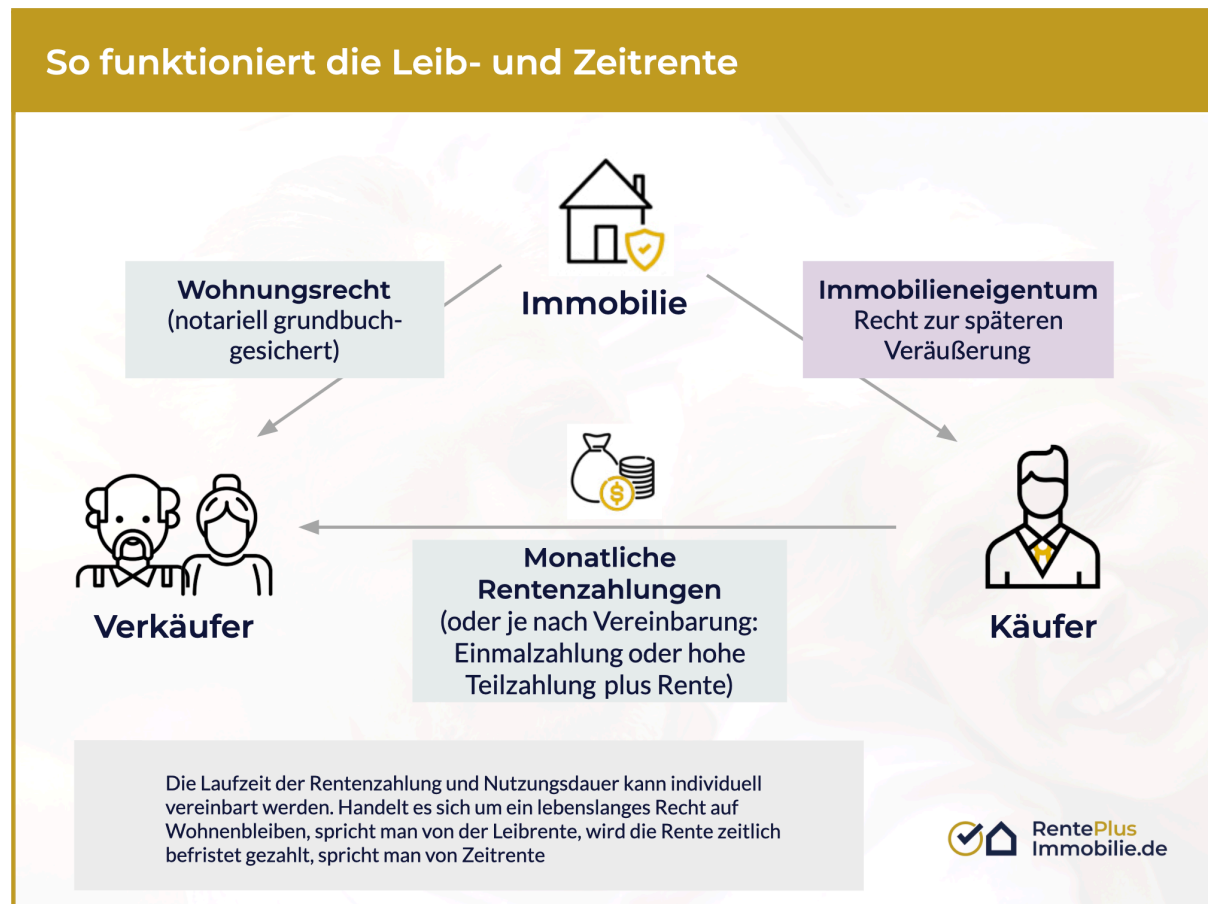
Beispiel: Verkauf auf Rentenbasis

Der 75-jährige Herr Schmidt verkauft sein Eigenheim auf Rentenbasis an ein Unternehmen. Er erhält nicht den kompletten Kaufpreis von 350.000 €, da für ihn ein lebenslanges Wohnungsrecht in das Grundbuch eingetragen wird, das den Wert der Immobilie mindert. Den verbleibenden Kaufpreis lässt sich Herr Schmidt in monatlichen Raten auszahlen, dank derer der rüstige Rentner mehrmals im Jahr Kurzreisen unternimmt.

Wichtig: Immobilienverkäufe auf Rentenbasis erfordern nicht nur die Absicherung des Rechts auf Wohnenbleiben, sondern auch die Absicherung der Rentenzahlungen.

Unser Service für Sie: Wir sind im ständigen Austausch mit Anbietern, spezialisierten Maklern und Investoren, um Sie nur mit seriösen und finanzstarken Vertragspartnern in Kontakt zu bringen. Wir wissen genau, auf

welche vertraglichen Punkte Sie achten müssen, um rechtssicher einen entsprechenden Kaufvertrag abschließen zu können.



Vor- und Nachteile der Immobilienverrentung auf Rentenbasis

| Vorteile | Nachteile |
|---|---|
| Zeitlich befristetes oder lebenslanges Wohnungs- oder Nießbrauchsrecht | Kaufpreis unter Markt- bzw. Verkehrswert, weil Recht auf Wohnenbleiben abgezogen wird |
| Keine monatlichen Belastungen | Immobilie darf nur vom Wohnungsrechtsinhaber/ Nießbraucher bewohnt und nur im Falle der Vereinbarung eines Nießbrauchs durch ihn vermietet werden |
| Regelmäßige Rentenzahlungen oder Einmalzahlung in Kombination mit einer Rentenzahlung | Immobilie kann nicht mehr verkauft oder vererbt werden |
| Instandhaltung der Immobilie gänzlich oder in Teilen beim neuen Eigentümer | |

3. Nießbrauch, §§ 1030, 1048 BGB

Beim Nießbrauchsmodell erfolgt der Haus- oder Wohnungsverkauf *unter dem Vorbehalt einer lebenslangen oder zeitlich befristeten Nutzung durch den vorherigen Eigentümer*. Somit bleibt beim Nießbrauch der Verkäufer *wirtschaftlicher Eigentümer der Immobilie*, weswegen er auch wesentlich umfassender als beim Wohnungsrecht- für die Instandhaltung des Objekts verantwortlich ist.

Für gewöhnlich erhält der Verkäufer eine Einmalzahlung direkt zu Beginn- vertraglich kann hiervon aber auch abgewichen werden. Im Unterschied zum Wohnungsrecht darf der Verkäufer in dem Haus oder der Wohnung nicht nur wohnen, *sondern er darf die Räumlichkeiten auch vermieten oder sonstigen "Nutzen aus der Sache ziehen"*. Dies hat den Vorteil, dass der Nießbraucher sich zum Beispiel für einen Umzug in ein Pflegeheim, zu den Kindern etc.

entscheiden und dennoch Kapital aus der Immobilie schlagen kann, indem er sie nach seinem Auszug vermietet.

Achtung: Da der Nießbrauch umfassender als das Wohnungsrecht ist, ist zumeist auch der Abschlag vom Kaufpreis höher. Davon abgesehen gilt die Faustregel: Je jünger der Immobilieneigentümer mit Blick auf seine statistische Restlebenserwartung ist, desto höher der Abschlag vom Marktwert der Immobilie, der vorgenommen wird, um das Recht auf Wohnenbleiben zu ermöglichen.

Wie hoch der Wert des Nießbrauchs ist, kann man mit unserem Nießbrauchsrechner ermitteln.

Zu finden hier: <https://rentepiusimmobilie.de/niebsbrauch-berechnen/>

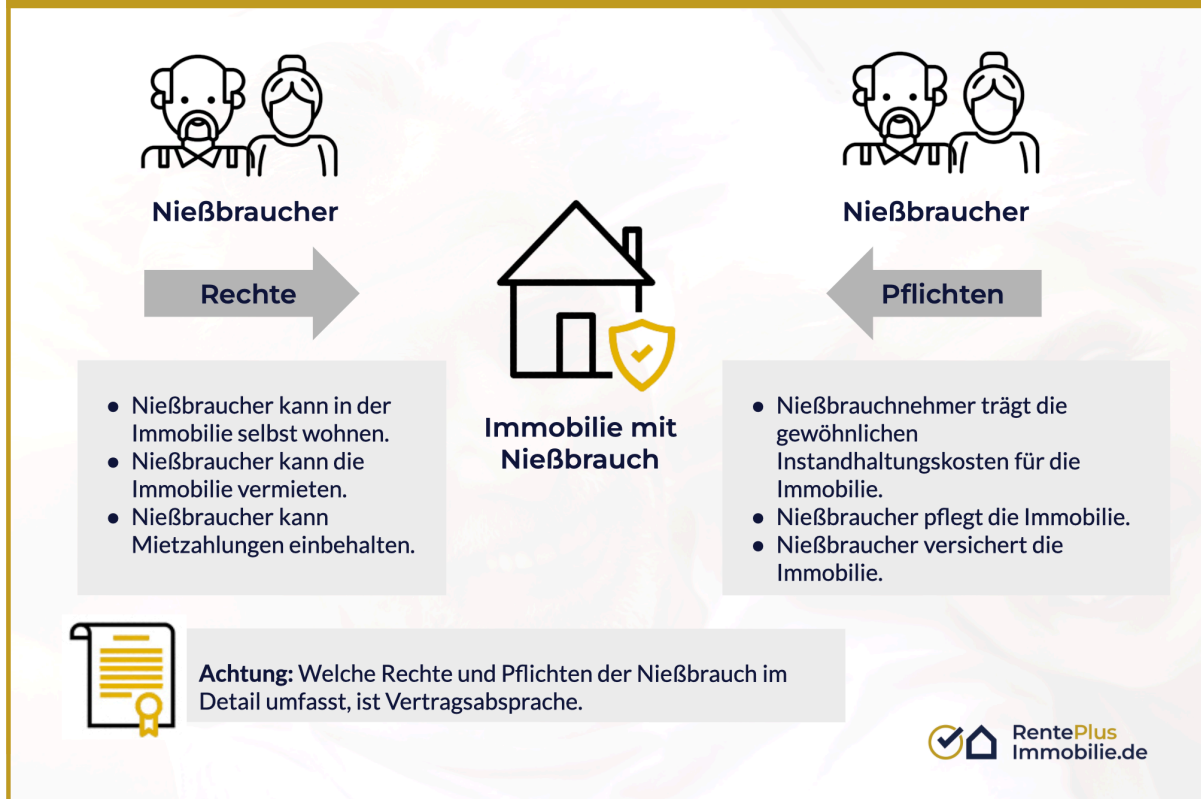
Beispiel: Verkauf mit Nießbrauch

Der 75-jährige Herr Karl verkauft sein Haus mit lebenslangem Nießbrauch für sich. Er erhält eine einmalige Kaufpreiszahlung, von der er sich etwas Schönes gönnt und seine Enkel unterstützt. Als Herr Karl 85 wird, zieht er in ein Pflegeheim. Die Immobilie vermietet er. Die Mietzahlungen helfen ihm dabei, die Kosten für das Pflegeheim zu stemmen und auf diese Weise seinen Kindern nicht durch hohe Pflegekosten zur Last zu fallen.

Wichtig: Institutionelle Käufer von nießbrauchsbelasteten Immobilien gibt es in Deutschland (bislang) nicht. Private Käufer zu finden, kann je nach Immobilie ein langwieriger Prozess sein.

Unser Service für Sie: Wir zeigen Ihnen die Vor- und Nachteile der einzelnen Verrentungsmodelle genau auf und gleichen sie gemeinsam mit Ihnen und Ihren individuellen Bedürfnissen ab. Nur so können Sie sicher sein, dass Ihre Bedürfnisse optimal im Vertrag abgebildet werden. Die individuelle Vermarktung Ihrer Immobilie übernehmen wir gerne für Sie und nutzen hierfür unser starkes Netzwerk von Experten oder aber unser auf verrentete Immobilien spezialisiertes Vermarktungsportal.

Beispiel für Rechte und Pflichten beim Nießbrauch



Vor- und Nachteile der Immobilienverrentung mit Nießbrauch

| Vorteile | Nachteile |
|---|--|
| Zeitlich befristeter oder lebenslanger Nießbrauch | Kaufpreis unter Markt- bzw. Verkehrswert, weil Recht auf Wohnenbleiben abgezogen wird. |
| Keine monatlichen Belastungen | Ggf. Instandhaltung der Immobilie |
| Regelmäßige Rentenzahlungen oder Einmalzahlung | Immobilie kann nicht mehr verkauft oder vererbt werden |

4. Teilverkauf

Stark im Wachstum begriffen ist der Markt des Teilverkaufs von Immobilien. Reizvoll ist der Teilverkauf für den Verkäufer deshalb, weil er *nicht seine ganze Immobilie an den Käufer verkauft*. Stattdessen verkauft der Verkäufer *nur einen Teil*, meist maximal 50% der Miteigentumsanteile. Der Teilverkauf steht auch jüngeren Immobilieneigentümern offen. Weiterer Vorteil ist, dass beim Teilverkauf nur so viel Kapital aus der Immobilie freigesetzt wird, wie tatsächlich vom Eigentümer benötigt wird.

Der Immobilieneigentümer überlegt deshalb beim Teilverkauf zunächst, wie viel Geld er aus seiner Immobilie herauslösen möchte. Anhand dieses Betrags und dem Immobilienwert lässt sich ermitteln, wie viel Prozent vom Haus oder der Wohnung verkauft werden.

Diesen Betrag erhält der Verkäufer vom Teilkäufer als Sofortzahlung. Darüber hinaus wird im Grundbuch ein Nießbrauch eingetragen, der dem Verkäufer die Nutzung der gesamten Immobilie sichert. Im Gegenzug zahlt der Verkäufer jeden Monat einen Betrag an den Käufer für die Nutzung des verkauften Teils, das sogenannte Nutzungsentgelt (auch Nutzungsgebühr genannt).

Ziel des Immobilienteilverkaufs ist der spätere Vollverkauf der Immobilie, an dem die Miteigentümer quotal zu ihren Miteigentumsanteilen beteiligt werden.

Wichtig: Der Käufer ist stiller Teilhaber an der Immobilie. Der Verkäufer bewahrt sich durch den Teilverkauf jegliche Privilegien am Objekt, während der Käufer nach außen nicht in Erscheinung tritt. Meist besteht ein Rückkaufsrecht für den verkauften Immobilienteil, das der Verkäufer selbst oder seine Erben ausüben können.

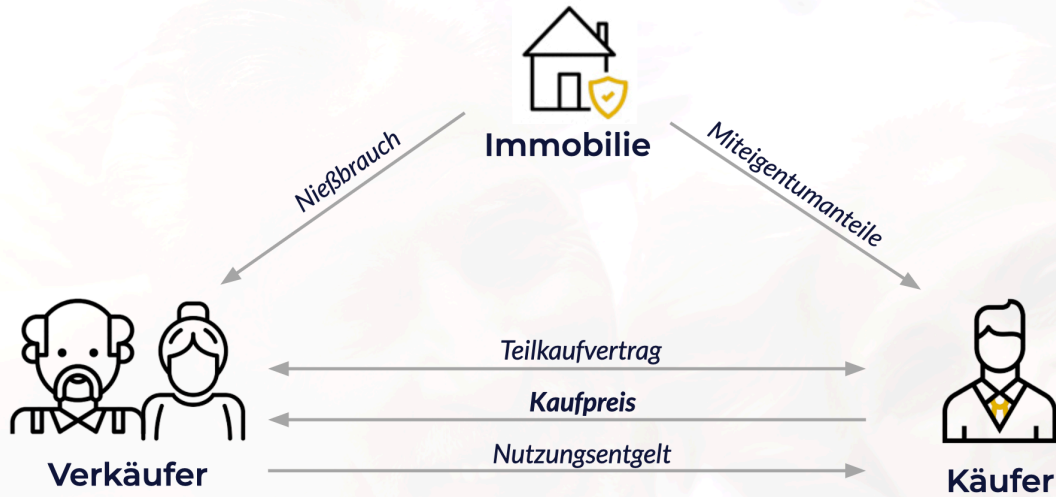
Beispiel: Teilverkauf

Der 72-jährige Herr Sonntag verkauft einen Teil seiner Immobilie. Er erhält den Kaufpreis sofort und kann aufgrund der Eintragung eines Nießbrauchsrechts die gesamte Immobilie weiterhin nutzen. Der passionierte Gärtner wohnt noch weitere acht Jahre glücklich in dem Haus und zahlt dafür einen fixen Betrag an den Käufer (Nutzungsentgelt für den verkauften Teil). Mit 80 Jahren gerät Herr Sonntag an seine körperlichen Grenzen und zieht in eine betreute Einrichtung. Das Haus wird nun entweder insgesamt verkauft (in der Regel durch den Teilkäufer) und Herr Sonntag partizipiert in Höhe seines Miteigentumsanteils am Verkaufserlös oder aber er oder seine Kinder üben das Rückkaufsrecht aus und erwerben so wieder Volleigentum an der Immobilie.

Wichtig: Der Teilverkauf ist ein noch relativ junges Finanzprodukt, das viele Kostenpositionen beinhaltet, die der Teilverkäufer genau verstehen und durchrechnen muss, um eine fundierte Entscheidung zu treffen. Hierzu zählen neben dem Nutzungsentgelt und der Systematik, wie ein solches nach einer vereinbarten Festschreibungszeit angepasst werden kann, auch das Durchführungsentgelt, das sich der Teilkäufer im Teilkaufvertrag sichert, um den späteren Vollverkauf der Immobilie durchzuführen sowie der Mindestlös, den sich der Teilkäufer für den späteren Gesamtverkauf zusichern lässt.

Unser Service für Sie: Beim Immobilienteilverkauf ist die unabhängige Beratung mit einem umfassenden Angebotsvergleich ein wesentliches Kriterium für die richtige Entscheidung. Regionale Unterschiede, die sich in unterschiedlichen Konditionen niederschlagen können, sind hierbei genauso zu beachten wie die Intention der einzelnen Teilkaufgesellschaften. Fragestellungen dazu, wer zukünftig für die energetische Sanierung oder anderweitige Instandhaltungsmaßnahmen zuständig sein soll, sollten genau und professionell durchleuchtet werden. Wir sind hierauf spezialisiert und besprechen Ihre Wünsche gerne mit Ihnen, um gemeinsam mit Ihnen zu eruieren, ob sich der Teilverkauf für Sie eignet und mit welchem Anbieter Sie diesen am besten abschließen können!

So funktioniert der Immobilien-Teilverkauf



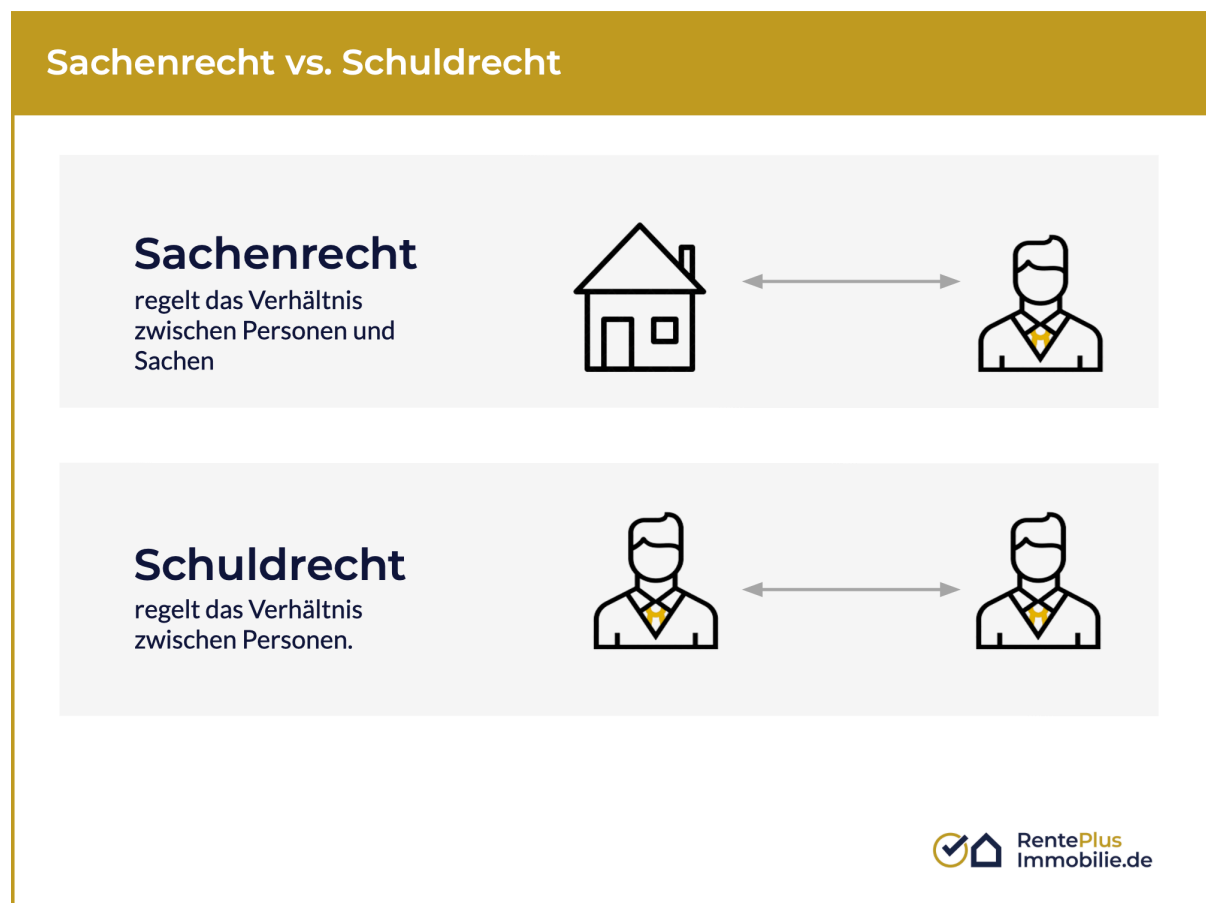
Vor- und Nachteile des Teilverkaufs als Immobilienverrentung

| Vorteile | Nachteile |
|--|--|
| Lebenslanges Nutzungsrecht der gesamten Immobilie, obwohl ein Teil verkauft wurde | Monatliche Zahlungen für die Nutzung des gesamten Objekts |
| Alle Rechte an der Immobilie (Veränderungen am Objekt wie Renovierungen meist in Absprache mit dem Käufer möglich) | Übernahme der Instandhaltung der gesamten Immobilie |
| Zahlung eines Einmalbetrags vom Teilkäufer an den Teilverkäufer | In vielen Fällen fallen für den Verkäufer Kosten für den Gesamtverkauf an (sog. Durchführungsentgelt) |
| Teilkäufer ist nur stiller Teilhaber am Objekt | Der Teilkäufer erhält beim späteren Gesamtverkauf einen Mindestverkaufserlös, der in der Regel zwischen 115 und 117% bezogen auf seinen Einstandspreis beträgt |
| Der Kapitalbedarf kann exakt an den Bedarf angepasst und auch flexibel ausgezahlt werden | Immobilie kann nicht mehr als Ganzes verkauft oder vererbt werden |

5. Verkauf mit Rückmiete („Rückmietverkauf“)

Eine weitere Möglichkeit der Immobilienverrentung ist der Verkauf der gesamten Immobilie und der gleichzeitige Abschluss eines Mietvertrages über dieselbe Immobilie mit dem neuen Eigentümer.

Im Unterschied zu den oben genannten Modellen besteht in diesem Fall lediglich eine schuldrechtliche Absicherung des Rechts auf Wohnenbleiben für den Verkäufer, nämlich ein Mietvertrag zwischen Käufer und Verkäufer der Immobilie. Lässt sich der Verkäufer indes ein Wohnungs- oder Nießbrauchsrecht eintragen, ist er im Grundbuch abgesichert und nicht nur der Vertragspartner haftet für den Bestand des Rechts auf Wohnenbleiben, sondern auch das Grundstück selbst. Hier wird der Unterschied zwischen Sachenrecht und Schuldrecht deutlich.



Für den Rückmietverkauf gibt es sowohl institutionelle als auch private Investoren auf dem deutschen Immobilienmarkt. RentePlusImmobilie hat zum

Auffinden von Privatinvestoren die Plattform www.verrentete-immobilien.de ins Leben gerufen.

Wichtig: Der neue Eigentümer spricht im Rahmen des Mietvertrags einen umfassenden Kündigungsverzicht aus, so dass der Verkäufer keine Angst haben muss, nach dem Verkauf mit einer Kündigung rechnen zu müssen. Der große Vorteil des Rückmietverkaufs liegt darin, dass er kein Mindestalter für den Verkäufer vorsieht und deshalb auch oft im Falle finanzieller Notlagen in Betracht gezogen wird.

Beispiel: Rückmietverkauf

Die 54jährige Frau Stegmann hat im Rahmen ihrer Scheidung die vormalige Ehwohnung als Alleineigentümerin erworben. Als klar ist, dass sie mit 55 Jahren in Frührente gehen wird, verkauft sie ihre Wohnung an einen institutionellen Käufer und mietet die Wohnung von ihm zurück. Von dem Kaufpreis erfüllt sich Frau Stegmann einige Wünsche und lebt ansonsten finanziell unabhängig und durch den Kündigungsverzicht des neuen Eigentümers abgesichert in der ihr vertrauten Wohnung.

Vor- und Nachteile des Rückmietverkaufs als Immobilienverrentung

| Vorteile | Nachteile |
|--|--|
| Nutzungsrecht auf Basis des abgeschlossenen Mietvertrags | Monatliche Mietzahlungen |
| Alle Rechte an der Immobilie wie ein "normaler" Mieter | Immobilie kann nicht mehr verkauft oder vererbt werden |
| Zahlung eines Einmalbetrags vom Käufer an den Verkäufer | |
| Käufer ist Vermieter des Objekts | |

Unser Service für Sie: Unsere Marktkenntnis können Sie sich zunutze machen. Wir kennen die institutionellen Marktteilnehmer und ihre Angebote sehr genau und helfen Ihnen dabei, auch im Falle eines Privatinvestors die richtigen Fragen zu stellen. Dies ist wichtig, weil Sie sich langfristig vertraglich an den Käufer binden. Die Nutzung unseres auf Verrentungen spezialisierten Verkaufsportals ermöglicht Ihnen, den Markt bezüglich potentieller Käufer zu testen und somit den richtigen Kaufpreis für Ihre Immobilie zu finden.

6. Umkehrhypothek (Immobilienverzehrcredit, § 491 III BGB)

Inhalt der Umkehrhypothek (oder auch Immobilienverzehrcredit) ist die Beleihung der Immobilie und Abschluss eines Darlehensvertrags mit einer Bank. Das Darlehen zahlt nicht in einem Einmalbetrag, sondern in Raten aus, so dass eine regelmäßige Rentenzahlung erfolgt. Zurückgezahlt wird das Darlehen mit dem Verkaufserlös der Immobilie nach dem Tod des Darlehensnehmers.

Wichtig: Das Modell der Umkehrhypothek wird von deutschen Banken nicht vorangetrieben und nur sehr vereinzelt angeboten. Es ist auf dem deutschen Immobilienverrentungsmarkt auch aufgrund der enormen Risikoabschläge, die verrentungswillige Immobilieneigentümer hinnehmen müssen, mittlerweile fast bedeutungslos geworden.

Unser Service für Sie: Wir kennen die Hürden, die Sie nehmen müssen, um überhaupt für eine Umkehrhypothek in Frage zu kommen. Hierzu zählt Ihr Alter genauso wie das Erreichen von Mindestpreisen von Bodenrichtwerten Ihrer Immobilie. Besprechen Sie Ihre Wünsche in einem persönlichen Telefonat mit unseren Beratern und wir zeigen Ihnen Möglichkeiten auf, eine Umkehrhypothek zu realisieren oder aber andere Optionen in Erwägung zu ziehen.

Vor- und Nachteile der Umkehrhypothek

| Vorteile | Nachteile |
|---|---|
| Uneingeschränktes Nutzungsrecht auf Basis des Eigentums | Hohe Risikoabschläge |
| Darlehen zahlt monatlich aus | Hohe Abschlusshürden |
| Rückzahlung meist nach Laufzeitende oder beim Tod des Eigentümers durch Verkauf der Immobilie | Wenige Banken, die eine Umkehrhypothek anbieten |

Seniorenfinanzierung

Neben der Immobilienverrentung existiert für ältere Immobilieneigentümer die Möglichkeit, eine sogenannte "Seniorenfinanzierung" abzuschließen. In Frage kommen hierfür verschiedene Anbieter, die speziell auf Senioren abgestimmte Produkte anbieten, denen die Beleihung der Immobilie verbunden mit einem Darlehensvertrag zugrunde liegen. Dieser wird tilgungsfrei vereinbart- die Zinshöhe kann bei manchen Anbietern festgeschrieben oder aber auch variabel vereinbart werden.

Wichtig: Ob sich eine Seniorenfinanzierung eignet, kann nur die zielgerichtete und individuelle Bedarfsanalyse ergeben. Eine weitere Möglichkeit ist ein klassisches Immobiliendarlehen, dies insbesondere dann, wenn Sie noch unter 60 Jahre alt sind und noch keine Rente beziehen.

Unser Service für Sie: Auf dem Weg zu einer Seniorenfinanzierung oder einem klassischen Immobiliendarlehen müssen viele Fragen beantwortet und Dokumente beigebracht werden. Hierbei helfen wir Ihnen. Im Bereich der Seniorenfinanzierungen arbeiten wir vertrauensvoll mit kompetenten Kooperationspartnern zusammen und können Ihnen mit Rat und Tat zur Seite

stehen, um ein solches Darlehen bewilligt zu bekommen und insbesondere auch mehrere Angebote miteinander vergleichbar zu machen.

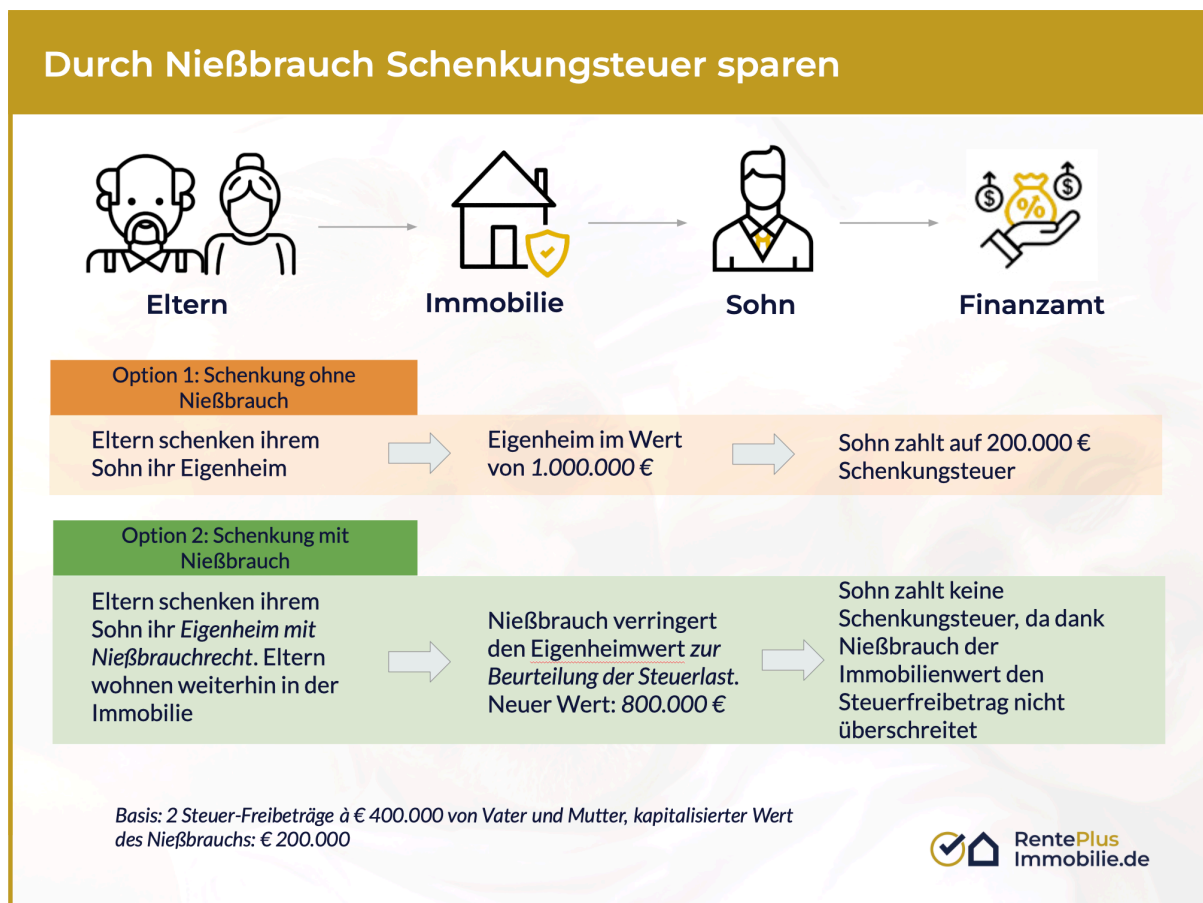
Vor- und Nachteile der Seniorenfinanzierung

| Vorteile | Nachteile |
|---|---|
| Uneingeschränktes Nutzungsrecht auf Basis des Eigentums | Hohe Abschlusshürden |
| Darlehen ist tilgungsfrei | Restschulden werden in der Regel nicht akzeptiert |
| Rückzahlung meist nach Laufzeitende oder beim Tod des Eigentümers durch Verkauf der Immobilie | |
| Vererben der Immobilie möglich | |

Immobilienverrentung und die Steuer

Einkünfte können nach dem deutschen Steuerrecht einkommensteuerpflichtig sein. Es ist daher möglich, dass durch regelmäßige Ratenzahlungen im Falle einer *Leib- oder Zeitrente* Steuern anfallen. Erfolgt die Immobilienverrentung in Form von einem Verkauf mit Nießbrauch und *wird die Immobilie vermietet*, sind die Mieteinnahmen wie gewöhnlich steuerpflichtig. Das *Wohnungsrecht hingegen erachtet der Fiskus als Schenkung*. Für eine Schenkung können ebenfalls Steuern anfallen: die sogenannte Schenkungsteuer.

Einen Überblick darüber, wie man beispielsweise durch Nießbrauch Schenkungsteuer im Rahmen der innerfamiliären Verrentung sparen kann, gibt die nachfolgende Grafik:



Allgemeine Aussagen an dieser Stelle zu treffen, ist unmöglich. Der Einzelfall und vor allem Ihre weiteren Einnahmen sind bei der Bestimmung der Steuerzahlungen von Bedeutung. Am besten lassen Sie sich diesbezüglich von einem Steuerberater unterstützen.

Unser Service für Sie: Wir helfen Ihnen dabei, die richtigen Fragen zu formulieren- so sparen Sie bei Ihren kostenpflichtigen Beratern Beratungshonorare und erleichtern sich und Ihrem Steuerberater die Arbeit. Durch unsere juristische Expertise und Anbindung der Rechtsanwaltskanzlei unserer Gründerin Janine Hardi können wir insbesondere bei innerfamiliären Übertragungen von Immobilien umfassend beraten. Sollten Sie Bedarf an juristischer Beratung haben, kontaktieren Sie gerne ebenfalls unser Beratungsteam, das Ihnen dann einen entsprechenden Termin vermitteln kann.

Immobilienverrentung: Wer sind eigentlich die Käufer?

Käufer von Immobilien im Rahmen einer Immobilienverrentung sind in der Regel professionelle *Unternehmen, Stiftungen, institutionelle Käufer, aber auch immer häufiger Privatpersonen.*

Gerade bei professionellen Unternehmen haben Sie den Vorteil, dass Sie mit uns an Ihrer Seite einen starken Partner für Ihre Immobilienverrentung haben. Das gibt Ihnen Sicherheit und vereinfacht den kompletten Abwicklungsprozess. Unternehmen sehen im Immobilienkauf eine Investition. Bei Stiftungen kommt oft noch ein sozialer Aspekt hinzu. Gleichzeitig kann auch der Verkauf an einen Privatinvestor interessant sein, der die Investition in eine verrentete Immobilie als private Geldanlage und vielleicht sogar als eigene Altersvorsorge ansieht.

Auch können *Familienangehörige* die Käufer sein. In diesem Fall spricht man von *innerfamiliärer Verrentung*. Sie möchten, dass Ihre Immobilie in der Familie bleibt und wollen gleichzeitig die Immobiliennutzer finanziell unterstützen? Ein Verkauf an die Familie oder Freunde hat viele Vorteile, bspw. können Immobilien auf diese Art steuereffizient übertragen werden: Auf

diese Weise kann eine etwaige Schenkungssteuer oder Erbschaftssteuer erheblich reduziert oder gar ganz vermieden werden. Zu beachten ist jedoch, dass bei familiären Angelegenheiten im Einzelfall auch das persönliche Verhältnis leiden kann. Das könnte bspw. bei monetären Angelegenheiten wie ausbleibende Ratenzahlungen oder Streit über die Verantwortungsbereiche bezüglich Instandhaltungsmaßnahmen passieren.

Unser Service für Sie: Wir helfen Ihnen mit unserer kompetenten Bedarfsanalyse, die sich auf Ihre persönliche Lebenssituation genauso bezieht wie auf Ihre Immobilie, dabei, die richtigen Schritte in die Wege zu leiten- sei es mit Ihren Angehörigen oder mit potentiellen Verrentern Ihrer Immobilie. Dabei kennen wir nicht nur den Markt genau, sondern wissen auch um all die psychologischen Aspekte, die insbesondere innerfamiliäre Entscheidungen nach sich ziehen können. Wir unterstützen Sie dabei, durch die Involvierung eines objektiven Dritten, sachlich über die anstehenden Herausforderungen und Regelungen zu sprechen.

Die Bewertung der Immobilie

Egal, für welches Modell Sie sich entscheiden: Ob es durchführbar ist, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab: Hierzu zählt neben Ihrer persönlichen Lebenssituation wie beispielsweise Ihrem Alter ganz besonders auch Ihre Immobilie. Wesentliche Faktoren sind dabei nicht nur die Lage und Ausstattung der Immobilie selbst, sonst auch die Marktsituation, auf die ein Verkauf derselben im Zeitpunkt der Verrentung trifft.

Nicht spezialisierte Makler sind mit einem Verkauf unter der Maßgabe, dass der vormalige Eigentümer nicht ausziehen möchte, oft überfordert. Außerdem fehlt es im Verrentungsmarkt noch an einer umfassenden Transparenz dazu, zu welchen Preisen verrentete Immobilien gehandelt und vermarktet werden.

Deshalb ist es sinnvoll, sich mit Experten in dieser Nische des Immobilienmarkts zusammen zu tun und Marktgegebenheiten auf diese Weise bestmöglich zu verstehen und sie sich bei der Vermarktung der Immobilie zunutze zu machen.

Verrentete Immobilien werden mit Wohnungs- oder Nießbrauchsrechten belastet. Das schützt auf der einen Seite Sie als Eigentümer, führt aber auf der anderen Seite, beim Käufer/Kapitalanleger, zu Abschlägen vom Marktwert, denn der Käufer kann die Immobilie selbst nicht nutzen und in aller Regel auch nicht finanzieren. Die Bewertung der Immobilie und des Rechts auf Wohnenbleiben ist maßgeblich für das Ergebnis der Verrentung. Beides kann nur von Experten wirklich professionell durchgeführt werden.

Neben einem internen Bewertungstool, mit dem wir Immobilien einwerten können, kennen wir die besten Vermarktungswege für Ihre Immobilie- zum einen, weil wir auf einen reichen Erfahrungsschatz während unserer beruflichen Laufbahn zurückgreifen können, zum anderen, weil wir den Immobilienverrentungsmarkt kennen wie kein anderer Marktteilnehmer: Nur RentePlusImmobilie berät in *allen* Bereichen der Altersfinanzierung unabhängig und kennt nach tausenden von Beratungen auch alle Szenarien, die potentiell zum Tragen kommen können. Unser Gründer Boris Hardi ist Immobilienökonom und Beleihungswertsachverständiger und hat in seiner über 20jährigen Berufslaufbahn mehr als 7000 Immobilien vermarktet und verkauft.

Für wen ist eine Immobilienverrentung ideal?

Die Immobilienverrentung ist eine attraktive Möglichkeit, das in der Immobilie gebundene Vermögen in nutzbare Liquidität zu verwandeln. Dies geschieht in Teilen wie beim Teilverkauf oder im Ganzen wie beim Verkauf mit Wohnungsrecht, Nießbrauch, Rückmietverkauf oder dem Verkauf auf Rentenbasis.

Grundsätzlich entscheiden sich vor allem Seniorinnen und Senioren für diesen Schritt, die ihre Rente aufstocken möchten. Auf diese Weise belasten sie niemanden und profitieren von einem größeren finanziellen Spielraum. So lässt sich der Lebensabend noch schöner gestalten, Pflegekräfte, ein Pflegeheim oder größere Anschaffungen können finanziert, die Enkel oder Kinder unterstützt oder die Immobilie steuereffizient übertragen werden.

Darüber hinaus ist die Immobilienverrentung für alle ideal, die vor einem regulären Hausverkauf zurückschrecken. Dieser würde nämlich bedeuten, aus

dem *geliebten Eigenheim ausziehen zu müssen*. Eine Immobilienverrentung leistet beides: *in gewohnter Umgebung wohnen bleiben und die Aufbesserung der Finanzen*.

Zentrale Vorteile bei der Immobilienverrentung



Weiterhin in den eigenen vier Wänden wohnen

Mit der Immobilienverrentung wohnen Sie weiterhin in Ihrem geschätzten Eigenheim.



Mehr finanzielle Freiheiten im Alter genießen

Sie bessern mit regelmäßigen Ratenzahlungen oder einer Einmalzahlung Ihre Finanzen auf.



Effektive Altersvorsorge & Puffer für Anschaffungen im Alter

Die Immobilienverrentung gleicht einer Altersvorsorge. Sie sind im Alter abgesichert.



Flexibilität in der Ausgestaltung

Details der Verrentung lassen sich vertraglich ausgestalten - nach Ihrer individuellen Situation.

Fazit

Ist die Immobilienverrentung etwas für Sie? Auf unserem unabhängigen Informationsportal [RentePlusImmobilie.de](https://www.renteplusimmobilie.de) bieten wir detaillierte Informationen rund um die Themen Immobilienverrentung, Nießbrauch, Teilverkauf, Wohnungsrecht, Seniorenfinanzierung und finanzielle Freiheit im Alter.

Einmal im Monat veranstalten wir ein kostenloses Kunden- Webinar, bei dem wir Ihnen das Thema Altersfinanzierung nahebringen und Sie auch die Gelegenheit haben, unser Team virtuell kennen zu lernen.

Kontaktieren Sie uns gerne, um mehr über Ihre Möglichkeiten zu erfahren oder um unabhängige, vorgeprüfte Angebote einzuholen und miteinander zu vergleichen.

Mit uns an Ihrer Seite haben Sie einen etablierten und im Markt geschätzten Berater, der objektiv und unabhängig zunächst Ihren Bedarf, aber auch Ihre diesbezüglichen Möglichkeiten gemeinsam mit Ihnen eruiert. Bei konkreten Fragen wenden Sie sich bitte an uns unter der Email-Adresse: info@renteplusimmobilie.de.

Wichtig: Für Sie als Ratsuchender ist die Nutzung unseres Portals und unsere Beratung kostenlos und unverbindlich.

Unser Team



Von links: Dieter Ohland, Eric Zirnsak, Boris Hardi, Janine Hardi, Andre Burbitz, Uwe Welzbacher

Die Gründer von RentePlusImmobilie, Janine und Boris Hardi, haben den enormen Informations- und Beratungsbedarf zum Thema Altersfinanzierung und vor allem zur Immobilienverrentung erkannt und begegnen ihm mit unserer unabhängigen Informationsplattform. Auf ihr ist auch für Laien verständlich erklärt, welche Verrentungsmodelle es gibt und welche Vor- und Nachteile sie bieten. Unser Beraterteam steht Ihnen für Ihre individuellen Fragen zur Verfügung.

Unsere Motivation

RentePlusImmobilie stellt das bislang fehlende Bindeglied zwischen dem Bedarf von älteren Immobilieneigentümern, mehr finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen und trotzdem in ihrer Immobilie wohnen bleiben zu können und dem für Laien schwer durchdringbaren Verrentungsmarkt dar.

Diese Motivation verfolgen wir mit Transparenz, ganzheitlichem Expertenwissen, der notwendigen Empathie und Professionalität.

Transparenz

Transparenz ist notwendig, wenn Immobilieneigentümer eine derart wichtige Lebensentscheidung wie den Verkauf ihrer eigengenutzten Immobilie treffen. Hierfür müssen sie die relevanten Informationen verfügbar haben und auf diese Weise in die Lage versetzt werden, die richtige Entscheidung zu treffen.

Ganzheitliches Expertenwissen

Es reicht nicht aus, alle Teilaspekte zur Immobilienverrentung zu kennen. Das beste Verrentungsmodell taugt nichts, wenn es in einem bestimmten Immobilienteilmarkt nicht umsetzbar ist. Gleichsam kann ein bestimmtes Verrentungsmodell aus immobilienpezifischer Sicht enorm viel Sinn machen, juristisch betrachtet jedoch für die individuelle Lebenssituation gänzlich unpassend sein. Wir kennen alle Aspekte und helfen Ihnen dabei, das Puzzle sinnvoll zusammensetzen: Unabhängig, kompetent und an Ihrer Seite.

Empathie

Neben unseren wichtigen tiefen juristischen und immobilienpezifischen Fachkenntnissen ist uns eines ganz besonders wichtig: das Fingerspitzengefühl.

Die Entscheidung, das eigene Haus oder die eigene Wohnung zu verkaufen, stellt eine Lebensentscheidung dar. Beim Treffen einer so gewichtigen

Entscheidung zu unterstützen, bedarf Verständnis, Diskretion, aber auch Ehrlichkeit.

Professionalität

Die RPI GmbH, das Unternehmen hinter dem Portal RentePlusImmobilie.de, ist gemäß §34c GewO und §34i GewO registriert und hat die notwendigen Erlaubnisverfahren für diesen sensiblen Beratungsbereich erfolgreich durchlaufen. Dadurch verfügt die RPI GmbH offiziell über die Erlaubnis der zuständigen Behörden, als Immobilienmakler sowie Immobiliendarlehensvermittler aufzutreten oder Dritte in Fragen solcher Verträge zu beraten.

Die Voraussetzungen einer solchen Erlaubnis und Registrierung stellen sicher, dass kompetent und professionell beraten werden kann. Essentielle Voraussetzungen für die Erlangung einer solchen behördlichen Erlaubnis umfassen: Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, eine Berufshaftpflichtversicherung oder gleichwertige Garantie, Sachkunde sowie eine Hauptniederlassung oder Hauptsitz im Inland und Ausübung der Tätigkeit als Immobiliendarlehensvermittler im Inland. Unsere Gründerin Janine Hardi ist seit 2003 beim OLG München zugelassene Rechtsanwältin.

Janine und Boris Hardi bilden bei der IHK München und Oberbayern im Bereich der Immobilienverrentung aus.

Unsere Berater durchlaufen regelmäßige interne Schulungen, um immer auf dem neuesten Stand zu sein.

Hierauf können Sie sich verlassen!

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihren Vorhaben und freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme, sollten Sie sich unverbindlich und kostenlos beraten lassen wollen!

Ihr Team von RentePlusImmobilie

IMPRESSUM

RPI GmbH
Gotthelfstraße 36
81677 München

Geschäftsführer: Boris Hardi
Amtsgericht: Amtsgericht München
Registernummer: HRB 253896
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß §27a Umsatzsteuergesetz:
DE331385572

E-Mail: info@renteplusimmobilie.de

Web: www.renteplusimmobilie.de

Telefon: 089 62 82 46 46

Alle Rechte vorbehalten. Sämtliche Inhalte dieser Ausgabe dürfen nur für private Zwecke genutzt werden. Die Weitergabe an Dritte ist grundsätzlich untersagt. Die Verwendung der Inhalte zu anderen als privaten Zwecken bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung.