

# Invest, Rendite und Selbstgönner

Christoph Neuhaus, Geschäftsführer von wertfaktor, über die zunehmende Akzeptanz und die Chancen des Immobilien-Teilverkaufs in Deutschland.

**Herr Neuhaus, durch verrentetes Betongold soll meist der Lebensstandard erhalten oder verbessert werden. Leibrente, Umkehrhypothek, klassische Kredite sind bekannte Instrumente. Wie bekannt ist der Immobilien-Teilverkauf mittlerweile in Deutschland?**

Immobilien zu einem bestimmten Zeitpunkt zu verwerten, ist in Deutschland noch nicht so weitverbreitet wie bei unseren europäischen Nachbarn. Doch wird der Immobilien-Teilverkauf als Möglichkeit, aus den eigenen vier Wänden eine finanzielle Wertschöpfung und mehr Liquidität zu erzielen, zunehmend in der Presse besprochen. Und somit wird auch das Angebot mit seinen Möglichkeiten bekannter. Unser Wettbewerber, die Deutsche Leibrente, hat ihre Leistungen fünf Jahre länger als wir im Markt platziert und noch einen gewissen Vorsprung. Aber wir arbeiten daran, diesen einzuholen. Nicht vergessen sollte man: Die beiden Modelle unterscheiden sich grundsätzlich.

**Leibrente versus Teilverkauf der Immobilie. Was unterscheidet die Modelle?**

Die Leibrente sieht eine komplette Veräußerung des Besitzes mit einem notariell hinterlegten Wohnrecht auf Lebenszeiten vor. Ein Nießbrauch ist ausgeschlossen. Tritt der klassische Fall „Umzug in ein Seniorenheim oder eine Pflegeeinrichtung“ ein, ist keine finanzielle Wertschöpfung mehr möglich. Ein „Haus plus Rente“ sieht dieses Angebot nicht vor. Exakt hier besteht der essenzielle Unterschied zum Teilverkauf: Beim Teilverkauf der Immobilie wird ein notariell verbrieftes Nießbrauchsrecht

hinterlegt. Eine Besonderheit liegt darin, dass für den veräußerten Teil die Möglichkeit des Rückkaufs, zum Beispiel durch die Erben, besteht. Unsere Kunden beziehungsweise ihre Erben allein entscheiden, wann die Partnerschaft beendet ist. So verkauft wertfaktor seinen Immobilienanteil erst zum Zeitpunkt des Kundenwunsches.

**Wie sieht eine Idealkonstellation aus dem Alter des Interessenten und der Immobilie oder auch der Familie aus?**

Einen klassischen oder absoluten Kundenprototyp konnten wir bislang nicht identifizieren. Vielmehr freuen wir uns über eine sehr vielfältige Klientel, die sich durch einen Immobilien-Teilverkauf ihre Flexibilität erhalten will. Das durchschnittliche Alter unserer Kunden ist in den letzten drei Jahren von 67 Jahren auf 65 Jahre gesunken. Der Großteil mit über 60 Prozent ist Eigentümer eines Einfamilienhauses. Die verbleibenden 40 Prozent unserer Kunden besitzen entweder Wohnungen oder Mehrfamilienhäuser. Charakteristisch für Familien mit Kindern ist, dass die Kinder gut situiert sind. Ich würde unsere Klientel durchaus als „Selbstgönner“ bezeichnen, die sich nach einer langen Phase ihres Invests in das Wohneigentum den einen oder anderen Traum erfüllen möchten.

**Trägt wertfaktor als Teileigentümer der Immobilie dann auch die laufenden Kosten?**

Laufende monatliche Kosten trägt nach wie vor die Partei, die die Immobilie auch bewohnt. Allerdings beteiligen wir uns an wertsteigernden Instandhaltungsmaßnahmen mit einem Betrag von maximal 20.000 Euro unabhängig von Standort und Größe der Immobilie. Dazu zählen für uns eine neue Heizung, Fenster oder auch Maßnahmen für mehr Energieeffizienz. Bei Eigentumswohnungen engagieren wir uns in Verbindung mit Modernisierungen, für die eine Sonderumlage fällig wird. Dekorative Maßnahmen durch eine Innenraumaufwertung bleiben grundsätzlich Sache des Veräußerers. Und natürlich freuen wir uns, wenn wir den Kostenvoranschlag im Vorfeld beratend bewerten können.



**Christoph Neuhaus**  
Geschäftsführer  
wertfaktor Immobilien GmbH

**Blickpunkt Eigentumswohnung: wertfaktor erhält jeweils ein Stimmrecht in der Eigentümergemeinschaft. Wie kommt wertfaktor den Verpflichtungen nach?**

Das ist schnell erklärt. Wir nehmen an keiner Eigentümerversammlung teil und bevollmächtigen den ursprünglichen Besitzer mit einer Vertretungsvollmacht. Ungeachtet des verkauften Anteils.

**Konfliktpunkt Instandhaltung: Hauseigentümer sind gewohnt, eigenständig Entscheidungen zu treffen. Jetzt sind Renovierungen oder Sanierungen einvernehmlich mit einem weiteren Eigentümer zu lösen. Wie können wir uns diesen Prozess vorstellen?**

Innenraumveränderungen können unabhängig von wertfaktor veranlasst werden, denn davon profitiert der ursprüngliche Besitzer. Denken wir nur an die Sanierung des Nassbereiches. Sie entspricht dem persönlichen Geschmack und dem Zeitgeist, trägt aber 20 Jahre später nicht zur Wertsteigerung bei.

*»Mietzahlungen für den veräußerten Immobilienanteil gibt es nicht. Auch auf Sonderanpassungen, wie einen Inflationsausgleich, verzichten wir.«*

**Blickpunkt Liquidität: Nach dem Verkauf des Immobilienanteils und der Auszahlung der Wunschsumme leistet der Eigentümer eine monatliche Aufwandspauschale an Sie? Welche Berechnungsgrundlagen gibt es dafür?**

Als Berechnungsgrundlage sind 2,9 Prozent der Wunschsumme, verbindlich für zehn Jahre, hinterlegt. Nach Ablauf der zehn Jahre erfolgt ein Anpassungsmechanismus für die nächsten zehn Jahre. Im Prinzip kann die Vorgehensweise mit dem Sale and Lease Back verglichen werden. Mietzahlungen für den veräußerten Immobilienanteil gibt es nicht. Auch auf Sonderanpassungen, wie einen Inflationsausgleich, verzichten wir. →

## FINANZEN

### **In den Musterberechnungen wird ein Wunschdatum für den Verkauf hinterlegt. Welche Funktion hat dieses Datum?**

Für wertfaktor existiert kein „Verkaufswunschdatum“. Lediglich ein Anpassungsdatum für die Anpassung der Konditionen nach zehn Jahren. Der Kunde entscheidet alleine, wann die Partnerschaft enden soll.

### **Ein Nießbrauch schmälert in der Regel den Verkaufspreis einer Immobilie. Insofern kann bei einem Zukunftsszenario „Verkauf in x Jahren“ nicht zwingend von einer Wertsteigerung ausgegangen werden. Wie dürfen wir uns den Verkaufsprozess vorstellen?**

Objekte veräußern wir erst dann, wenn keine Nutzung durch den ursprünglichen Eigentümer mehr erfolgt. Insofern entsteht diese Konstellation nicht.

### **Wenn wertfaktor beständig hohe Summen in Immobilien investiert, stellt sich der eine oder andere Interessent die Frage: Woher kommt das Geld?**

Wir arbeiten vertrauensvoll mit unseren finanzierenden Bankpartnern zusammen. Diese ermöglichen pro Objekt eine 1:1-Absicherung.

### **Kann wertfaktor den eigenen Immobilienanteil mit Krediten belasten?**

Ja, das ist möglich, aber nur mit einer eingeschränkten Grundschuld, die der Kreditgeber nur dann für sich verwerten kann, wenn der Miteigentümer seinen Verpflichtungen zur Zahlung des Nutzungsentgelts nicht mehr nachkommt. Wertfaktor verpfändet dafür das Nutzungsentgelt in vollem Umfang an das Kreditinstitut, das dafür lediglich seine Kosten beanspruchen kann. Somit kann ein Darlehen bedient werden und es entsteht kein Anlass für eine Verwertung durch die Bank.

### **Wie onlineaffin müssen Interessenten sein und wie zeitintensiv gestaltet sich die Akquisition bis zum Vertragsabschluss?**

Für eine klassische Kundenberatung investieren wir circa 20 bis 40 Stunden in einem Zeitraum von circa drei Monaten. Bei uns erfolgt der Kontakt überwiegend telefonisch oder per Webkonferenz.

### **Wie erfolgt die Vergütung über Multiplikatoren?**

Die Weitergabe eines identifizierten Kundenbedarfs an wertfaktor vergüten wir mit einer klassischen Tippprovision, die sich aus einem Prozentsatz des tatsächlichen Wunschauszahlungsbetrags errechnet. Mit ersten Partnern arbeiten wir bereits sehr erfolgreich zusammen.

### **Wie sehen die Ziele von wertfaktor aus?**

Wir wachsen kontinuierlich durch stetig steigende Kundennachfragen sowie durch unsere B2B-Partner, die die Möglichkeiten des Immobilien-Teilverkaufs für sich entdeckt und in ihre Kundenberatung aufgenommen haben. Dafür bauen wir die Teams aus und investieren entsprechend in das nötige Know-how. Wir sind davon überzeugt, dass die Nachfrage durch die Babyboomer-Generation, die in Kürze in den Ruhestand gehen wird, weiter ansteigt. Dafür wollen wir gut vorbereitet sein.

### **Herr Neuhaus, vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.**



---

## **Immobilien-Teilverkauf bei wertfaktor**

- ▶ Zwei Drittel der Kunden sind Eigentümer eines Einfamilienhauses. (Rest: Wohnungen/Mehrfamilienhäuser)
- ▶ 42 Prozent ist die durchschnittliche Höhe der angekauften Immobilienanteile.
- ▶ 197.800 Euro ist die durchschnittliche Wunschauszahlung an unsere Miteigentümer im Zeitraum 2019 bis 2021.
- ▶ 1.450.000 Euro ist der höchste Wunschauszahlungsbetrag.
- ▶ Die teuerste Immobilie hat einen Wert von 4.800.000 Euro.
- ▶ 480 Quadratmeter beträgt die Wohnfläche der größten Immobilie.
- ▶ 64 Quadratmeter beträgt die Wohnfläche der kleinsten Immobilie.
- ▶ Unser ältester Kunde ist 98 Jahre alt.
- ▶ Unsere älteste Kundin ist 94 Jahre alt.
- ▶ Durchschnittsalter: zwischen 2018 und 2021 von 67 auf 65 Jahre gesunken.