

LUSTIGE WITWEN

Immobilien

Statt das Häuschen zu vererben, verjubeeln viele Alte ihre vier Wände neuerdings lieber selbst. Möglich machen das neue Modelle zur Immobilienverrentung.

von Dinah Deckstein, Michaela Schießl

Lustige Witwen

Immobilien Statt das Häuschen zu vererben, verjubeln viele Alte ihre vier Wände neuerdings lieber selbst. Möglich machen das neue Modelle zur Immobilienverrentung.

Um die Aussicht aus ihrer Vierzimmerwohnung in der Münchner Perfallstraße wird Alexandra W. oft beneidet. Zur einen Seite blickt die 74-Jährige auf das Prinzregentenbad neben dem prächtigen Theater, zur anderen schaut sie über das weitläufige Gelände des Krankenhauses Rechts der Isar. Klar, dass die Dame unbedingt in ihrer Eigentumswohnung bleiben wollte, als sie vor einigen Jahren in den Ruhestand ging.

Doch die Rente der ehemaligen Einzelhandelskauffrau passte nicht recht zu ihrem Lebensstil. »Ich reise einfach so gern«, sagt sie. Alexandra W. befand sich im klassischen Seniorendilemma: Sie bewohnt eine wertvolle Eigenimmobilie, hat aber zu wenig Geld flüssig, um sich ein vernünftiges Leben zu machen. Ein Umzug in eine kleinere Wohnung war auch kein gangbarer Weg bei den exorbitant hohen Münchner Immobilienpreisen. Das Problem schien unlösbar. Bis die Rentnerin vor zwei Jahren auf einen Zeitungsartikel über die Firma Degiv Gesellschaft für Immobilienverrentung stieß. Das 2015 gegründete Start-up hilft Senioren, die eigenen vier Wände zu versilbern, ohne sie verlassen zu müssen, so verspricht es die Werbung. W. rief an. »Danach ging alles ruckzuck«, sagt sie.

Der Makler der Degiv schleuste an einem Besichtigungstermin ein halbes Dutzend Interessenten durch die 100 Quadratmeter große Vierzimmerwohnung. Den Zuschlag erhielt ein italienischer Patentanwalt. Lediglich 400 000 Euro bezahlte er für die als doppelt so wertvoll eingeschätzte Immobilie aus den späten Sechzigerjahren. Für den Schnäppchenpreis nimmt er in Kauf, dass die bisherige Eigentümerin die Wohnung bis an ihr Lebensende nutzen und sie sogar weitervermieten kann, wenn sie in ein Pflegeheim muss. Erst nach ihrem Tod hat der Käufer freies Zugriffsrecht.

Den Verkaufserlös hat die alte Dame in Form einer Sofortrente angelegt – abzüglich rund 3,6 Prozent des Kaufpreises, den die Degiv für die Vermittlung kassierte. Sie lässt sich monatlich 2200 Euro auszahlen, zusätzlich zu ihrer gesetzlichen Rente. Nun kann sie reisen, bis das Geld aufgebraucht ist, und wohnt trotzdem weiter wie bisher. Stirbt sie, ist die Immobilie weg. Aber was soll's? Sie hat keine Erben.

Ab auf die Bahamas und nach mir die Sintflut – so denken neuerdings immer mehr rüstige Rentner. Neue Finanzierungsmodelle ermöglichen ihnen, ihr Häuschen zu Lebzeiten zu nutzen – und gleichzeitig zu verjubeln.

Das sind schlechte Nachrichten für Erben, die auf Omas Hütte hoffen. Denn egal, welches Modell die Alten auch wählen – am Schluss ist die Immobilie meist weg. »Eat your brick«, iss deine Ziegelsteine, nennen die Amerikaner und Briten die verschiedenen Varianten der Immobilienverrentung, die dort schon länger verbreitet ist. Langsam setzt sich das Modell nun auch in Deutschland durch.

Seitdem die Preise angezogen haben und Wohnraum rar wird, bieten immer mehr Unternehmen Varianten dieser Altersfinanzierung über Immobilien an – für Menschen ab 65 Jahren. Makler wittern auf dem leer gefegten Markt neue Geschäftschancen, weil Objekte verkauft werden können, die bislang nie im Angebot waren.

Potenzielle Verkäufer gibt es genug: Mehr als ein Viertel aller Deutschen ist älter als 60 Jahre. Über die Hälfte von ihnen lebt in der eigenen Immobilie, ist vital und unternehmungslustig. Sie sind alt und brauchen Geld – zum Reisen, Shoppen, für altersgerechte Umbauten oder Pflegehilfe.

Die Nachfrage steige deutlich, sagt Friedrich Thiele, Vorstandsvorsitzender des Branchenführers Deutsche Leibrenten Grundbesitz. Das liegt zum einen an der längeren Lebenserwartung: »Wer heute in den Ruhestand geht, kann auf mehr als 20 Jahre Rentenzeit hoffen. Diese lange Phase muss finanziert werden.« Hinzu kommt, dass die neuen Alten häufiger Brüche in ihrer Arbeitsbiografie haben. Das bedeutet: magere Renten. Für ein vernünftiges Auskommen im Alter opfern manche, wofür sie einst geschuftet haben: ihre eigenen vier Wände.

Noch ist das Geschäft mit der Immobilienverrentung übersichtlich. Die Degiv-Gründer Özgün Imren und Mesut Yikilmaz haben 2019 im Großraum München rund 60 Objekte vermittelt. Nun wollen sie expandieren, nach Köln, Hamburg, Berlin. Der Marktführer Deutsche Leibrenten hat im vergangenen Jahr rund 200 Verträge abgeschlossen. Nächstes Jahr sollen es 500 werden. Im Wochentakt veranstaltet die Firma deutschlandweit Informationstreffen.

Drei verschiedene Grundvarianten der Immobilienaltersfinanzierung sind auf dem Markt: Nießbrauch, Leibrente oder Umkehrhypothek.

Beim Nießbrauch wie im Fall der Münchner Rentnerin wird die Immobilie von einem Experten bewertet und anschließend verkauft. Der Verkäufer erhält ein lebenslanges Nutzungsrecht und bekommt die Kaufsumme am Stück ausgezahlt. Der Kaufpreis liegt rund 40 bis 50 Prozent unter dem Marktwert, abhängig von der voraussichtlichen Lebenserwartung des Verkäufers. Nachteil: Der Bewohner muss bis zum Lebensende für Instandhaltung und Nebenkosten aufkommen – ein nicht zu unterschätzendes Risiko bei alten Häusern. Während der neue Eigentümer über die Jahre vom steigenden Wert der Immobilie profitiert, hat der Verkäufer, wenn nichts anderes vereinbart wird, die Kosten der alternden Bausubstanz zu tragen.

Dieses Risiko hat die Deutsche Leibrenten ausgeschaltet. Sie übernimmt das Haus oder die Wohnung in ihr Eigentum und kümmert sich um die Instandhaltung. Als Gegenleistung erhält der Verkäufer eine feste monatliche Leibrente oder eine Einmalzahlung. Natürlich wirkt sich das Rundum-sorglos-Paket auf den Preis aus, die zu erwartende Rente fällt deshalb häufiger niedriger aus, als vom Verkäufer erhofft.

Ein lebenslanges Wohnrecht inklusive Vermietungsrecht wie im klassischen Nießbrauch gibt es auch in diesem Modell. Der Kunde muss allerdings mindestens 70 Jahre alt sein, damit die Rechnung für beide Parteien aufgeht.

Ein wenig verbreitetes Modell ist die Umkehrhypothek. Hier darf der Rentner nicht nur in seiner Immobilie weiter wohnen, er bleibt sogar Eigentümer. Er erhält einen Kredit (meist von einer Bank) gegen Eintrag einer Grundschuld. Er tilgt den Kredit nicht, mit der Folge, dass die Summe mit Zinsen und Gebühren kontinuierlich ansteigt. Weil sich die Grundschuld auf diese Weise schnell und deutlich erhöht, gilt dieses Instrument als besonders teuer. Doch die Erben haben die Chance, die Grundschuld abzuzahlen und das Haus für sich retten.

Ein neues, viertes Modell bietet das im August 2018 gegründete Hamburger Start-up Wertfaktor an. Wertfaktor kauft bloß

einen Teil der Immobilie, zahlt den vereinbarten Preis und ist damit stiller Teilhaber. Alle Entscheidungen rund ums Haus darf der Besitzer weiter allein treffen. Allerdings muss er auch allein für Reparaturen und Nebenkosten aufkommen.

Für die Nutzung des verkauften Teils muss der Rentner einen monatlichen Betrag an Wertfaktor bezahlen. Dies entspricht jährlich 2,9 Prozent der Bruttoauszahlung. Mit der ortsüblichen Miete habe das nichts zu tun, sagt Wertfaktor-Chef Christoph Neuhaus. Eine monatliche Belastung für den Bewohner ist es aber doch. Tröstlich ist bei diesem Modell, dass nicht auf das Ableben des Kunden spekuliert wird: »Wir haben nichts davon, wenn die Leute sterben«, sagt Neuhaus. Die Alteigner profitieren weiter von der Wertsteigerung der Immobilie und können ihren Anteil auch zurückkaufen.

Hermann-Josef Tenhagen vom Online-Finanzberatungsportal Finanztip rät grundsätzlich zu großer Umsicht, bevor man einen Vertrag zur Immobilienverrentung unterzeichnet. Zu prüfen sei unter anderem die Solvenz des Anbieters: Wer zahlt die Rente, wenn der pleitegeht? Wie viel Gebühren werden fällig? Welche Steuern fallen auf die Renten und auf Einmalzahlungen an? Was, wenn die Immobilie

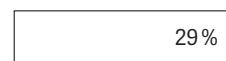
weiterverkauft wird? Welche Rechte, welche Pflichten hat der einstige Eigentümer?

Tenhagen glaubt, dass die Verkäufer ihre Immobilie meist viel zu günstig abgeben. Er plädiert für eine Beratungspflicht durch Senioren- oder Verbraucherverbände, damit alte Leute nicht über den Tisch gezogen werden. Stephanie Heise von der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen findet die Grundidee des Nießbrauchs charmant, rät aber dazu, mehrere Angebote einzuholen.

Trautes Heim

Anteil der Immobilienbesitzer je Altersgruppe in Deutschland

unter 40 Jahren



40 bis unter 60 Jahren



ab 60 Jahren



Quelle: Umfrage von IfD Allensbach mit 23318 Befragten ab 14 Jahren, 2019

DER SPIEGEL

Wichtig sei etwa eine Rückübertragungsklausel im Vertrag. Damit falle die Immobilie automatisch an den Verkäufer zurück, wenn der Rentenanbieter seine Verpflichtungen nicht erfüllen könne, sagt Heise. Außerdem solle man das Verkehrswertgutachten nicht dem Käufer überlassen, sondern einem öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen. »Das kostet Geld, dafür hat man aber ein wirklich unabhängiges Gutachten.«

Für Thomas Mai, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Bremen, ist Immobilienverrentung eher die zweite Wahl. Wirtschaftlicher sei es, einen Kredit aufzunehmen oder zu verkaufen und einen langfristigen Mietvertrag mit dem neuen Besitzer zu schließen. »Sicher ist der Großteil der Angebote zur Immobilienverrentung seriös. Aber man gibt das Haus, für das jemand sein Leben lang geschuftet hat, sehr, sehr günstig ab.«

Interessenten sollten sich in aller Ruhe schlau machen – bei unabhängigen Experten, nicht nur bei der Anbieterfirma, so Mai. »Egal wie gut das klingt, vergessen Sie nie: Die machen keine Beratung. Die verkaufen etwas.«

Dinah Deckstein, Michaela Schießl