

Freitag 16.04.2021 S. 11
Märkische Allgemeine Zeitung

Leben im verkauften Haus

Makler haben ein neues Geschäftsfeld entdeckt: Senioren verkaufen ihre Immobilien, sichern sich aber ein Wohnrecht und eine Leibrente. Doch was sagen Verbraucherschützer?

Von Ulrich Wangemann

Potsdam. Die Maklerbranche sieht angesichts stark gestiegener Immobilienpreise und einer immer älter werdenden Gesellschaft in der Region Berlin-Brandenburg gute Marktchancen für die sogenannte Immobilienverrentung. Damit ist gemeint: Senioren verkaufen ihre Immobilien, dürfen aber drin wohnen bleiben und erhalten einen Teil des Kaufpreises als Aufbesserung ihrer Renten – zum Beispiel um häusliche Pflege zu bezahlen oder Umbauten zu finanzieren.

„Gerade in Berlin und Potsdam sind Immobilien enorm viel Wert, auf Bundesland-Ebene liegt der Preisanstieg für Wohnimmobilien mit fast 40 Prozent seit 2018 in Brandenburg deutlich über den restlichen Ländern“, sagt Özgün Imren, geschäftsführender Gesellschafter der Deutschen Gesellschaft für Immobilienverrentung (Degiv). Für die Besitzer aber handele es sich oft um „nicht realisierten Reichtum“. Mit anderen Worten: Sie sind zunehmend wohlhabend, das Geld ist aber gebunden in Stein und Beton.

2115 Euro pro Quadratmeter

Vor Kurzem erst hat die Degiv in Berlin ein Büro eröffnet. „Wir glauben, dass wir in Berlin und Brandenburg vor sehr viel Arbeit stehen“, sagt Imren. „Gerade im Umland von Berlin profitieren Verrenter von sehr soliden Erlösen.“ Die Preisschätzungen pro Quadratmeter seien dort von 1524 Euro im

Jahr 2018 auf 2115 im Jahr 2021 gestiegen.

Die Degiv, die seit 2015 das in anderen Ländern deutlich verbreitetere Geschäftsmodell betreibt, ist nicht der einzige Anbieter. In Berlin-Grünwald etwa hat der Anbieter „Haus plus Rente“ eine Niederlassung eröffnet. Beide Unternehmen haben nicht zufällig ihren Hauptsitz in München: Dort stehen Deutschlands wertvollste Immobilien. Die Wette auf einen Lebensabend in Wohlstand scheint dort lukrativ.

Im Grunde fungieren die Unternehmen als Makler: Sie vermitteln zwischen verkaufswilligen Senioren und Geldanlegern, die händelnd auf der Suche nach renditeträchtigen Investments sind – angesichts drohender Negativzinsen für große Guthaben. Beide Seiten zahlen dann jeweils drei Prozent Maklergebühr an die Vermittler.

Es gibt verschiedene Modelle: Bei Nießbrauch wechselt zwar die Immobilie den Besitzer, der Verkäufer behält aber ein Nutzungsrecht bis zum Lebensende – er kann sogar vermieten, etwa wenn er in eine stationäre Altenpflege wechselt. Bei einfachem Wohnrecht wird ebenfalls die Nutzung für den früheren Besitzer im Grundbuch festgeschrieben. Allerdings muss der Verkäufer die Wohnung selbst nutzen, sonst erlischt der Anspruch.

Beim Verkauf mit anschließender Rückmieteung wird der vor-malige Eigentümer zum Mieter. Er sichert sich – ist er gut beraten – aber gegen Mietsteigerungen und

Eigenbedarfskündigung ab. Bei der sogenannten Leibrente geht das Haus komplett und sofort in den Besitz des Käufers über. Der neuen Besitzer räumt aber dem Vorgänger Wohnrecht ein und zahlt ihm eine monatliche Rente. Teilverkäufe sind ebenfalls möglich. Wer eines der genannten Modelle wählt, muss laut Degiv mit einem Abschlag von 30 Prozent des Schätzwerts rechnen – der Abschlag variiert je nach Alter des Verkäufers.

Ohne Steuerberater geht nichts

Dieser Faktor ist ohnehin entscheidend: Leben die Senioren noch lang, machen die Kapitalanleger keinen so guten Schnitt. Währt der Ruhestand nur kurz, haben die Käufer ein Schnäppchen gemacht. Degiv-Chef Imren sagt: „Ein 70-Jähriger hat statistisch noch 16, 17 Jahre zu leben. So ist das kalkuliert.“

Bei der Mittelbrandenburgischen Sparkasse (MBS) gibt es laut Daniela Toppel vom Vorstandsstab pro Jahr ein oder zwei Anfragen von Kunden, die ihre Immobilien in ähnlichen Modellen verkaufen, aber weiter nutzen wollen. Allerdings sei bislang kein Verrentungsmodell zustande gekommen. Denn die Konditionen wären „für die Verkäufer am Ende enttäuschend gewesen“, sagt Toppel. Die Verrentung von Wohneigentum lohne sich nur in guten Lagen, sagt Toppel. Nur dort seien hohe Beträge zu erzielen. In der Regel bleibe für die Senioren „viel weniger Geld übrig, als wenn man das Haus frei verkauft und sich stattdes-

sen eine Wohnung gekauft hätte.“ Zudem blieben meist die körperlich anstrengende Gartenarbeit sowie Instandhaltungsarbeiten auf Seiten der Senioren, sagt Toppel.

Viele Senioren benötigten Geld, um ihr Haus barrierefrei zu gestalten. In solchen Fällen sei ein GfW-Kredit die günstigere Lösung, so die Bankerin. Wer wegen seines Alters Probleme habe, Bankkredite zu erhalten, könne seine Erben als Mit-eigentümer hinzunehmen. Diese meist jüngeren Menschen kämen viel leichter an Kredite und hätten ohnehin oft ein Interesse daran, die Immobilie später zu übernehmen.

Die Verbraucherzentrale Brandenburg hat noch keine Erfahrungen mit Verrentungsmodellen gesammelt – weil sich noch niemand mit Problemen gemeldet hat. Allerdings rät der Finanzexperte der Verbraucherschutz-Organisation in Potsdam, Erik Schaarschmidt, dazu, im Vorfeld einer solchen Verkaufsentscheidung „nicht nur einmal drüber zu schlafen, sondern dreimal“. Wem es darum gehe, Pflege zu organisieren, solle überlegen, ob sich das nicht ohne Einschaltung von fremden Anlegern regeln lasse. Ein weiterer heikler Punkt: „Die oft 80 oder 90 Jahre alten Verkäufer müssen die Verträge auch verstehen, bevor sie ihre Häuser überschreiben.“ Doch die Verrentungsmodelle seien kompliziert. In jedem Fall lohne es sich, „ein paar hundert Euro zu investieren und einen Steuerberater zu fragen, was er davon hält“, so Schaarschmidt.

„
Ein
70-Jähriger
hat statistisch
noch 16, 17
Jahre zu
leben. So ist
das kalkuliert

Özgün Imren,
Deutsche Gesellschaft
für Immobilien-
verrentung