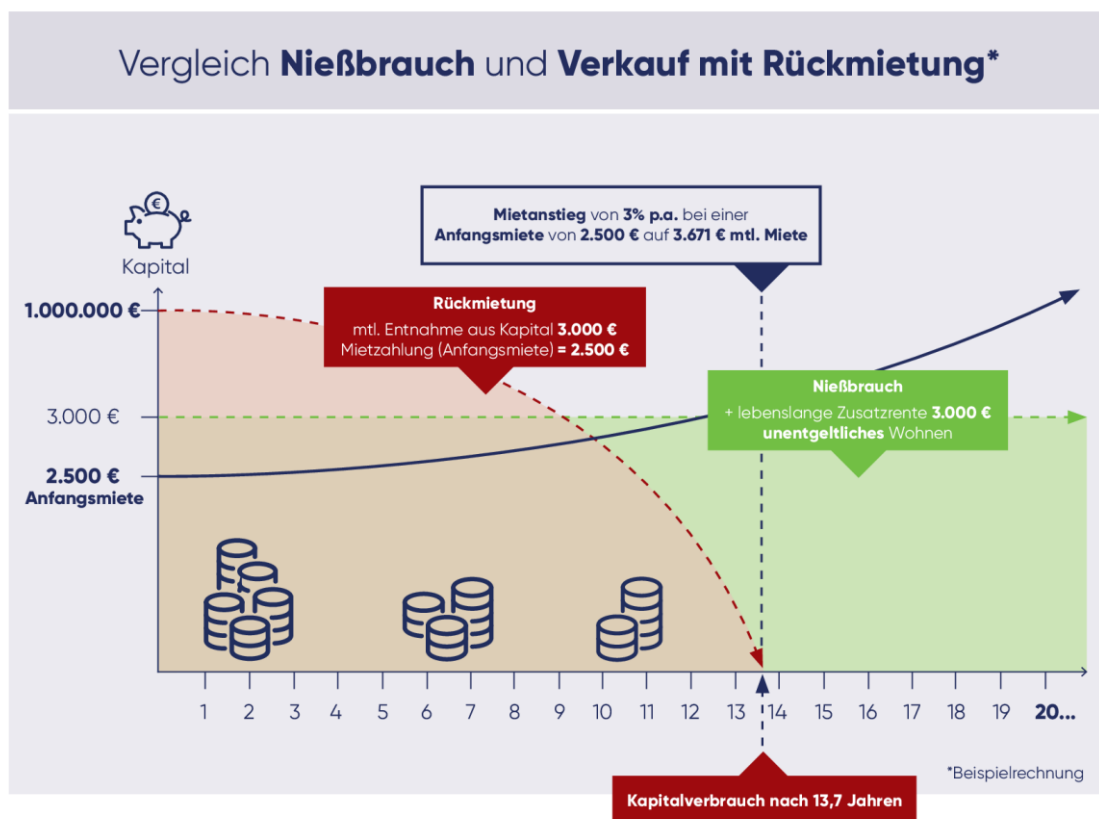


Immobilienverrentung: Nießbrauch schlägt Verkauf mit Rückmieteung



Bei der Frage, welches Verrentungsmodell aus Sicht der Seniorinnen und Senioren am sinnvollsten ist, reicht es nicht, nur auf eine möglichst hohe Verkaufssumme zu schauen. Denn die Erfahrung und ein einfaches Rechenbeispiel zeigen, dass das freigesetzte Barvermögen relativ schnell aufgezehrt sein kann. Ein Beispiel: Eine Seniorin möchte zwischen zwei Modellen wählen: dem Verkauf mit Rückmieteung und dem Verkauf mit Nießbrauch.

Bei dem vollständigen Verkauf der Immobilien erhält sie den aktuellen Marktwert ohne Abzüge, hier in unserem Beispiel eine Million Euro. Parallel wird ein Mietvertrag abgeschlossen. Die monatliche Miete startet im ersten Jahr bei 2.500 Euro mit einer jährlichen Dynamisierung von 3%. Um die Miete und höhere Lebenshaltungskosten zu begleichen, entnimmt die Seniorin monatlich anfangs 2.500 Euro für die Miete und 3.000 Euro Zusatzrente aus dem Verkaufserlös. Bereits nach 13,7 Jahren ist das vorhandene Kapital vollständig aufgebraucht; die monatliche Zusatzrente entfällt. Hinzu kommt, dass die monatliche Miete inzwischen auf 3.671 Euro gestiegen ist, welche die Seniorin nunmehr aus eigenen sonstigen Mitteln aufbringen muss.

Im Fall des Verkaufs mit Nießbrauch behält die Seniorin ein lebenslanges Nutzungsrecht. Dieses Nießbrauchrecht wird faktisch mit einer Einmalzahlung abgegolten, die direkt vom Marktpreis abgezogen wird. Im Gegenzug fallen keine monatlichen Zahlungen für die Nutzung der Immobilie an. Das aus dem Verkauf freigesetzte Kapital kann also vollständig frei verwendet werden. Das lebenslange und unentgeltliche Wohnen durch den Nießbrauch kommt damit einer nicht-monetären Zusatzrente gleich.

Wer plant, mehrere Jahre und ohne monatliche Kosten in seiner Immobilie wohnen zu bleiben, aber das darin gebundene Kapital frei nutzen zu können, fährt mit einem Verkauf mit Nießbrauch perspektivisch besser als bei einem Verkauf zum Maximalpreis mit anschließender Rückmietung. Zu bedenken ist zudem, dass bei einem Verkauf mit Rückmiete aus dem Eigentümer ein Mieter wird. Außerordentliche Mieterhöhungen aufgrund von Sanierungsmaßnahmen oder die Kündigung des Mietverhältnisses wegen Eigenbedarfs sind möglich. Im Gegensatz dazu ist der Nießbrauch, wenn er im Grundbuch an erster Rangstelle eingetragen ist, insolvenzfest und auch bei einem Weiterverkauf der Immobilie bleibt die Seniorin aus unserem Beispiel geschützt.

Ansprechpartner:

Lars Haugwitz, GFD – Gesellschaft für Finanzkommunikation mbH
Telefon: 0151/5019 5993
E-Mail: haugwitz@gfd-finanzkommunikation.de

HausplusRente

presseanfragen@hausplusrente.de
presseanfragen@giv-gmbh.de

Über die HausplusRente GmbH

Seit 2009 ist HausplusRente der deutsche Qualitätsführer im Bereich der Immobilienverrentung. In dieser Zeit hat HausplusRente viele Immobilienbesitzer dabei unterstützt, das in ihrer Immobilie gebundene Kapital in Barvermögen umzuwandeln. HausplusRente bietet der Generation 65+ die Möglichkeit der Verrentung des Eigenheims. Das Unternehmen hat Büros unter anderem in München, Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Köln, Kassel, Stuttgart, Augsburg, Regensburg, Bernau und Kempten. Das Verrentungsangebot von HausplusRente wurde in Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Experten wie Notaren, Wirtschaftsprüfern, Immobiliengutachtern und Aktuaren entwickelt und ist auf die Bedürfnisse deutscher Ruheständler zugeschnitten. 2021 hat HausplusRente für Immobilien mit einem Marktwert in Höhe von 150 Millionen Euro eine Verrentung vermittelt. Das Unternehmen ist mit 19 eigenen Standorten und 80 Mitarbeitern in ganz Deutschland vertreten.