

DIE LEIBRENTE DES EIGENHEIMS.

Vergrößern Sie Ihre finanziellen Möglichkeiten und wohnen Sie weiterhin in Ihren eigenen vier Wänden.

RATGEBER

Sehr geehrte Immobilieneigentümerin,
sehr geehrter Immobilieneigentümer,

die Idee klingt verlockend: Das Eigenheim ist abbezahlt und gerne würde man es verkaufen, um vom Ertrag die Rente aufzubessern beziehungsweise größere finanzielle Spielräume für Reisen und größere Anschaffungen zu haben.
Andererseits will man bis zum Lebensende, oder zumindest solange es geht, in den eigenen vier Wänden wohnen und seine lieb gewonnene Nachbarschaft und Umgebung nicht verlassen.
Hierfür gibt es eine Lösung, die immer mehr Anhänger findet: die sogenannte Immobilienverrentung. Dabei gibt es verschiedene Modelle. Allen gemein ist, dass das Haus oder die Wohnung verkauft wird und der neue Eigentümer an Sie als bisherigen Eigentümer, anstatt eines einmaligen Kaufpreises, eine regelmäßige monatliche Rente bezahlt. Sie leben weiterhin in Ihrem vertrauten Heim dank eines vertraglich zugesicherten lebenslangen Wohnrechts oder einer ähnlichen Vereinbarung wie einem Kündigungsausschluss. Die Höhe Ihrer Zusatzrente orientiert sich an verschiedenen Faktoren, unter anderem dem Immobilienwert.
Dennoch wirft eine Immobilienverrentung Fragen auf, so zum Beispiel, was passiert, wenn die Rente unregelmäßig oder nicht mehr gezahlt wird? Solche möglichen Risiken lassen sich zugunsten der Rentenbezieher gut absichern.
Dieser Ratgeber gibt Ihnen einen ersten Einblick in dieses innovative System.
Bei weitergehenden Fragen beraten wir Sie gerne und unterstützen Sie natürlich auch dabei, Ihre Immobilie auf Leibrentenbasis zu veräußern.
Zögern Sie nicht, uns anzusprechen!

Herzlichst
Kevin Ringeisz
Lang Immobilien GmbH

Inhaltsverzeichnis

01	WIE FUNKTIONIERT EINE IMMOBILIEN-VERRENTUNG?	4
02	WELCHE UNTERSCHIEDLICHEN VERRENTUNGS-MODELLE GIBT ES?	6
03	WELCHE VOR- UND NACHTEILE HAT DIE VER-RENTUNG FÜR SIE ALS EIGENTÜMER?	12
04	WARUM IST DIE ERMITTLUNG DES IMMOBILIEN-WERTES SO WICHTIG?	16
05	WANN SOLLTE MAN EINE VERRENTUNG INS AUGE FASSEN – WANN NICHT?	20
06	WIE LÄSST SICH DIE RENTENHÖHE BERECHNEN?	22
07	WELCHE RISIKEN KÖNNEN AUFTRETEN UND WIE LASSEN SIE SICH MINIMIEREN?	24
08	WIE MAKLER SIE BEI ALLEN FRAGEN UM DIE VERRENTUNG UNTERSTÜTZEN.	26



01 WIE FUNKTIONIERT EINE IMMOBILIENVERRENTUNG?

Auf den ersten Blick ist eine Immobilienverrentung ein klassischer Verkauf mit notariellem Kaufvertrag und einer anschließenden Übertragung der Immobilie auf den Käufer. Zwei Dinge unterscheiden ein Verrentungsmodell allerdings von einer üblichen Veräußerung:

Sie als ehemalige Eigentümerin oder Eigentümer erhalten ein lebenslanges Wohnrecht oder eine vergleichbare Zusicherung wie den Ausschluss einer Eigenbedarfskündigung. Zweitens bezahlt der neue Eigentümer an Sie keinen einmaligen Kaufpreis, sondern eine monatliche Leibrente. Diese läuft normalerweise bis zu Ihrem Lebensende. In der Regel kümmert sich der neue Eigentümer um Instandhaltungsmaßnahmen und Reparaturen am Gebäude. Sie als ehemaliger Eigentümer dürfen dabei nicht unbedingt mitreden. Andererseits kann der Wegfall teurer Instandhaltungskosten eine Erleichterung für Ihr Haushaltsbudget sein.

Im Kaufvertrag können viele individuelle Details festgelegt werden. Daher ist es umso wichtiger, einen Leibrenten-Experten wie uns hinzuzuziehen. Neben der Höhe der monatlichen Zahlung sollte fixiert werden, was passiert, wenn die Rente nicht pünktlich gezahlt wird oder ausbleibt. Auch kann der Rentenbetrag an die Steigerung der Lebenshaltungskosten gekoppelt werden (zum Beispiel an den Verbraucherpreisindex). Auch die gesetzliche Rente wird ja regelmäßig an das durchschnittliche Lohnniveau angepasst.

Stirbt die Rentenempfängerin oder der -empfänger kurze Zeit nach dem Verkauf überraschend, kann vereinbart werden, dass über einen gewissen Zeitraum hinweg beziehungsweise als Einmalzahlung ein Erbe, wie zum Beispiel ein Kind oder Enkelkind, diesen Betrag erhält.



02 WELCHE UNTERSCHIEDLICHEN VERRENTUNGSMODELLE GIBT ES?



Bei der Immobilienverrentung unterscheidet man vier gängige Optionen.

02.1

VERKAUF MIT NIESSBRAUCH

Eine Maklerin oder ein Makler vermittelt die Immobilie an einen Investor. Dieser kauft das Haus oder die Wohnung. Im Grundbuch wird an erster Rangstelle für den oder die Bewohner ein lebenslanges Wohnrecht (Nießbrauchrecht) eingetragen. Der Käufer wird juristischer Eigentümer, der Verkäufer bleibt wirtschaftlicher Eigentümer.

Der Verkäufer erhält eine einmalige Summe: Sie setzt sich unter anderem aus dem Verkehrswert der Immobilie zusammen. Der Immobilienverkäufer erhält die Kaufsumme auf einmal. Der Betrag ist zumeist steuerfrei.

02.2

VERKAUF UND RÜCKMIETUNG DER IMMOBILIE („SALE AND LEASE BACK“)

Der Eigentümer verkauft sein Wohneigentum an einen Investor oder privaten Vermieter: Er wird vom Eigentümer zum Mieter. Der Verkäufer erhält eine monatliche Rente beziehungsweise den Verkaufserlös und damit große Geldmittel, zahlt aber künftig für seine vier Wände eine Miete. Der Vermieter kann eine Kündigung wegen Eigenbedarf vertraglich ausschließen, so dass Sie als ehemaliger Eigentümer langfristig wohnen bleiben dürfen. Der neue Eigentümer trägt die Kosten anstehender Instandhaltungsmaßnahmen, der Mieter darf darauf aber keinen Einfluss nehmen. Außerdem ist er nicht vor Mietsteigerungen gefeit.

Viele Ältere leben alleine oder zu zweit in großen Einfamilienhäusern oder Wohnungen, weil sie nach dem Auszug der Kinder nicht umgezogen sind. Sie müssen sich daher auf eine entsprechend hohe monatliche Miete einstellen.

02.3

LEIBRENTE VOM PRIVATINVESTOR

Ratschlag vom Profi:
Je nach Leibrenten-Anbieter und Leibrenten-Modell kann es sein, dass diese keine Rückfallklauseln in ihre Verträge aufnehmen. Hier ist besondere Vorsicht geboten.

Der ehemalige Immobilieneigentümer erhält von einem privaten Käufer eine monatliche Rentenzahlung, sein Leben lang. Deren Ertragsanteil ist für den Rentenempfänger steuerpflichtig. Zudem genießt er ein vertraglich zugesichertes lebenslanges Wohnrecht in

seinen vier Wänden. Probleme können entstehen, wenn der neue Eigentümer insolvent wird. Dagegen kann man sich mit einer sogenannten Rückfallklausel absichern. Diese besagt, dass der Kaufvertrag rückabgewickelt wird, falls der Vertragspartner (neuer Eigentümer) seine Vertragspflichten verletzt, also beispielsweise nicht pünktlich die Rentenzahlung überweist. Dann werden die ehemaligen Eigentümer wieder zu Eigentümern.

02.4

VERKAUF AN EINE LEIBRENTENFIRMA

Ein Leibrentenunternehmen erwirbt die Immobilie von der Verkäuferin oder dem Verkäufer, sichert diesen ein lebenslanges Wohnrecht sowie eine Leibrente zu und hält die Immobilie in Eigenbesitz.

Viele Details lassen sich darüber hinaus flexibel vereinbaren.

Zudem sind verschiedene Details zu vereinbaren. So kann anstatt einer lebenslangen Rentenzahlung auch ein einmaliger Geldbetrag an Sie als Immobilienverkäufer überwiesen werden oder ein Mix aus einmaliger Zahlung in Kombination mit einer monatlichen Rente. Ferner lässt sich die Rentenzahlung beispielsweise auf maximal 15 Jahre befristen; sie muss nicht unbedingt bis zum Lebensende gezahlt werden. Bei manchen Modellen müssen Steuern bezahlt werden, bei anderen nicht.
Daher sollten verschiedene Angebote geprüft werden. Außerdem sollte der Rat von Experten wie Anwälten, Maklern und Steuerberatern eingeholt werden.

Zwei Beispiele für Leibrenten-Modelle:

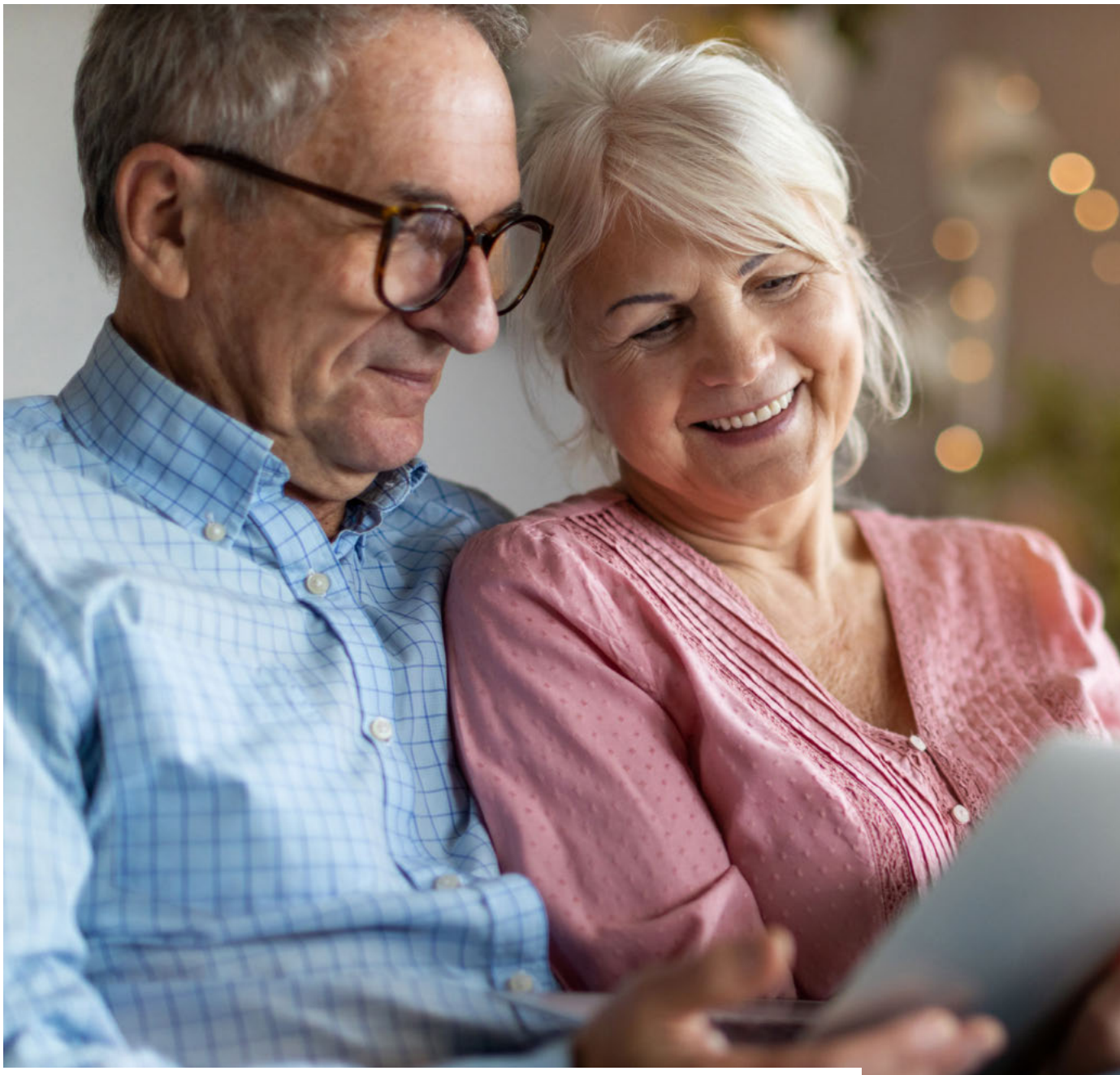
BRITTA AUS MUSTERSTADT:
73 JAHRE, ALLEINSTEHEND

- Eigentumswohnung, Baujahr 2008, 87 m², 3 Zimmer, gute Lage, gehobene Ausstattung, Südbalkon, inkl. PKW-Stellplatz, Kellerabteil, in WEG mit 9 Eigentümern.
- Wertermittlung: 308.000 Euro
- Einmalzahlung: 30.000 Euro für ihre Tochter. Diese erhöht dadurch ihr Eigenkapital und kann sich ein Einfamilienhaus kaufen.
- Das lebenslange Wohnrecht und die Reallast (monatliche Leibrente) werden erstrangig im Grundbuch eingetragen.
- Monatliche lebenslange Rente: **510 Euro**

GEORG UND GERDA AUS MUSTERSTADT:
GERDA IST 79 JAHRE ALT, GEORG 82 JAHRE ALT.
SIE HABEN KEINE NACHKOMMEN / ERBEN

- Einfamilienhaus, Baujahr 1970, 154 m² Wohnfläche, 955 m² Grundstücksgröße, ländliche Lage, Doppelgarage, gute Ausstattung, Sauna, neue Küche, kein Renovierungsstau.
- Wertermittlung: 412.000 Euro
- Einmalzahlung: keine. Das lebenslange Wohnrecht und die Reallast (Leibrente) werden erstrangig im Grundbuch eingetragen.
- Monatliche lebenslange Rente: **2.090 Euro**





03 WELCHE VOR- UND NACHTEILE HAT DIE VERRENTUNG FÜR SIE ALS EIGENTÜMER?



Bevor Sie sich näher mit einem Immobilienverkauf auf Leibrentenbasis befassen, sollten Sie verschiedene Optionen prüfen.

VORTEILE EINER IMMOBILIENVERRENTUNG:

- Sie haben mehr finanzielle Möglichkeiten dank einer Zusatzrente auf Basis Ihrer verkauften Immobilie.
- Sie haben ein lebenslanges Wohnrecht in Ihrer Immobilie. Dies lässt sich recht gut juristisch sichern.
- Je nach Verrentungsmodell müssen Sie sich nicht um anfallende Instandhaltungs- oder Modernisierungsarbeiten an Ihrem Haus oder Ihrer Wohnung kümmern.
- Eine regelmäßige Rentenerhöhung kann auf Basis des Verbraucherpreis-indexes oder einem anderen Parameter vereinbart werden.
- Sie haben keine Risiken hinsichtlich künftiger Immobilienpreis-schwankungen, so etwa, falls in Ihrer Region die Immobilienpreise sowie die Nachfrage zurückgehen sollten.
- Sind Ihre vier Wände noch nicht abbezahlt, können Sie durch die Ver-rentung und eine Einmalzahlung das Darlehen ablösen.

NACHTEILE BEI EINER IMMOBILIENVERRENTUNG:

- Sie haben – je nach Verrentungsvereinbarung – unter Umständen weniger Mitspracherechte, was an Ihrer Immobilie bei Instandhaltungen oder Modernisierungsmaßnahmen vorgenommen wird.
- Bei einem Verkauf im Leibrentenmodell erhalten Sie nicht den Gegen-wert des (höheren) Marktwerts für Ihre Immobilie. Diesen würden Sie bei einem freien Verkauf erhalten. Stattdessen werden Abschläge gemacht, weil die neuen Eigentümer mögliche Risiken einpreisen müssen (wie Restlebenszeit des Nießbrauchnutzers, Sanierungsstaus der Immobilie, Immobilienwertschwankungen).

- Wird das Objekt an eine Leibrentenfirma verkauft, die dieses im Eigenbestand hält, kann es zu Schwierigkeiten kommen, falls das Unternehmen Insolvenz anmelden muss. Nicht alle professionellen Aufkäufer sichern in ihren Verträgen Rückfallklauseln zu.

Ratschlag vom Profi:
Man kann auch innerhalb der Familie eine Verrentung mit lebenslangem Wohnrecht vereinbaren. Auch hier wird die Immobilie verkauft, zum Beispiel an eine Enkelin. Diese sichert ihrer Oma ein lebenslanges Wohnrecht zu. In der Familie sind Konflikte gegebenenfalls seltener, weil man sich mehr vertraut. Dennoch sollten auch hier entsprechende vertragliche Vereinbarungen getroffen werden.

AUCH FÜR KÄUFER HAT DAS VERRENTUNGSMODELL VORZÜGE:

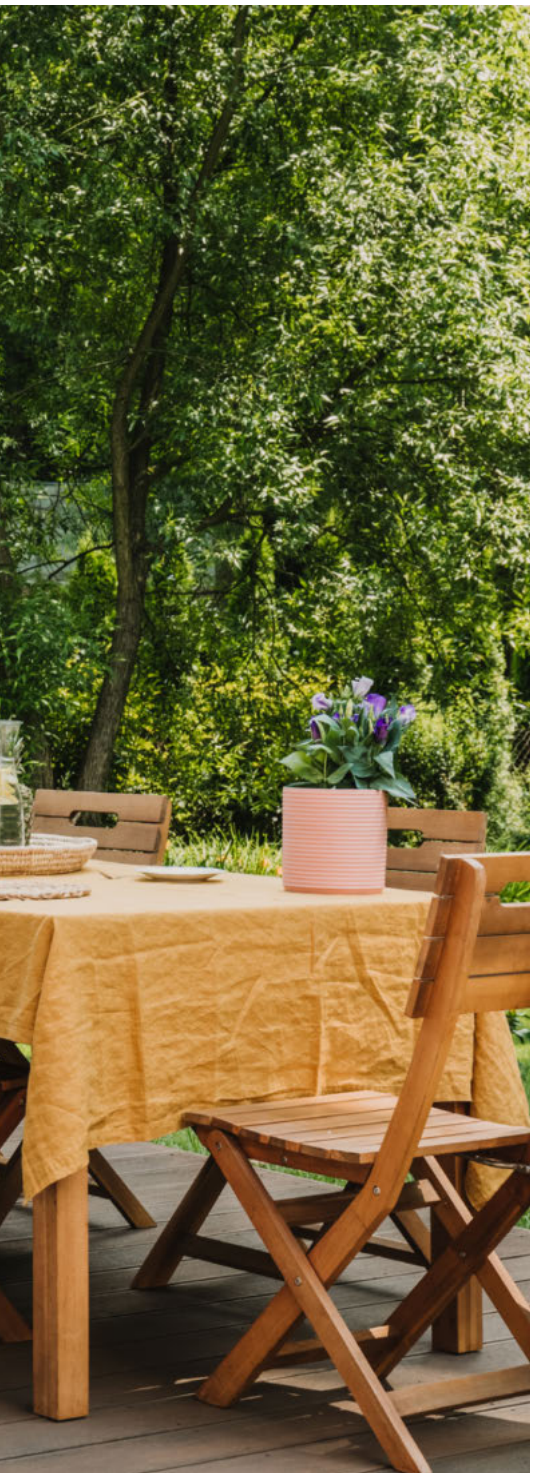
Der Käufer hat beim Verrentungsmodell den Vorteil, dass er den Kaufpreis der Immobilie nicht finanzieren muss, sondern die Summe in monatlichen Rentenbeträgen aus liquiden Mitteln bedienen kann. So spart er Bankzinsen. Weil in den zurückliegenden Jahren fast überall die Immobilienpreise stiegen, kann er langfristig mit Wertsteigerungen seiner Immobilie rechnen.

Erlischt durch den Tod des Rentenbeziehers das Wohnrecht, kann er entscheiden, ob er das Haus oder die Wohnung neu vermietet, selbst einzieht oder die Immobilie veräußert.





04 WARUM IST DIE ERMITTLUNG DES IMMOBILIENWERTES SO WICHTIG?



Der Wert der Immobilie ist die wichtigste Basis für die Berechnung der Rentenhöhe. Hierfür gibt es verschiedene Methoden, die in der Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) festgeschrieben sind. Je nach Art der Immobilie und ihrer Nutzung wird der Experte das jeweils passende Verfahren anwenden. Bei einer Immobilienverrentung wird in der Regel eine Verkehrswertermittlung durchgeführt.

Viele Immobiliendienstleister, so auch wir, verfügen über eine entsprechende Zusatzqualifikation und sind ebenso wie viele Architekten sowie öffentlich bestellte und vereidigte Gebäudesachverständige in der Lage, solche Gebäudeexpertisen durchzuführen. Immobiliengutachten können auch bei gerichtlichen Auseinandersetzungen herangezogen werden, etwa bei einer Scheidung, bei der sich beide Partner um das gemeinsam erworbene Eigenheim streiten.

Die Bewerterin oder der Bewerter analysiert für eine Wertermittlung nicht nur den Gebäudestandort sowie das Objekt selbst, sondern muss für die Expertise zahlreiche Unterlagen einsehen wie beispielsweise die Bodenrichtwertkarte oder den Bebauungsplan, in dem die mögliche Nutzung des Areals sowie der Nachbargrundstücke festgelegt ist.

Beim Verkauf auf Leibrentenbasis werden, wie geschildert, vom neuen Eigentümer verschiedene Risiken eingepreist. Diese Abschläge minimieren den Basiswert der Immobilie. Liegt beispielsweise der Verkehrswert Ihres Eigenheims bei 440.000 Euro, wird als Wert für die Verrentung ein Preis herangezogen, der 80.000 bis 100.000 Euro darunter liegen kann. Damit sichert sich der neue Besitzer gegen Gefahren wie die Anzahl der Rentenjahre, mögliche Wertverluste der Immobilie etc. ab. Viele Anbieter von Leibrentenmodellen lassen häufig bei ihrer Beratung diesen wichtigen finanziellen Aspekt außen vor.

Auch bei Verkauf und anschließender Rückmietung der Immobilie wird wegen des Kündigungsausschlusses und weil die Immobilie bewohnt ist, ein geringerer Ankaufpreis erhoben als bei einem freien Verkauf eines leer stehenden Objektes.

Ratschlag vom Profi:
Überlegen Sie, ob ein Leibrenten-Modell diesen „Wertverlust“ Ihrer Immobilie aufwiegt. Vielleicht ist es für Sie denkbar, aus Ihrem Eigenheim auszuziehen, es zu einem höheren Preis zu verkaufen und stattdessen eine altersgerechtere, zentral gelegene Wohnung zu mieten oder zu kaufen.

ONLINE-WERTERMITTLUNG FÜR GROBE ERSTEINSCHÄTZUNG:

Im Internet finden sich kostenlose Online-Rechner mit denen Sie den Wert Ihrer Immobilie in wenigen Minuten berechnen können. Auch wir bieten auf unserer Homepage diesen Service an. Eine solche Analyse dient nur als grobe Ersteinschätzung. Dieser Wert sollte weder als Angebotspreis bei einem Immobilienverkauf noch für eine Veräußerung auf Leibrentenbasis herangezogen werden. Denn jede Immobilie ist ein Unikat. Neben der Lage, möglichen Umwelteinflüssen wie Verkehrslärm fließen in eine detaillierte Verkehrswertermittlung außerdem Faktoren wie das Baujahr, der Zustand und die Ausstattung der Immobilie sowie Anbauten wie Garagen, Wintergärten etc. ein. Aber das Ergebnis einer solchen Online-Wertermittlung gibt Ihnen einen ersten wichtigen Anhaltspunkt zum Wert Ihrer Immobilie.



Wissen, woran man ist.

KENNEN SIE DEN WERT IHRER IMMOBILIE?

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie unverbindlich online unter:

www.langimmobilien.de

Einfach mit der Kamera-App Ihres Smartphones scannen und direkt zur Immobilienbewertung gelangen.



05 WANN SOLLTE MAN EINE VERRENTUNG INS AUGE FASSEN – WANN NICHT?



WANN EINE VERRENTUNG DER IMMOBILIE SINNVOLL SEIN KANN.	WANN MAN SICH NACH ALTERNATIVEN UMSCHAUEN SOLLTE.
+ Wenn die Immobilie eine gute Ausstattung hat und keine Modernisierungen anstehen.	- Es ist Ihnen wichtig, selbstständig über Modernisierungsmaßnahmen Ihres Eigenheims bestimmen zu dürfen.
+ Wenn das Haus oder die Wohnung auch in den nächsten Jahren von Ihnen bewohnt werden kann, kaum Barrieren hat und die Wohnräume und der Garten von Ihnen gepflegt werden können.	- Wenn absehbar ist, dass Sie nicht mehr lange in Ihrem Eigenheim wohnen wollen oder können, etwa weil Sie in der Mobilität eingeschränkt sind.
+ Sie möchten Ihre Rente aufbessern, um sich Wünsche zu erfüllen.	- Wenn Sie den maximalen Betrag aus Ihrer Immobilie rausholen wollen, gelingt Ihnen das am besten durch einen klassischen Verkauf. Dann müssten Sie aber aus Ihrem Haus ausziehen.
+ Sie haben keine Erben beziehungsweise rechnet keiner Ihrer Nachfahren mit einem Immobilienvermögen.	
+ Wenn Sie keinesfalls in eine andere Stadt oder Wohnung umziehen möchten.	
+ Es stehen Sanierungen an, aber Ihnen fehlen die finanziellen Mittel. Um im fortgeschrittenen Alter einen Kredit zu erhalten, sind viele zusätzliche Unterlagen vonnöten; häufiger wird ein Kredit abgelehnt (Wohnimmobilienkreditrichtlinie seit 2016).	



06 WIE LÄSST SICH DIE RENTENHÖHE BERECHNEN?

Die Rentenhöhe, die auf Basis einer Immobilienverrentung gezahlt wird, setzt sich aus verschiedenen Aspekten zusammen. Außerdem kommt es auf individuelle Vertragsbestandteile an, die Sie zusätzlich vereinbaren können. Wir können auf Grundlage Ihrer Immobilie und Ihrer Auszahlungswünsche für Sie gerne und unverbindlich eine Beispielrechnung anfertigen.



WERT DER IMMOBILIE

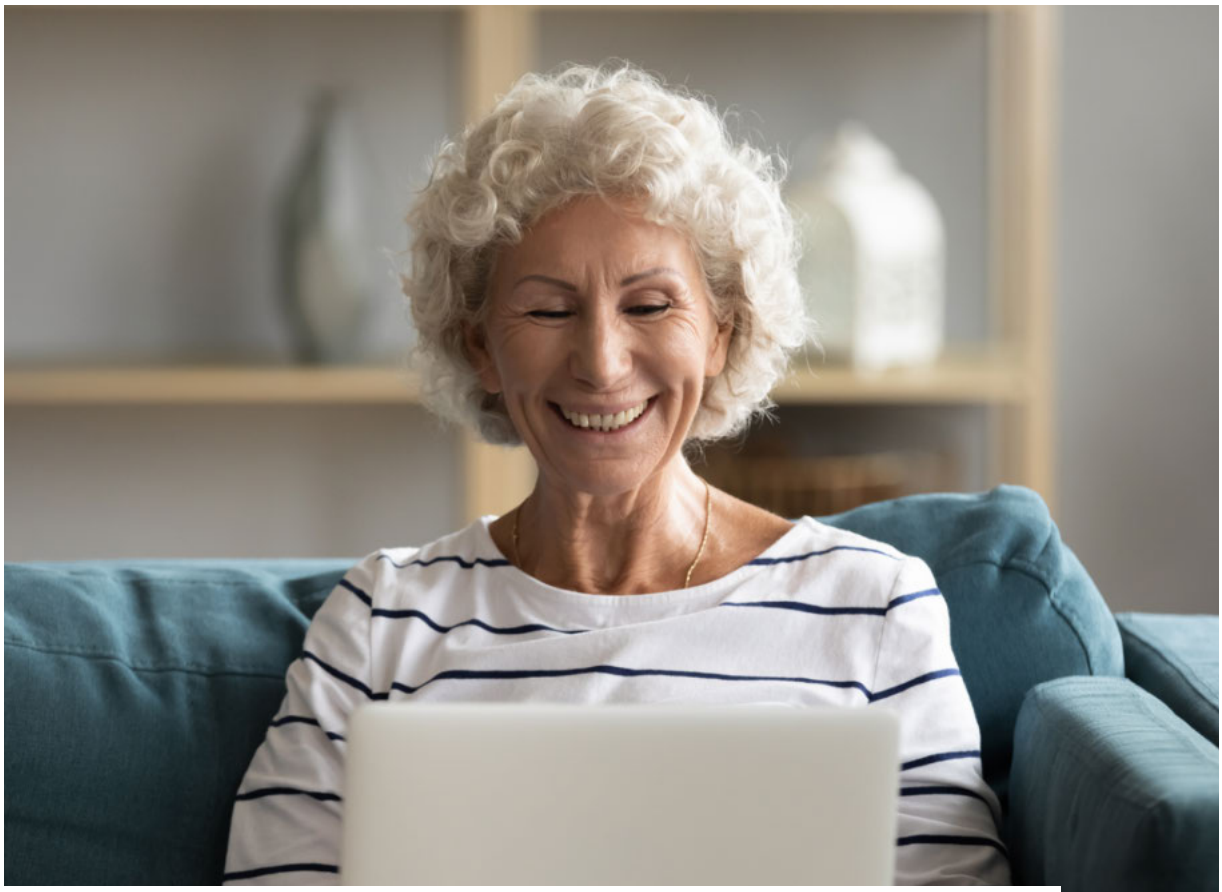
Der Immobilienwert setzt sich unter anderem aus der Lage, dem Zustand des Gebäudes, dem Baujahr und der aktuellen Nachfragesituation zusammen (Details siehe oben Kapitel 4). Dabei muss man wissen, dass bei einem Leibrentenmodell immer ein geringerer Wert herangezogen wird als der, den Sie bei einem freien Verkauf der Immobilie erzielen würden.

ALTER DER VERKÄUFER

Ferner fließt das Alter der Immobilienverkäufer für die Ermittlung des Nießbrauchs ein. Die Leibrentenhöhe berücksichtigt also unter anderem die durchschnittliche Lebenserwartung der Leibrenten-Empfänger. Eine Frau von heute 70 Jahren kann gemäß der statistischen Sterbetafel für Deutschland mit einer durchschnittlichen Lebenserwartung von weiteren 17 Jahren rechnen; ein Mann gleichen Alters mit 14,4 Jahren (Quelle: Statistisches Bundesamt). Es macht also einen Unterschied, ob zwei Personen jeweils Leibrente beziehen oder nur eine, wie alt diese zum Leibrentenbeginn sind und welches Geschlecht sie haben.

EINMALZAHLUNG, REGELMÄSSIGE RENTENZAHLUNG ETC.

Man kann vereinbaren, dass die Rente monatlich gezahlt wird, dass Sie einen einmaligen Betrag erhalten oder einen Mix aus beidem. Diese Varianten wirken sich jeweils auf die Zahlungshöhen aus. Werden Wertsicherungsklauseln vereinbart, also regelmäßige Anpassungen der Leibrente, etwa auf Basis der Inflation, gesetzlicher Rentenanpassungen oder dem Verbraucherpreisindex, wirkt sich dies gleichermaßen auf die Rentenhöhe aus. Auch hier kommen wieder Sterbetafeln ins Spiel, um abschätzen zu können, wie häufig möglicherweise solche Anpassungen vorgenommen werden müssen.



07 WELCHE RISIKEN KÖNNEN AUFTRETEN UND WIE LASSEN DIESE SICH VERMEIDEN?

Damit Ihre Rente mit einem Inflationsausgleich versehen wird, sollten Sie vertraglich eine **Wertsicherungsklausel** vereinbaren. Diese kann beispielsweise beinhalten, dass bei steigenden durchschnittlichen Verbraucherpreisen der Rentenbetrag entsprechend prozentual angehoben wird. Die Prüfung einer solchen Anpassung kann alle zwei Jahre erfolgen.

Nicht weniger wichtig ist eine **Rückfallklausel**, falls der neue Eigentümer die Leibrente unregelmäßig überweist beziehungsweise die Zahlung ausbleibt. Denkbar ist eine vertragliche Vereinbarung, wonach der Kaufvertrag rückgängig zu machen ist, falls der neue Eigentümer mit drei Zahlungen im Rückstand ist. Auch kann verabredet werden, dass in diesem Fall der vertragsbrüchige Eigentümer für die entstehenden Kosten der Rückabwicklung aufkommt.

Es gibt Leibrenten-Plattformen, auf denen Kapitalanleger in einem **Online-Bieterverfahren** ein Gebot für eine Immobilie zur Verrentung beziehungsweise die monatliche Rentenzahlung, die Sie bereit sind zu bezahlen, abgeben können. Dieses Vorgehen ist ebenso seriös wie ein klassischer Verkauf, ist allerdings (noch) nicht weit verbreitet. Die anschließende Kaufvertragsabwicklung, die Rentenvereinbarung etc. unterscheidet sich nicht von einem gängigen Verkauf auf Leibrentenbasis.

Eine **Verrentung eignet sich vor allem für Immobilieninvestoren.** In den zurückliegenden Jahren hat sich herauskristallisiert, dass sich eine verrentete Immobilie eher für Kapitalanleger eignet, die diese langfristig vermieten wollen, bis die langjährigen Eigentümer verschieden sind. Das heißt, sie wollen nicht selbst in die vier Wände einziehen, sondern das Haus als risikoarme Anlageform erwerben.

Dabei muss man wissen, dass auch Einfamilienhäuser gut vermietbar sind. Denn längst nicht alle Immobiliensuchende können sich Wohneigentum leisten. Erwerber müssen etwa 20 Prozent angespartes Eigenkapital mitbringen. Bei einem Kaufpreis von 300.000 Euro sind das 60.000 Euro. Die wenigsten haben diesen Betrag auf der hohen Kante.



08 WIE MAKLER SIE BEI ALLEN FRAGEN UM DIE VERRENTUNG UNTER-STÜTZEN.



Sie sehen, bei der Verrentung einer Immobilie sollten Sie viele Aspekte bedenken und im Vorfeld prüfen. Nur so erkennen Sie, ob dieses Modell für Sie passt.

Wir haben Erfahrung mit dieser Verwertungsmöglichkeit und haben in der Vergangenheit bereits viele Personen beraten, die sich wie Sie fragten, ob eine Verrentung etwas für sie ist. Gerne vermitteln wir Ihnen Kontakte zu Experten wie Juristen, die sich auf Erbrecht beziehungsweise Immobilienrecht spezialisiert haben. Nutzen auch Sie die Möglichkeit, diese zu konsultieren.

Wir kennen uns aus mit der gesamten Wertschöpfungskette einer Immobilie und können für eine Verrentung Ihrer Immobilie eine Beispielrechnung erarbeiten, aus der Ihre monatliche Zusatzrente ersichtlich wäre. Außerdem kennen wir Leibrenten-Unternehmen, die Objekte auf Leibrentenbasis für Ihren eigenen Immobilienbestand suchen. Unter Umständen haben wir in unserer Kundendatei Interessenten, die an einer Investition auf Verrentungsbasis interessiert sind und für die Ihre Immobile genau das passende Objekt wäre.

Vielleicht entscheiden Sie sich am Ende, aus welchen Gründen auch immer, gegen ein Leibrentenmodell und für einen klassischen Verkauf und suchen stattdessen eine kleinere, schwellenarme bzw. barrierefreie und zentral gelegene Wohnung zur Miete oder zum Kauf. Auch dabei können wir Sie unterstützen.





NOTIZEN



Kevin Ringeisz

Leiter Bewertung

069 9200250 | kevin.ringeisz@langimmobilien.de

SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!

Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.



Lang Immobilien GmbH

Städelstraße 19

60596 Frankfurt am Main

Telefon: 069 9200250

E-Mail: kevin.ringeisz@langimmobilien.de

www.langimmobilien.de

Hinweis:
Sämtliche Hinweise im Rahmen dieses Ratgebers stellen keine Rechts- und/oder Steuerberatung im konkreten Einzelfall dar und können eine solche auch nicht ersetzen. Sie sind lediglich als allgemein gültige Hinweise und als grobe Orientierungshilfe zu verstehen. Eine weitergehende Beratung durch uns umfasst ebenfalls keine rechtlichen und/oder steuerrechtlichen Fragen in Ihrem konkreten Einzelfall. Bei (steuer-)rechtlichen Fragen zu Ihrem konkreten Fall, holen Sie sich bitte rechtliche Beratung bei einer/einem fachlich hierfür qualifizierten Rechtsanwältin/Rechtsanwalt und/oder Steuerberaterin/Steuerberater ein.

LANG IMMOBILIEN GMBH

Städelstraße 19

60596 Frankfurt am Main

Telefon: 069 9200250

E-Mail: kevin.ringeisz@langimmobilien.de

www.langimmobilien.de