

Der Teilverkauf ist ein echter Problemlöser

partner content

Mit dem Immobilien-Teilverkauf ist seit etwa zwei Jahren eine neue Form der Immobilienverrentung am Markt. Worin unterscheidet sie sich von den Klassikern Leibrente und Nießbrauch? Für wen eignet sie sich? Christian Kuppig, Geschäftsführer vom Teilverkauf-Anbieter Engel & Völkers LiquidHome, erläutert das Konzept.

Immobilienrenten scheinen aktuell zu boomen. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Es stimmt, tatsächlich gibt es zunehmend mehr Anbieter von Immobilien-Verrentungsmodellen. Und auch die Nachfrage seitens der Kunden ist hoch. Denn viele ältere Menschen verfügen mit ihrem Eigenheim zwar über ein großes Vermögen, aber das ist eben nicht liquide. Und die Renten sind oftmals zu gering, um sich Wünsche zu erfüllen, Sanierungen vorzunehmen oder vielleicht auch die Kinder oder Enkelkinder finanziell zu unterstützen. Mit einer Immobilienrente wird das Betongold wieder flüssig.

Worin unterscheiden sich die unterschiedlichen Modelle?

In Deutschland sind die Leibrente und das Nießbrauchrecht die etablierten Immobilien-Verrentungsmodelle, beide gibt es bereits seit vielen Jahren. Bei beiden Lösungen verkauft man seine Immobilie komplett und erhält dafür im Gegenzug bei der Leibrente lebenslang eine monatliche Rente und beim Nießbrauch zumeist eine



Christian Kuppig,
Geschäftsführer von
Engel & Völkers
LiquidHome

Einmalzahlung. Einen Unterschied gibt es bei der weiteren Nutzung der Immobilie: Während die Leibrente mit einem lebenslangen Wohnrecht für den Verkäufer verbunden ist, erhält er mit dem Nießbrauch ein lebenslanges Nutzungsrecht, kann die Immobilie also auch vermieten.

Ein relativ junges Modell ist der Immobilien-Teilverkauf: Hier wird nur ein Teil des Eigentums verkauft, maximal die Hälfte. Die Auszahlung erfolgt in der Regel einmalig; um den veräußerten Anteil weiterhin nutzen zu können, erhält der Verkäufer ein Nießbrauchrecht. Im Gegensatz zu den anderen Modellen kann der Teilverkauf auch wieder rückgängig gemacht werden - der Verkäufer oder seine Erben können den Anteil auch wieder zurückkaufen.

Wie sieht es im Hinblick auf die Kosten aus?

Die Frage ist gar nicht so einfach zu beantworten. Denn bei der Leibrente und dem Nießbrauch sind die Kosten in die Auszahlungssumme eingepreist – und

zwar in Form der statistischen Lebenserwartung der Kunden. Ausbezahlt wird nicht der tatsächliche Wert der Immobilie, sondern dieser reduziert sich um einen gewissen Faktor, der sich an der Lebenserwartung misst – pauschal kann man sagen, je jünger der Verkäufer, desto niedriger die Auszahlung.

Die Kosten beim Teilverkauf sind hingegen transparent: Der Kunde erhält beim Verkauf seiner Immobilie den gutachterlich festgestellten Verkehrswert, also den tatsächlichen Wert. Für die Nutzung des verkauften Anteils wird jedoch ein Entgelt fällig, analog einer anteiligen Miete. Bei Engel & Völkers LiquidHome haben wir diese Kosten gestaffelt je nach Laufzeit; wer sich für ein Jahr bindet, zahlt aktuell nur 2,75 Prozent p.a., das ist derzeit das günstigste Angebot am Markt. Neben dem Nutzungsentgelt fallen dann am Ende noch Kosten für den Gesamtverkauf der Immobilie an. Sollte der Anteil zurück erworben werden, wird auch dafür eine Gebühr fällig.

Was spricht für den Teilverkauf, warum entscheiden sich Ihre Kunden für dieses Modell?

Wir haben mittlerweile rund 350 Teilverkäufe durchgeführt und unsere Kunden gefragt, warum sie sich dafür entschieden haben. Ein großes Plus gegenüber den anderen Modellen ist, dass die Immobilie eben nur zum Teil verkauft wird, man also an der weiteren Wertentwicklung partizipiert. Auch möchten unsere Kunden ihre Immobilie weiterhin vererben können. Ein wichtiges Argument ist auch die Selbstbestimmtheit: Nach einem Teilverkauf bleibt der Kunde wirtschaftlicher Eigentümer. Er entscheidet weiterhin selbstständig zum Beispiel über Modernisierungsmaßnahmen und muss sich nicht mit einem neuen Eigentümer abstimmen. Dafür muss er allerdings auch die Kosten alleine tragen. Nicht zuletzt entscheiden sich unsere Kunden aber auch für den Teilverkauf, weil sie im Alter keinen Kredit mehr aufnehmen möchten.

Und wofür verwenden Ihre Kunden das Geld aus dem Teilverkauf, was ist ihre Motivation dafür?

Auch das haben wir erfragt: Mehr als jeder Zweite möchte mit dem Teilverkauf seinen Lebensstandard verbessern. Jeder Dritte nutzt das Geld für Renovierungs- oder Sanierungsarbeiten am Haus. Hier gibt es eine Besonderheit: Bei Engel & Völkers LiquidHome rechnen wir Sanierungsmaßnahmen, die bereits beim Teilverkauf feststehen, in den Wert der Immobilie ein. Dadurch partizipiert der Teilverkäufer vollumfänglich an den wertsteigernden Maßnahmen. Ebenfalls jeder Dritte möchte seine Familie finanziell unterstützen und verkauft deshalb einen Teil der Immobilie. Sie sehen: Der Teilverkauf ist ein echter Problemlöser. Wir sind deshalb auch überzeugt davon, dass er sich als Modell der Immobilienrente durchsetzen wird.



Wir haben mittlerweile rund 350 Teilverkäufe durchgeführt und unsere Kunden gefragt, warum sie sich dafür entschieden haben. Ein großes Plus gegenüber den anderen Modellen ist, dass die Immobilie eben nur zum Teil verkauft wird, man also an der weiteren Wertentwicklung partizipiert. Foto: Ralph Kelly/unsplash