Immobilien verkaufen oder verrenten?

Mehr Geld im Alter

Immobilien verkaufen oder verrenten?

Mehr Geld im Alter

Akademische Arbeitsgemeinschaft I Mannheim

© 2020 by Akademische Arbeitsgemeinschaft Verlagsgesellschaft mbH

Havellandstraße 6–14, 68309 Mannheim
www.akademische.de

1. Auflage

Stand: 2020

Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Übersetzung, Mikroverfilmung sowie Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Alle Angaben wurden nach genauen Recherchen sorgfältig verfasst; eine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben ist jedoch ausgeschlossen.

Redaktion: Dr. Torsten Hahn, Gerald Eckel

Geschäftsführer: Stefan Wahle, Christoph Schmidt

Herstellung und Satz: Christine Adolph

Umschlaggestaltung: futurweiss kommunikationen, Wiesbaden

Umschlaggrafik: © tanoy1412 – stock.adobe.com

Druck: Williams Lea & Tag GmbH, München

ISBN 978-3-96533-009-2

Die eigene Immobilie verkaufen oder verrenten?

Die meisten Menschen unterschätzen die Kosten, die im Ruhestand auf sie zukommen. Viele Senioren haben dann erheblich weniger Geld zur Verfügung als noch zu Zeiten der Berufstätigkeit. Mit zunehmendem Alter steigt auch die Wahrscheinlichkeit gesundheitlicher Einschränkungen. Die Sozialversicherungen decken längst nicht jeden Bedarf vollständig ab. Ausgaben für die medizinische Versorgung über die Leistungen der Krankenversicherung hinaus, ein altersgerechter Umbau der Wohnung oder Kosten für Pflegepersonal sind mit dem Alterseinkommen häufig nicht zu leisten.

Das sorgt oft für schmerzliche Einschnitte beim Lebensstandard. Nicht wenige Senioren sind sogar auf finanzielle Unterstützung ihrer Familien angewiesen. Andere Senioren wiederum möchten im Ruhestand Dinge unternehmen, für die sie zuvor nicht die Zeit hatten – etwa Reisen, ein kostspieliges Hobby oder einfach nur ein wenig Luxus genießen.

Eine mögliche Lösung für mehr Geld im Alter ist der Verkauf der eigenen Immobilie. Dann tauchen Fragen auf: Was ist meine Immobilie wert? Welchen Preis kann ich erzielen? Was macht ein Makler für mich? Mit welchen Tricks kann ich einen höheren Preis erzielen? Welche Unterlagen benötige ich für einen reibungslosen Ablauf?

In diesem Ratgeber beantworten wir Ihnen diese wichtigen Fragen rund um das komplexe Thema Hausverkauf. Sie erfahren, was Ihre Immobilie für Käufer interessant macht, wie Sie Steuern und andere Kosten sparen können und welche Fehler Sie unbedingt vermeiden sollten.

Wer beispielsweise keine Erben hat oder wenig Wert darauflegt, etwas zu vererben, für den kann jedoch die Verrentung der eigenen Immobilie die bessere Lösung sein. Denn die Immobilien-Rente ermöglicht es, sowohl das mit der Immobilie ersparte Vermögen als auch das liebevoll eingerichtete Haus gleichzeitig zu nutzen.

Mit den besten Grüßen

Die Geldtipps-Redaktion

1 Was ist meine Immobilie heute wert?

1.1 Grundlagen der Immobilienbewertung

»Was ist Ihr Haus tatsächlich wert? Welchen Preis können Sie mit Ihrer Wohnung erzielen?« So fragt ein Düsseldorfer Immobilienmakler potenzielle Kunden, die ihr Haus oder ihre Wohnung verkaufen wollen. Mit den folgenden Sätzen wendet er sich dann an die ältere Klientel: »Ihre Immobilie wird Ihnen im Alter zu groß und Sie möchten sie verkaufen? Wir verfügen über eine umfassende Interessenten-Kartei für die unterschiedlichsten Objekt-Typen und interessieren uns stets für neue Immobilien, die wir unseren suchenden Kunden anbieten können«. Selbstverständlich bietet dieser Immobilienmakler wie viele seiner Kollegen dann eine kostenlose Immobilienbewertung an.

Was Ihr Haus oder Ihre Wohnung tatsächlich heute wert ist, hängt von den **Bewertungsanlässen** (z.B. beabsichtigter Verkauf oder Kauf) und den **Bewertungsmethoden** (z.B. Vergleichswert) ab. Vom irischen Schriftsteller Oscar Wilde stammt der auch für Immobilien gültige Satz »Heutzutage kennen die Leute von allem den Preis und von nichts den Wert«.

In der Tat kann man sich vor **Immobilienpreisübersichten in Zeitschriften** kaum retten. Die dort für bestimmte Städte (A-, B- oder C-Städte), Lagen (gute, mittlere oder einfache Wohnlage) und Immobilienarten (Einfamilienhaus oder Eigentumswohnung mit einer bestimmten Wohnfläche) genannten Preise sagen aber nicht allzu viel über den **tatsächlichen Wert** aus. Der am Markt erzielbare Preis weicht mehr oder wenig deutlich nach oben oder unten vom tatsächlichen Wert der Immobilie ab.

Der Verkehrswert

Im Vordergrund jeder Immobilienbewertung steht der **Verkehrswert.** Dies ist ein »Als-ob-Marktpreis«, der als Preisprognose die unterschiedlichen Interessen von zwei Parteien (zum Beispiel Käufer und Verkäufer) ausgleichen soll. **Der Verkehrswert von Immobilien** (auch Immobilienwert oder Marktwert genannt) wird in **§ 194 Baugesetzbuch** (BauGB) wie folgt definiert: »Der Verkehrswert (Marktwert) wird durch den Preis bestimmt, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre«.

Nehmen wir diese etwas umständliche gesetzliche Definition mal auseinander. Danach ist der **Verkehrswert** – kurz gesagt – der Wert einer Immobilie, der Wert, der auf dem freien Markt tatsächlich erzielt werden kann. Es soll sich also um einen bei einem freihändigen Verkauf von Immobilien voraussichtlich zu erzielenden Verkaufspreis handeln. Dieser Verkehrswert soll nicht nur Objekt- und Nutzungsart, baulichen Zustand und Lage der Immobilie, sondern auch die augenblickliche Marksituation berücksichtigen. Typischerweise wird der Verkehrswert aus Einzelwerten wie Vergleichs-, Ertrags- oder Sachwert abgeleitet und bei verschiedenen Einzelwerten entsprechend gewichtet. Meist werden zwei Einzelwerte (z.B. Vergleichswert und Ertragswert bei vermieteten Immobilien) ermittelt und dann miteinander verglichen.

Bei **selbst genutzten Einfamilienhäusern** dominiert der Sach- bzw. Substanzwert des Hauses, der sich wiederum aus der Summe von Bodenwert (Wert des Grundstücks) und dem aktuellen Bauwert des Gebäudes (sog. Zeitbauwert) zusammensetzt. Der **Ertrags- bzw. Nutzungswert** geht vom Jahresreinertrag der vermieteten Immobilie (z.B. Mietwohnhaus oder vermietete Eigentumswohnung) aus und rechnet diesen Jahresreinertrag mithilfe eines Vervielfältigers hoch.

2 Wie Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung erfolgreich verkaufen

2.1 Jeder Immobilienboom geht einmal zu Ende

Der seit Herbst 2009 andauernde **Boom bei Immobilienpreisen und Mieten** hält noch an. Bei weiter steigenden Preisen und historisch niedrigen Zinsen sind viele Immobilieneigentümer nicht bereit zu verkaufen, obwohl sie es könnten. Sie warten lieber ab, halten ihre Immobilie noch weiter und finanzieren sie, falls notwendig, weiter zu Tiefstzinsen.

Es kommt zum Aussitzen bzw. zum **Lock-in-Effekt** auch **bei älteren Selbstnutzern** von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen. Als Folge davon gehen den Immobilienmaklern die Angebote für Kaufwillige aus. Der Nachfrageüberschuss insbesondere in Ballungszentren sorgt dafür, dass die Preise noch weiter steigen oder zumindest noch nicht nachgeben. Fachleute lieben es, einen Markt nach der Person mit der stärkeren Markt- und Machtposition zu benennen. Insofern handelt es sich auf dem Immobiliensektor aktuell eindeutig um einen **Verkäufermarkt.**

Noch ist der **Verkäufer von Immobilien** gegenüber potenziellen Käufern in der **eindeutig stärkeren Marktposition.** Dies gilt insbesondere für die Ballungszentren rund um die Top Seven der Immobilienstädte München, Stuttgart, Frankfurt, Köln, Düsseldorf, Hamburg und Berlin. Außer in diesen sogenannten A-Städten bzw. großen Metropolen können auch Verkäufer in sogenannten B-Städten bzw. am Ballungsrand mühelos Käufer finden. Lediglich in C-Städten auf dem Lande oder in Regionen mit einer schwachen wirtschaftlichen Entwicklung hat es der Verkäufer schwerer.

Jeder Boom geht aber auch mal zu Ende. Verkaufswillige Immobilieneigentümer sollten daher das Zeitfenster der noch guten Immobilienjahre für einen Verkauf nutzen. Denn ein **überhasteter**

Verkauf bei dann nachlassender Nachfrage und fallenden Preisen ist immer von Nachteil. Besser ist es, sich auf den Verkauf der eigenen Immobilie schon rechtzeitig vorzubereiten und die entscheidenden Kernpunkte für einen erfolgreichen Immobilienverkauf zu kennen. Denn trotz aller Gegenargumente gibt es gute Gründe, eine Immobilie in den nächsten Jahren zu verkaufen.

2.1.1 Persönliche Verkaufsanlässe und -gründe

Unabhängig vom Timing gibt es oftmals zwingende persönliche Gründe für einen Verkauf.

- An erster Stelle sind es **Altersgründe,** die einen Verkauf des geliebten Eigenheims sinnvoll erscheinen lassen. Man will aus dem viel zu großen Einfamilienhaus mit noch größerem Garten ausziehen und eine stadtnahe kleinere Eigentumswohnung erwerben. Möglicherweise steht sogar der freiwillige oder aus gesundheitlichen Gründen sogar erzwungene Umzug in ein Senioren- oder Pflegeheim bevor. Eine eigene schwere Erkrankung oder der Tod des geliebten Partners kann ebenfalls zum Verkauf des Hauses oder der Eigentumswohnung zwingen.
- Eine bevorstehende oder bereits vollzogene **Scheidung** zieht ebenfalls häufig einen Immobilienverkauf nach sich. Wenn beispielsweise einer der beiden Ex-Ehegatten aus dem bisher gemeinsam bewohnten Einfamilienhaus auszieht, ist das Haus für den verbleibenden Teil zu groß und zu teuer. Es kommt auch vor, dass einer der Ehegatten bei fehlender Einigung eine **Teilungsversteigerung** beim zuständigen Amtsgericht einleitet. Bei dieser offiziell sogenannten »Versteigerung zum Zweck der Aufhebung der Gemeinschaft« können auch Dritte als Bieter auftreten und das Eigenheim ersteigern.

3 Wie Sie Haus und Wohnung erfolgreich verrenten

3.1 Eigenheim mit Wohnrecht verrenten

Auch im Alter so lange wie möglich **in den eigenen vier Wänden wohnen** zu können, ist für Senioren eine Selbstverständlichkeit. Wenn dann noch eine lebenslange Rente aus dem Eigenheim hinzukäme, wäre dies für viele optimal. Sie könnten dann ihre finanzielle Situation durch mehr Einnahmen verbessern.

Konzepte für eine solche **»Rente aus Stein«** gibt es immer wieder. Überholte Konzepte wie die umgekehrte Hypothek mit Darlehensvertrag werden abgelöst von neuen Konzepten wie der »**Immobilien-Leibrente**« über einen notariellen Kaufvertrag. Es gilt die Vor- und Nachteile der Verrentung des Eigenheims in Kombination mit einem lebenslangen Wohnrecht sorgfältig abzuwägen.

3.1.1 Lebenslanges Wohnrecht plus lebenslange Zusatzrente

Rund 60 % aller über 65 Jahre alten Menschen in Deutschland wohnen in ihrem Eigenheim, sind also **Selbstnutzer eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung.** Drei Viertel dieser Senioren können sich glücklich schätzen, dass ihr Eigenheim mittlerweile schuldenfrei ist. Ihre Mietersparnis macht im Vergleich zu Rentnern, die zur Miete wohnen, je nach Größe und Alter der selbst genutzten Immobilie zwischen 500,– € und 1.000,– € aus.

Laut letztem **Alterssicherungsbericht der Bundesregierung** haben Ehepaare im Alter von mindestens 65 Jahren, die in ihrem Eigenheim wohnen, ein monatliches Nettoeinkommen von 2.813,– €. Dies sind 675,– € mehr im Vergleich zu Ehepaaren, die zur Miete wohnen.

Dieses finanzielle Plus von 675,– € resultiert hauptsächlich aus der **Mietersparnis** bzw. dem Mietwert der selbst genutzten Immobilie,

was entsprechend zu einem höheren verfügbaren Nettoeinkommen führt. Bei Alleinstehenden mit selbst genutztem Wohneigentum liegt das finanzielle Plus noch bei 342,– €, da ihr monatliches Nettoeinkommen von 1.695,– € laut Alterssicherungsbericht um diesen Betrag höher liegt im Vergleich zu alleinstehenden Mietern im Seniorenalter.

Ihr Ziel des **miet- und schuldenfreien Wohnens im Alter** haben diese Senioren also bereits erreicht. Der lange, oft über 30 Jahre gehende und meist auch entbehrungsreiche Weg vom Bauen oder Kaufen des Eigenheims bis zur völligen Entschuldung hat sich gelohnt. Vielleicht haben sie in ihrer Freude nach Zahlung der letzten Darlehensrate mit Nachbarn gar eine Party gefeiert. Ein selbst bewohntes Eigenheim ohne Schulden – was will man im Ruhestand mehr?

Leider stellt sich für Senioren mit schuldenfreiem Eigenheim und gleichzeitig niedrigem Nettoeinkommen ein neues Problem. Ihr im Berufsleben **gewohnter Lebensstandard sinkt** trotz Mietersparnis und gesetzlicher Rente. Wenn dann auch noch hohe Instandhaltungs- und Modernisierungskosten für das in den 70er- bzw. 80er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts fertig gestellte Eigenheim anstehen, müssen sie sich finanziell einschränken. Träume von Reisen in die Ferne oder von kostspieligen Hobbys zerplatzen, weil das Geld dazu nicht ausreicht.

3.1.2 Mögliche Problemlösungen bei finanziellen Engpässen von Immobilienbesitzern im Alter

Ältere Haus- und Wohnungseigentümer haben nicht selten jahrzehntelang jede Mark und jeden Euro ins Eigenheim gesteckt und insbesondere in den 1990er-Jahren bei Hypothekenzinsen von 7 % bis zu 10 % hohe Zinslasten schultern müssen. **Nennenswertes zusätzliches Vermögen** ist oft nicht vorhanden. Viele Selbstständige im Seniorenalter haben zwar ein schuldenfreies Eigenheim, aber nur eine geringe gesetzliche Rente aus einer früheren Beschäftigung als Arbeitnehmer. Freiwillige Beiträge zur gesetzlichen Rente haben sie meist nicht gezahlt und sich auch nicht auf eigenen Antrag hin in