

Immobilien- Verrentung

DOSSIER

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	Sch	St	T	U	V	W	XYZ			
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9																			
1 27	2 28	3 29	4 30	5 31	6 32	7 33	8 34	9 35	10 36	11 37	12 38	13 39	14 40	15 41	16 42	17 43	18 44	19 45	20 46	21 47	22 48	23 49	24 50	25 51	26 52	27	28	29
JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC																	

FINANZIERUNGSPARTNER

Baufinanzierer aus den Regionen 0–1 empfehlen sich

Postleitzahl 0

08352 Raschau

Ralf Gahlert
Partner von Contoplus
Bergstraße 30b
Tel. 037 74/82 29 70, Fax 037 74/82 29 71
Ralf-Gahlert@t-online.de

04889 Staupitz

Volker Barop
Partner von Contoplus
Neuer Weg 10
Tel. 0172/361 98 66, Fax 026 02/997 97 41
Volker.Barop@web.de

Postleitzahl 1

10243 Berlin

Gerd Lange
Partner von Haus & Wohnen/Contoplus
Warschauer Straße 34–38
Tel. 030/26 94 89 24, Fax 030/29 04 87 92
G.Lange-huw@web.de

12587 Berlin

Thomas Huhn
Uwe Schneider
Berolina Baufinanz GmbH
Bölschestraße 27
Tel. 030/65 66 02 30, Fax 030/65 66 02 33
www.berolina-baufinanz.de
uwe.schneider@berolina-baufinanz.de
thomas.huhn@berolina-baufinanz.de

16515 Oranienburg OT Lehnitz

Friedland-Finanz,
Partner von Contoplus
Gebr.-Grütter-Straße 1
Tel. 033 01/564 91, Fax 033 01/53 86 04
www.friedland-finanz.de
info@friedland-finanz.de

Und Sie? Ihre Anzeige für nur € 300 im Jahr:
Tel. 0221/278-6000, www.immobilien-profi.de

Pimp your Pension!

Harald Henkel

Leib- und Zeitrenten gehören zu den ältesten Instrumenten der Daseinsvorsorge überhaupt und gewinnen angesichts stagnierender Renten und Einkommen wieder an Attraktivität – hier sind Immobilien-Profis gefragt!

Eine „kleine Anfrage“ im Deutschen Bundestag brachte vor kurzem einen drastischen Anstieg der Altersarmut an den Tag: Mehr als eine Million Rentner beziehen eine so niedrige Rente, dass sie auch im Alter noch einen Zusatzverdienst erarbeiten müssen oder auf Leistungen der staatlichen Grundversicherung angewiesen sind.

Dieser Trend macht natürlich auch vor der Mittelschicht nicht halt: So gibt es viele Alleinstehende oder Ehepaare, die sich im Laufe ihres Lebens zwar ein eigenes Haus oder eine Wohnung zusammengespart haben und diese auch bewohnen, jedoch gleichzeitig eine relativ niedrige Rente beziehen. Ihr einziger nennenswerter Vermögensteil ist ihre selbstgenutzte Immobilie. Doch wenn die Kinder ausgezogen sind, ist die Wohnfläche oft zu groß, das darin investierte Geld steht nicht zur Verfügung. Was also tun, um das oft beträchtliche Kapital, das in diesen Immobilien gebunden ist, wieder zu verflüssigen? Immerhin beträgt die bundesweite Eigentumsquote bei Wohneigentum ca. 43 Prozent. In den Städten liegt sie noch zwischen 22 und 28 Prozent. Ein gewaltiges Potenzial also, um die eigene Rente aufzubessern.

Dass die Notwendigkeit dafür zukünftig steigen wird, lässt sich einerseits an der Stagnation der Renten ablesen, zum anderen aber auch an dem Wunsch der „neuen Alten“, ihren Lebensabend mehr als vorangegangene Generationen zu genießen und das Erarbeitete nicht mehr nur für die Erben zu horten, sondern im wahrsten Sinne des Wortes zu „verfrühstücken“, beispielsweise an einem von Mallorcas Stränden. Der Makler hat hier einen idealen Ansatzpunkt, um diesen Haus- oder Wohnungsbesitzern die Veräußerung ihres Objekts mit einem zu Unrecht in Vergessenheit geratenen Finanzierungskonzept schmackhaft zu machen und sich ganz nebenbei als kompetenter Berater und Impulsgeber zu profilieren.

Gebundenes Kapital flüssig machen

Diese Methode ist die sogenannte Leib- oder Zeitrente. Am geläufigsten war diese Form der Alterssicherung in landwirtschaftlichen Betrieben, wo ein Sohn oder Tochter im Zu-

ge der Übernahme von Betrieb und Wohnhaus den Eltern lebenslange Kost, Pflege und Logis garantiert.

Dieses Prinzip lässt sich ebenso gut zwischen Fremden anwenden: Zunächst wird dabei der Wert der Immobilie sachkundig ermittelt. Dieser Wert dient dann als Basis für die monatlich an den Veräußerer zu zahlende Rente. Allerdings werden von diesem Wert Leistungen wie das Wohnrecht (sollte der Verkäufer weiterhin in der Immobilie wohnen) und andere Leistungen (z. B. für Garten- oder Unterhaltungsarbeiten) abgezogen und daraus eine monatliche Rente ermittelt, deren Höhe sich nach der zu erwartenden Lebensdauer auf Basis der Sterbetafeln der gesetzlichen Rentenversicherung bemisst. Das heißt, dass sich in diesem Falle die monatliche Zahlung an der statistisch zu erwartenden Restlebensdauer orientiert. Wird diese unterschritten, entsteht für den Käufer eine Art „Spekulationsgewinn“.

In einem schwierigen Marktumfeld erhöht sich durch den für den Käufer niedrigen Kapitalbedarf die Attraktivität und Vermarktungsfähigkeit der Immobilie enorm.

Doch darf man nicht vergessen, dass es auch Menschen wie Johannes Heesters gibt, welche jede Kalkulation nach dem Durchschnittsalter zur Makulatur werden lassen. Berühmt geworden ist hier das Beispiel einer Französin, die im Alter von 114 Jahren verstarb und damit sogar ihren Käufer, einen Arzt, überlebte, der ihr Haus Jahrzehnte früher mit einer Leibrente erworben hatte. Wer sich diesem Risiko nicht aussetzen will, kann stattdessen eine Zeitrente vereinbaren. Diese hat den Vorteil, dass ihr Ablauf genau festgelegt ist, wobei sich die Laufzeit nach dem Barwert der Immobilie sowie dem oft zugrunde gelegten Indexierungswert der zu erwartenden Inflationsrate bemisst.

Leib- oder Zeitrente?

Allgemein lässt sich feststellen, dass sowohl die Leib- als auch die Zeitrente einen nahezu unerschöpflichen Gestaltungsspielraum aufweisen: So können beispielsweise Einmalzahlungen zu Beginn oder Abschluss (bei Zeitrenten) der Rentenphase vereinbart werden, es kann, wie bereits erwähnt, ein Inflationsausgleich stattfinden und es können Leistungen wie das lebenslange Wohnrecht oder Pflegedienstleistungen vereinbart und beziffert werden, die dann auf den monatlich zu zahlenden Rentenbetrag angerechnet werden.

Doch das sind noch längst nicht alle Vorteile dieser in Vergessenheit geratenen Finanzierungsform: Für die Käufer hat der Erwerb einer Immobilie mittels Zeit- oder Leibrente den Vorteil, dass er nur wenig Eigenkapital benötigt. ►

FINANZIERUNGSPARTNER

Baufinanzierer aus den Regionen 2–4 empfehlen sich

Postleitzahl 2

22850 Norderstedt

Marco Pankonin
MSP Finanzmakler GmbH
Segeberger Chaussee 87
Tel. 040/943 63 60, Fax 040/94 36 36 36
www.msp-finanz.de, info@msp-finanz.de

Postleitzahl 3

30167 Hannover

Rainer Wilke
Freie Hypo
Regionalbüro Hannover
KONZEPT GmbH & Co. KG
Königsworther Platz 2a
Tel. 0511/84 48 91-12, Fax 0511/84 48 91-99
www.freie-hypo.de/hannover
rainer.wilke@freie-hypo.de

35606 Solms-Niederbiehl

Heidemarie Kempa
Partnerin von Haus & Wohnen
Westerwaldstraße 2
Tel. 064 42/81 25
Heidik1307@aol.com

Postleitzahl 4

42389 Wuppertal

Uwe Kaletka
Partner von Haus & Wohnen
Jesinghauser Straße 13
Tel. 0202/69 87 30, Fax 0202/698 73 19
www.dig-wuppertal.de
Uwe.Kaletka@dig-wuppertal.de

42553 Velbert-Neviges

Freie-Hypo
Regionalbüro Velbert für Niederberg
Wilhelmstr. 15a
Tel. 020 53/55 66, Fax 020 53/75 00
www.freie-hypo.de/velbert
velbert@freie-hypo.de

FINANZIERUNGSPARTNER

Baufinanzierer aus den Regionen 5 empfehlen sich

Postleitzahl 5

50823 Köln

Hüttig & Rompf AG
Ihr Immobilienfinanzierer
Subbelrather Str. 15a
Tel. 0221/179 37-0, Fax 0221/179 37-37
koeln@huettig-rompf.de

50968 Köln

Hypo Shop GmbH
Herr Marco Eschbach
Tel. 0221/340 91 92-0, Fax 0221/340 91 92-93
www.hypo-shop.com
info@hypo-shop.com

56579 Rengsdorf

Axel Runkel
Partner von Haus & Wohnen
Alter Garten 1
Tel. 026 34/92 39 61 oder 0171/202 81 39
Fax 026 34/92 39 62
axel.runkel@vr-web.de

56422 Wirges

Volker Barop
Partner von Contoplus
Steinerne Brücke 23
Tel. 0172/361 98 66, Fax 026 02/997 97 41
Volker.Barop@web.de

57223 Kreuztal

FSB GmbH Rolf Schrey
Rotdornweg 5
Tel. 027 32/16 32, Fax 027 32/285 41
FSB-Kreuztal@t-online.de

57520 Emmerzhausen

Herr Orsowa
Haus & Wohnen GmbH
Schöne Aussicht 12
Tel. 027 43/92 00-0, Fax 027 43/92 00-29
info@hausundwohnen.de



Zudem erfährt er eine beträchtliche Zinersparnis, weil der das Objekt nicht über eine Bank finanzieren muss. Diese Ersparnis ist auch bei einer entsprechenden Indexierung der zu zahlenden monatlichen Rente gegen die Geldentwertung noch vorhanden, da der Hypothekenzins stets höher als die angenommene Inflation sein wird.

Doch auch der Verkäufer hat etwas von dieser Finanzierung: In einem schwierigen Marktumfeld oder im Falle einer nur schwer verkäuflichen Immobilie erhöht er durch den für den Käufer niedrigen Kapitalbedarf die Attraktivität und Vermarktungsfähigkeit seiner Immobilie enorm. In vielen Fällen wird ein Verkauf wohl erst mithilfe einer Leib- bzw. Zeitrente möglich sein.

Potenzial für Profis

Alle hier angestellten Überlegungen sollten professionelle Makler hellhörig werden lassen: Auf dem Land mögen Leib- und Zeitrenten eventuell eine komplizierte Angelegenheit sein, weil der Verkäufer in der Immobilie wohnen bleiben will, während der Käufer es sich oftmals nicht leisten kann, jahrelang ein Haus zu besitzen, in dem er nicht wohnen kann. In den Städten stehen die Chancen viel besser.

Denn hier werden Verrentungsmodelle auch für Kapitalanleger interessant. Zahlt doch der Investor nun die Immobilie in monatlichen Raten an den Eigentümer ab, die sich um das Wohnrecht, also die übliche Miete, verringert. Wird dieses Wohnrecht irgendwann nicht mehr genutzt, kann die Wohnung normal vermietet werden.

Hier tut sich ein von den meisten Maklern bisher unerkanntes Beratungs- und Vermarktungspotenzial auf. Da angesichts der nahezu unbegrenzten Gestaltungsmöglichkeiten fachlicher Rat unersetzlich ist und sich zudem Verkäufer und Käufer erst einmal finden müssen, ist ein Vermittler gerade im Leib- und Zeitrentenbereich notwendiger denn je. Ein Immobilien-Profi informiert die Haushalte in seiner Farm per



Flyer über dieses vielen unbekanntes Finanzierungsmodell und knüpft damit neue, wertvolle Kontakte. Dies kann auch im Rahmen von Veranstaltungen zum Thema „Alterssicherung mit Hilfe von Leib- und Zeitrente“ geschehen.

Als „Türöffner“ zu neuen Kundenschichten ist die Vermittlung von Kompetenz im Bereich der Leib- und Zeitrente ein spannendes Marketing-Vehikel für Makler.

Der Profi sollte in der Lage sein, seinen Interessenten die vielfältigen Vorteile und Gestaltungsmöglichkeiten der Leibrente zu kommunizieren, um so den Boden für eine tiefere Zusammenarbeit zu bereiten. Allerdings muss der Makler selbst kein Spezialwissen erwerben, es genügt, wenn er das Modell in groben Zügen darstellen kann. Zur Berechnung der jeweiligen Rente sollte er einen neutralen Dritten hinzuziehen. Dadurch sichert er sich gegen Rechenfehler ab und delegiert die Verantwortung an einen Finanzierungsexperten. In Kürze wird der IMMOBILIEN-PROFI zu diesem Thema auch Seminarveranstaltungen anbieten, auf denen das für diese Finanzierungsform notwendige Hintergrundwissen von kompetenten Referenten vermittelt wird.

Fazit

Und selbst wenn die Verkäufer sich schlussendlich doch für einen „klassischen“ Verkauf entscheiden: Als „Türöffner“ zu neuen Kundenschichten ist die Vermittlung von Kompetenz im Bereich der Leib- und Zeitrente ein spannendes Marketing-Vehikel für Makler. Vielleicht muss der bekannte Schlagger „Wir versaufen unser Oma ihr klein Häuschen“ aus der Zeit der Wirtschaftskrise nach dem ersten Weltkrieg dann umgeschrieben werden – denn das kann Oma mit der Leibrente auch selber. ■

FINANZIERUNGSPARTNER

Baufinanzierer aus den Regionen 5–9 empfehlen sich

Postleitzahl 5

59872 Meschede

Partner von Haus & Wohnen
Wolfram Schulte
 Auf der Knippe 8
 Tel. 0291/501 79 und 029 72/96 10 19
 Fax 0291/588 66 und 029 72/96 10 25
 W.Schulte@dig-sauerland.de

Postleitzahl 6

65187 Wiesbaden

Haus & Wohnen GmbH
 Herr Fink
 Mosbacher Straße 9
 Tel. 0611/890 90-0, Fax 0611/890 90-10

Postleitzahl 7

71083 Herrenberg-Gültstein

IKARUS Assekuranz-Vermittlungs GmbH
 Irene Kreinik
 Hertzstraße 2
 Tel. 070 32/78 85-0, Fax 070 32/78 85-20
 info@ikarus-assekuranz-vermittlungs-gmbh.de

Postleitzahl 8

82515 Wolfratshausen b. München

a priori 24 Hypothekenteam bundesweit
 Inh. Alexander Solya
 Untermarkt 15
 Tel. 081 71/968 55-0, Fax 081 71/968 55-22
 info@apriori24.de

Postleitzahl 9

99947 Hörselberg-Hainich

OT Behringen
 Town & Country Finanzierungsservice
André Euchler, Sandra Placht
 Hauptstraße 90 E
 Tel. 03 62 54/75-157
 Fax 03 62 54/75-167
 andre.euchler@towncountry.de
 sandra.placht@towncountry.de

Immobilien-Verrentung (2)

Ralf Schwarzhof

Warum Immobilienmakler dieses Geschäft (nicht) nötig haben!

Schwalmtal in der Nähe von Mönchengladbach. Seit über 30 Jahren hat das Ehepaar Wolf hier sein Zuhause. Das Eigenheim ist längst abbezahlt, die Kinder sind schon lange aus dem Haus. Seit knapp fünf Jahren sind beide Rentner. Seitdem müssen sie sich jedoch finanziell stark einschränken, da die monatliche Rente einfach nicht ausreicht. Notwendige Reparaturen und Modernisierungen am eigenen Heim werden aufgeschoben, das Auto abgeschafft und an einen Urlaub ist schon lange nicht mehr zu denken.

Dieses Beispiel ist kein Einzelfall: Es gibt deutschlandweit schätzungsweise mehr als 1 Million über 65jährige mit selbstgenutzten Wohneigentum, die am Rande des Existenzminimums leben. Teilweise sogar darunter, trotz des zweifelsfrei vorhandenen Immobilien-Wertes. Doch da ein „alter Baum“ sich aber bekanntermaßen nicht gerne verpflanzen lässt, kommt ein Verkauf des Eigenheims für die Betroffenen wie Familie Wolf kaum in Frage. Was also ist zu tun?

Eine mögliche Lösung: Das gebundene Kapital in der Immobilien liquide machen und trotzdem weiter dort zu wohnen. Es geht um die Verrentung der selbstgenutzten Immobilie! Ob Rentenhypothek, Stiftungsrente, Umkehrdarlehen, Direktrente oder der klassische Verkauf auf Rentenbasis (gegen Leibrente oder Zeitrente): Eine dieser Varianten passt fast immer. Leider kennt sich Familie Wolf mit Immobilien-Verrentungen aber nicht aus. Den Begriff Leibrente haben sie zwar schon mal gehört, aber wie genau das alles funktioniert, wissen sie nicht. Ein naheliegender Ansprechpartner für diese Thematik wäre ja eigentlich ein Immobilien- oder Finanzierungsfachmann, also vielleicht ein Immobilienmakler.

Doch es findet sich niemand, der der Familie Wolf helfen kann. Kein Makler aus der Umgebung kennt sich mit der Verrentung von Immobilie aus. Wäre es anders, könnte Familie Wolf geholfen werden und ein Immobilienfachmann (Makler?) ein gutes Geschäft machen.

Hilf anderen und du hilfst dir selbst! Wie schon beschrieben, gibt es im Bundesgebiet mehr als 1 Million über 65jährige mit selbstgenutzten Wohneigentum, die am Rande des Exis-



tenzminimums leben. Bei einem angenommenen durchschnittlichen Immobilienwert von ca. 240.000 Euro hat dieser Markt also ein Volumen von 240.000.000.000 Euro (in Worten: 240 Milliarden Euro). Bei diesem gigantischen Markt stellt sich natürlich sofort die Frage, warum kaum ein Immobilienmakler diesen Bedarf bedient.

Liegt es daran, dass die meisten Makler sich mit Neuerungen schwertun? Oder wird die Verrentung als langwierig, aufwändig und deshalb als nicht lohnenswert angesehen? Merkwürdigerweise gehen Maklerinnen viel offener mit der (gar nicht so) neuen Thematik um. Warum auch nicht? Warum nicht mal potenzielle Interessenten auf eine Verrentung ansprechen?

Warum nicht auch einmal Eigentümer von lange leerstehenden Gewerbeimmobilien auf die Möglichkeit einer Verrentung ansprechen? Auch hier tut sich ein riesiger Markt auf (siehe Kasten). Tatsächlich geht es in erster Linie darum, dieses erst einmal Thema zu besetzen. Ob später wirklich eine Verrentung als Verkaufsmodell dabei herauskommt, ist eine ganz andere Frage. Einige Kollegen machen vor, dass es funktioniert. Makler Patrick Bibow in Hamburg pflegt dieses Thema seit geraumer Zeit auf seiner Homepage und wird darauf von Eigentümern angesprochen. So führt er fast wöchentlich kurze Informationsgespräche mit Eigentümern, die Anzahl der tatsächlichen Verrentungsfälle dagegen ist mehr als überschaubar. Denn die meisten Beratungen führen zu einem konventionellen Verkauf. Damit ist das Leibrententhema ein innovatives Akquise-Tool.

Es geht darum, den Boden zu bereiten. Selbst wenn es nicht unmittelbar zu einem Auftrag kommt, so hat der Makler sich doch wieder ins Gespräch gebracht, sich als Experte

präsentiert und so die Basis für zukünftige Geschäfte geschaffen.

Eine einmalige Zahlung in Höhe von 80.000 Euro geht direkt an den Verkäufer, der Rest wird als Verrentung monatlich geleistet.

Überzeugen mit Fachwissen: Immobilien-Verrentung ist zu gebenermaßen ein anspruchsvolles Thema, bietet aber auch die ansonsten selten vorhandene Möglichkeit, sich im Wettbewerb deutlich zu positionieren. Der erste in Europa bekannte Vertrag stammt übrigens aus dem Jahr 1308 und wurde zwischen dem Abt von St. Denis und dem Erzbischof von Bremen geschlossen. Heute ist die Zeit gekommen, diese alte und seit mehr als sieben Jahrhunderten bewährte Vertragsform in Ihr Dienstleistungsspektrum aufzunehmen, getreu dem Motto „Lache nie über jemanden, der einen Schritt zurückgeht. Er könnte Anlauf nehmen.“

Selbst im Bereich der Gewerbeimmobilien lassen sich interessante Vermarktungsmodelle mithilfe der Verrentung platzieren, wie dieses Praxisbeispiel zeigt: Ein türkischstämmiges Brüderpaar plante in Duisburg ein Gewerbegrundstück mit Halle für 600.000 Euro zu erwerben, das vom Eigentümer schon längere Zeit erfolglos angeboten worden war. Ziel war es, in dieser Halle Hochzeitsfeiern auszurichten. Ein Konzept mit Businessplanung lag vor und die Halle wäre bereits für zwei Jahre ausgebucht gewesen. Trotz 300.000 Euro Eigenkapital versagte die Bank den notwendigen Kredit.

Also musste ohne Bank finanziert werden. Käufer und Verkäufer einigten sich auf folgende Konstruktion: Eine einmalige Zahlung in Höhe von 80.000 Euro geht direkt an den Verkäufer, der Rest wird als Verrentung monatlich geleistet. Natürlich wäre in diesem Fall auch eine Einmalzahlung von 300.000 Euro mit kleineren Monatszahlungen möglich gewesen, doch mit der ersten Variante konnte der Veräußerer besser abgesichert werden: In der Rückfallklausel wurde nämlich vereinbart, dass bei einem Zahlungsrückstand von sechs Monaten das Gewerbegrundstück vollständig an den Alt-Eigentümer zurückfällt, während sowohl die Einmalzahlung als auch die geleisteten monatlichen Rentenzahlungen als Mietzahlung gewertet und nicht erstattet werden. Verrentungsmodelle bieten eben zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten, die aufgrund ihrer Flexibilität eine Vermarktung erheblich erleichtern können, die vorher noch unmöglich erschien. ■

Der Autor:



Ralf Schwarzhof ist Experte für die Bewertung von Immobilien, gilt als Pionier im Bereich der Verrentungsmodelle und referiert regelmäßig zum Thema „Leib- und Zeitrente“. Kontakt: www.immotax.de

**Warum
viele
Besichtigungen,
wenn es
weniger
tun ...**

**... am effektivsten mit
Home Staging!**



DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR HOME STAGING UND REDESIGN® e.V.

www.dghr-info.de

Immobilien-Verrentung (3)

Ralf Schwarzhof



Die Varianten: Viel mehr als nur Leibrente!

„Einen schönen guten Tag Herr Schneider. Sie hatten uns „angeschrieben, dass Sie sich für eine Leibrente interessieren. Haben Sie schon konkrete Vorstellungen oder möchten Sie sich einmal allgemein über die verschiedenen Varianten und Chancen einer Immobilien-Verrentung informieren?“

„Es gibt noch andere Möglichkeiten? Ich kenne nur die Leibrente und auch da weiß ich nicht genau Bescheid.“ So oder ähnlich beginnt ein erstes Gespräch nach einer Verrentungsanfrage fast immer.

Mit dem Begriff Leibrente können Immobilieneigentümer in der Regel noch etwas anfangen. Wenn es aber um alternative Verrentungs-Modelle geht, sind die meisten nahezu unwissend:

- Rentenhypothek?
- DirektRente?
- Umkehrhypothek?
- Stiftungsverrentung?
- Mietkauf?
- Genossenschaftsverrentung?

All dies sind Möglichkeiten brachliegendes Kapital einer Immobilie zu aktivieren.

Doch nicht nur Immobilienbesitzer tappen bei diesen Begriffen im Dunkeln. Auch Immobilienmakler kennen sich hier kaum aus. Ich werde an dieser Stelle nicht erneut auf den gigantischen Markt eingehen der sich hier auf tut. Darüber

habe ich bereits in alten Artikeln an dieser Stelle ausführlich berichtet. Stattdessen schauen wir uns die einzelnen Modelle einmal etwas genauer an.

Die Rentenhypothek: Eigentümer können unter bestimmten Voraussetzungen auf ihr Grundstück eine Rentenhypothek aufnehmen. Die Absicherung des Darlehens erfolgt durch eine erstrangige Grundschuld-Eintragung im Grundbuch. Das Darlehen ist (je nach Anbieter) zu Lebzeiten tilgungsfrei bzw. es wird die Rückführung des Darlehens durch eine Lebens-Versicherung mit Einmalzahlung gesichert. Die anfallenden Zinsen sind allerdings zu Lebzeiten zu zahlen.

Die DirektRente: Hierbei handelt es sich um einen Verrentungs-Vereinbarung von privat zu privat, eine Art Differenzgeschäft mit Absicherung.

Der Rentennehmer stellt dem Rentengeber ein Rentenskapital zur Verfügung und erhält dafür eine monatliche Rente. Mit den entsprechenden Absicherungen ist dies durchaus ein interessantes Modell. Leider wird diese Variante in Deutschland sehr häufig ohne entsprechenden Kapitalgeberschutz angeboten. Davon ist jedoch dringend abzuraten.

Die Umkehrhypothek: „Reverse mortgage“, das Umkehr-Darlehen, ist ein im englischsprachigen Raum schon lange Zeit gängiges Finanzprodukt. Das Prinzip ist denkbar einfach. Verfügt man über eigene, weitestgehend schuldfreie, Immobilien, so kann man hierauf ein Darlehen aufnehmen, dass durch einen Eintrag ins Grundbuch abgesichert wird. Der Kniff bei der Sache ist, dass man Eigentümer der Immobilie bleibt und Zins- und Tilgungszahlungen nicht selbst leisten muss. Der Kredit wird erst mit dem Tode des Kreditnehmers fällig, bei Paaren mit dem Tode desjenigen Kreditnehmers, der zuletzt stirbt. Mögliche Erben können dann aus eigenem Vermögen, durch den Verkauf der Immobilie oder die Aufnahme eines eigenen Darlehens den Kredit auslösen. Für die Kreditnehmer eines Umkehr-Darlehens wird die zu erwartende Lebenszeit (anhand der bei Versicherungen ge-

KOOPERATIONEN

Für interessierte Makler bieten sich attraktive Kooperationsmöglichkeiten mit ImmoTax an: Zum einen kann der Makler Kontakte nutzen, die von ImmoTax generiert werden. Zum anderen profitiert der Makler von der Expertise, die ImmoTax in Form von Verrentungsanalysen zur Verfügung stellt. Dieser komfortable Einstieg in das Verrentungsgeschäft bedeutet für den Makler eine klassische Win-Win-Situation: Beide Seiten profitieren und der Makler zahlt an ImmoTax lediglich eine Gebühr, wenn ein Vermittlungsauftrag zustande kommt. Detaillierte Informationen zu den Kooperationsmöglichkeiten finden Sie im nächsten Beitrag der Serie „Immobilien-Verrentung“.

Für die Auftragsakquise ist das Thema Immobilien-Verrentung nahezu konkurrenzlos. Wen sprechen Eigentümer an, wenn sie sich über eine Verrentung ihrer Immobilie informieren wollen? Den Experten vor Ort!

bräuchlichen Sterbetafeln) zugrunde gelegt, um die Darlehens- und Auszahlungshöhe, zum Beispiel bei monatlicher Auszahlung, zu ermitteln. Der Zinssatz wird ebenfalls im Vorfeld auf die gesamte Laufzeit festgelegt.

Die Stiftungsrente: Immobilienbesitzer bei denen der Spengedanke im Vordergrund steht, können ihr selbst genutztes Wohneigentum in liquides Kapital umwandeln. Sie verkaufen dabei ihre Immobilie an eine Stiftung und erhalten im Gegenzug neben dem lebenslangen Wohnrecht eine zusätzliche (lebenslange) Rente. Bis zum Ableben übernimmt die Stiftung außerdem alle Instandhaltungs- und Verwaltungs-Aufgaben. Sollten die Eigentümer zum Pflegefall werden oder in ein Altenheim umziehen, wird Ihnen über die Stiftung geholfen.

Mietkauf: Eigentlich ist auch ein „Immobilien-Mietkauf“ nichts anderes als der „Ratenkauf einer Immobilie mit klar definierten Verpflichtungen“. Dabei werden die Bedingungen zumeist vom Verkäufer gestellt. Je schwieriger die Bedingungen zu erfüllen sind, desto schwieriger wird es sein, einen Käufer zu finden. Um einen Konsens zwischen Verkäufer und Käufer zu erzielen, bietet sich ein Ratenkauf geradezu an. Es gibt im Wesentlichen zwei Unterschiede zu einem herkömmlichen Verkauf auf Rentenbasis:

- Der Käufer wird erst mit Zahlung der letzten Rate als Eigentümer im Grundbuch eingetragen.
- Es ist immer eine feste Laufzeit zu vereinbaren (z.B. 5, 10, 20 Jahre). Ansonsten gelten identische Vereinbarungen. Damit ist ein „Mietkauf als Rentenmodell“ sowohl für Käufer als auch für den Verkäufer eine echte Überlegung wert, da die Vorteile sehr ausgewogen sind. So bleibt der Verkäufer bis zum Ende der Laufzeit Eigentümer. Andererseits ist der Käufer aber im Grundbuch abgesichert und seine Zahlungen sind bis zur letzten Rate insolvenzgeschützt, da er erst dann als Eigentümer eingetragen wird. Die Problematik der Vertragsgestaltung ist mit etwas Erfahrung beherrschbar!

Weitere Modelle wie z.B. die „Genossenschaftsrente“ tauchen in neuen Varianten immer wieder auf, müssen ihre Markttauglichkeit aber erst noch unter Beweis stellen. Auf unserer Website finden Sie stets die neusten Informationen dazu.

Viele Eigentümer würden es wollen, wenn sie wüssten, dass Sie es könnten!

Positionieren Sie sich als Experte. Für die Auftragsakquise ist das Thema Immobilien-Verrentung nahezu konkurrenzlos. Wen sprechen Eigentümer an, wenn sie sich über eine Verrentung ihrer Immobilie informieren wollen? Den Experten vor Ort! Den Makler vor Ort!

Der Autor:



Ralf Schwarzhof ist Experte für die Bewertung von Immobilien, gilt als Pionier im Bereich der Verrentungsmodelle und referiert regelmäßig zum Thema „Leib- und Zeitrente“. Kontakt: www.immotax.de

Sie als Makler können helfen diesen Verrentungswunsch zu realisieren. Immobilienverrentung ist eben nicht nur auf eine Zeit- oder Leibrente reduziert. Es bieten sich so viel mehr Möglichkeiten. In meinen bundesweiten Seminaren für den Immobilienprofi erfahren Sie alles Notwendige zu dieser spannenden Thematik und natürlich auch wie Sie dieses mächtige Akquise-Werkzeug effektiv nutzen. ■

amarc21[®]

immobilien
regional national international

Erfolg x 120



2008 – 30 Partner

2009 – 50 Partner

2010 – 100 Partner

2011 – 120 Partner

2012 – jetzt bin ich auch dabei –

bevor mein Standort vergeben ist!

Die erfolgreichsten Kollegen im amarc21 Maklernetzwerk

Und warum eigentlich nicht? Über das Netzwerk bekomme ich mehr Verkaufsaufträge – alles Alleinaufträge, erziele eine Durchschnittsprovision von mind. 6 % netto, zahle eine monatlich feste Franchisegebühr von € 495,- zzgl. MwSt. inkl. komplettem Weiterbildungsangebot der amarc21 Akademie, behalte meine volle Provision, habe „super“ Sonderkonditionen in vielen Immobilienportalen und bei anderen Immobilien Dienstleistern. Und die Einstiegsgebühr beträgt lediglich € 1.875,- zzgl. MwSt.

Informieren Sie sich unter www.amarc21.de:

amarc21 GmbH Immobilien Franchise, Herr Michael Dittmer, 48155 Münster, Wolbecker Straße 68, Tel. 0251-141600, e-mail info@amarc21.de

www.amarc21.de

Immobilien-Verrentung (4)

Ralf Schwarzhof



Die Immobilienverrentung bietet gerade Maklern ein interessantes Betätigungsfeld. Mit einem fachkundigen Partner winken hier viele neue Aufträge bei gleichzeitigem Kompetenzzuwachs des Maklers.

Die Stärken der Makler liegen vor allem in ihren Verkaufsqualitäten. Die meisten Immobilienmakler(innen), welche ich kennengelernt habe, waren bzw. sind gute bis überragende Verkäufer. Man gebe ihr/ihm vernünftige Objekte und sie verkaufen zuverlässig und erfolgreich.

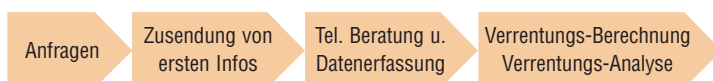
Eigentlich müsste es ihnen allen geschäftlich also blendend bis überragend gehen. Leider sieht die Praxis jedoch anders aus. Sehr viele Makler haben schlichtweg zu wenige Aufträge. Sie haben entweder zu wenig Kontakte zu potenziellen Auftragsgebern und/oder tun sich mit der Objekt-Akquise schwer. Und da beginnen die Probleme! Selbst der beste Autoverkäufer der Welt hat keine Chance, sein Können in der Praxis unter Beweis zu stellen, wenn er keine Autos zu verkaufen hat. Und wie soll ein Makler, der eigentlich ein großartiger Verkäufer ist, erfolgreich sein, wenn ihr/ihm die Immobilien, also die Verkaufsaufträge fehlen, wenn es also nichts zu verkaufen gibt?

Was liegt also für Makler näher, sich als Partner ein Unternehmen zu suchen, welches darauf spezialisiert ist, neue (Makler)Aufträge zu generieren, diese aber nicht selbst bearbeitet. So etwas gibt es nicht? Doch! Die ImmoTax ist eine Kanzlei von Sachverständigen im Bereich Immobilienbewertung und Spezialist für Finanzierungsfragen. Sie bietet Maklern bundesweit strategische Kooperationen genau auf dieser Basis, nämlich im Bereich Immobilien-Verrentungen, an. Die gemeinsame Beratung ist daher eine Win-Win-Strategie für beide Partner.

Im Rentenalter, bzw. kurz davor, überlegen viele Leute, ihre Immobilie zu verkaufen, um den Verkaufserlös anzulegen. Nach etlichen Jahren harter Arbeit möchten sie nun endlich die kommende Zeit genießen, ohne sich mit Instandhaltung, Mietern, Verwaltung etc. abzumühen. Doch der Immobilienmarkt ist schwierig und die Anlagemöglichkeiten sind entweder riskant oder bringen nur bescheidene Erträge. Deshalb

erinnern sich immer mehr Immobilienbesitzer an die Möglichkeit einer Zusatzrente, indem sie ihre Immobilie verrenten lassen. Die Verrentung von Immobilien erlebt zurzeit einen wahren Boom. Die ImmoTax-Sachverständigenkanzlei begleitet bundesweit Eigentümer bei der Verrentung ihrer Immobilien. Da die Anfragen aus dem gesamten Bundesgebiet kommen, gibt es ein Problem. Wer kann diese Interessenten bearbeiten und betreuen? Ganz einfach: Der Partner vor Ort! Und genau diese Aufgabe ist wie gemacht für den Immobilien-Profi vor Ort, den Makler.

Im Folgenden ist der Ablauf einer Verrentungs-Anfrage an einem einfachen Beispiel dargestellt: Ein Immobilienbesitzer aus Hannover interessiert sich für die Verrentung seiner Immobilie. So ist die übliche Vorgehensweise: Auf seine telefonische oder schriftliche Anfrage hin erhält der Interessent erste Infos per Post oder Mail. Danach folgt ein Telefonkontakt, um die Wünsche und Vorstellungen des Eigentümers sowie die notwendigen Daten für eine Verrentungs-Berechnung zu erfragen. Eine Verrentungs-Analyse wird dann auf Basis der Eigentümerangaben erarbeitet. Hieraus kann der Eigentümer nun erkennen, welche Möglichkeiten er hat und wie die dazugehörigen Zahlen (Renten) aussehen.



Da ImmoTax selbst mit nur zwei Büros in Deutschland vertreten ist, müssten die Berater im Schnitt mehr als 200 Kilometer zu den Kunden fahren, um diese zu beraten. Aus diesem Grund übernimmt ab diesem Zeitpunkt ein Partner vor Ort die Anfrage, fährt zum Interessenten berät diesen auf Basis der Berechnung und erhält so im Idealfall einen Verrentungs-Verkaufsauftrag.





Der Autor:



Ralf Schwarzhof ist Experte für die Bewertung von Immobilien, gilt als Pionier im Bereich der Verrentungsmodelle und referiert regelmäßig zum Thema „Leib- und Zeitrente“. Kontakt: www.immotax.de

Der Löwenanteil der Provision verbleibt dabei beim Makler. Die ImmoTax wird lediglich mit einem geringen Provisionsanteil an einem Verkauf beteiligt. Monatliche (Franchise)Gebühren gibt es keine.

Umgekehrt kann der Makler durch diese Kooperation und die Erweiterung seines Portfolios mit der Immobilien-Verrentung nun einen ganz neuen Markt erschließen. Er hat damit zusätzliche Möglichkeiten, Verkaufs-Aufträge zu generieren.

Sprechen Sie doch einmal Eigentümer auf die Möglichkeit an, „eine monatliche Rente mit dem eigenen Haus zu generieren und trotzdem darin wohnen zu bleiben...“, oder „die seit langer Zeit zum Verkauf stehende Gewerbeimmobilie auf Rentenbasis zu verkaufen...“. Die Antworten der Eigentümer fallen fast immer gleich aus: „Wie funktioniert das denn?“ Und schon hat der Makler die Möglichkeit, einen Auftrag für die Vermarktung zu bekommen, gleich welcher Art sie letztendlich sein mag. Denn egal ob Leib-, Zeit-, Stiftungs-, Umkehr- oder Hypotheken-Rente: Der Markt für die Verrentung von Immobilien ist gigantisch. Auch Makler können sich in diesem Bereich ein Stück vom Kuchen sichern.

Angst vor der – zugegeben – komplexen Thematik brauchen die Partner jedoch nicht zu haben. ImmoTax unterstützt die Makler in vielfältiger Hinsicht:

- Alleinstellungsmerkmal in der jeweiligen Stadt
- Verrentungs-Berechnungen und ausführliche Verrentungs-Analysen
- Flyer für Käufer und Verkäufer als Word-Vorlagen
- Formulare als Wordvorlagen
- Verrentungsauftrag (Word-Vorlage)
- Telefonische Beratung ihrer Interessenten
- Weiterleitung von Interessenten
- Generierung von Anfragen über das Internet
- Eigentümerseminare

Interessierte Makler werden bei diesem Geschäftsmodell systematisch auf ihre neue Vermarktungsalternative vorbereitet. ImmoTax erteilt den Interessenten zudem telefonische und/oder schriftliche Beratung. Und obwohl sogar der Kauf-

vertrag von den Experten der Kanzlei geliefert wird, bleibt der Verkäufer stets Kunde des Maklers – und damit auch ihm allein provisionspflichtig. Der Makler hat in diesem Modell lediglich die Aufgabe, die Endberatung durchzuführen und den Vertragsabschluss zu besiegeln.

Der Markt für die Verrentung von Immobilien ist gigantisch. Auch Makler können sich in diesem Bereich ein Stück vom Kuchen sichern.

Natürlich bietet ImmoTax auch intensive Schulungen für Makler und deren Mitarbeiter oder auch In House-Seminare im jeweiligen Maklerbüro an. Weitere Beiträge zum Thema „Verrentung“ sowie die aktuellen Seminartermine finden Sie auf www.immobilien-profi.de. ■

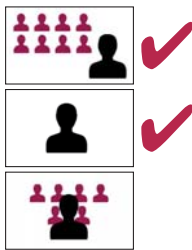
Unschlagbar helle
Schaufenster-Displays
LED Technik vom
feinsten

Erfolg
kommt nicht durch
Zufall, informieren
Sie sich jetzt, wie
Fairfield Ihnen helfen
kann.
Nutzen Sie die Ideen
und den Service von
Fairfield für Ihren
Geschäftserfolg.

Informationen
unter Telefon:
+49-6831-966760
oder besuchen Sie
unsere Website
www.fairfield-displays.de

IMMOBILIEN
BEITRAG

FAIRFIELD
DISPLAYS * GERMANY



Immobilien- Verrentung (5) Das Ass im Ärmel

Ralf Schwarzhof

Eine Finanzierungs-Alternative nicht nur für Gewerbe-Immobilien

Joachim Nöske freut sich: Der Immobilienmakler aus Ratzeburg hat endlich einen potenziellen Käufer für ein Misch-Grundstück gefunden. Dieses Grundstück, ein Einfamilienhaus mit Werkstatt und angeschlossenen kleinen Bürotrakt, befindet sich bereits seit Wochen in der Vermarktung. Die Verhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer verlaufen positiv. Endlich zeichnet sich eine notarielle Beurkundung ab.

Im Stillen rechnet sich Nöske schon mal seine Provision aus. Sechs Prozent Provision auf einen Verkaufspreis von 380.000 Euro – macht immerhin 22.800 Euro. Da wird sich seine Frau bestimmt freuen.

Alle Parteien sind sich einig. Es gilt nur noch die letzte Hürde zu nehmen: die Finanzierung. Aber auch das sollte kein Problem darstellen. Der Käufer, ein angesehener Handwerksmeister, kann ein ausreichendes regelmäßiges Einkommen nachweisen. Außerdem würde er durch den Kauf die Miete für seine Wohnung und die Miete für die angemietete Werkstatt sparen. Ein Kauf wäre aus kaufmännischer Sicht also eine mehr als sinnvolle Investition.

Prüfung der Kapitaldienstfähigkeit. So einfach wie sich alle Beteiligten es gedacht haben, ist es dann allerdings doch nicht: Banken haben die Anforderungen an Gewerbetreibende, die eine Gewerbeimmobilie finanzieren möchten, derart erhöht, dass eine Finanzierungszusage nur noch sehr selten erteilt wird. Dabei prüft und „denkt“ die Bank in drei Richtungen. Zum einen wird natürlich der Käufer genauestens unter die Lupe genommen:

- Ist die Schufa sauber?
- Gibt es Altlasten?
- Welches Einkommen ist regelmäßig gegeben?
- Wie sieht die Auftragslage aus?

Wenn all diese Fragen zur Zufriedenheit der Bank geklärt sind, wird das zweite Kriterium geprüft: die Immobilie selbst!

	Käufer zahlt	Verkäufer erhält
Verrentung	2.600	2.600
Kauf	2.800	2.050

Im vorliegenden Beispiel profitieren Käufer und Verkäufer gleichermaßen. Der eine spart an der Finanzierung, der andere erhält eine höhere Rente. Bei einer Leibrente hätte der Verkäufer aufgrund seines Alters sogar eine deutlich höhere Zahlung erhalten.

- Wie ist die Werthaltigkeit?
- Kann die Immobilie bei einer Insolvenz des Kreditnehmers problemlos weitergeführt/betrieben werden?
- Ist ein Verkauf der Immobilie bei einer Insolvenz des Kreditnehmers problemlos möglich? Und wenn ja:
- Zu welchem Preis bzw. bei welchem Risiko?

Speziell die Fragen zur Immobilie sind jedoch kaum seriös zu beantworten. Zwar wird bei der Ermittlung des Verkehrswertes das Ertragswertverfahren angewendet, allerdings ist bei individuellen, speziellen Objekten die Berechnungsgrundlage, nämlich die Vergleichsmiete, kaum zu ermitteln. Zu guter Letzt berücksichtigen Banken neben den reinen Zahlen noch die Erfahrungen mit bestimmten Branchen. So zählen zu den „Sorgenkindern“ der Branche beispielsweise

- KFZ-Gewerbe/Handel
- Taxigewerbe
- Kurierdienste
- Hotel und Gastronomie
- Baugewerbe

„Sorgenkinder“ heißt im Klartext, dass eine Finanzierung meist von vornherein abgelehnt wird. Daran scheitern letztendlich auch alle Finanzierungsanfragen von Makler Nöskes potenziellem Käufer, obwohl dieser sich die Immobilie mittels seiner monatlichen Liquidität hätte leisten können. Diese Absage teilt Nöske dem Eigentümer in einem Gespräch mit. Dabei erfährt er, dass dieser schon seit zwei Jahren versucht, die Immobilie zu verkaufen und ein Verkauf stets genau aus diesem Grund scheiterte. Doch Makler Nöske hat noch ein Ass im Ärmel.

Die Alternative zur Bankfinanzierung. Die Suche nach Alternativen zur klassischen Bankfinanzierung ist in vollem Gange. Dabei gibt es eine solche schon lange. Ob Mietkauf, Ratenkauf, Zeitrente oder Leibrente: Die Lösung heißt Immobilien-Ver-

rentung! Makler Nöske fragt den Eigentümer, ob er sich den auch vorstellen könnte „auf Rentenbasis zu verkaufen“. Dieser antwortet wie fast alle Eigentümer: „Wie funktioniert das denn?“ Der schlaue Immobilienfachmann ist vorbereitet und fragt nach den Vorstellungen und Wünschen des 70jährigen Eigentümers. „Ich werde den Betrag fest anlegen um meine Rente aufzubessern. Mit Kapitalverzehr lag das beste Angebot bei einer 20jährigen Laufzeit bei 2.050 Euro monatlich.“

Jetzt kann Makler Nöske seinen „Trumpf“ ausspielen Er macht folgende Rechnung auf: „Bei einem Kaufpreis von 380.000 Euro erhalten Sie entweder eine lebenslange Leibrente in Höhe von 3.600 Euro monatlich oder eine 20jährige Zeitrente in Höhe von rund 2.600 Euro.“ Überrascht lässt sich der Eigentümer den Ablauf erklären, wenn er seine Immobilie auf Rentenbasis verkaufen würde. Nachdem dann auch die Sicherheiten zu seiner vollen Zufriedenheit abgehandelt sind, erklärt sich der Eigentümer einverstanden, seine Immobilie auf Rentenbasis zu veräußern. Nun gilt es, den Käufer zu überzeugen. Wie sieht die Rechnung aus seiner Sicht aus?

Win-Win für alle Beteiligten. Dies ist eine von vielen Möglichkeiten, mit einer Immobilien-Verrentung doch noch zum Verkaufs-Abschluss zu kommen.

Die Verrentung aus Käufersicht. Eigentlich wollte der Handwerksmeister 380.000 Euro vollständig finanzieren, da sein Eigenkapital knapp ist. Doch Banken genehmigen 100-Prozent-Finanzierungen kaum noch und dann nur mit enormen Risikoaufschlägen in Form von hohen Zinsen und dies besonders bei Gewerbe- oder gemischt nutzbaren Grundstücken. So war es keine Überraschung, dass die monatliche Rate für den Erwerb bei einer Laufzeit und Zinsfestbindung von 20 Jahren etwa 2.800 Euro betragen sollten.

Da der Handwerksmeister bei der Immobilien-Verrentung nur 2.600 Euro zu zahlen hat, ist diese Variante ein Win-Win für alle Beteiligten. Dies ist eine von vielen Möglichkeiten mit einer Immobilien-Verrentung doch noch zum Verkaufs-Abschluss zu kommen.

- Der Eigentümer erhält in diesem Fall in 20 Jahren 132.000 Euro mehr, als wenn er den Verkaufserlös wie geplant „verzehrt“ hätte.
- Der Käufer spart in 20 Jahren 48.000 Euro im Vergleich zur ursprünglich geplanten Finanzierung.

Für die beteiligten Vertragsparteien ist die Immobilien-Verrentung in diesem Fall eine mehr als lukrative Vertragsvariante. Auch Makler Nöske ist zufrieden. Und nicht zu vergessen auch seine Frau.

Der Autor:



Ralf Schwarzhof ist Experte für die Bewertung von Immobilien, gilt als Pionier im Bereich der Verrentungsmodelle und referiert regelmäßig zum Thema „Leib- und Zeitrente“. Kontakt: www.immotax.de

Einfacher, kostenloser Einstieg in einen lukrativen Markt. Die Bonitätsanforderungen von Banken für die Finanzierung von Gewerbeimmobilien sind bekanntermaßen sehr hoch. Und genau hier liegt die Chance für den Immobilienmakler. Mit seinem „Ass im Ärmel“, dem Wissen um eine Alternative zur herkömmlichen Bankfinanzierung, eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten für Verkäufer, Käufer und Makler.

Testen Sie Ihre Chancen: Fahren Sie in ein Gewerbegebiet in Ihrer Nähe und notieren Sie sich die Telefonnummern der Eigentümer, die dort den Verkauf ihrer Immobilien anbieten. Rufen Sie dort an und fragen Sie, ob man sich auch vorstellen könnte, die Immobilie zu verrenten bzw. auf Rentenbasis zu verkaufen. Das kostet Sie lediglich einen Anruf und fünf Minuten Zeit. Acht von zehn Antworten lauten dann: „Wie funktioniert denn eine Immobilien-Verrentung?“ Und schon sind Sie als gefragter Immobilien-Experte im Gespräch mit einem potenziellen Auftraggeber. Ein Makler sollte die Möglichkeiten der Verrentung immer parat haben.

Denn: Viele Eigentümer würden wollen, wenn Sie wüssten, dass sie könnten! ■

Unschlagbar helle
Schaufenster-Displays
LED Technik vom
feinsten

Erfolg
kommt nicht durch
Zufall, informieren
Sie sich jetzt, wie
Fairfield Ihnen helfen
kann.
Nutzen Sie die Ideen
und den Service von
Fairfield für Ihren
Geschäftserfolg.

Informationen
unter Telefon:
+49-6831-966760
oder besuchen Sie
unsere Website
www.fairfield-displays.de

IMMOBILIEN
BEYER

FAIRFIELD
DISPLAYS * GERMANY

Immobilien- Verrentung (6) Genossenschaftliche Immobilienrente

Ralf Schwarzhof



Provision ohne Verkauf

Aus den Steinen die mir heute in den Weg gelegt werden, baue ich mir morgen eine schöne Treppe.“, wird Aenne Burda zitiert. Beim Thema Immobilienverrentung waren diese „Steine“ meist die potenziellen Erben sowie ein „unflexibles“ Wohnrecht. Daraus haben wir eine schöne Treppe gebaut.

Vor einigen Monaten wurde ich von einer großen Wohnungsbaugenossenschaft beauftragt, deren Verrentungskonzept zu überprüfen. Ich kam zu dem Schluss, dass es besser wäre, von Grund auf etwas Neues zu entwickeln, anstatt an einem „stotternden Motor“ weiterzuarbeiten. Ziel war es, eventuelle Schwachpunkte bei den aktuellen Verrentungsmodellen auf dem deutschen Markt zu erkennen, zu vermeiden und die Minuspunkte gleichzeitig in Pluspunkte umzuwandeln. Herausgekommen ist ein hervorragendes Verrentungsprodukt, welches auch auf die Bedürfnisse von Immobilienmaklern zugeschnitten wurde.

Unser Modell der Genossenschaftsrente basiert auf dem normalen „Verkauf auf Rentenbasis“ (Leibrente oder Zeitrente). Auf die Erläuterung dieses Konzepts verzichte ich an dieser Stelle, da dies in den vorherigen Artikeln ausführlich behandelt wurde. Stattdessen werde ich die Unterschiede und Besonderheiten dieser Genossenschaftsrente erläutern.

Das Rückabwicklungsrecht. „Was passiert, wenn ich eine Leibrente vereinbare aber vorzeitig versterbe?“ und „Gehen meine Erben dann leer aus?“. Diese Fragen werden häufig von Immobilien-Eigentümern gestellt, die eine Verrentung in Betracht ziehen. Auch Kinder (potenzielle Erben), die mit am Verhandlungstisch sitzen, sind an den Antworten auf diese Fragen sehr interessiert.

Sicherlich ist es möglich, ein solches Verkäufer-Risiko durch die Vereinbarung einer Mindestlaufzeit abzumildern. Restlos

aus der Welt schaffen lässt sich das Problem jedoch nicht. Insofern müsste die Antworten auf die erste Frage lauten: „Dann hat der Investor (Käufer) ein gutes Geschäft gemacht!“ und die zweite Antwort wäre ein schlichtes „Ja!“. Und genau hier setzt das „Rückabwicklungsrecht“ an.

Mit der Klausel „Rückabwicklungsrecht“ bekommt man also auch die Erben dazu, einer Verrentung zuzustimmen.

In unserem Modell tritt die Wohnungsbaugenossenschaft als Käufer auf und schließt einen notariellen Kaufvertrag auf Rentenbasis mit den Verkäufern. Der Vertrag ist so gestaltet, dass innerhalb von sechs Monaten nach dem Ableben des Leibrentenempfängers eine Rückabwicklung des Vertrages durch die Erben möglich ist.

Im Fall der Rückabwicklung müssen die Erben jedoch den aufgelaufenen Saldo aus den geleisteten Rentenzahlungen zuzüglich Zinsen sowie die entstandenen Rückabwicklungskosten an die Genossenschaft zurückzahlen.



Hierzu ein Beispiel: Herr Wolf ist 74 Jahre alt und verkauft sein Einfamilienhaus mit einem Wert von 250.000 Euro an die Wohnungsbaugenossenschaft gegen ein lebenslanges Wohnrecht und eine Leibrente. Er hat eine statistische Lebenserwartung von ca. 12 Jahren und erhält eine lebenslange Rente in Höhe von rd. 1.100 Euro.

Nach einem Jahr verstirbt Herr Wolf überraschend durch einen Unfall.

Die Genossenschaft hat bisher 12-mal Rente, also 13.200 Euro geleistet und könnte jetzt eigentlich die Immobilie verwerten. Die Erben nutzen jedoch ihr Rückfallrecht. Sie lösen den aufgelaufenen Saldo ab und können nun über die Immobilie nach Belieben verfügen.

Das Rückabwicklungsrecht gilt nicht nur für die Erben, sondern auch für den Leibrentenberechtigten selber. Dieser kann zu jedem Zeitpunkt den Vertrag zu den genannten Bedingungen rückabwickeln lassen. Dabei spielt es keine Rolle ob der Vertrag erst zwei oder bereits zehn Jahre läuft. Mit der Klausel „Rückabwicklungsrecht“ bekommt man also auch die Erben dazu, einer Verrentung zuzustimmen und man nimmt dem Einwand des vorzeitigen Ablebens den Wind aus

den Segeln. Auch für die Genossenschaft rechnet sich eine Rückabwicklung, da sie für geleistete Zahlungen rückwirkend eine Verzinsung von 6,5 Prozent erhält.

Die Mietgarantie. Bei Vertragsabschluss sind Eigentümer fast immer der Überzeugung, dass sie bis zum Ableben in ihrem gewohnten Umfeld wohnen bleiben möchten. Zu diesem Zweck wird in der Regel ein lebenslanges Wohnrecht vereinbart und festgeschrieben. Doch was bringt die Zukunft? Wie sieht es in einigen Jahren aus?

Blieben wir beim genannten Beispiel. In diesem Fall überlebt Herr Wolf den Unfall, ist aber fortan pflegebedürftig oder er entscheidet sich für eine Veränderung. Entweder weil er muss, oder, weil er es möchte.

Einen Anspruch auf Kapitalisierung seines Wohnrechts oder Mietersatzzahlung hätte er normalerweise nicht, da ein Käufer dem nicht zustimmen muss. Würde er ausziehen, müsste er Miete für die neue Wohnung zahlen, hätte also weniger Geld zur Verfügung, da sein Wohnrecht verfallen würde.

Hier setzt die „Mietgarantie“ an. Bei Vertragsabschluss werden zwei Zahlungen errechnet und vertraglich festgehalten.

1. die „Rente bei Selbstnutzung“
2. die „Rente bei vorzeitigem Auszug“

Hierzu wieder ein Beispiel: So lange Frau Peter ihr Wohnrecht ausübt, das Haus im Wert von 250.000 Euro selbst nutzt, erhält sie die vereinbarten 1.100 Euro. In dem Moment, wo sie auszieht steigt der Betrag um zusätzliche 600 Euro. Monat für Monat und Jahr für Jahr, so lange sie lebt!

Damit ist sie deutlich flexibler, da sie bei Vertragsabschluss schon weiß, welche Zahlung sie im Falle eines vorzeitigen Auszugs erhalten wird. Die Mietgarantie ist an die Laufzeit des vereinbarten Wohnungsrechtes gekoppelt und kann jederzeit bei einem vorzeitigen Auszug in Anspruch genommen werden!

Um das Ganze auch steuerlich zu optimieren, hat Frau Peter außerdem die Möglichkeit, sich vertraglich die vereinbarte Rente inkl. der Mietgarantie komplett als Leibrente auszahlen zu lassen. Gleichzeitig wird ein lebenslanger Mietvertrag (Miete 600 Euro = Mietgarantie) abgeschlossen, der nur durch Frau Peter kündbar ist. Kündigt sie den Mietvertrag, muss sie die Miete nicht mehr zahlen und kann dann über die volle Leibrente (1.100 + 600 Euro) verfügen. Dadurch erzielt sie einen enormen steuerlichen Vorteil, da sie lediglich den sehr geringen Ertragswertanteil der Leibrente versteuern müsste.

Vorteil Makler: Provision ohne Verkauf. Die Wohnungsbaugenossenschaft kauft bundesweit Immobilien mit einem maximalen Gewerbeanteil von 25 Prozent an. Auch vermietete Einheiten! Das bedeutet für Immobilienmakler, dass sie lediglich die Eigentümer auf die Verrentungs-Möglichkeit

FINANZIERUNGSPARTNER IN IHRER REGION

- 08352 Raschau:** Ralf Gahlert, Partner von Contoplus
Bergstraße 30b
Tel. 037 74/82 29 70, Fax 037 74/82 29 71
Ralf-Gahlert@t-online.de
- 10243 Berlin:** Gerd Lange
Partner von Haus & Wohnen/Contoplus
Warschauer Straße 34–38
Tel. 030/26 94 89 24, Fax 030/29 04 87 92
G.Lange-huw@web.de
- 42389 Wuppertal:** Uwe Kaletka, Partner von Haus & Wohnen
Jesinghauser Straße 13
Tel. 0202/69 87 30, Fax 0202/698 73 19
www.dig-wuppertal.de, Uwe.Kaletka@dig-wuppertal.de
- 42553 Velbert-Neviges:** Dr. Klein
Wilhelmstr. 15a
Tel. 02053/5566, Fax 02053/7500, Mobil 0171 / 772 4743
www.drklein.de, eva.witt@drklein.de
- 50968 Köln:** Hypo Shop GmbH, Herr Marco Eschbach
Tel. 0221/34091 92-0, Fax 0221/34091 92-93
www.hypo-shop.com, info@hypo-shop.com
- 56579 Rengsdorf:** Axel Runkel, Partner von Haus & Wohnen
Alter Garten 1
Tel. 026 34/92 39 61 oder 0171/202 81 39
Fax 026 34/92 39 62, axel.runkel@vr-web.de
- 57223 Kreuztal:** FSB GmbH Rolf Schrey
Rotdornweg 5
Tel. 027 32/16 32, Fax 027 32/285 41
FSB-Kreuztal@t-online.de
- 57520 Emmerzhausen:** Herr Orsowa, Haus & Wohnen GmbH
Schöne Aussicht 12
Tel. 027 43/92 00-0, Fax 027 43/92 00-29
info@hausundwohnen.de
- 59872 Meschede:** Wolfram Schulte
Partner von Haus & Wohnen
Auf der Knippe 8
Tel. 0291/501 79 und 029 72/96 10 19
Fax 0291/588 66 und 029 72/96 10 25
W.Schulte@dig-sauerland.de
- 65187 Wiesbaden:** Haus & Wohnen GmbH, Herr Fink
Mosbacher Straße 9
Tel. 0611/890 90-0, Fax 0611/890 90-10

Und Sie? Ihre Anzeige für nur € 300 im Jahr:
Tel. 0221/168071-23, www.immobiliien-profi.com

ansprechen und die Immobilie nicht mehr selber verkaufen müssen. Stattdessen tritt die Genossenschaft als Käufer auf. Und das Beste: Der Makler erhält trotzdem die volle Käufer-Provision. In diesem Fall von der Wohnungsbau-Genossenschaft! Unabhängig davon, was er mit dem Verkäufer eventuell noch zusätzlich als Innenprovision vereinbart hat.

Genossenschaftliche Anlagerente mit Kapitalverzehr. Auch für Kapitalanleger haben wir ein interessantes Anlage-Modell entwickelt. Sollte Frau Peter sich trotzdem gegen eine Verrentung und stattdessen für einen normalen Verkauf ihres Hauses entscheiden, könnte sie den Verkaufserlös in eine „genossenschaftliche Anlagerente mit Kapitalverzehr“ investieren.

Dazu wieder ein Beispiel: Bei 230.000 Euro Anlagesumme und einer Laufzeit von 12 Jahren erhält Frau Peter so monatliche Auszahlungen in Höhe von 2.350 Euro. Auch dafür erhalten Makler natürlich die übliche Provision. Eine Gewerbeerlaubnis nach § 34F ist im Übrigen für diese Form der Anlage-Beratung nicht notwendig (gerne beraten wir Sie diesbezüglich). Wie auch immer sich Frau Peter entscheidet, sei es Verrentung oder normaler Verkauf, der Immobilienmakler verdient Geld! Und so soll es ja sein.

„Herr Schwarzhof hat für uns ein herausragendes Verrentungskonzept entwickelt, das Seinesgleichen sucht. Wir werden dies exklusiv mit ihm und seinen Partnern bundesweit umsetzen.“ (Dipl. Inf. Norbert Schramm, Vorstands-Vorsitzender „Reale Werte Wohnungsbaugenossenschaft“)

Die Genossenschaftsrente in allen Variationen wird von uns ab sofort in allen Verrentungs-Analysen berücksichtigt und ausgerechnet. Alle ImmoTax-Partner können nun auch auf dieses Modell zurückgreifen und ihren Interessenten anbieten. ■

Online-Extra: Informationen zur Partnerschaft (strategische Kooperation) finden Sie unter www.extra.immobiliien-profi.de.

Der Autor:



Ralf Schwarzhof ist Experte für die Bewertung von Immobilien, gilt als Pionier im Bereich der Verrentungsmodelle und referiert regelmäßig zum Thema „Leib- und Zeitrente“. Kontakt: www.immotax.de

Immobilien- Verrentung (7)

Ralf Schwarzhof

Die vier wichtigsten Faktoren für mehr Verrentungs-Allein-Aufträge

Makler, die mein Seminar besucht haben, sind meist erstaunt über die Chancen, die sie bisher ungenutzt gelassen haben. Gleichzeitig sind sie dann hoch motiviert, das Thema Immobilienverrentung für sich zu nutzen.

Wenn jedoch schnelle Abschlüsse bzw. Aufträge ausbleiben, verlieren einige auch schnell wieder das Interesse. Obwohl man genau weiß, welcher Bedarf herrscht und dass der nächste Kunde ganz in der Nähe auf Hilfe wartet, wird die Immobilienverrentung erst einmal hintenangestellt. Doch was macht eigentlich eine erfolgreiche Vermarktungs-Strategie aus? Was unterscheidet die Makler, die mit diesem Thema Erfolg haben, von den anderen? Was sind die wichtigsten Erfolgs-Faktoren für erfolgreiche Immobilien-Verrentungen*?

Warum interessieren sich eigentlich Makler für das Thema Verrentung? Wahrscheinlich weil sie den Bedarf und das Marktpotenzial erkannt haben. Weitblick bei Immobilienverrentungen bedeutet aber auch, zu akzeptieren, dass Interessenten manchmal deutlich mehr Zeit für eine Verkaufsentscheidung benötigen. Schließlich bieten sie Eigentümern Möglichkeiten, welche diese vorher überhaupt noch nicht ahnten. So haben wir beispielsweise im Oktober dieses Jahres eine Verrentung beurkundet, bei der die erste Kontaktaufnahme schon im Juli 2012 erfolgte. Der Eigentümer benötigte also über ein Jahr für seine Verrentungs- (Verkaufs-) Entscheidung. Dass es auch anders geht, zeigt Immobilienmaklerin Brigitte Winterscheidt aus Sankt Augustin:

Ralf Schwarzhof: *Frau Winterscheidt, Sie sind Immobilienmaklerin in Sankt Augustin bei Bonn. Wie lange beschäftigen Sie sich schon mit dem Thema Immobilienverrentung?*

Brigitte Winterscheid: *Noch nicht so lange. Seit ich das IMMOBILIEN-PROFI-Seminar „Leib- und Zeitrente“ im Mai in*



Köln besucht habe, war mir klar, dass mir dieses Thema jetzt und vor allem zukünftig große Chancen bietet.

Wie gehen Sie das Thema im Marketing an und wie lange haben Sie gebraucht, um erste Abschlüsse zu feiern?

Nach dem Seminar haben wir die Arbeitsmaterialien durchgearbeitet und genutzt, welche Sie uns zur Verfügung gestellt haben, im Besonderen die Flyer- und Anzeigen-Vorlagen. Wir haben eine Ihrer Anzeigenvorlagen übernommen und schalten diese regelmäßig in kleinem Stil für 30 Euro im Wochenblatt. Pro Anzeige erhalten wir vier bis sechs telefonische Rückmeldungen, wovon aber nur die Hälfte brauchbare Interessenten sind.

Unser erster Abschluss kam auch genau auf diesem Wege zustande. Interessanterweise war es aber der Nachbar der späteren Kundin, welcher uns anrief. Nachdem wir seine Fragen zu seiner Zufriedenheit beantwortet hatten, empfahl er uns weiter und es kam zum ersten Beratungsgespräch mit der Interessentin. Das war im Juli.

Bei Beratungsgesprächen laufen Makler fast immer offene Türen ein. Die Eigentümer haben in der Regel irgendein Problem:

- zu wenig Rente
- keine Erben (wohin mit der Immobilie?)
- mühsame Instandhaltung und Verwaltung der Immobilie
- Ärger mit Mietern
- usw.

Die möglichen Probleme sind vielfältig, aber niemand kennt die Antworten. Und jetzt kommen Sie plötzlich mit einer Lösung daher. Dies macht nicht nur die Gesprächsführung einfach, sondern spricht für die Kompetenz des Maklers. Da außerdem niemand sonst dieses Thema im Umfeld kompetent vertritt, haben Makler ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal.

Wie sind Sie in das erste Beratungsgespräch gegangen?

Im ersten Beratungsgespräch wurde schnell deutlich, worum es der Eigentümerin ging. Die Rente war knapp und die Tochter sehr krank. Wer also kümmert sich um sie, wenn sie mal

*Mehr Infos zu den neuen Verrentungs-Möglichkeiten erhalten Kooperations-Partner über den ImmoTax-Partner-Newslettern sowie in den kommenden Artikeln und Seminaren für den IMMOBILIEN-PROFI.

Einmal braucht es drei Monate,
beim anderen Mal dauert es ein
Jahr, bis der Kunden den
Alleinauftrag unterschreibt.

Bereich Immobilienverrentung, zumal Sie ja weitere Verrentungs-Modelle angekündigt haben. Besonders bin ich auf die Verrentungs-Möglichkeit von Mehrfamilienhäusern und vermieteten Eigentumswohnungen gespannt. Für vermietetes Wohneigentum gibt es ja kaum einen seriösen Zweitmarkt.

Beständigkeit! Das ist der letzte und vielleicht wichtigste Erfolgsfaktor für mehr Verrentungs-Allein-Aufträge!

Dass es einen enormen Bedarf an potenziellen Verrentungs-Immobilien gibt und genügend Eigentümer, die eine Verrentung in Betracht ziehen (wenn sie nur wüssten, dass diese Möglichkeit besteht), ist mittlerweile bekannt. Trotzdem ist es für Immobilienbesitzer keine reine „Ja“- oder „Nein“-Entscheidung. Es gibt auch ein „Vielleicht“ oder ein „Später“. Einmal braucht es drei Monate, beim anderen Mal dauert es ein Jahr, bis der Kunden den Alleinauftrag unterschreibt.

Denn Makler, die diese Möglichkeit ansprechen, erreichen möglicherweise Eigentümer, die sich bisher noch gar nicht mit Verkaufs-Überlegungen auseinandergesetzt haben. Letztendlich bleibt durch das Wohnrecht und die notariellen Absicherungen alles beim Alten und durch die Rentenzahlungen verbessert sich die Lebensqualität. Aber diese Entscheidung fällt nicht immer leicht. Mit der Beratung über die Möglichkeiten einer Verrentung wird zuerst einmal ein Denkprozess in Gang gesetzt, der dann zu einer Entscheidung führt. Wie lange es dauert, bis diese Entscheidung endgültig getroffen wird, ist von Mensch zu Mensch und von Situation zu Situation unterschiedlich.

Es ist keine Seltenheit, dass man nach langer Zeit plötzlich von Eigentümern eine Zusage und einen Vermittlungsauftrag erhält, obwohl diese eigentlich schon abgesagt hatten. Deshalb ist es für die Immobilienmakler, die ihr Angebot mit der Verrentung erweitern möchten, wichtig, am Ball zu bleiben. Immobilienmakler, die sich in regelmäßigen Abständen mit diesem Thema beschäftigen, werden sich so dauerhaft ein Zusatzeinkommen sichern. Bei Angeboten nachzufassen, ist demzufolge gerade bei der Immobilienverrentung empfehlenswert. ■

Der Autor:



Ralf Schwarzhof ist Experte für die Bewertung von Immobilien, gilt als Pionier im Bereich der Verrentungsmodelle und referiert regelmäßig zum Thema „Leib- und Zeitrente“. Kontakt: www.immotax.de

Pflege braucht? Wer kümmert sich um die Immobilie wenn die Eigentümerin es nicht mehr kann? Ich empfahl, dann erst einmal prüfen zu lassen, welche Möglichkeiten sich bieten und sich ausrechnen zu lassen, wie hoch die zu erwartenden Auszahlungen wären. Dazu fragte ich ein paar Daten ab und reichte ihnen diese mit der zur Verrentungs-Berechnung ein“.

Wie ging es dann weiter?

Nach kurzer Zeit erhielten wir die ImmoTax-Verrentungs-Berechnung. Mit dieser Auswertung gab es ein weiteres Gespräch. Wichtig war hier (und das haben mir die Kunden hinterher bestätigt), keinen Druck auszuüben. Die Entscheidung, ihre Immobilie zu verkaufen (und nichts anderes ist eine Verrentung), fiel der Kundin nicht leicht. Zwar bleibt durch das lebenslange Wohnrecht alles wie bisher (nur mit einer deutlich verbesserten monatlichen Liquidität), trotzdem braucht es etwas Zeit um zu begreifen, dass dieses Angebot wirklich maßgeschneidert ist. Sie müssen viel reden und keinen Abschluss suchen. Der kommt ganz von alleine.

Wie lange hat es dann letztendlich bis zur notariellen Beurkundung gedauert?

Vom Erstgespräch bis zum Notarvertrag waren es insgesamt knapp über drei Monate. Das liegt im normalen Bereich.

Sie sind ImmoTax-Kooperationspartnerin. Wie zufrieden sind Sie und was erwarten Sie sich zukünftig von dieser Zusammenarbeit?

Der Ablauf und die Arbeitsunterlagen sind professionell und werden ständig erweitert. Sie sind ja immer bereit, Verständnisfragen zu beantworten und sich in die Fälle reinzudenken. Es bedeutet für mich: Kurze Wege (auch zur Genossenschaft) und schnelle Bearbeitung. Die Kooperation ermöglicht es mir, mich besser auf das Wesentliche zu konzentrieren: meine Kunden! Und ganz wichtig: Die Abrechnung erfolgt pünktlich.

Ich finde, Sie haben diesen Verrentungsfall hochprofessionell und vorbildlich abgewickelt. Mein Kompliment. Was erwarten Sie sich zukünftig von diesem Zusatzmarkt?

Zukünftig erwarte ich mir mehr und regelmäßig Aufträge im