

Immobilie verkaufen – sofort ausziehen oder weiter wohnen bleiben!

– Ratgeber zum Thema Immobilie im Alter –

Herausgeber: Thorsten Hausmann

1. Auflage



„Für uns haben wir die passende Lösung gefunden!“



Foto: © Ljupco Smokovski – stock.adobe.com

Verkaufen und weiter wohnen bleiben oder verkaufen und zeitnah ausziehen?

» Diese Frage haben wir uns gestellt und uns über die verschiedenen Möglichkeiten von Hausmann Immobilien ausführlich beraten lassen. Für uns haben wir die passende Lösung gefunden! «

Wenn Sie vor einer ähnlichen Entscheidung stehen,
sind wir für Sie der richtige Ansprechpartner.

Für ein Beratungsgespräch freut sich Tanja Hausmann auf Ihren Anruf:

www.hausmann-makler.de **(040) 529 600 48** info@hausmann-makler.de

Herausgeber
Thorsten Hausmann

Immobilie verkaufen – sofort ausziehen oder weiter wohnen bleiben!

– Ratgeber zum Thema Immobilie im Alter –

Inhalt

Editorial	4
Einleitung	7
Klassischer Maklerverkauf	8
Verkauf auf Zeitrente	10
Verkauf mit Wohnrecht	12
Verkauf auf Leibrente & befristetes Wohnrecht	14
Teilverkauf der Immobilie	16
Verkauf auf Zeitrente & lebenslanges Wohnrecht	18
Verkauf mit Rückanmietung	20
Übersicht der Produkte	21
Hausmann Immobilien seit drei Generationen	22
Impressum	24

Gender-Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser!

Im Jahr 2008 habe ich mich erstmals mit dem Thema „Immobilie im Alter – Jetzt verkaufen, ausziehen oder weiter wohnen bleiben“ befasst. Zu diesem Zeitpunkt gab es hierüber keine Literatur, keine Weiterbildung und nahezu keiner hat sich ausführlich mit dem Thema auseinandergesetzt. Als einzige Möglichkeit war der Verkauf auf Leibrente bekannt.

Umso mehr ich mich selbst mit dem Thema befasst habe, umso deutlicher wurde es für mich, dass bei sinkenden Alterseinkünften für viele ältere Immobilieneigentümer der Verkauf – „Jetzt verkaufen, ausziehen oder weiter wohnen bleiben“ eine interessante Alternative bietet. Der Vorteil lag auf der Hand: Durch den Verkauf der Immobilie lassen sich lang gehegte Wünsche erfüllen und die Einkünfte auffüllen.

Ein weiterer wichtiger Grund ist, dass man so lange in seiner Immobilie und dem gewohnten Umfeld wohnen bleiben kann, wie es der eigene Wunsch ist.

Der Immobilienverkauf auf Leibrente war für mich als einzige Möglichkeit nicht ausreichend, zumal der Ertragsteil der Leibrente vom Verkäufer zu versteuern ist. Deshalb habe ich gemeinsam mit dem Notar Jürgen Lotz über eine Alternative nachgedacht.

Als Ergebnis wurde der steuerfreie Verkauf auf Zeitrente entwickelt. Bereits im Mai 2010 haben wir von der Hausmann Immobilien Beratung die erste Informationsveranstaltung unter dem Motto: „Immobilie im Alter“ angeboten. Parallel zu dieser Veranstaltung fanden persönliche Beratungsgespräche bei den interessierten Immobilienverkäufern statt.

Mit jedem Beratungsgespräch erfuhren wir mehr über die Wünsche der Immobilieneigentümer, die sich für das Thema „Immobilie im Alter“ interessiert haben. Inzwischen habe ich über 1.000 Beratungsgespräche geführt und möchte mich dafür bedanken, dass dadurch aus dem ursprünglichen

Thema „Immobilie im Alter“ unser heutiges Produkt „Immobilie jetzt verkaufen, sofort ausziehen oder weiter wohnen bleiben“ entstanden ist.

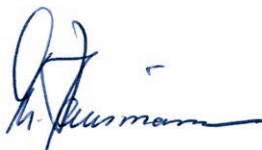
Aus dem ehemaligen Zeitrenten-Modell haben sich insgesamt sieben verschiedene Alternativen entwickelt, die auf die unterschiedlichsten Anforderungen und Wünsche derjenigen Immobilieneigentümer abgestimmt sind, für die unser ursprüngliches Modell „Was mache ich mit meiner Immobilie im Alter“ eine interessante Alternative zum herkömmlichen Immobilienverkauf ist.

In der von mir herausgebenden Broschüre habe ich in kompakter Form und leicht verständlich diese Möglichkeiten erörtert und zusammengefasst. Sie soll einen ersten Überblick darstellen.

Es würde die Hausmann Immobilien Beratung, unsere Töchter Tanja und Dorte Hausmann und auch mich sehr freuen, wenn Sie unser Angebot zu einer individuellen, sehr persönlichen Beratung annehmen.

Am Ende der Broschüre finden Sie die verschiedenen Möglichkeiten, in welcher Form eine solche Beratung stattfinden kann.

Viel Lesevergnügen wünscht Ihr



Thorsten Hausmann
Hausmann Immobilien

 **Hausmann**[®]
Immobilien Beratung



Einleitung

Der Immobilienkauf – eine Entscheidung fürs Leben. Doch es gibt Situationen, die einen Abschied von der geliebten Immobilie erforderlich machen können oder doch zumindest nahelegen. Das können gesundheitliche Gründe sein. Spielt die Gesundheit nicht mehr mit, schränken Krankheit oder Pflegebedürftigkeit die Mobilität ein, ist es Eigentümern häufig nicht mehr möglich ihr Zuhause in Schuss zu halten, vier Geschosse im Reihenhaus zu bewältigen und den meist großen Garten zu pflegen.

Auch wirtschaftliche Not kann den Verkauf einer Immobilie erfordern. Die Rente reicht vielleicht nicht, um Reparaturen und Gartenpflege zu bezahlen. Oder eine Trennung zwingt dazu, den Partner auszuzahlen, was aber nur durch einen Verkauf des Hauses möglich wäre. Immer häufiger verlassen Kinder aus beruflichen Gründen ihren Wohnort, die Eltern, inzwischen im Ruhestand, möchten ihnen und den Enkeln hinterher ziehen, die Familie wieder zusammenführen. Auch das klappt nur, wenn sie ihre Immobilie verkaufen.

Wunscherfüllung ist im Übrigen ein gutes Stichwort: Nach dem Berufsleben ist endlich die Zeit da für die lange ersehnte Traumreise, für Abenteuer und Freiheit bei einer Tour im eigenen Wohnmobil oder für den Klavierunterricht, der als Kind oder Jugendlicher nicht möglich war. Nur: Es fehlt das Geld, das im Eigenheim steckt.

Doch das Haus zu verkaufen, das jahrelang das Nest war, in dem die Kinder groß geworden sind, der Rückzugsort, der Geborgenheit, Sicherheit und Ruhe garantiert hat, das fällt schwer. Und da kommt ein Modell ins Spiel, das das Budget kräftig erhöht und zugleich das liebgewonnene gewohnte Leben in den eigenen vier Wänden erlaubt: Haus verkaufen – Wohnen bleiben. So bringt Thorsten Hausmann auf den Punkt, was Freiraum und Lebensqualität zugleich schafft und immer beliebter wird: Die Immobilie verkaufen und wohnen bleiben.

„Aus unserer Erfahrung gibt es sieben verschiedene Möglichkeiten, die wir Ihnen auf den nachfolgenden Seiten vorstellen möchten“, sagt Thorsten Hausmann.

Der klassische Immobilienverkauf

Wer frei sein will, wegen des Klimas in den Süden Europas ziehen oder in den Wohnort der Kinder umziehen will, kann auf den „Klassiker“ im Immobiliengeschäft zurückgreifen: den Komplettverkauf des Hauses. Thorsten Hausmann, immer darauf bedacht, die Dinge auf den Punkt zu bringen, formuliert es so: „Schlüssel gegen Geld.“ Doch was so einfach klingt, braucht Vorlauf, damit Verkäufer wie Käufer zufrieden gestellt werden. „Von der Beauftragung bis das Geld auf dem Konto ist müssen Verkäufer durchaus mit sechs bis neun Monaten rechnen. Daher sollte ein Verkauf rechtzeitig geplant werden, um nicht unnötig unter Druck zu geraten“, sagt der Immobilienexperte.

Die Arbeit von Hausmann beginnt damit, den Verkaufswert der Immobilie zu ermitteln. Und da ist im Hause Hausmann die nötige Kompetenz vorhanden: Hausmanns Töchter, Tanja und Dorte, dürfen sich „Geprüfte MarktWert-Maklerin“ nennen. Sie haben gerade die Weiterbildung in der renommierten Sprengnetter Akademie erfolgreich absolviert. Experten wie sie bewerten als neutrale Beobachter den Zustand, tragen dazu alle Faktoren zusammen, gleichen die Ergebnisse mit den uns zur Verfügung stehenden externen Daten ab und lassen die Markterfahrung aus über 65 Jahren Tätigkeit in Norderstedt mit einfließen. „Dabei ist die persönliche Inaugenscheinnahme durch nichts zu ersetzen, um einen marktgerechten Kaufpreis zu erzielen“, sagt Thorsten Hausmann.

„Wir stellen fest, welche Dokumente für den Verkauf erforderlich sind und erledigen die nötigen Behördengänge, die oft sehr zeitaufwendig sind und Nerven kosten“, sagt Hausmann. So können die Kunden sicher sein, das vom Grundbuch über Grundrisse bis hin zum Energieausweis alle Dokumente rechtzeitig und in korrekter Form vorliegen. Fehlt beispielsweise der Energieausweis, kann das mit einem Bußgeld bis zu 15.000 Euro geahndet werden.

Die Vermarktung ist ein weiterer wesentlicher und wichtiger Aspekt der Vermittlung. Das Exposé auf die Zielgruppe zuschneiden, aussagekräftige Fotos, eventuell sogar einen 3D-Rundgang erstellen – da können Profis auf ihre Erfahrung und die entsprechenden Werkzeuge zurückgreifen. Sie treffen eine Vorauswahl der Interessenten und organisieren Besichtigungen. Ist ein Käufer gefunden, wird die Bonität geprüft. Der Immobilienmakler veranlasst beim Notar den Kaufvertrag und schickt den Entwurf beiden Parteien zu. Beim

Notartermin ist immer jemand von Hausmann dabei, um für Nachfragen zur Verfügung zu stehen. Schließlich ist der Immobilienfachmann dabei, wenn die Schlüssel übergeben werden. Und er steht auch nach dem erfolgreichen Verkaufsabschluss weiterhin zur Verfügung.

„Ziel muss sein, dass Verkäufer und Käufer am Ende mit dem guten Gefühl auseinandergehen, das Richtige gemacht zu haben“, sagt Hausmann.

► Fazit

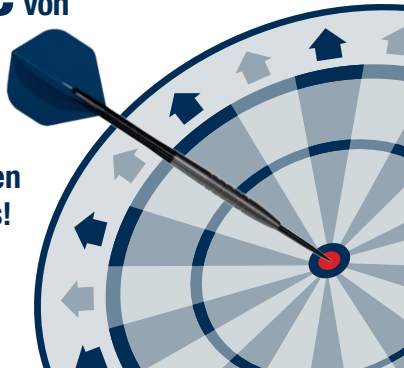
Beim klassischen Immobilienverkauf erhalten Sie den vereinbarten Kaufpreis vom Käufer in voller Höhe, noch vorhandene Belastungen im Grundbuch sind vom Kaufpreis abzulösen, damit der Käufer ein lastenfreies Grundbuch erhält.

Wir kennen die Immobilienpreise!

Mit einer
Trefferquote von
95,8 %

garantieren wir Ihnen den
bestmöglichen Marktpreis!

Dürfen wir auch Ihre
Immobilie schätzen?



 **Hausmann**[®]
Immobilien Beratung

(040) 529 600 48

Verkauf auf Zeitrente

Die folgenden Modelle unterscheiden sich vom klassischen Verkauf einer Immobilie in einem ganz entscheidenden Punkt: Die Hausbesitzer verkaufen ihre Immobilie, bleiben aber in der gewohnten häuslichen Umgebung wohnen.

Der Verkauf auf Zeitrente wendet sich an Eigentümer, die nicht den gesamten Verkaufspreis sofort und auf einen Schlag brauchen. Gedacht ist diese Variante für Menschen, die ihre Rente aufbessern wollen, um sich Wünsche zu erfüllen, beispielsweise den schon seit langem gehegten Urlaubstraum zu verwirklichen, mit einem neuen Hobby starten oder durch die zusätzliche Einnahme einfach die Lebensqualität steigern wollen. Weiteres Argument für dieses Modell: Wer sein Geld auf dem Bankkonto lässt, bekommt nicht nur keine Zinsen, es drohen sogar Strafzinsen. „Insofern ist der Verkauf auf Zeitrente eine attraktive Anlagevariante“, sagt Immobilienexperte Thorsten Hausmann

So funktioniert der Verkauf auf Zeitrente: Die Experten von Hausmann bewerten die Immobilie und ermitteln den Marktwert. 20 % dieser Summe bekommt der Besitzer zeitnah, nachdem der Kaufvertrag notariell besiegelt wurde, als Baranzahlung auf sein Konto. Der restliche Betrag wird dem Verkäufer zehn Jahre lang als monatliche Rate überwiesen, wobei der Zeitraum individuell vereinbart werden kann.

Von der monatlichen Rate wird für die Dauer des weiteren Wohnens nach dem Verkauf eine Nutzungsgebühr in Höhe der ortsüblichen Vergleichsmiete abgezogen, quasi eine Miete, die der Verkäufer für sein Nutzungsrecht bezahlt. Sobald der Verkäufer auszieht, entfällt der Abzug der Nutzungsgebühr, der Verkäufer erhält die volle Rate für die Restlaufzeit. Neben der Nutzungsgebühr zahlt der Verkäufer auch nach dem Verkauf die Betriebskosten, solange er dort wohnt.

„Wichtig ist, dass die monatlichen Raten im Grundbuch an rangerster Stelle abgesichert werden, sodass der Verkäufer auf der sicheren Seite ist“, sagt Hausmann. Auch das Nutzungsrecht wird im Grundbuch eingetragen. Bei Eheleuten oder Lebenspartnerschaften wird das Nutzungsrecht immer für beide, sofern gewünscht, eingetragen, auch wenn nur ein Partner der Verkäufer ist.

Hausmann nennt weitere Vorzüge dieser Variante: Für den Immobilienverkauf wie auch für die Ratenzahlung fällt keine Einkommensteuer an. Die Nutzungsentschädigung ist indexiert, die Höhe orientiert sich an den Lebenshaltungskosten. Und: Der Verkäufer muss nicht mehr für Reparaturen aufkommen. Muss das Dach neu gedeckt oder die Heizung erneuert werden, zahlt der Käufer.

Stirbt der Verkäufer vor Ablauf der Vertragslaufzeit, fällt die noch verbliebene Summe aus den monatlichen Raten nicht dem Käufer zu. Vielmehr geht der Restbetrag in die Erbmasse ein, so dass die Erben davon profitieren.

„Käufer und Verkäufer sind im Übrigen frei, vom Grundmodell abweichende, individuelle Regelungen zu treffen“, sagt Hausmann. So können sie zum Beispiel darauf verzichten, die monatlichen Raten und die Nutzungsentschädigung an den Index für die Lebenshaltungskosten anzupassen, oder eine Anpassung nur alle 5 Jahre vorzunehmen.

➔ Fazit

Die Baranzahlung von max. 20 % wird sofort an den Verkäufer ausgezahlt und in Abzug gebracht. Die restlichen 80 % werden je nach vereinbarter Dauer der Zeitrente steuerfrei in monatlichen Raten an den Verkäufer gezahlt. So lange der Verkäufer selbst in der Immobilie wohnt, hat er dafür eine monatliche Nutzungsentschädigung zu zahlen. Der Verkauf ist steuerfrei, Instandhaltungskosten trägt der Käufer, Betriebs- und Nebenkosten sind vom Verkäufer zu leisten.

➔ Beispielrechnung

Wert der Immobilie:	360.000,- €
Anzahlung in bar	-60.000,- €
Berechnungsgrundlage:	300.000,- €
Monatl. Rate an Verkäufer (10 Jahre)	2.500,- €
Abzgl. monatl. Nutzungsentschädigung (wie Miete)	-1.100,- €
Monatliche Auszahlung	1.400,- €

Verkauf mit Wohnrecht

Zu Anfang bewerten die zertifizierten Experten von Hausmann Immobilien den Marktwert der Immobilie. Beim Verkauf mit Wohnrecht erhält der Verkäufer den vollen Preis für seine Immobilie, die die Experten von Hausmann Immobilien vorher marktgerecht bewertet haben. Der Verkäufer vereinbart mit dem Käufer, wie lange er in seinem Haus wohnen bleiben will.

Die Frist für das Wohnrecht beträgt längstens 15 Jahre. Das Wohnrecht ist unkündbar, wird im Grundbuch eingetragen und erlischt automatisch mit Ablauf der vereinbarten Dauer. Außerdem ist das Wohnrecht nicht übertragbar, kann also nicht an die Kinder weitergegeben werden.

Der Wert des Wohnrechts wird vom Kaufpreis abgezogen. Dieser Wert entspricht in der monatlichen Höhe der ortsüblichen Vergleichsmiete, wobei Verkäufer und Käufer die Höhe des Wohnwerts individuell festlegen können. Beispiel: Bei einem Wohnwert von 1.100 Euro im Monat und einer Laufzeit von 120 Monaten würden 132.000 Euro vom Verkaufspreis abgezogen.

Die restliche Summe wird dem Verkäufer ausgezahlt. Die Reparaturen und die Instandhaltung werden vom Käufer bezahlt, was den Verkäufer finanziell entlastet.

Zieht der Verkäufer vorzeitig aus, bekommt er die verbleibenden monatlichen Raten für die Nutzung der Immobilie bis zum Ende der vereinbarten Frist ausbezahlt, und zwar steuerfrei. Die Vereinbarungen gelten nicht nur für den Verkäufer selbst, sondern auch für die Lebenspartnerin bzw. den Lebenspartner. Stirbt nach dem Verkäufer auch der Partner oder die Partnerin, werden die noch zu zahlenden Raten der Erbmasse zugeschlagen.

Für den Käufer wird die Immobilie nach Beendigung des Wohnrechts frei. Er kann allein entscheiden, wie er das Haus künftig nutzen will.

➔ Fazit

Der Wert Ihrer Immobilie und die Höhe des Wohnrechts werden Ihnen nach einer Marktpreiseinschätzung mitgeteilt.

Vom ermittelten Kaufpreis wird der Wert des Wohnrechts in Abzug gebracht und der verbleibende Betrag ohne Abzüge an Sie ausgezahlt.

Der Verkauf ist in der Regel steuerfrei, die laufende Instandsetzung und Reparaturen übernimmt der Käufer. Für die Dauer des Wohnrechts sind nur die Betriebs- und Nebenkosten selbst zu zahlen.

➔ Beispielrechnung – Verkauf mit Wohnrecht auf 10 Jahre

Wert der Immobilie:	360.000,- €
Wohnrecht für 10 Jahre (monatl. 1.100,- €)	-132.000,- €
Barauszahlung nach Kaufvertrag:	228.000,- €

Verkauf auf Leibrente mit befristetem Wohnrecht

Bei diesem Modell erhält der Verkäufer ein befristetes Wohnrecht und eine lebenslange Leibrente. Die Dauer des Wohnrechts ist zwischen Verkäufer und Käufer verhandelbar. Im Unterschied zur vorherigen Variante, dem Verkauf mit Wohnrecht, bei dem der Zeitraum der monatlichen Raten befristet ist, endet die Zahlungspflicht des Käufers erst mit dem Tod des Verkäufers bzw. mit dem Tod des verbliebenen Lebenspartners oder der verbliebenen Lebenspartnerin. Das trifft nicht für das Wohnrecht zu, welches befristet gilt.

Die zertifizierten Fachleute von Hausmann Immobilien ermitteln zunächst den Marktwert der Immobilie. Von dieser Summe wird der Betrag für das befristete Wohnrecht abgezogen. Die restliche Summe ist Grundlage für die Berechnung der monatlichen Leibrente. Dabei werden offizielle Rententabellen zugrunde gelegt, die von einem Endalter von derzeit 92 Jahren ausgehen. Berechnet wird die monatliche Rente aus der Differenz zwischen dem Alter des Verkäufers zum Zeitpunkt des Verkaufs und dem von den Tabellen vorgesehenen Endalter. Beispiel: Der Verkäufer ist zum Zeitpunkt des Verkaufs 75, dann wird die monatliche Leibrente für 17 Jahre (bis 92) gezahlt.

Selbstverständlich steht es den Vertragsparteien frei, von diesem Prinzip abzuweichen und die Leibrente individuell festzulegen. Verändert sich beispielsweise das Endalter, verschiebt sich auch die Höhe der Leibrente nach oben oder unten.

Auch bei diesem Modell zahlt der Käufer die Reparaturen, der Verkäufer ist von möglichen hohen Investitionen in die Immobilie entlastet. Aber: Der Ertragsanteil der Leibrente muss versteuert werden und wird dem zu versteuernden Einkommen zugeschlagen. Dadurch kann sich die Berechnungsgrundlage für die Einkommensteuer ändern und sich der zu zahlende Steuerbeitrag erhöhen.

Für Verkäufer ist der Verkauf auf Leibrente mit Wohnrecht uninteressant, wenn der Zeitraum für die Zahlung der Leibrente zu lang ist. Denn dann fällt die monatliche Zahlung gering aus. Das Ziel, Alterseinkünfte in bestimmter Höhe zu erzielen, wird möglicherweise verfehlt.

Für Käufer hingegen ist dieses Modell unattraktiv, wenn der Zeitraum zu kurz ist, weil die monatlichen Raten in diesem Fall hoch ausfallen. Jedem Verkäufer muss klar sein, dass der Käufer Interesse an dessen „schnellen Tod“ hat, damit er nicht über das vereinbarte Laufzeitende hinaus zahlen muss.

► Fazit

Bei diesem Modell empfehlen wir eine individuelle Berechnung in einem persönlichen Beratungsgespräch. Bestandteil der Berechnung ist das Alter des Verkäufers bei Vertragsabschluss und die gewünschte Dauer des befristeten Wohnrechts.

Mögliche Kaufpreisanzahlungen sind von der Berechnung der Leibrente in Abzug zu bringen, Indexklauseln sollten vereinbart werden.

Der Ertragswert der Leibrente ist zu versteuern, die laufende Instandsetzung trägt der Käufer, Betriebs- und Nebenkosten sind vom Verkäufer zu leisten.

Teilverkauf der Immobilie

Beim Teilverkauf einer Immobilie verkauft der Eigentümer einen Bruchteil des Hauses. Das können bis zu 50 % sein. Bei Hausmann Immobilien ist dieser Anteil auf 20 % begrenzt. Warum dieser Unterschied? Während die meisten großen Anbieter bei diesem Modell die Immobilie für den eigenen Bestand kaufen (bis zu 50 % Anteil), sucht Hausmann Immobilien einen privaten Käufer, der nicht über die Mittel verfügt, um mehr als einen 20%igen Anteil zu erwerben.

Der Vorteil dieser Variante ist, dass der Verkäufer den Großteil (80 %) seines Hauses behält. Außerdem finanziert der Käufer den Kauf des Bruchteils von 20 % aus Eigenkapital, er nimmt dafür keinen Kredit auf und geht nicht ins Risiko - ein weiterer Pluspunkt des Hausmann-Modells.

Vor dem Teilverkauf ermitteln vereidigte Gutachter den Marktwert der Immobilie. Der Gutachter kann vom Verkäufer benannt werden. Der ermittelte Wert ist der Kaufpreis, daraus errechnet sich die Summe für den 20%igen Anteil. Wichtig zu wissen ist, dass der Miteigentümer für seinen Bruchteil Geld gezahlt hat, das er verzinst haben möchte, denn: Der Verkäufer darf weiter im Haus wohnen und muss dafür kein Nutzungsentgelt („Miete“) zahlen. Bei einem angenommenen Bruchteilspreis von 100.000 Euro und einem Zinssatz von 3,6 % beträgt die jährliche Zinsrate 3.600 Euro, 300 Euro im Monat.

Diese Summe kann variieren und orientiert sich am Leitzins der Europäischen Zentralbank. Steigt der Leitzins, kann es, je nach vertraglicher Regelung, zu einer höheren monatlichen Belastung kommen. Neben diesem Betrag zahlt der Verkäufer weiter die Betriebs- und Heizkosten. Er ist auch dafür verantwortlich, dass der Zustand der Immobilie so bleibt wie zum Zeitpunkt des Bruchteilsverkaufs, das heißt: Der Verkäufer muss auch für die Reparaturen aufkommen.

Beim Teilverkauf ist eine Laufzeit von zehn Jahren üblich, aber auch lebenslange Laufzeiten sind grundsätzlich möglich. Hausmann bietet ausschließlich eine zehnjährige Laufzeit an. Der Grund: Das Immobilienunternehmen sucht private Investoren. „Wir werden auf dem Markt niemanden finden, der ein längeres Engagement eingeht“, sagt Thorsten Hausmann.

Was passiert nach dem Ende der Vertragslaufzeit? Generell haben der Verkäufer

oder seine Kinder die Möglichkeit, den Bruchteil zurückzukaufen. Besteht dieser Wunsch nicht, wird die Immobilie nach zehn Jahren verkauft, der Erlös wird im Verhältnis der Eigentumsanteile (80/20) aufgeteilt.

Ist der Vertrag ausgelaufen, bestimmt ebenfalls ein vereidigter Gutachter den Marktwert und damit den Verkaufspreis. Der Verkauf erfolgt zwingend im Rahmen eines Maklerauftrags, das Honorar wird vom Erlös abgezogen.

Während der vereinbarten Laufzeit kann der Verkäufer in seiner Immobilie wohnen bleiben. Dieses Recht muss an rangerster Stelle im Grundbuch eingetragen werden. Der Käufer wird für den von ihm gezahlten Kaufpreis ebenso eine Absicherung im Grundbuch verlangen. Daher funktioniert der Teilverkauf nur, wenn das Grundbuch lastenfrei ist.

„Der Teilverkauf ist eigentlich ein Finanzierungsmodell und hat wenig mit dem normalen Immobilienverkauf zu tun. Da das Thema sehr komplex ist, empfehlen wir immer, sich von juristischem Beistand begleiten zu lassen“, sagt Hausmann.

► Fazit

Der Teilverkauf Ihrer Immobilie ist eigentlich ein Finanzierungsmodell. Es wird ein Anteil Ihrer Immobilie verkauft. Den dafür erhaltenen Geldbetrag brauchen Sie nicht zurückzuzahlen, er ist jedoch zu verzinsen.

Wenn die Immobilie zu einem späteren Zeitpunkt verkauft wird, erhalten Sie vom Kaufpreis Ihren verbliebenen Anteil. Der Erlös des bereits verkauften Anteils wird an Ihren Immobilienteilhaber ausgezahlt.

Ihr Immobilienteilhaber steht an rangerster Stelle im Grundbuch, ein Verkauf ist nur mit seiner Zustimmung möglich.

Der Teilverkauf ist steuerfrei. Sie als Eigentümer sind für die laufende Instandsetzung, Betriebs- und Nebenkosten verantwortlich.

Verkauf auf Zeitrente mit lebenslangem Wohnrecht

Dieses Modell ist identisch mit der Variante „Verkauf auf Zeitrente“ (s. Seite 10). Allerdings wird hierbei das Nutzungsrecht (Wohnrecht) nicht befristet, es gilt, wie zwischen Verkäufer und Käufer vereinbart, vielmehr lebenslang. Dieses Recht endet automatisch mit dem Tod des Verkäufers, bei Lebenspartnern mit dem Tod des zuletzt Verstorbenen.

Der Verkauf erfolgt nach dem gleichen Prinzip wie beim Verkauf auf Zeitrente. Die Experten von Hausmann Immobilien bewerten die Immobilie und ermitteln den Marktwert. 20 % dieser Summe bekommt der Besitzer zeitnah, nachdem der Kaufvertrag notariell besiegelt wurde, als Baranzahlung auf sein Konto. Der restliche Betrag wird dem Verkäufer in monatlichen Raten überwiesen.

Von der monatlichen Rate wird für die Dauer des weiteren Wohnens nach dem Verkauf eine Nutzungsgebühr in Höhe der ortsüblichen Vergleichsmiete abgezogen, quasi eine Miete, die der Verkäufer für sein Nutzungsrecht bezahlt. Das Nutzungsrecht (Wohnrecht) ist mit 3-Monats-Frist vom Verkäufer kündbar.

Als Endalter werden zurzeit 92 Jahre angenommen, der Wert orientiert sich an offiziellen Rententabellen. Beispiel: Der Verkäufer ist zum Zeitpunkt des Verkaufs 76 Jahre alt. Bei einem Endalter von 92 wird der Restbetrag, der als Wert des Nutzungsrechts vom Kaufpreis abgezogen wird, auf 16 Jahre zu je 12 Monaten aufgeteilt.

Sobald der Verkäufer auszieht, entfällt der Abzug der Nutzungsgebühr, der Verkäufer erhält die volle Rate. Neben der Nutzungsgebühr zahlt der Verkäufer auch nach dem Verkauf die Betriebskosten, solange er dort wohnt.

„Wichtig ist, dass die monatlichen Raten im Grundbuch an rangerster Stelle abgesichert werden, sodass der Verkäufer auf der sicheren Seite ist“, sagt Hausmann. Auch das Nutzungsrecht wird im Grundbuch eingetragen. Bei Eheleuten oder Lebenspartnerschaften gilt das Nutzungsrecht, sofern im Grundbuch verankert, immer für beide, auch wenn nur ein Partner der Verkäufer ist.

Hausmann nennt weitere Vorzüge dieser Variante: Für den Immobilienverkauf wie auch für die Ratenzahlung fällt keine Einkommensteuer an. Die Nutzungsentschädigung ist indexiert, die Höhe orientiert sich an den Lebenshaltungskosten. Und: Der Verkäufer muss nicht mehr für Reparaturen aufkommen. Muss das Dach neu gedeckt oder die Heizung erneuert werden, zahlt der Käufer.

Stirbt der Verkäufer vor Ablauf der Vertragslaufzeit, fällt die noch verbliebene Summe aus den monatlichen Raten nicht dem Käufer zu. Vielmehr geht der Restbetrag in die Erbmasse ein, so dass die Erben davon profitieren.

„Käufer und Verkäufer sind im Übrigen frei, vom Grundmodell abweichende, individuelle Regelungen zu treffen“, sagt Hausmann. So können sie zum Beispiel darauf verzichten, die monatlichen Raten und die Nutzungsentschädigung an den Index für die Lebenshaltungskosten anzupassen, oder eine Anpassung nur alle 5 Jahre vorzunehmen.

➔ Fazit

Nachdem der Kaufpreis ermittelt wurde, ist die Höhe der Anzahlung zu vereinbaren und der Wert des lebenslangen Wohnrechts.

Diese Berechnungen sind sehr aufwändig und richten sich nach dem Lebensalter zum Zeitpunkt des Verkaufs.

Als Ergebnis bekommt der Verkäufer eine Anzahlungssumme von max. 20 %, eine befristete und ein lebenslanges Wohnrecht. Im Falle des Ablebens erlischt das Wohnrecht, der nicht verbrauchte Teil der Zeitrente ist vererbbar.

Laufende Reparaturen und Instandsetzungen trägt der Käufer, Betriebs- und Nebenkosten der Verkäufer.

Verkauf mit Rückanmietung

Der Verkauf mit Rückanmietung ist das klarste Modell für Verkäufer und Käufer und funktioniert im Prinzip wie der klassische Immobilienverkauf denn: Der Verkäufer erhält den vollen Kaufpreis und bleibt unkündbarer Mieter in seiner verkauften Immobilie. Für den Käufer ist diese Variante eine Kapitalanlage mit allen Steuervorteilen einer vermieteten Immobilie. Die Praxis hat gezeigt, dass der Käufer den Verkäufer sehr gern als Mieter sieht, weil dieser die Immobilie pflegt und sie immer noch als seinen Besitz sieht.

Der Kaufpreis wird in einem zweistufigen Verfahren festgelegt. Zunächst wird der Sachwert ermittelt. Dann wird nach einem komplexen Verfahren der Ertragswert bestimmt, der sich im Wesentlichen am Mietwert orientiert. Aus Sach- und Ertragswert wird der Verkaufspreis gebildet, der dem Verkäufer in voller Höhe ausgezahlt wird.

Verkäufer (späterer Mieter) und Käufer (späterer Vermieter) schließen einen Mietvertrag, den der Käufer nicht kündigen kann. Der Verkäufer hingegen kann jederzeit unter Wahrung der 3-Monats-Frist kündigen. Verkäufer und Käufer können die Höhe der Miete und die Vertragslaufzeit individuell vereinbaren. Die Anpassung der Miete ist ebenso frei verhandelbar, sie kann beispielsweise für 5 Jahre festgelegt werden und/oder den Lebenshaltungskosten folgen.

Neben der Nettokaltmiete muss der Verkäufer (Mieter) für die Betriebskosten aufkommen. Reparaturen und Instandsetzung obliegen hingegen dem Käufer (Vermieter). Mieterhöhungen wegen Modernisierung sind ausgeschlossen. Der Mietvertrag wird Bestandteil des notariellen Kaufvertrags.

► Fazit

Wie beim klassischen Verkauf wird der Wert der Immobilie ermittelt. Dieser Wert ist gleichzeitig der an den Verkäufer zu zahlende Kaufpreis.

Der Verkäufer schließt mit dem Käufer einen Zeitmietvertrag ab, dessen Dauer individuell vereinbart wird. Während dieser Zeit kann der Vermieter nicht kündigen. Der Mieter kann jederzeit mit einer Dreimonatsfrist den Mietvertrag beenden.

Der Verkauf ist steuerfrei, die Mieteinnahmen sind zu versteuern.

Der Käufer trägt die Instandsetzungskosten, Betriebs- und Nebenkosten sind vom Mieter zu zahlen.

Übersicht der Produkte in Kurzform

Maklerverkauf „Classic“: Beim klassischen Immobilienverkauf sucht Hausmann Immobilien einen Käufer für die Immobilie. Bei der Übergabe erhält der Verkäufer den vollen Kaufpreis und übergibt die Immobilie an den Käufer (s. Seite 8).

Verkauf auf Zeitrente: Der Verkäufer erhält eine Anzahlung in Höhe von 20 % des Verkaufspreises. Die restliche Summe zahlt der Käufer dem Verkäufer in monatlichen Raten. Der Verkäufer kann bis zu 15 Jahre in seiner Immobilie wohnen bleiben (s. Seite 10).

Verkauf mit Wohnrecht: Verkäufer und Käufer vereinbaren die Dauer des Wohnrechts. Der Wert des Wohnrechts wird vom Verkaufspreis abgezogen. Der verbleibende Betrag wird an den Verkäufer ausbezahlt (s. Seite 12).

Verkauf auf Leibrente mit befristetem Wohnrecht: Der Verkäufer erhält eine lebenslange Leibrente. Verkäufer und Käufer vereinbaren ein bis zu 15 Jahre befristetes Wohnrecht (s. Seite 14).

Teilverkauf der Immobilie: Der Verkäufer verkauft einen bestimmten Anteil seiner Immobilie. Er bleibt weiter Eigentümer des restlichen Anteils. Er kann die Immobilie uneingeschränkt nutzen und ist für die Instandhaltung weiter verantwortlich (s. Seite 16).

Verkauf auf Zeitrente mit lebenslangem Wohnrecht: Verkäufer und Käufer vereinbaren ein lebenslanges Wohnrecht. Der Verkäufer erhält eine Anzahlung in Höhe von 20 % des Verkaufspreises. Die restliche Summe zahlt der Käufer dem Verkäufer in monatlichen Raten bis zu dessen Tod (s. Seite 18).

Verkauf mit Rückanmietung: Der Verkäufer erhält den vollen Verkaufspreis und schließt mit dem Käufer einen Zeitmietvertrag über eine individuell zu vereinbarenden Laufzeit. Der Käufer kann dem Verkäufer in dieser Zeit nicht kündigen, der Verkäufer kann mit einer Frist von drei Monaten kündigen (s. Seite 20).

Weitere Informationen vermitteln wir Ihnen gern in einem persönlichen Beratungsgespräch.

Drei Generationen bestimmen bisher den Weg von Hausmann Immobilien



Das Gründerpaar Rita und Werner Hausmann

© privat

Der ursprüngliche Hausmann-Firmsitz befand sich in Sachsen und reicht bis ins 19. Jahrhundert zurück. Zwischen Bautzen und Dresden liegen die Wurzeln der Unternehmerfamilie. Die Nachkriegszeit verschlug die Hausmanns in den Westen. 1954 gründeten Rita und Werner Hausmann das Unternehmen neu in Hamburg. 1978 wurde der Geschäftssitz nach Norderstedt verlegt.

Die 1970 gegründete Stadt Norderstedt versprach einen guten Immobilienmarkt. Werner Hausmann hatte ein hervorragendes Gespür für neue, gewinnbringende Herausforderungen.

Die damalige Bundesrepublik war auf Wachstum abonniert, und auch Hausmann expandierte mit neuen Büros in Mainz und an weiteren deutschen Standorten.

Nach der Wiedervereinigung ging man nach Bautzen und später nach Dresden. Heute ist das Immobilienunternehmen Hausmann in der Metropolregion Hamburg

und in Schleswig-Holstein, mit dem Geschäftssitz in Norderstedt und drei Stadtbüros in Hamburg, im Rhein-Main-Gebiet, hier Wiesbaden und Mainz und in Dresden, vertreten.

1986 übertrug das Gründerehepaar die Geschäftsleitung an ihren Sohn Thorsten Hausmann. Tochter Kirsten Wulff (geb. Hausmann) und Ehefrau Hildegart Hausmann gründeten im Jahr 1983 eigene Immobilienfirmen, die selbstständig arbeiten und die angebotenen Hausmann-Dienstleistungen sinnvoll ergänzen.

Heute ist zudem die nächste Generation im Unternehmen tätig. Die älteste Tochter Tjersti Hausmann ist geschäftsführende Gesellschafterin von Hausmann Immobilien in Wiesbaden, Tanja Hausmann die „rechte Hand“ ihrer Mutter Hildegart, und die jüngste Tochter Dorte Hausmann ist als Prokuristin in leitender Funktion im Bereich des Immobilienverkaufs in der Metropolregion Hamburg und in Schleswig-Holstein tätig.



Die reibungslose Fortführung des traditionellen Familienunternehmens ist schon heute sichergestellt.

© Nina Muska

Impressum

Immobilie verkaufen – sofort ausziehen oder weiter wohnen bleiben!
Ratgeber zum Thema Immobilie im Alter

Aus der Ratgeber-Reihe der Hausmann Immobilien Beratung

Herausgeber: Thorsten Hausmann
Segeberger Chaussee 76, 22850 Norderstedt

Druck: Onlineprinters GmbH / diedruckerei.de
Gestaltung & Satz: Andrea Schwedt
1. Auflage, 500 Stk., © Januar 2022

Bildrechte: Titelfoto: © Ljupco Smokovski & Teteline / stock.adobe.com
Seite 5: © Guido Kollmeier

Vorbehalt: Alle Berichte, Informationen und Nachrichten sind nach bestem
Fachwissen zusammengetragen und recherchiert worden.
Eine Gewähr für die Richtigkeit sowie eine Haftung kann nicht
übernommen werden.

WHS Hausmann®
Immobilien Beratung
Familienunternehmen seit 1954



Immobilie verkaufen – sofort ausziehen oder weiter wohnen bleiben!?

Wir bieten Ihnen vier Möglichkeiten der persönlichen Beratung.

- Bei Ihnen Zuhause, gemütlich im Kreise von Freunden, Nachbarn oder der Familie. Wir bringen den selbstgebackenen Kuchen mit, Sie servieren den Tee oder Kaffee.
- Sie möchten gerne individuell, vertraulich allein bei Ihnen Zuhause informiert werden? Wir kommen für dieses Beratungsgespräch gerne zu Ihnen.
- Selbstverständlich können Sie uns Ihre Fragen auch telefonisch stellen oder uns in unseren Geschäftsstellen in Hamburg-Niendorf oder Norderstedt besuchen. Bitte vereinbaren Sie einen Termin für dieses Beratungsgespräch.
- Mehrmals jährlich veranstalten wir in der Hausmann Immobilien Stube, im ehemaligen Café Meyer in HH-Niendorf Informations-Nachmittage zu diesem Thema. Bei Kaffee und Kuchen erläutern wir Ihnen die verschiedenen Alternativen. Fragen Sie uns nach den nächsten Veranstaltungsterminen.

Für ein Beratungsgespräch freut sich Tanja Hausmann auf Ihren Anruf:

www.hausmann-makler.de **(040) 529 600 48** info@hausmann-makler.de

 **Hausmann**[®]
Immobilien Beratung
Familienunternehmen seit 1954

Sofortkontakt:

(040) 529 600 48



www.hausmann-immobilien-beratung.de
info@hausmann-immobilien-beratung.de

mit 4 Standorten in der
Metropolregion Hamburg

■ **Hausmann Firmenzentrale**

Segeberger Chaussee 76
22850 Norderstedt
Tel.: (040) 529 40 80
Fax: (040) 529 32 76

■ **HIT Norderstedt**

Schmuggelstieg 4
22848 Norderstedt

■ **HIT Niendorf**

Niendorfer Marktplatz 4
22459 Hamburg

■ **HIT Winterhude**

Peter-Marquard-Straße 3
22303 Hamburg

**Ihre Experten zum Thema
„Jetzt verkaufen, ausziehen oder wohnen bleiben“!**



Tanja Hausmann



Dorte Hausmann



Manfred Gottschalk



Tom Köhler