

DER PORTIMMO-RATGEBER

Wohnen bleiben, Vermögen nutzen

Leibrente, Nießbrauch, Teilverkauf und Rückanmietung: Wie Sie das Vermögen in Ihrer Immobilie freisetzen – ohne auszuziehen.



5,0 von 5 · 93 Google-Bewertungen

www.portimmo.de



Erik Porthun · Geschäftsführer PORTIMMO GmbH

Zertifizierter Immobilienmakler (IHK) · DEKRA-zertifizierter Sachverständiger · über 350 Vermittlungen in Stuttgart und der Region

DAS GRUNDPRINZIP

Verkaufen und trotzdem zu Hause bleiben – so funktioniert Verrentung

Das Eigenheim ist abbezahlt, die Rente könnte größer sein – und ausziehen kommt nicht infrage. Genau für diese Situation gibt es die Immobilienverrentung: Sie verkaufen Haus oder Wohnung, erhalten dafür eine lebenslange Rente, einen Einmalbetrag oder eine Kombination aus beidem – und Ihr Bleiberecht wird **notariell vereinbart und im Grundbuch abgesichert**.

Zwei Dinge unterscheiden die Verrentung vom klassischen Verkauf: Erstens bleiben Sie wohnen. Zweitens erhalten Sie nicht den vollen Marktwert – der Käufer preist Ihr Bleiberecht und Ihre statistische Lebenserwartung ein. Ob dieser Abschlag für Sie ein fairer Preis für das Wohnenbleiben ist, ist die Kernfrage dieses Ratgebers.

DER ENTSCHEIDENDE UNTERSCHIED

Wohnrecht oder Nießbrauch? Das ist nicht dasselbe

In vielen Angeboten werden die Begriffe vermischt – dabei liegt hier einer der wichtigsten Unterschiede überhaupt:

	Wohnrecht	Nießbrauch
Was Sie dürfen	Selbst in der Immobilie wohnen	Wohnen UND vermieten – die Mieteinnahmen gehören Ihnen
Im Pflegefall	Können Sie nicht mehr dort wohnen, läuft das Recht faktisch ins Leere	Sie vermieten die Immobilie und finanzieren mit den Einnahmen die Pflege mit
Absicherung	Eintragung im Grundbuch	Eintragung im Grundbuch

MERKSATZ

Der Nießbrauch ist das stärkere Recht. Gerade weil niemand weiß, ob er mit 85 noch zu Hause wohnen kann, sollte diese Frage in keinem Beratungsgespräch fehlen.

Vier Wege, das Vermögen im Haus zu nutzen

Modell	Sie erhalten	Worauf Sie achten müssen
Leibrente	Lebenslange Monatsrente (oder Mix mit Einmalbetrag) + gesichertes Bleiberecht	Rentenhöhe hängt von Alter und Immobilienwert ab; Absicherung über Reallast im Grundbuch
Verkauf mit Nießbrauch	Einmalbetrag + lebenslanger Nießbrauch	Abschlag vom Marktwert entsprechend Alter und Wohnwert – transparent berechenbar
Teilverkauf	Einmalbetrag für 10–50 % der Immobilie	Laufendes Nutzungsentgelt auf den verkauften Anteil, Instandhaltung und Verkaufsgebühren bleiben meist bei Ihnen – oft die teuerste Variante
Verkauf + Rückanmietung	Vollen Marktwert, Sie bleiben als Mieter	Höchster Erlös, dafür dauerhafte Miete; Kündigungsschutz vertraglich sichern

Die Modelle im Kern: Bei der **Leibrente** fließt der Kaufpreis als Rente – je nach Vertrag lebenslang oder befristet, gern gekoppelt an eine Wertsicherungsklausel (z. B. Verbraucherpreisindex). Beim **Nießbrauch-Verkauf** erhalten Sie das Geld sofort und behalten das stärkste Nutzungsrecht. Der **Teilverkauf** wird stark beworben, verdient aber den schärfsten Blick: Nutzungsentgelt (oft 3–5 % des ausgezahlten Betrags pro Jahr), Gebühren beim späteren Gesamtverkauf und die weiterlaufende Instandhaltungspflicht machen ihn in vielen Fällen zum schlechtesten Geschäft. Die **Rückanmietung** bringt den höchsten Erlös – macht Sie aber vom Eigentümer zum Mieter.



DIE RECHNUNG VERSTEHEN

Wovon Ihre Rente abhängt – und warum der Marktwert alles entscheidet

Die Grundlogik jeder seriösen Verrentung lässt sich in einer Zeile zusammenfassen: **Marktwert der Immobilie minus Wert des Bleiberechts = Basis für Rente oder Einmalbetrag**. Der Wert des Bleiberechts wird aus der ortsüblichen Miete und Ihrer statistischen Lebenserwartung (Sterbetafeln des Statistischen Bundesamts) kapitalisiert.

Ein vereinfachtes Beispiel zur Größenordnung: Immobilie im Wert von 400.000 €, Eigentümerin 75 Jahre, ortsübliche Miete 1.250 € monatlich. Bei rund 13 Jahren statistischer Lebenserwartung ist das Wohnrecht grob 150.000 bis 180.000 € wert – als Rentenbasis bleiben etwa 220.000 bis 250.000 €. Die tatsächliche Berechnung arbeitet mit Barwertfaktoren und ist Vertragssache – aber die Logik zeigt: **Je höher der belegte Marktwert, desto höher Ihre Rente**. Deshalb ist eine neutrale Wertermittlung vor jedem Anbietergespräch bares Geld wert.

Zwei Punkte noch zur Einordnung: Je jünger Sie beim Abschluss sind, desto größer der Abschlag – unter 70 lohnt sich Verrentung selten. Und steuerlich gilt: Bei der Leibrente ist der sogenannte Ertragsanteil der Rente einkommensteuerpflichtig – lassen Sie sich das für Ihr Modell vom Steuerberater einordnen.

PASST DAS ZU MIR?

Wann Verrentung sinnvoll ist – und wann nicht

Gute Voraussetzungen

- ✓ Sie wollen definitiv langfristig in Ihrem Zuhause bleiben – Umgebung, Nachbarschaft, Erinnerungen.
- ✓ Die Immobilie ist in gutem Zustand und weitgehend barrierearm.
- ✓ Sie haben keine Erben – oder Ihre Nachkommen sind versorgt und rechnen nicht mit dem Haus.
- ✓ Sie brauchen laufendes Zusatzeinkommen oder Kapital für Wünsche, Sanierung oder die Ablösung eines Restkredits.

Dann lieber Alternativen prüfen

- ✓ Sie wollen den **maximalen Erlös**: Den bringt der klassische freie Verkauf – kombiniert mit dem Umzug in eine kleinere, altersgerechte Wohnung oft die wirtschaftlich beste Lösung.
- ✓ Absehbar ist, dass Sie ohnehin bald umziehen wollen oder müssen.
- ✓ Es ist Ihnen wichtig, weiter allein über Umbauten und Modernisierungen zu entscheiden.
- ✓ Ihre Erben möchten die Immobilie übernehmen – dann ist eine Verrentung **innerhalb der Familie** (Verkauf an Kinder oder Enkel mit Wohnrecht) oft der bessere Weg.

VORSICHT

Die häufigsten Stolperfallen bei der Verrentung

1 Das Bleiberecht ist nicht erstrangig im Grundbuch gesichert

Wohnrecht, Nießbrauch und Rentenzahlung (Reallast) gehören an die erste Rangstelle im Grundbuch. Stehen sie hinter einer Bank-Grundschild, können sie bei einer Zwangsversteigerung des neuen Eigentümers wertlos werden – und Sie verlieren im schlimmsten Fall Ihr Zuhause.

→ **Erstrangige Eintragung plus Rückforderungsrecht für den Fall ausbleibender Rentenzahlungen – beides gehört in jeden seriösen Vertrag. Der Profi prüft das, bevor Sie unterschreiben.**

2 Verhandeln ohne eigenen, neutralen Immobilienwert

Viele Anbieter rechnen auf Basis ihrer eigenen Bewertung – und jeder Euro, den der Basiswert zu niedrig angesetzt ist, fehlt Ihnen jeden Monat in der Rente, ein Leben lang.

→ **Erst die neutrale Bewertung durch einen DEKRA-zertifizierten Sachverständigen, dann das Angebotsgespräch. So verhandeln Sie auf Augenhöhe statt auf Zuruf.**

3 Wohnrecht vereinbart, an den Pflegefall nicht gedacht

Müssen Sie ins Pflegeheim, läuft ein reines Wohnrecht ins Leere – die Immobilie steht leer, Einnahmen gibt es keine, und die Pflegekosten laufen.

→ **Mit einem Nießbrauch statt eines Wohnrechts dürfen Sie vermieten – die Mieteinnahmen finanzieren dann die Pflege mit. Alternativ lässt sich eine Ablösezahlung für diesen Fall vereinbaren.**

4 Der Teilverkauf entpuppt sich als Kostenfalle

10 % verkauft, Geld erhalten – aber dann: jährliches Nutzungsentgelt auf den verkauften Anteil, volle Instandhaltungspflicht und beim späteren Gesamtverkauf zusätzlich ein Durchführungsentgelt. Über die Jahre zahlen viele mehr zurück, als sie erhalten haben.

→ **Vor jedem Teilverkauf die Gesamtkosten über 10–15 Jahre durchrechnen und mit Leibrente, Nießbrauch-Verkauf und freiem Verkauf vergleichen. Wir stellen Ihnen die Szenarien nebeneinander – mit echten Zahlen.**

So hilft Ihnen PORTIMMO bei der Verrentung

- ✓ **Neutrale Wertermittlung:** Bewertung durch unseren DEKRA-zertifizierten Sachverständigen – die Basis, auf der sich jede Rente erst fair berechnen lässt.
- ✓ **Modellvergleich mit Beispielrechnung:** Leibrente, Nießbrauch, Teilverkauf, Rückanmietung und freier Verkauf – durchgerechnet für Ihre Immobilie und Ihre Situation.
- ✓ **Passende Käufer statt anonymer Plattform:** Wir kennen Kapitalanleger in unserem Netzwerk, die gezielt in verrentete Immobilien investieren – und begleiten Sie bis zum Notartermin.

IHR ERSTER SCHRITT

Jede seriöse Verrentungs-Entscheidung beginnt mit dem Marktwert. Verschaffen Sie sich kostenlos eine erste Orientierung: **www.portimmo.de/online-wertermittlung** – in 2 Minuten, unverbindlich.

Hinweis: Dieser Ratgeber gibt allgemeine Informationen wieder und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung im Einzelfall. Beispielrechnungen sind vereinfachte Illustrationen.

Fazit

Die Immobilienverrentung kann genau das Richtige sein – für die richtige Person, mit dem richtigen Modell und einem wasserdichten Vertrag. Die Reihenfolge entscheidet: erst der neutrale Marktwert, dann der Modellvergleich, dann die Grundbuch-Absicherung. Wer diese drei Schritte einhält und auch den klassischen Verkauf ehrlich als Alternative prüft, holt aus seinem Zuhause das heraus, was wirklich darin steckt.

KONTAKT

Sie haben Fragen?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!
Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.



Erik Porthun

Geschäftsführer · Zertifizierter
Immobilienmakler (IHK)
DEKRA-zertifizierter Sachverständiger

PORTIMMO GmbH

Calwer Straße 23
70173 Stuttgart

Telefon: 0711 340 329 40
E-Mail: info@portimmo.de

www.portimmo.de