



## **T+** Einen Teil der Wohnung verkaufen:

# Wie Sie Geld für Ihre Immobilie bekommen - und trotzdem dort wohnen bleiben

Immobilien-Teilverkäufe haben gerade Konjunktur. Doch alles wird teurer. Wegen der gestiegenen Zinsen, erhöhen Anbieter die Nutzungsentgelte.

Von **Jürgen Hoffmann**  
21.07.2022, 15:36 Uhr

Es klingt wie die perfekte Lösung: Wir verkaufen 50 Prozent unseres Hauses, bekommen dafür ein nettes Sümmchen, mit dem wir unsere letzte Lebensphase finanziell entspannt genießen können, machen noch mal eine große Reise oder geben unseren Kindern ein paar Tausend Euro für ihre erste Wohnung oder die berufliche Existenzgründung dazu, bleiben aber auf Lebenszeit in unseren gewohnten vier Wänden wohnen. Teilverkauf heißt das Modell.

Es hat gerade Hochkonjunktur: Viele ältere Menschen haben mit Immobilien-Teilverkauf-Anbietern schon Verträge gemacht, andere denken darüber nach. Nun aber wird durch die steigenden Zinsen vieles schwieriger und teurer.

### **Höhere Zinsen, höheres Nutzungsentgelt**

So haben die Anbieter das Nutzungsentgelt, also die Summe, die nach dem Teilverkauf monatlich zu zahlen ist, um im Haus oder in der Wohnung weiter wohnen zu können, seit Jahresbeginn drastisch erhöht - einige sogar mehrmals. Die Begründung aller Anbieter: Die Refinanzierungskosten sind gestiegen, höhere Zinsen verteuern das Geld. Was bedeutet diese Entwicklung für Senioren, die bereits verkauft haben, und für die, die das in den nächsten Monaten planen?

Der Wunsch älterer Menschen, aus der eigenen Immobilie Geld zu ziehen, um die finanzielle Situation aufzubessern, hat im gleichen Maße zugenommen, wie die Zahl der Modelle, mit

denen das möglich ist. Zu den gängigsten Angeboten gehört neben der Leibrente der Teilverkauf.

„Es lässt sich nicht pauschal beantworten, welche Variante für wen ideal ist“, sagt Özgün Imren, Gründer und Geschäftsführer der Gesellschaft für Immobilienverrentung (DEGIV). „Interessenten müssen abwägen, wie wichtig ihnen regelmäßige Zahlungen, Mitbestimmung oder Sicherheit sind.“

Imren wie auch Verbraucherschützer empfehlen, unabhängige Experten hinzuziehen und die Modelle genau zu vergleichen. Zudem sei die Wahl des passenden Konzepts immer abhängig von der individuellen Lebenssituation. Ins Gerede gekommen ist der Teilverkauf, weil die Anbieter die Nutzungsentgelte drastisch erhöht haben.

### **Engel & Völkers erhöhte zweimal die Nutzungsgebühr**

Zum Beispiel Engel & Völkers LiquidHome. Die Tochter des Hamburger Immobilienkonzerns bietet den Kauf von bis zu 50 Prozent eines Eigenheims an. Der Ankaufswert muss mindestens 100.000 Euro betragen. Der Teilverkäufer behält das volle Nutzungsrecht und kann eigenständig über Umbau, Renovierungen und Sanierungen der Immobilie entscheiden. Je nach Höhe und Wert des verkauften Anteils zahlt der Kunde eine monatliche Nutzungsgebühr (anteilige Miete).



Früher konnte man noch zwischen mehreren Laufzeiten wählen. Heute ist das vorbei. Unter zehn Jahren bekommt man keinen Vertrag. © imago images/Panthermedia/wavebreakmediaMicro

Das ist bei den Konkurrenten genauso. Engel & Völkers LiquidHome hat seit Jahresbeginn zweimal das Nutzungsentgelt erhöht: im ersten Schritt auf 3,75 Prozent per anno bei einer festen Laufzeit von zehn Jahren, im Juli dann noch einmal auf 4,5 Prozent. Früher konnten die Kunden unter mehreren möglichen Laufzeiten wählen – das ist vorbei.

Jetzt heißt es: Zehn Jahre oder gar nicht. Auch Konkurrent Heimkapital mit Firmensitz in München ermöglicht keine Laufzeiten mehr. Gründer und Geschäftsführer Dimitrij Miller: „Nach Ablauf der zehn Jahre wird alle fünf Jahre der Nutzungsbeitrag entsprechend der Entwicklung des Verbraucherpreisindexes angepasst.“

Die aktuelle Nutzungsgebühr bei Heimkapital: 3,75 Prozent. Die Deutsche Teilkauf hat das Nutzungsentgelt von 2,9 Prozent im Januar auf nunmehr 4,99 Prozent erhöht. Auch bei der Kölner Gesellschaft können die Kunden nicht mehr wählen, ob sie fünf, zehn oder 15 Jahre zu einem variablen Zinssatz abschließen wollen, sondern müssen sich auf eine Festschreibung von zehn Jahren einlassen. Ein vierter Player ist Wertfaktor.

Die Hamburger haben drei Modelle entwickelt: Beim Basispaket wird der Nutzungsbeitrag jährlich abgepasst, beim Standardpaket gilt eine feste Laufzeit von zehn Jahren und ein Entgelt von 2,9 Prozent, das Premiumpaket bietet eine Festlegung auf Lebenszeit.



Bei der klassischen Immobilienverrentung, bei der Wohnung oder Haus zu 100 Prozent verkauft werden, stiegen die Kosten nicht. © imago images/Westend61

Teilverkauf-Kunden berichten, dass mehrere Anbieter ihnen aktuell keine Angebote mehr unterbreiten oder es zu Verzögerungen bei der Umsetzung des Teilverkaufs kommt, selbst wenn ein verbindliches Kaufangebot vorliegt. Engel & Völkers LiquidHome weist das von sich. Die Nachfrage sei nach wie vor hoch „und wird bei uns ohne Verzögerungen bedient“.

### **Bis zu drei Monate liegen zwischen Anfrage und Auszahlung**

Allein im Juni seien mehr als 80 Kundenzusagen mit einem Teilankaufsvolumen von fast 25 Millionen Euro umgesetzt worden. Heimkapital-Chef Miller versichert, alle vertraglichen Verpflichtungen „vollumfänglich“ erfüllt zu haben. Man sei immer noch „an einer möglichst zügigen Abwicklung des Teilverkaufsprozesses interessiert“.

Bei Heimkapital dauere es von einer ersten Anfrage bis zur Auszahlung durchschnittlich „zwischen zwei und drei Monaten“. Die Deutsche Teilkauf konstatiert, dass es „hin und wieder“ zu Verzögerungen komme, das läge aber lediglich an der „enorm hohen Nachfrage“. Wertfaktor verspricht seinen Kunden wortreich „eine transparente und faire Kommunikation“. Um Verzögerungen zu vermeiden, überprüfe man täglich das Zinsumfeld und passe die Konditionen entsprechend schnell an.

Die Deutsche Teilkauf antwortet: „Unsere Kunden zahlen stets pünktlich.“ Gleichwohl haben die Rheinländer als einziger Anbieter eine Stiftung gegründet, in die ein Teil der vereinnahmten Nutzungsgebühren fließt, „damit diese dann in einer Notsituation des Teilverkäufers eine Überbrückung ermöglichen kann“.

Eine weitere Klage, die Verbraucherschützer von Kunden hören: Teilverkäufern, die das monatliche Nutzungsentgelt drei Monate lang nicht zahlen, werde mit Zwangsverkauf angedroht. Die Antwort von Engel & Völkers LiquidHome: Sollte es zu einem Zahlungsausfall kommen, treten man in den Dialog mit dem Kunden und suche gemeinsam nach Lösungen. Eine Möglichkeit wäre ein weiterer Anteilsverkauf des Hauses.

### **Nutzungsgeld im Voraus zahlen**

Eine zweite Option: das sogenannte Einbehaltsmodell. Hier zahlen die Kunden das Nutzungsentgelt im Voraus. Die Summe wird vom ausbezahlten Kaufpreis direkt abgezogen. Komme man mit dem Verkäufer zu keiner Lösung, könne bei einem Verzug der Zahlungen von mehr als sieben Monaten das Nießbrauchrecht gekündigt und die Immobilie anschließend verkauft werden.

Heimkapital-Chef Miller: „Wir sehen jeden Teilverkauf mit Heimkapital als lebenslange Partnerschaft und nicht als reine Transaktion.“ Sollte ein Kunde den Nutzungsbeitrag nicht mehr bezahlen können, werde man eine Lösung finden, „die für beide Seiten akzeptabel ist“.

Grundsätzlich hätten Heimkapital-Kunden im Fall der Fälle mehrere Monate Zeit, Rückstände auszugleichen. Bei Wertfaktor „gibt es vereinzelt Kunden, mit denen wir Lösungen finden mussten“, konstatiert Marketing-Chef Sebastian Linke.

Darunter seien aber auch Fälle, die nichts mit den Preisanhebungen zu tun haben, sondern durch „veränderte Lebenssituationen“ eingetreten sind. Wertfaktor lasse niemanden im Regen stehen: „Wir finden immer eine individuelle Lösung wie zum Beispiel Zahlpläne oder Zahlpausen.“

Übrigens: Bei der klassischen Immobilienverrentung steigen die Kosten nicht. Hier verkaufen die Senioren ihr Häuschen oder die Wohnung zu 100 Prozent. Sie bekommen dafür etwa vom Anbieter Deutsche Leibrenten Grundbesitz eine Einmalzahlung, eine monatliche Zeitrente bis zu 15 Jahre lang oder eine Kombination aus beiden.

Lebenslanges Wohnrecht inklusive, und die Instandhaltung wird übernommen. Vorstandsvorsitzender Friedrich Thiele verspricht: „Es gibt keine versteckten Kosten oder Gebühren.“ Die Deutsche Leibrenten Grundbesitz spricht eine ältere Zielgruppe an als die Teilverkaufs-Anbieter: 70+. „Diese Kunden wünschen sich Unabhängigkeit und Sicherheit zumeist in Form garantierter monatlicher Einnahmen“, sagt Thiele. „Sie erweitern dadurch ihren finanziellen Spielraum für ihre Bedürfnisse.“

Experten in den Verbraucherschutzzentralen unterstreichen, dass die gestiegenen Nutzungsentgelte die Einmalsumme, die für den Teilverkauf von 20, 40 oder 50 Prozent des Eigenheims fließt, schnell auffressen. Wer für die Hälfte seiner Immobilie 100.000 Euro erhalten hat, zahlt bei 4,5 Prozent jährlich für die Nutzung des Objekts in zehn Jahren 45.000 Euro. Ihm bleiben noch ganze 55.000 Euro. Alexander Krolzik,

Leiter Baufinanzierung/Baurecht bei Verbraucherzentrale Hamburg, verweist zudem auf „vielerorts intransparente Klauseln in den Verträgen“. Eine ärgert in besonders: die Wertsicherungsklausel. „Der Teilverkaufs-Anbieter erhält bei einem späteren Verkauf des gesamten Objekts oder dem Rückkauf durch den Altbesitzer immer mindestens 117 Prozent der Summe, die er gezahlt hat. Das ist die sicherste Geldanlage, die ich mir vorstellen kann – für den Teilverkaufs-Anbieter.“