



Data Science Institute

@ bbw Hochschule



Hochschule  
University of  
Applied Sciences

Wissenschaftliche Studie

# Verrentung von Immobilien

Eine Analyse wesentlicher Modelle und Marktakteure



DSI Data Science Institute - An Institut der bbw Hochschule – Leibnizstrasse 11-13 – 10625 Berlin

HausplusRente GmbH  
Geschäftsführer  
Herrn Otto Kiebler  
Kunigundenstrasse 25  
80802 München

Berlin, den 21.03.2022

**Betreff: Ergebnis Studie**

Sehr geehrter Herr Kiebler,

beigefügt erhalten Sie die Studie mit dem Thema „Verrentung von Immobilien“, welche nach wissenschaftlich anerkannten Standards durchgeführt wurde und damit im Ergebnis einen unabhängigen Vergleich der Marktanbieter bietet.

Ich freue mich, Ihnen mitzuteilen, dass im Ergebnis der Studie HausplusRente Modelle zur Verrentung von Immobilien und geeignete Alternativen anbietet, die sich tlw. erheblich von den Wettbewerbern zugunsten der Senioren abheben. In Bezug auf eine höchstmögliche Sicherheit bei gleichzeitiger Generierung zusätzlicher liquider Mittel in Kombination mit einer kompetenten Beratung stellt sich HausplusRente als der beste Anbieter am Markt dar. Hervor sticht dabei das von HausplusRente entwickelte Verrentungsmodell Verkauf mit erstrangigem Nießbrauch kombiniert mit einer Einmalzahlung.

Mit freundlichen Grüßen

  
Prof. Dr. Anne Sanftenberg MRICS

Professur für Immobilienmanagement

DSI- Data Science Institute @ bbw Hochschule



## Wir wurden ausgezeichnet als bester Immobilienverrenter

Die **bbw Hochschule** sowie das **Institut für Marken- und Kommunikationspsychologie** haben die **erste wissenschaftliche Studie** zum Thema „Verrentung von Immobilien“ durchgeführt, die im Ergebnis einen unabhängigen Vergleich der Marktanbieter abbildet.

### Die Macher

Die **bbw Hochschule**, University of Applied Sciences Berlin, hat mit Studenten der Master- und Bachelorstudiengänge der Immobilienwirtschaft unter der Leitung von Prof. Dr. Anne Sanftenberg und Prof. Arnd Joachim Garth eine Studie zur Immobilienverrentung als Analyse der wesentlichen Verrentungsmodelle und Marktakteure erarbeitet. Umfang 95 Seiten.

### Die Ausgangssituation

Das Fundament des Generationenvertrages im Deutschen Rentensystem ist erschüttert. Die Grundlage, dass das Bevölkerungswachstum sich exponentiell repliziert und die Erwerbsfähigen den Hauptanteil an der Bevölkerung ausmachen und damit die Renten von morgen finanzieren, ist so nicht mehr existent. Die Geburtenzahlen sind rückläufig und der Anteil der älteren Bevölkerung wächst stetig. Der erwerbsfähige Teil der Bevölkerung wird damit äquivalent stark rückläufig prognostiziert. Niedrig- und Negativzinsen lassen außerdem kaum lukrative Alternativen der Altersversorgung zu.

## Motivation und Zielgruppenbestimmung

Auf dem Markt gibt es einige Varianten der Immobilienverrentung mit dem Ziel, das vorhandene Immobilienvermögen in Barvermögen umzuwandeln und zeitgleich die Immobilie weiterhin bewohnen zu können. Es gibt beispielsweise keine Erben oder die Nachkommen haben bereits eigene Immobilien. Die unterschiedlichen Verrentungsmodelle setzen meistens ein gewisses Mindestalter voraus (zwischen 65 und 75 Jahre), um die Angebote in Anspruch nehmen zu können.

## Die Modelle

Immobilienverrentungsmodelle:

**Verkauf mit Nießbrauch, Verkauf mit Leibrente.**

Alternative Modelle zur Verrentung von Immobilien:

**Verkauf mit Wohnrecht, Teilverkauf mit Nutzungsentgelt, Verkauf und Rückmietung.**

## Die psychologischen Aspekte

Eine Immobilie wurde meist als eigener Lebensraum der Selbstverwirklichung gebaut oder erworben. Der Aspekt der Absicherung gewinnt mit Zunahme des Lebensalters der Bewohner der Immobilie immer mehr an Bedeutung. Frühere erlebte Mietsteigerungen oder Erfahrungen mit Eigenbedarfskündigungen bspw. haben vor allem durch den Drang nach Sicherheit zur eigenen Immobilie geführt.

Verunsicherungen wie geringe oder versteuerte Renten, Nullwachstum der privaten Altersversorgung und Verteuerung der Lebenskosten führen zu Ängsten, die Senioren zunehmend als Bedrohung empfinden. Zumeist ist alles an Barschaft in das eigene Haus oder die Eigentumswohnung geflossen, so dass anstehende Ausgaben in Frage gestellt werden. Wohnen bleiben wie „gewohnt“ und dennoch über Barmittel zu verfügen ist Sicherheit und Anerkennung der eigenen Lebensleistung.

## Das beste Modell

Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass der Verkauf mit Nießbrauch aus Seniorensicht die höchstmögliche Sicherheit bietet, wirklich lebenslang in der Immobilie wohnen zu bleiben, solange eine erstrangige Eintragung des Nießbrauchrechts im Grundbuch gewährleistet ist. Der Verkauf mit Nießbrauchrecht bietet dem Eigentümer maximalen Inflationsschutz. Er darf seine Immobilie weiterhin unentgeltlich nutzen, unabhängig von der Mietentwicklung am Markt. Im Falle einer Vermietung und nicht Selbstnutzung seiner Immobilie kann er jedoch die aktuelle Marktmiete generieren. Ferner bietet dieses Modell weitere viele Vorteile im Vergleich zum Leibrentenmodell und den Alternativen hinsichtlich der Kostenverteilung zwischen dem Erwerber und dem Veräußerer der Immobilie und den damit einhergehenden Rechten und Pflichten. Sowohl beim Nießbrauchmodell als auch beim Leibrentenmodell ist **HausplusRente** sehr auf den Schutz der Senioren bedacht und stellt geeignete Modelle am Markt bereit.

## Das Fazit

Im Wettbewerbsvergleich zeigt die Studie, dass **HausplusRente** Modelle zur Verrentung von Immobilien und geeignete Alternativen anbietet, die sich von den Mitbietern zugunsten der Senioren abheben. Der Sicherheitsaspekt sowie größtmögliche Auszahlung bei vertrauensvoller und kompetenter

Beratung stehen bei **HausplusRente** an erster Stelle. Vor allem das von **HausplusRente** entwickelte Verrentungsmodell „Verkauf mit erstrangigem Nießbrauch mit Einmalzahlung“ machen **HausplusRente** zum besten Immobilienverrenter.

*„Das bedeutet für den Immobilienverrenter ohne Druck zu arbeiten, genau hinzuhören und nach einer Lösung zu suchen, die das vorab gewonnene Vertrauen in langlebige Freude der Senioren verwandelt. Das ist unser Ansinnen.“*

**Otto Kiebler**

## **Bester Immobilienverrenter**

Die deutlichen Wettbewerbsvorteile genießt in der Tat der Pionier und Entwickler der Verrentung mit Nießbrauchrecht **HausplusRente**. Das Siegel ist Anerkennung für die besten individuellen Lösungen und das erarbeitete Vertrauen zugleich.

**HausplusRente GmbH | Kunigundenstraße 25 | 80802 München**

**Tel.: 089 / 33 99 50**

**Mail: [info@hausplusrente.de](mailto:info@hausplusrente.de)**

### **Weitere Standorte**

**Augsburg | Berlin | Bernau am Chiemsee | Dresden | Düsseldorf | Frankfurt | Freiburg | Hamburg | Hannover | Karlsruhe | Kassel | Kempten | Köln | Leipzig | Münster | Nürnberg | Regensburg | Stuttgart**