

**PRAXIS-
RATGEBER**

TEIL 2 VON 3

IMMOBILIE IM ALTER: WAS TUN, WENN DAS HAUS ZU GROSS WIRD?

Bleiben, vermieten oder verkaufen –
Ihre Optionen im Überblick



IHR IMMOBILIENMAKLER

HANNOVER & REGION

Inhalt

Kapitel 1 Wenn die eigenen vier Wände nicht mehr ganz passen

Kapitel 2 Verkaufen oder bleiben? Die große Frage ehrlich betrachtet

Kapitel 3 Wohnrecht und Nießbrauch – was steckt wirklich dahinter?

Kapitel 4 Was ist meine Immobilie nach all den Jahren wert?

Kapitel 5 Sanieren oder so verkaufen?

Kapitel 6 Den Verkauf planen – ohne Stress

Kapitel 7 Die neue Bleibe finden – und finanzieren

Kapitel 8 Ihre nächsten Schritte

Wenn die eigenen vier Wände nicht mehr ganz passen

„Einen alten Baum verpflanzt man nicht.“

Dieses Sprichwort kennt fast jeder. Und viele Menschen, die seit Jahren oder Jahrzehnten in ihrer Immobilie leben, fühlen genau das: tief verwurzelt. Angekommen. An einem Ort, der zu ihnen gehört.

Aber der Satz hat eine zweite Seite, die seltener zitiert wird: Manchmal tut das Verpflanzen dem Baum gut. Manchmal braucht er mehr Licht, anderen Boden, mehr Raum – oder schlicht weniger Last auf den Wurzeln.

Genau diese Frage stellt sich irgendwann für viele Eigentümer. Nicht weil irgendjemand drängt. Sondern weil das Leben weitergeht und sich verändert – und die eigenen vier Wände dabei manchmal stehenbleiben.

Mehr als ein Dach über dem Kopf

Eine Immobilie ist selten nur ein Ort zum Wohnen. Da sind die Erinnerungen: die Geburtstage, die ersten Schritte der Kinder, die Abende auf dem Balkon oder im Garten. Orte und Momente, die sich ins Gedächtnis eingeschrieben haben und einer Wohnung oder einem Haus einen Wert geben, den kein Gutachter erfassen kann.

Da ist aber auch etwas anderes: das Gefühl von Sicherheit. Für viele Menschen war die eigene Immobilie das größte finanzielle Projekt ihres Lebens. Jahrelang wurde gespart, abgezahlt, verzichtet. Sie loszulassen fühlt sich dann an, als würde man einen Teil dieser Sicherheit aufgeben. Dieses Gefühl ist real. Und es verdient Respekt.

Gleichzeitig lohnt es sich, genauer hinzuschauen. Denn Sicherheit ist kein fester Zustand – sie verändert sich mit der Lebenssituation. Manchmal dreht es sich sogar um: Die Immobilie, die einmal Halt gegeben hat, wird zur Belastung. Finanziell, körperlich, organisatorisch.

Wenn die eigenen vier Wände ihren Zweck verfehlen

Auch eine abbezahlte Immobilie kostet. Grundsteuer, Versicherungen, Instandhaltung, Energie – das summiert sich. Wer in einer großen Wohnung oder einem Haus lebt und davon nur einen Teil wirklich nutzt, zahlt dauerhaft für Raum, der leer steht.

Dazu kommen körperliche Fragen, die sich schleichend auftun: Treppen, die früher kein Thema waren. Ein Garten, der gepflegt sein will. Räume, die für eine Familie mit Kindern gebaut wurden – und die jetzt für eine oder zwei Personen schlicht zu groß sind.

Das alles bedeutet nicht, dass Verkaufen die richtige Antwort ist. Aber es bedeutet, dass die Frage gestellt werden darf – ohne schlechtes Gewissen.

Für wen dieser Ratgeber geschrieben ist

Dieser Begleiter richtet sich an alle, die sich mit dieser Frage auseinandersetzen. Das können Eigentümer sein, die seit dreißig Jahren in derselben Wohnung leben – oder seit fünfzehn. Es können erwachsene Kinder sein, die gemeinsam mit ihren Eltern überlegen, was jetzt sinnvoll ist. Es kann jemand sein, der verwitwet ist und die große Immobilie plötzlich alleine bewohnt.

Denn darum geht es am Ende: nicht ums Verkaufen oder Bleiben an sich – sondern darum, was für Sie sinnvoll ist.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Eine Immobilie steht für Erinnerungen, Lebensleistung und das Gefühl von Sicherheit – dieses Gefühl verdient Respekt.
- ✓ Gleichzeitig lohnt es sich zu prüfen, ob die eigenen vier Wände diesen Zweck heute noch erfüllen.
- ✓ Dieser Ratgeber richtet sich an Eigentümer jeder Wohndauer – und an ihre Familien. Er gibt Orientierung, ohne eine bestimmte Entscheidung vorauszusetzen.

Verkaufen oder bleiben? Die große Frage ehrlich betrachtet

Es gibt Entscheidungen, die man vor sich herschiebt – nicht weil man sie vergessen hat, sondern weil sie zu groß sind, um sie mal eben zu treffen. Meistens ist es ein Zusammenspiel aus vielen Faktoren: Die Immobilie ist zu groß geworden. Der Aufwand steigt. Die Gesundheit meldet sich zu Wort. Oder einfach das Gefühl, dass jetzt der richtige Moment wäre – solange man die Wahl noch selbst in der Hand hat.

Was für das Bleiben spricht

Wer sich in seiner Umgebung wohlfühlt, ein funktionierendes soziales Netz hat und die Immobilie ohne großen Aufwand bewohnen kann, hat wenig Grund zur Eile. Auch steuerlich gilt: Wer seine selbst genutzte Immobilie verkauft, zahlt in der Regel keine Spekulationssteuer – anders als bei vermieteten Objekten, wo die Zehnjahresfrist zu beachten ist.

Was für einen Verkauf spricht

Wenn die laufenden Kosten einen spürbaren Teil der monatlichen Einnahmen beanspruchen, arbeitet die Immobilie gegen die eigene finanzielle Entspannung. Viele Eigentümer haben ihr Vermögen über Jahrzehnte in die Immobilie gesteckt. Wer davon im Ruhestand leben möchte – für Reisen, für Unterstützung der Kinder, für Pflege – kommt an die Substanz nur heran, wenn er verkauft.

Ihre Optionen im Überblick

Viele Eigentümer denken zunächst nur in zwei Kategorien: verkaufen oder bleiben. Dabei gibt es deutlich mehr Möglichkeiten – jede mit eigenen Konsequenzen und Vorteilen. Die folgende Seite zeigt alle Wege auf einen Blick.

Ihre Optionen im Überblick – alle Wege auf einen Blick

	Selbst bewohnen	Vermieten	Für Erben halten	Verkaufen	Verkauf mit Wohnrecht	Nießbrauch	Teilverkauf
Was es bedeutet	Bleiben als Eigenheim-Nutzer	Auszug, Vermietung, Mieteinnahmen	Im Familienbesitz – zur Eigen- oder Fremdnutzung	Vollständige Veräußerung	Verkauf mit lebenslangem Bleiberecht	Übertragung meist an Kinder, Nutzungsrecht bleibt	Teilweise Veräußerung, Rest bleibt im Eigentum
Was dafür spricht	Emotionale Bindung, keine Miete, Altersvorsorge	Cashflow, Vermögensaufbau, steuerliche Vorteile	Vermögenswert halten, flexible Nutzung, Wertsteigerung möglich	Klare Verhältnisse, volle Liquidität	Kapitalfreisetzung, Verbleib im Haus	Steuerliche Gestaltung, Einkünfte bleiben erhalten	Sofortige Liquidität ohne Vollverkauf
Was oft unterschätzt wird	Sanierungsbedarf, Kosten, Festhalten an nicht mehr passender Wohnsituation	Mietausfallrisiko, Mietersuche & Fluktuation, Verwaltungsaufwand, Instandhaltung	Verwaltungsaufwand, Instandhaltungskosten, Konflikte in Erbengemeinschaften	Emotionaler Abschied, neue Bleibe muss geplant sein	Deutlicher Preisabschlag, im Pflegefall kompliziert	Verfügungsgewalt abgegeben, Verkauf nur mit Zustimmung der Kinder möglich	Laufende Nutzungsgebühren, Anbieterabhängigkeit

Welche Option zu Ihrer Situation passt, hängt von Zielen, Lebensphase und Immobilie ab – eine fundierte Bewertung ist der erste Schritt.

HINWEIS

Die steuerlichen Aspekte eines Verkaufs – insbesondere Spekulationssteuer und Schenkungsplanung – sind individuell verschieden. Mehr dazu in Kapitel 3, wo diese Fragen fachlich am stärksten verankert sind.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Die Entscheidung hängt von der Lebenssituation ab – nicht von einem festen Datum oder äußerem Druck.
- ✓ Für das Bleiben spricht: Wohlbefinden, intaktes Umfeld, keine akuten Belastungen.
- ✓ Für einen Verkauf spricht: steigende Kosten, anstehende Sanierungen, der Wunsch nach Liquidität.
- ✓ Es gibt deutlich mehr Optionen als nur Verkaufen oder Bleiben – die Tabelle gibt den Überblick.

Wohnrecht und Nießbrauch – was steckt wirklich dahinter?

Beide Modelle werden in den letzten Jahren häufiger diskutiert – in Familien, in der Finanzpresse, manchmal auch von Unternehmen, die gezielt damit werben. Es lohnt sich, genauer hinzuschauen: Was bedeuten diese Modelle konkret, für wen sind sie geeignet – und wo liegen die Grenzen?

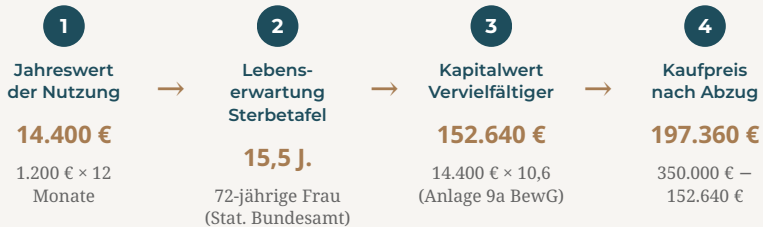
Wohnrecht: Das Recht zu bleiben

Ein Wohnrecht bedeutet: Sie verkaufen oder übertragen Ihre Immobilie, behalten aber das verbriefte Recht, darin zu wohnen – in der Regel bis ans Lebensende. Dieses Recht wird ins Grundbuch eingetragen. Mit dem Tod des Berechtigten erlischt es automatisch – es geht nicht auf Erben über.

Was das Wohnrecht tatsächlich kostet

Der Wert eines Wohnrechts wird berechnet – auf Basis des Jahreswerts der Nutzung und der statistischen Lebenserwartung aus den Sterbetafeln des Statistischen Bundesamts.

Kaufpreis nach Abzug des lebenslangen Wohnrechts – Beispielrechnung



Marktwert: 350.000 € → Tatsächlich erzielter Kaufpreis: **197.360 €**

Beispielrechnung – individuelle Werte können abweichen.

HINWEIS ZUR BERECHNUNG

Die Berechnungsmethode (Anlage 9a BewG) gilt für steuerliche Zwecke. Der tatsächlich erzielbare Kaufpreis hängt von der Verhandlung mit dem Käufer ab und kann abweichen. Eine realistische Einschätzung liefert eine professionelle Wertermittlung.

Was viele beim Wohnrecht übersehen

Ein Wohnrecht mindert den Wert der Immobilie erheblich. Käufer sind meist spezialisierte Unternehmen – kein Wettbewerb, kein Marktpreis. Drei weitere Punkte, die häufig unterschätzt werden:

DREI RISIKEN IM BLICK BEHALTEN

Pflegefall: Wer dauerhaft ins Pflegeheim zieht, verliert den praktischen Nutzen des Wohnrechts. Das Recht bleibt zwar bestehen, bringt aber nichts mehr ein.

Demenz und Betreuung: Ein Betreuer darf das Wohnrecht in der Regel nicht ohne Weiteres aufgeben – dafür braucht es ein Gutachten und häufig die Genehmigung des Betreuungsgerichts.

Tod: Mit dem Tod erlischt das Wohnrecht automatisch. Es vererbt sich nicht und muss förmlich aus dem Grundbuch gelöscht werden.

WAS VIELE NICHT WISSEN: SOZIALHILFE UND DAS WOHNRECHT

Wer Sozialhilfe oder Grundsicherung beantragt, muss wissen: Das Sozialamt bewertet ein Wohnrecht als Vermögen – auch dann, wenn die Person gar nicht mehr darin wohnt. Dieses Vermögen wird auf die Leistungen angerechnet. Das Wohnrecht schützt das Wohnen – aber nicht das Vermögen vollständig vor dem Zugriff staatlicher Stellen im Pflegefall. Sprechen Sie vor einer Entscheidung mit einem Steuerberater.

Nießbrauch: Mehr Rechte, mehr Verantwortung

Wer Nießbrauch an einer Immobilie hat, darf sie nicht nur selbst bewohnen, sondern auch vermieten und die Mieteinnahmen behalten. Gleichzeitig trägt er die laufenden Kosten. In der Praxis wird der Nießbrauch häufig bei Schenkungen eingesetzt: Die Eltern übertragen die Immobilie zu Lebzeiten auf die Kinder, behalten aber den Nießbrauch. Der Alltag bleibt derselbe – aber die Verfügungsgewalt ist abgegeben. Das bedeutet: Wer die Immobilie später verkaufen möchte, braucht dafür die Zustimmung der Kinder. Ein Verkauf gegen ihren Willen ist nicht mehr möglich.

Die Praxisalternative: Verkaufen und Mieter werden

Es gibt eine Lösung, die in der Praxis vielfach bewährt ist und die viele Eigentümer nicht kennen: Sie verkaufen die Immobilie – und bleiben als Mieter darin wohnen. Im Kaufvertrag wird eine Mindestlaufzeit vereinbart, die vom Käufer nicht ordentlich gekündigt werden kann.

1 Notarieller Verkauf – Kaufpreis fließt

Der Verkauf wird vollzogen, der volle Marktpreis fließt sofort. Kein Preisabschlag durch Wohnrecht.

2 Mietvertrag mit Mindestlaufzeit

Die Mindestlaufzeit (10–15 Jahre) ist im Kaufvertrag verankert. Zusätzlicher Schutz durch das Mietrecht.

3 Wohnen bleiben – als Mieter, selbst kündbar

Sie wohnen weiter in Ihrer gewohnten Umgebung und können selbst kündigen, wenn sich Lebensumstände ändern.

4 Auszug nach eigenem Zeitplan

Kein Betreuungsgericht, keine Gutachten, keine Preisabschläge im Vorfeld.

Dieses Modell funktioniert dann, wenn gezielt ein Kapitalanleger als Käufer gesucht wird – jemand, der die Immobilie als Investment hält und selbst nicht einziehen möchte. Das ist kein Zufall, sondern Teil der Strategie: Der Käufer weiß, dass er einen solventen Mieter bekommt, dessen Liquidität durch den Kaufpreis belegt ist. Die vereinbarte Miete sichert seine Rendite. Im Vergleich zur Leibrente hat dieses Modell einen klaren Vorteil: kein Abschlag auf den Kaufpreis, volle Flexibilität beim Auszug.

HINWEIS

Wohnrecht und Nießbrauch haben weitreichende rechtliche und steuerliche Konsequenzen. Lassen Sie sich vor einer Entscheidung zwingend von einem Notar und einem Steuerberater beraten.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Ein Wohnrecht sichert das Bleiberecht – mindert aber den Kaufpreis deutlich und birgt Risiken im Pflegefall.
- ✓ Ein Nießbrauch gibt mehr Rechte, bindet aber stärker: Laufende Kosten bleiben, Zustimmung der Kinder für Verkauf nötig.
- ✓ Praxisalternative: Verkaufen und als Mieter wohnen bleiben – mit Mindestlaufzeit, ohne Preisabschlag.

Was ist meine Immobilie nach all den Jahren wert?

Unabhängig davon, welche Option für Sie infrage kommt – eine belastbare Einschätzung des Marktwerts ist in jedem Fall der erste Schritt. Wer seinen Handlungsspielraum kennt, entscheidet besser.

Der Kaufpreis von damals, eigene Investitionen, der Nachbarschaftsvergleich: Nichts davon sagt verlässlich etwas über den heutigen Marktwert aus. Was Käufer interessiert, ist einzig und allein: Was bekomme ich – und was ist das im Vergleich zu anderen Angeboten auf dem Markt wert?

Was den Wert wirklich bestimmt

Lage – der einzige Faktor, den kein Eigentümer verändern kann. Infrastruktur, Anbindung, Nachbarschaft fließen alle ein.

Zustand und Energieeffizienz – heute entscheidend für Preis und Finanzierbarkeit.

Grundriss und Nutzbarkeit – praktischer Zuschnitt, Außenflächen, Barrierefreiheit.

Energieeffizienz: Vom Randthema zum Kaufkriterium

Energieeffizienz ist längst kein Randthema mehr. Banken verlangen den Energieausweis bei Finanzierungsanfragen – und reagieren bei schlechten Energieklassen zunehmend restriktiv. Das schränkt den Käuferkreis messbar ein und wirkt sich direkt auf den erzielbaren Preis aus.

A+/ A	Sehr gut vermarktbar – breite Käufergruppe, volle Finanzierbarkeit
B	Gut, kaum Einschränkungen
C	Gut, kaum Einschränkungen
D	Sanierungsbedarf wird eingepreist
E	Sanierungsbedarf wird eingepreist
F	Deutliche Wertabschläge – Finanzierung in vielen Fällen schwierig
G	Käuferkreis stark eingeschränkt – Finanzierung oft nur mit erhöhtem Eigenkapital möglich
H	Finanzierung von Banken häufig abgelehnt – Käufer auf Barzahler beschränkt

Energieklasse laut Energieausweis – Pflicht bei jedem Verkauf

Je kleiner der Kreis der Käufer, die eine Immobilie finanzieren können, desto stärker drückt das auf den erzielbaren Preis.

Warum jede Immobilie individuell bewertet werden muss

Zwei Häuser aus demselben Baujahr, in derselben Straße, mit ähnlicher Wohnfläche können sich im Wert erheblich unterscheiden – je nach energetischem Zustand, Grundriss und Modernisierungsstand. Der Nachbarschaftsvergleich ist kein verlässlicher Maßstab.

WAS IST IHRE IMMOBILIE HEUTE WERT?

Wenn Sie das wissen möchten – wir kommen zu Ihnen und erstellen die Bewertung kostenlos und ohne Verpflichtung. Vor Ort, persönlich, mit einer realistischen Einschätzung dessen, was heute tatsächlich erzielbar ist.

HINWEIS

Eine Immobilienbewertung ist immer eine Momentaufnahme. Marktbedingungen, Zinsentwicklung und regionale Nachfrage können den erzielbaren Preis innerhalb weniger Monate beeinflussen.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Kaufpreis von damals und eigene Investitionen sagen nichts über den heutigen Marktwert aus.
- ✓ Lage, energetischer Zustand und Grundriss sind die drei wichtigsten Werttreiber.
- ✓ Energieklasse beeinflusst heute maßgeblich Finanzierbarkeit und Käuferkreis.
- ✓ Eine professionelle Maklerbewertung liefert den realistischen Marktwert – kostenlos und vor Ort.

Sanieren oder so verkaufen?

Viele Eigentümer fragen sich, ob sie noch einmal investieren sollen, bevor die Immobilie auf den Markt kommt. Die ehrliche Antwort ist oft überraschend.

Die goldene Regel

Renovierungen rechnen sich dann, wenn sie den erzielbaren Preis um mehr steigern als sie kosten. Die Faustregel: Kleine Maßnahmen mit großer Wirkung ja. Große Investitionen mit ungewissem Rückfluss sorgfältig abwägen.

Was sich lohnt – und was nicht

Was sich fast immer lohnt

Entrümpeln und beräumen – kostet vor allem Zeit, hat aber die größte Wirkung. Räume wirken sofort größer.

Frische, neutrale Farbe – helle Wände verändern die Wirkung von Räumen erheblich bei geringen Kosten.

Kleinreparaturen – tropfende Hähne, klemmende Türen. Signalisiert: Hier wurde auf die Immobilie geachtet.

Garten und Eingangsbereich – der erste Eindruck entsteht draußen.

Was Sie besser lassen sollten

Küche komplett erneuern – sehr persönliches Produkt. Käufer möchten lieber selbst entscheiden.

Dachausbau oder Anbau – bindet Kapital, dauert lang, liefert selten den erhofften Mehrwert.

Luxus-Ausstattung – teure Fußböden oder Designer-Bäder rechnen sich vor dem Verkauf selten.

Vollständige energetische Sanierung – rechnet sich in den meisten Fällen nicht vor dem Verkauf.

Was sich im Einzelfall lohnen kann

Badezimmer: Ein Komplett-Bad kostet heute schnell 20.000 bis 30.000 Euro – aber viele Käufer scheuen nicht nur den Preis, sondern auch den Aufwand mit Handwerkern. Das kann ein Argument sein, wenn die Ausführung neutral und zeitlos ist.

Energetische Sanierung: Käufer können über Förderprogramme der KfW und des BAFA oft günstiger sanieren als Verkäufer. In manchen Fäl-

len ist es sinnvoller, den Zustand transparent zu kommunizieren und den Preis anzupassen.

HINWEIS

Welche Maßnahmen sich für Ihre konkrete Immobilie lohnen, lässt sich pauschal kaum sagen. Ein erfahrener Makler gibt eine ehrliche Einschätzung – vor dem ersten Euro Investition.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Kleine Maßnahmen lohnen sich fast immer: Entrümpeln, Streichen, Kleinreparaturen, Gartenpflege.
- ✓ Badezimmer können sich lohnen – aber nur wenn neutral ausgeführt und realistisch kalkuliert.
- ✓ Energetische Sanierungen vor dem Verkauf rechnen sich in den meisten Fällen nicht.
- ✓ Offene Kommunikation über Mängel schafft Vertrauen – und schützt rechtlich.

Den Verkauf planen – ohne Stress

Wer strukturiert vorgeht, erlebt einen Verkauf, der sich kontrollierbar anfühlt. Wer es dem Zufall überlässt, gerät schnell unter Druck – und Druck ist beim Immobilienverkauf ein schlechter Ratgeber.

Der richtige Einstiegspreis

Eine Immobilie, die zu teuer inseriert wird, bekommt wenige Anfragen. Je länger sie auf dem Markt steht, desto misstrauischer werden Interessenten. Das zieht den Preis nach unten – oft deutlich unter das, was bei einem realistischen Einstieg erzielbar gewesen wäre.

Wer realistisch startet, erzeugt Nachfrage. Nachfrage erzeugt Wettbewerb.

Der realistische Zeitplan

- **Unterlagen zusammenstellen · 2-4 Wochen**
- **Bewertung und Vorbereitung · 1-2 Wochen**
- **Vermarktung und Besichtigungen · 4-10 Wochen**
- **Käufer gefunden, Finanzierung geprüft · 2-4 Wochen**
- **Kaufvertrag und Notartermin · 2-4 Wochen**

Gesamtdauer realistisch

3-6 Monate

Unterlagen zusammenstellen

Das ist der Schritt, der am häufigsten unterschätzt wird. Manche Dokumente brauchen Zeit: Ein aktueller Grundbuchauszug muss beim Grundbuchamt beantragt werden, Baupläne liegen beim Bauamt, Abrechnungen beim Verwalter.

CHECKLISTE: DIESE UNTERLAGEN BRAUCHEN SIE

Zum Objekt: Grundbuchauszug (aktuell), Flurkarte, Baupläne und Grundrisse, Baugenehmigungen, Energieausweis (Pflicht), Wohnflächenberechnung.

Zum Gebäude: Nachweise über Sanierungen, Wartungsverträge, Prüfprotokolle (Heizung, Schornstein).

Bei Eigentumswohnungen zusätzlich: Teilungserklärung, Protokolle der letzten Eigentümerversammlungen, Hausgeldabrechnungen, Wirtschaftsplan, Instandhaltungsrücklage.

HINWEIS

Die Maklerprovision ist seit Dezember 2020 gesetzlich geregelt: Bei Wohnimmobilien teilen sich Käufer und Verkäufer die Provision in der Regel hälftig. Lassen Sie sich die Konditionen transparent darlegen – vor der Beauftragung.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Ein Immobilienverkauf dauert realistisch drei bis sechs Monate – früh anfangen zahlt sich aus.
- ✓ Der richtige Einstiegspreis ist entscheidend: Zu hoch starten kostet am Ende mehr als es bringt.
- ✓ Unterlagen frühzeitig zusammenstellen – manche Dokumente brauchen Zeit.

Die neue Bleibe finden – und finanzieren

Wer seine Immobilie verkauft, braucht danach einen Ort zum Wohnen. Dieser Schritt wird in der Planung häufig zu spät angegangen – dabei hängt vieles davon ab.

Mieten oder kaufen – eine ehrliche Abwägung

Kriterium	Kaufen	Mieten
Kapitalbindung	Hoch	Gering
Flexibilität bei Lebensveränderung	Gering (Verkauf nötig)	Hoch (Kündigung)
Barrierefreier Umbau	Auf eigene Kosten	Verhandlungssache
Finanzierung im Alter	Oft schwierig	Entfällt
Monatliche Belastung	Kredit oder Eigenkapital	Planbare Miete
Vermögensaufbau	Möglich	Entfällt

GRUNDERWERBSTEUER EINPLANEN

Wer nach dem Verkauf eine neue Immobilie kauft, zahlt erneut Grunderwerbsteuer – in Niedersachsen aktuell 5 Prozent des Kaufpreises. Bei einem Kaufpreis von 300.000 Euro sind das 15.000 Euro, die beim Liquiditätsplan berücksichtigt werden sollten. Das gilt auch dann, wenn der Verkaufserlös komfortabel erscheint.

Wer im Alter eine neue Immobilie kauft, bindet Kapital und geht eine langfristige Verpflichtung ein. Wer mietet, behält Flexibilität – und gerade im Ruhestand, wo sich Lebensumstände schneller ändern können, ist diese Flexibilität ein echter Wert.

Das Finanzierungsproblem im Alter

Banken prüfen, ob der Kredit innerhalb der statistischen Lebenserwartung vollständig zurückgezahlt werden kann. Bei einem 70-Jährigen wird das schwierig – viele Institute lehnen solche Anfragen grundsätzlich ab oder stellen sehr hohe Eigenkapitalanforderungen.

Die Nutzungsentschädigungs-Lösung

Kurz gesagt: Sie verkaufen die Immobilie – und wohnen noch eine Weile darin, bis die neue Bleibe gesichert ist. Das ist kein ungewöhnliches Modell, aber viele kennen es nicht.

Im Kaufvertrag wird vereinbart, dass der bisherige Eigentümer die Immobilie nach dem Verkauf noch für eine festgelegte Zeit – zum Beispiel sechs bis zwölf Monate – weiter nutzen darf. Er zahlt eine vertraglich festgesetzte Nutzungsentschädigung.



Wichtiger Hinweis: Der Übergabetermin im Kaufvertrag ist verbindlich. Wer die Immobilie nicht rechtzeitig übergibt, wird vertragsbrüchig – der neue Eigentümer kann rechtliche Schritte einleiten.

Worauf Sie bei der neuen Bleibe achten sollten

Barrierefreiheit: Ebenerdige Duschen, breite Türrahmen und ein Aufzug im Gebäude sind Zukunftssicherheit – keine Luxusmerkmale.

Lage und Infrastruktur: Arzt, Einkauf und öffentliche Verkehrsmittel gut erreichbar? Im Ruhestand verändert sich der Alltag.

Größe: Weniger ist oft mehr. Viele empfinden eine kompaktere Wohnung nach kurzer Gewöhnungsphase als echte Erleichterung.

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

- ✓ Mieten im Ruhestand bedeutet Flexibilität – ein echter Vorteil, wenn sich Lebensumstände ändern.
- ✓ Kaufen im Alter ist möglich, aber die Finanzierung ist oft schwieriger als erwartet.
- ✓ Grunderwerbsteuer einplanen: In Niedersachsen 5 % – bei 300.000 € sind das 15.000 €.
- ✓ Die Nutzungsentschädigungslösung ermöglicht es, erst zu verkaufen und dann in Ruhe zu suchen.

Ihre nächsten Schritte

Jetzt geht es darum, die richtigen nächsten Schritte zu kennen – und sie in der richtigen Reihenfolge anzugehen.

Die fünf wichtigsten Entscheidungen

1 **Verkaufen, bleiben oder ein alternatives Modell wählen?**

Die Grundsatzfrage. Nutzen Sie die Optionenübersicht aus Kapitel 2 als Orientierung und sprechen Sie die Frage offen an – mit Ihrer Familie, mit einem Berater.

2 **Was ist die Immobilie heute wert?**

Ohne eine realistische Werteinschätzung lässt sich keine fundierte Entscheidung treffen. Eine professionelle Bewertung ist der logische erste Schritt.

3 **Was sind die steuerlichen und rechtlichen Konsequenzen?**

Je nach Situation können steuerliche Fragen eine erhebliche Rolle spielen. Hier lohnt sich das Gespräch mit einem Steuerberater, bevor Entscheidungen getroffen werden.

4 **Wo soll die neue Bleibe sein – und wie wird sie finanziert?**

Mieten oder kaufen, welche Lage, welche Größe – und in welcher Reihenfolge wird das angegangen?

5 **Wer begleitet den Prozess?**

Ein Immobilienverkauf ist kein Alltagsgeschäft. Wer dabei auf erfahrene Unterstützung setzt, trifft bessere Entscheidungen und vermeidet teure Fehler.

Ihre persönliche Checkliste

Wenn Sie noch in der Orientierungsphase sind:

- Optionen aus Kapitel 2 durchgehen und für sich persönlich bewerten
- Gespräch mit der Familie oder nahestehenden Personen suchen
- Steuerliche Situation klären – insbesondere bei vermieteten Immobilien oder geplanter Schenkung

Wenn Sie konkret über einen Verkauf nachdenken:

- Professionelle Wertermittlung einholen
- Unterlagen sichten – was liegt vor, was fehlt noch?
- Neue Bleibe gedanklich vorplanen – Miete oder Kauf, Region, Anforderungen
- Finanzierungsfrage klären – reicht der Verkaufserlös, braucht es eine Zwischenfinanzierung?

Wenn die Entscheidung gefallen ist:

- Makler beauftragen und Vermarktung starten
- Energieausweis besorgen – Pflicht beim Verkauf
- Übergabezeitpunkt planen – Nutzungsentschädigung prüfen, wenn Überbrückung nötig
- Notar frühzeitig einbinden
- Neue Bleibe konkret suchen und sichern

„Einen alten Baum verpflanzt man nicht“ – so lautet das Sprichwort, mit dem dieser Ratgeber begonnen hat. Aber manchmal tut das Verpflanzen dem Baum gut. Manchmal bekommt er anderswo mehr Licht, besseren Boden, weniger Last auf den Wurzeln.

Die Entscheidung, ob und wann das für Sie der richtige Schritt ist, kann Ihnen niemand abnehmen. Aber sie muss auch nicht alleine getroffen werden. Wir begleiten Eigentümer in genau dieser Situation – seit über zwanzig Jahren, in Hannover und der Region.




IHR IMMOBILIENMAKLER

HANNOVER & REGION

IHR Immobilienmakler Hannover & Region GmbH

Hannover & Region

ihr-immobilienmakler-hannover.de

 05105 - 591 46 01

 [info@ihr-immobilienmakler-hannover.de]



Kostenlose Bewertung