

Es ist Ihr Zuhause Machen Sie mehr daraus – mit einer Immobilien-Leibrente

Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG



Empfohlen vom

 Bundesverband
Initiative 50Plus

 **Deutsche Leibrenten**



» Mit der Leibrente ist es uns gelungen, alles zu regeln – auch unsere Zukunft im Haus und die Zukunft der Immobilie.«

ELFRIEDE SCHWEEN

Liebe Interessentin, lieber Interessent unserer Immobilien-Rente

Friedrich Thiele,
Vorstandsvorsitzender
der Deutsche Leibrenten
Grundbesitz AG



Sie haben Ihr Leben lang für Ihre Immobilie gespart und sich schließlich den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllt. Jetzt, im Ruhestand, stellen Sie fest: Die Rente ist doch knapper als gedacht. Vielleicht müssen Sie mehr für Ihre Gesundheit und für Pflegedienste ausgeben, als Sie eingeplant hatten. Oder es kommen teure Renovierungsarbeiten auf Sie zu. Ihre Kinder und Enkel möchten Sie auch gelegentlich unterstützen. Und vielleicht würden Sie gerne nochmal etwas von der Welt sehen.

Eine Immobilien-Rente bringt Ihnen zusätzliche monatliche Einnahmen und sichert gleichzeitig den Ruhestand in der vertrauten Umgebung. Sie machen Ihr Haus oder Ihre Wohnung zu Geld, ohne ausziehen zu müssen, indem Sie die Immobilie an uns verkaufen. Dafür erhalten Sie eine monatliche Zahlung und ein lebenslanges Wohnrecht – beides im Grundbuch verankert.

Natürlich haben Sie Ihre ganz individuellen Bedürfnisse. Vielleicht ist die Immobilie noch mit einer Restschuld belastet und Sie benötigen neben den monatlichen Zahlungen auch einen Einmalbetrag zur Ablösung des Kredits. Mit unserer Rente aus Stein ist auch das möglich.

Wir sind der Marktführer in Deutschland für die Immobilien-Rente: ein kapitalstarkes und verlässliches Unternehmen. Mit uns als Partner gelingt es Ihnen, schon zu Lebzeiten rund um Ihr Immobilienvermögen alles sicher zu regeln. Genießen Sie den Ruhestand daheim – mit der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG an Ihrer Seite.

Erfahren Sie auf den folgenden Seiten mehr über unser Angebot und unser Unternehmen.

Ihr

Friedrich Thiele

Was ist die Immobilien-Rente?

Verkauf ohne Umzug

Welche Alternativen haben Senioren, wenn sie im Alter auf zusätzliche Einnahmen angewiesen sind? Sie können entweder länger arbeiten, ihre Kinder um Unterstützung bitten oder ihre Immobilie verkaufen und in eine günstige Mietwohnung ziehen. Das alles wollen die meisten Senioren nicht. Ein Bankdarlehen scheidet ebenfalls aus, denn Ruheständler bekommen in aller Regel keinen Kredit mehr. Die Immobilien-Rente ist ein sicheres Produkt der Altersfinanzierung und wird daher in Deutschland immer beliebter.



Jahrzehntelang wurden Haus und Garten gepflegt – auch um im Alter das Leben in der vertrauten Umgebung zu genießen.

Das Prinzip der Immobilien-Rente ist schnell erklärt: Haus oder Wohnung werden veräußert, der Kaufpreis jedoch nicht in einer Summe ausbezahlt. Stattdessen erhalten die bisherigen Eigentümer bis zu ihrem Lebensende eine monatliche Rentenzahlung. Individuell kann auch eine Einmalzahlung oder eine Kombination aus Rente und Einmalzah-

lung vereinbart werden. Außerdem haben die früheren Eigentümer das Recht, die Immobilie lebenslang zu bewohnen. Rente und Wohnrecht/ Nießbrauch werden durch einen Notar beurkundet und im Grundbuch verankert – sie sind damit absolut sicher.

Wie hoch die Rentenzahlung ausfällt, ist vor allem vom Wert des Hauses oder der Wohnung abhängig. Maßgeblich bestimmen zudem Alter und Geschlecht der Eigentümer die Rentenhöhe. Grundsätzlich gilt: Je älter die Senioren zu Vertragsbeginn sind, desto größer sind die zusätzlichen Einnahmen durch die Rente aus Stein.



Zuhause ist es doch am schönsten.
 Am eigenen Haus hängt
 mehr als das Vermögen:
 Freunde in der Nähe, vertraute
 Gewohnheiten und Hobbys.



» Meinen Garten möchte ich so wenig aufgeben wie meine lieben Nachbarn.«

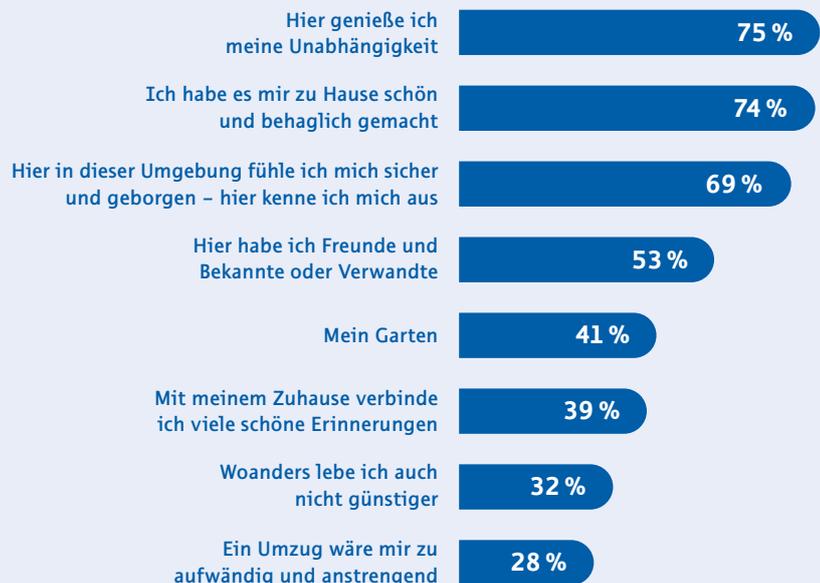
HELGA RODEWALD

Im Falle eines frühen Todes garantiert die Deutsche Leibrenten die Weiterzahlung der monatlichen Rente an die Erben oder andere Begünstigte über einen Zeitraum von fünf Jahren, auf Wunsch auch länger. Ohnehin bieten wir unseren Kunden eine hohe Flexibilität: Sollten sie das Wohnrecht nicht bis zum Lebensende in Anspruch nehmen wollen, weil sie beispielsweise in ein Pflegeheim umziehen, können sie die Immobilie vermieten oder von uns vermieten lassen. Die Einnahmen aus der Vermietung stehen ihnen dann weiter zur Verfügung. Damit lässt sich beispielsweise eine teure Pflege im Heim finanzieren. Sie können uns das Wohnrecht aber auch gegen Auszahlung eines Einmalbetrags oder einer weiteren Rentenzahlung zurückgeben.

Wir verpflichten uns zudem vertraglich, die Immobilie bis zum Lebensende unserer Kunden im eigenen Bestand zu halten. Ein Weiterverkauf an einen Unbekannten ist ausgeschlossen.

Unsere Rente aus Stein ist damit eine transparente, maßgeschneiderte Lösung der Altersfinanzierung: Leben im gewohnten Umfeld, zusätzliches Einkommen und keine Mühen mehr mit der Instandhaltung der Immobilie. Jederzeit selbstbestimmt und unabhängig.

Motive von Senioren, solange wie möglich in ihrer vertrauten Umgebung zu bleiben



© Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG Senioren-Studie: Zuhause ist es am schönsten, 2018

Lassen Sie doch Ihre Immobilie die Rente zahlen

Sicherer Ablauf, klare Regeln

Mit dem Übergang in den Ruhestand endet die Zeit der Altersvorsorge. Der Kapitalaufbau ist abgeschlossen. Die meisten Senioren benötigen ihr in Jahrzehnten angespartes Vermögen nun, um das Alter zu finanzieren. Für die Tilgung noch bestehender Kredite reicht das Geld in aller Regel nicht.

Immobilien-Leibrente und Umkehrhypothek in Zahlen

Alleinstehender Mann (75 Jahre)



Verkehrswert der Immobilie: 250.000 €

Immobilien-Leibrente



- Basis ist der Verkehrswert = 250.000 €

- keine

- nicht relevant

- 1.100 € pro Monat, lebenslang**

- 800 € pro Monat

- 1.900 € pro Monat, lebenslang**



© Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG

Beleihungsquote
+
Beleihungswert

Kosten des
Vertragsabschlusses

Absicherung Langlebigerisiko
über 15-jährige Vertragslaufzeit
der Hypothek hinaus,
um Auszug zu vermeiden*

**damit ergibt sich eine
monatliche Rentenzahlung
von**

Mietfreies Wohnen im Wert
von

Gesamtwert



Umkehrhypothek

- 50 % des Verkehrswertes = 125.000 €

- ca. 5 % des Beleihungswertes = 6.250 € plus 2.000 € durchschnittliche Zinskosten p. a.

- Absicherung der Langlebigkeit über zusätzliche Versicherung

- 458 € pro Monat, maximal 15 Jahre**

- 800 € pro Monat

- 1.258 € pro Monat, maximal 15 Jahre**



Bank

* Versicherung übernimmt ab dem 15. Jahr die Zinskosten. Damit wird die Endfälligkeit des Darlehens auf den Todestag verschoben. Es erfolgen keine weiteren Rentenzahlungen.

Berechnungsgrundlage der Leibrente

- Wert der Immobilie
- Alter und Geschlecht der Immobilieneigentümer
- Wert des mietfreien lebenslangen Wohnrechts
- falls vorhanden: bestehende Hypotheken oder gewünschte Einmalzahlung
- Kosten für die Immobilienbewirtschaftung
- Kosten des Immobilienerwerbs



Da steckt noch mehr für Sie drin! Holen Sie das Beste aus Ihrer Immobilie raus.

Schulden will im Alter keiner mehr haben. Denn wie sollen sie getilgt werden? Jeder vierte Senior über 69 Jahre hat es jedoch nicht geschafft, seine Immobilie abzubezahlen. Ein Problem, denn die Banken zeigen sich bei Menschen in der dritten Lebensphase eher zugeknöpft. Anschlusskredite werden kaum noch vergeben. Gleiches gilt für eine Umkehrhypothek, die ohnehin inzwischen fast vom Markt verschwunden ist. Sie hat sich nicht gerechnet – weder für die Banken noch für die Senioren.

Interessant ist ein Vergleich zwischen der Immobilien-Rente und einem Bankkredit dennoch, zeigen sich doch klar die Vorzüge der Rente aus Stein: Eine Bank setzt den Beleihungswert von Immobilien sehr niedrig an. Bei der Kreditprüfung stehen zudem das Alter und die individu-

elle wirtschaftliche Situation des Kunden im Fokus. Weil ein Kunde im Rentenalter ein größeres Kreditausfall-Risiko darstellt als ein Arbeitnehmer, sind die Konditionen schlecht. Oft fordern die Banken daher ergänzende Versicherungen, die im Kreditausfall einspringen.

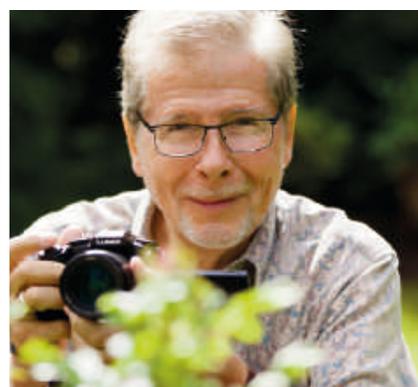
Bei der Rente aus Stein fließt der gesamte Verkehrswert in die Berechnung ein – ohne Abschläge, Provisionen oder andere versteckte Kosten. Jeder Senior kann die Berechnung der Immobilien-Rente genau nachvollziehen. Diese basiert nämlich nicht auf einem Bank-, sondern auf einem Immobiliengeschäft. Haus oder Wohnung werden verkauft, den Preis zahlt der neue Eigentümer in Form von lebenslangen Renten. Damit ist die Immobilien-Rente ein verständliches und transparentes Modell der Altersfinanzierung.

Mit einer Immobilien-Rente der Deutsche Leibrenten AG

- haben Sie eine **echte Alternative zum klassischen Hausverkauf** verbringen Sie **notariell garantiert und grundbuchgesichert** Ihren Lebensabend in Ihrem Zuhause
- verbessern Sie Ihre Rente durch eine **lebenslange zusätzliche Leibrente**, Reallast gesichert
- bekommen Sie eine **faire und transparente, insolvenz sichere Lösung** und verbrieft Rechte **ohne eigene Kosten** für Notare oder Gutachten
- können Sie eine **Einmalzahlung oder Rentenzahlungen** vereinbaren und **mit Mindestlaufzeiten** sichern
- haben Sie **Mieteinnahmen bei Umzug** in Senioren- oder Pflegeheim oder können die **Ablösung durch einen Einmalbetrag** verlangen



Regina und Uwe Merres reisen gern, aber sie freuen sich auch immer wieder auf die Rückkehr nach Hause.



Im Alter nicht auf jeden Cent achten müssen und das Leben genießen

Ein Besuch im Norden, bei Regina und Uwe Merres. Die Hamburger haben ihr Haus Anfang 2017 an die Deutsche Leibrenten AG verkauft. Weil sie das Leben genießen wollen: in ihrem Zuhause und auf Reisen.

Regina und Uwe Merres haben jahrzehntelang gearbeitet, dennoch ist das Geld mit dem Renteneintritt spürbar knapper geworden. „Wir möchten unser Leben so weiterführen wie bisher und dafür brauchen wir Geld“, erklärt Uwe Merres. Als Ingenieur ist er ein Zahlenmensch und hat gründlich gerechnet, wie sie ihre Einnahmen erhöhen können. Denn beide wollen noch möglichst viel reisen, um die Welt zu erkunden.

Ein Auszug aus dem Haus kommt für das Ehepaar nicht in Frage. „Reisen macht Spaß, aber man will auch immer wieder hierher zurückkommen“, sagt Regina Merres.

Ein klassischer Verkauf würde sich ohnehin nicht rechnen. Denn nach etwa zwölf Jahren wäre das Geld aus der Veräußerung aufgebraucht, da die Mietkosten für eine neue Bleibe einen Großteil der

Einnahmen aufzehren würden. Uwe Merres: „Dann hätten wir nichts mehr. Kein Haus, kein Geld. Beim Immobilienverkauf auf Rentenbasis ist das anders. Man erhält das lebenslange Wohnrecht und bekommt die Leibrente lebenslang.“

„Am Anfang habe ich gedacht, es wird ein merkwürdiges Gefühl sein, dass das Haus nicht mehr unser Eigentum ist. Dies ist aber nicht der Fall. Wir wohnen nach wie vor hier. Nur eben, dass wir unsere Rente aufgebessert haben und zwar ganz erheblich“, erzählt Regina Merres.

Besonders wichtig war für Uwe Merres auch die Verankerung von Rentenzahlungen und Wohnrecht an erster Stelle im Grundbuch: „Das gibt uns ein gutes Gefühl. Wir wollten kein Risiko eingehen und uns so gut wie möglich absichern. Deshalb haben wir uns für die Leibrente entschieden.“

Das Ehepaar hat gründlich gerechnet: Ein Verkauf hätte sich nicht gelohnt.





„Jetzt haben wir alles geregelt – das ist ein gutes Gefühl.“

Auf die Zukunft vorbereitet sein

Für Elfriede und Gustav Schween war es wichtig, rechtzeitig alles zu regeln – auch ihre Zukunft im Haus und die Zukunft der Immobilie. Deswegen haben sie sich Ende 2017 für die Rente aus Stein entschieden.

„Die Immobilien-Leibrente ist genau das, was wir wollen: Wir möchten gerne hier wohnen bleiben. Und wissen, wenn es mal zu Ende ist, dann ist alles geregelt“, sagt Elfriede Schween. „Außerdem bekommen wir auch noch Geld – das ist doch eigentlich ideal.“

Geld, das für Pflege und die Unterstützung im Haushalt genutzt werden kann. Denn nachdem ihr Mann vor fünf Jahren einen Schlaganfall hatte, ist er gesundheitlich eingeschränkt. Die gesamte Hausarbeit, die Einkäufe und die Gartenpflege liegen jetzt bei ihr. Beiden ist klar: Sie benötigen künftig Hilfe. Später eventuell auch durch eine Pflegekraft, die rund um die Uhr bei der Betreuung von Gustav Schween unterstützen könnte. Das kann selbst bei einer guten Rente aus den normalen Einnahmen nicht finanziert werden.

Der Weg zur Immobilien-Rente war unkompliziert: „Alles war gut vorbereitet. Auch um das Wertgutachten unseres Hauses durch den TÜV sowie den Notartermin mussten wir uns nicht kümmern“, erzählt die Seniorin.

Beide freuen sich, dass sie mit dem neuen Eigentümer einen lebenslangen Partner an ihrer Seite haben. „Ich bin einige Jahre älter als meine Frau und möchte, dass sie abgesichert ist und wohnen bleiben kann. Das ist mir sehr wichtig“, sagt Gustav Schween.

Und was ist das für ein Gefühl, plötzlich nicht mehr Eigentümer der Immobilie zu sein? „Wir leben noch genauso unbefangen hier im Haus“, sagt Elfriede Schween. „Das hat alles seine Richtigkeit und seine Ordnung.“



„Wir leben noch genauso unbefangen hier in unserem Zuhause.“



Judith und Alfred Schramm genießen den Ruhestand in ihrem schönen Haus.

Instandhaltung: „Das macht einen sehr professionellen Eindruck“

Die Instandhaltung ist ein wesentlicher Baustein im Vertrag mit unseren Kunden. Denn wir wollen den Wert der Immobilie erhalten. Dass wir diese Verpflichtung sehr ernst nehmen, zeigen wir Ihnen an einem Beispiel aus Schleswig-Holstein.

Judith und Alfred Schramm wohnen seit 40 Jahren in einem herrlichen Haus mit großem Garten in der Nähe von Hamburg. 2018 haben sie ihre Immobilie an uns verkauft. Nun bekommen die beiden im Gegenzug eine monatliche Rente und bleiben in ihrem Haus wohnen, das ihnen in den Jahrzehnten so vertraut geworden ist. Damit haben sie für die Zukunft alles sicher geregelt und sich selbst eine große Last von den Schultern genommen.

Denn wir kümmern uns seit dem Eigentumswechsel um alle Erhaltungsreparaturen der Immobilie von Familie Schramm. Eigentum heißt auch Verantwortung. Und genau wie die Senioren haben wir ein Interesse daran, dass die Immobilie in einem guten Zustand bleibt. Nur für kleine Mängel und Schönheitsreparaturen kommen unsere Kunden auf, so wie es auch bei einem Mietverhältnis der Fall wäre. Gartenpflege und Winterdienst sind ebenfalls in der Verantwortung der Nutzer.



» Zusammen mit den Senioren haben wir ein Interesse daran, dass die Immobilie in einem guten Zustand bleibt.«

JULIA NAUMANN

Zweimal im Jahr schicken wir einen technischen Dienstleister zur Begutachtung der Immobilien unserer Kunden. Dieser schaut sich wie bei den Schramms Haus und Garten genau an und dokumentiert mögliche Mängel. Um kleinere Defekte kümmert sich der Servicetechniker in manchen Fällen auch sofort. Jeden einzelnen Punkt notieren die von uns bestellten und bezahlten technischen Servicekräfte der b.i.g. facilitymanagement, um die Informationen anschließend an uns weiterzuleiten.

Rentner Alfred Schramm weiß diesen Service sehr zu schätzen: „Ich habe das nicht erwartet, aber ich finde das gut. Die Arbeit des Technikers macht einen sehr professionellen Eindruck.“

Stehen Reparaturarbeiten an, vergeben wir sie gern an Firmen, die die vorigen Eigentümer und auch das Objekt schon kennen. Denn das wünschen sich viele unserer Kunden. „Wir prüfen natürlich, ob das Angebot in Ordnung ist und beauftragen unter Umständen eine preiswertere Firma. Aber grundsätzlich ist es sinnvoll, wenn der Techniker die Immobilie bereits kennt“, erklärt Julia Naumann, zuständig für das Property Management bei der Deutsche Leibrenten.

Ein sicheres Gefühl für die Leibrentner aus dem Norden. Der Service-Experte von der b.i.g. ist – von kleinen Problemen abgesehen – sehr zufrieden mit dem schönen Haus von Judith und Alfred Schramm. Die Immobilie ist in einem Top-Zustand, sie kommt problemlos auch durch den nächsten Winter.

Der Servicetechniker kommt zweimal im Jahr zur Begutachtung der Immobilie.

Der Zustand von Haus und Garten wird genau dokumentiert, mögliche Mängel früh erkannt.





Elisabeth Siepmann
ist glücklich: Endlich hat
sie keine Schulden mehr.

» Hier sind
nur Gewinner
am Tisch. «

RÜDIGER SIEPMANN

„Unsere Mutter soll abgesichert und glücklich sein“

Bis vor kurzem war die Immobilie von Elisabeth Siepmann noch mit einem Kredit belastet. Um den Auszug zu verhindern, musste eine Lösung gefunden werden – gemeinsam mit den drei Kindern.

Auch die Kinder haben
ihrer Mutter eine Immobilien-
Rente empfohlen.



Elisabeth Siepmann lebt seit 52 Jahren auf dem Land bei Dortmund. Ganz bewusst wollte sie nach dem Tod ihres Mannes vor 24 Jahren ihr Haus und das große Grundstück behalten. Hier möchte sie ihren Lebensabend verbringen. „Haus und Garten halten mich jung“, sagt die rüstige Rentnerin.

„Viele Freundinnen meiner Mutter sind längst aus ihren Häusern ausgezogen und haben sich in einem kleinen Ort in der Nähe Wohnungen gekauft oder gemietet. Für unsere Mutter war das jedoch keine Option“, erklärt Sohn Rüdiger Siepmann.

In der Zeitung hat die Seniorin von der Immobilien-Rente erfahren und mit ihren Kindern über das Modell gesprochen. Für den Verkauf an die Deutsche Leibrenten wünschte sich die Familie folgende Auszahlvariante: einen

Einmalbetrag, um den Kredit abzulösen und regelmäßige monatliche Zahlungen. Mit ihnen kann Elisabeth Siepmann nun ihre Rente aufstocken.

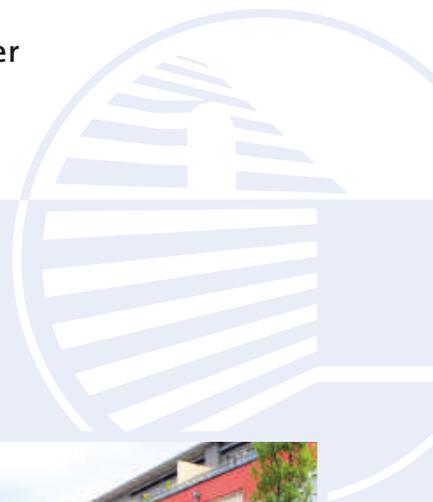
Die ganze Familie war in die Entscheidung eingebunden. Der größte Wunsch der Kinder: Ihre Mutter soll abgesichert und glücklich sein.

„Dass ich jetzt wirklich hier wohnen bleiben kann, ohne umzuziehen, das finde ich toll“, freut sich Elisabeth Siepmann.

Ihr Leben lang hat sie sich um ihre drei Kinder gekümmert. Indem die Nachkommen auf die spätere Erbschaft verzichten, ist die Mutter nun erstmals schuldenfrei. Die Familie ermöglicht ihr so einen abgesicherten und sorgenlosen Lebensabend in ihrer gewohnten Umgebung.

Das sind die Häuser unserer Kunden

Die Deutsche Leibrenten ist ein kapitalstarkes Unternehmen. Jährlich schließen wir mehrere hundert Neuverträge mit Senioren ab. Wir übernehmen große und kleine Immobilien, Häuser und Wohnungen, in der Stadt und auf dem Land – in allen Teilen Deutschlands.



Wie hoch ist meine Leibrente? Was Eigentümer erwarten können



Der Wert Ihrer Immobilien-Rente setzt sich aus der monatlichen Rentenzahlung, dem Gegenwert des mietfreien Wohnens und gegebenenfalls einer Einmalzahlung zu Beginn der Vertragslaufzeit zusammen. Grundlage für die Berechnung sind vor allem der Wert der Immobilie und Ihr Lebensalter. Hier zeigen wir Ihnen zwei Beispiele.

1. Beispielrechnung

Immobilie ohne Einmalzahlung

Wert der Immobilie:	€ 300.000,-
- Gesamtwert Wohnrecht und Instandhaltung	€ 173.000,- -----
= Gesamtwert der Immobilien-Rente:	€ 127.000,-
▶ Monatlicher Betrag:	€ 750,-

Immobilie ohne Einmalzahlung

Ein Paar im Alter von jeweils 75 Jahren verkauft seine Immobilie mit einem Verkehrswert in Höhe von 300.000 Euro an die Deutsche Leibrenten AG. Die Restlebenserwartung der Senioren liegt laut statistischem Bundesamt bei gut 14 Jahren. Für ihr lebenslanges Wohnrecht zahlt das Paar keine offizielle Miete für die 120 qm große Immobilie an die Deutsche Leibrenten AG. Angerechnet werden jedoch der Wert des Wohnrechts und die Instandhaltung. In der Summe sind das im konkreten Fall 1.020 Euro pro Monat. Unterm Strich ergibt sich damit eine monatliche Leibrente in Höhe von 750 Euro.

2.

Immobilie mit Einmalzahlung

Wert der Immobilie:	€ 500.000,-
- Einmalzahlung [(50.000) + Verzinsung (17.000)]	€ 67.000,-
- Gesamtwert Wohnrecht und Instandhaltung	€ 206.000,- -----
= Gesamtwert der Immobilien-Rente:	€ 227.000,-
▶ Monatlicher Betrag:	€ 1.820,-

Immobilie mit Einmalzahlung

Eine 78-jährige Frau bewohnt eine 150 qm große Immobilie im Wert von 500.000 Euro. Die statistische Restlebenserwartung der Seniorin beträgt 10,4 Jahre. Für das Wohnrecht inkl. Instandhaltung wird ein monatlicher Betrag von 1.650 Euro angerechnet, die monatliche Leibrente ergibt 1.820 Euro. In der Rechnung enthalten ist ergänzend zu den monatlichen Zahlungen ein Einmalbetrag in Höhe von 50.000 Euro. Da die Immobilie erst mit dem Lebensende in das Eigentum der Deutsche Leibrenten übergeht, muss dieser Betrag abgezinst werden.

Wie kommen wir auf diese Zahlen? Der Rechenweg kann transparent nachvollzogen werden:

Gesamtwert der Immobilien-Rente = Monatliche Leibrente x 12 Monate x Restlebenserwartung

Gesamtwert des Wohnrechts = Monatlicher Wohnwert und Instandhaltung x 12 Monate x Restlebenserwartung

In vier Schritten zur Immobilien-Rente: Vom ersten Kontakt bis zum Vertrag

Wenn wir Sie von unserer Immobilien-Rente überzeugt haben, dann treten Sie mit uns unverbindlich in Kontakt. So transparent wie unsere Leistung ist auch der Ablauf bis zum Vertragschluss. Wir legen Wert darauf, dass für Sie jeder Schritt zu Ihrem Leibrentenvertrag verständlich und nachvollziehbar ist.

1. Schritt **Persönliches und unverbindliches Beratungsgespräch:**

Sie vereinbaren telefonisch unter 07941.933-280 oder per E-Mail info@vb-hohenlohe.de ein persönliches und unverbindliches Beratungsgespräch in Ihrem Haus. Nach der Auswertung eines kurzen Fragebogens erläutern wir Ihnen unsere vorläufige Leibrentenberechnung und unser individuelles Angebot.

2. Schritt **Erstellung eines neutralen Wertgutachtens zu Ihrer Immobilie:**

Bei Interesse an unserem individuellen Angebot wird zur genauen Ermittlung der Leibrentenhöhe ein Wertgutachten durch ein von uns beauftragtes, externes und unabhängiges Sachverständigenunternehmen erstellt.

3. Schritt **Finale Berechnung der Immobilien-Rente mit verbindlichem Vertragsangebot:**

Das abschließende Vertragsangebot mit der berechneten Immobilien-Rente auf Basis des Wertgutachtens besprechen wir mit Ihnen persönlich. Wenn Sie mit dem Vertrag einverstanden sind, vereinbaren wir einen gemeinsamen Termin beim Notar.

4. Schritt **Notarielle Beurkundung:**

Der Notar erstellt die Urkunde zum Immobilienverkauf, die wir bei ihm gemeinsam beurkunden. Der Notar veranlasst beim Amtsgericht die Eintragungen zum lebenslangen Wohnrecht und zur Rentenzahlung in das Grundbuch. Mit Eintragung erhalten Sie von uns Ihre erste Leibrentenzahlung.

Wir sind auch nach Vertragsschluss an Ihrer Seite und kümmern uns dann gemeinsam um die Immobilie. Denn Ihr und unser Ziel ist es, nicht „nur“ die Immobilien-Rente zu zahlen, sondern auch den Wohnwert zu erhalten.



■ Persönliche Beratung unter:
07941.933-280

■ Infos im Internet:
www.vb-hohenlohe.de

■ E-Mail
info@vb-hohenlohe.de



Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.

**Volksbank
Hohenlohe eG** 

Volksbank Hohenlohe eG
Bahnhofstraße 15
74613 Öhringen
T + 49 [0] 7941.933-280
E info@vb-hohenlohe.de

Empfohlen vom
 **Bundesverband**
Initiative 50Plus