

# Immobilienrente





Studio Romantic / Shutterstock.com

# Fünf Modelle der Immobilienverrentung

Von Horst Biallo

Sie als Rentner und Pensionär stehen wie viele Ihrer Altersgenossen vor dem gleichen Problem: Sie leben in einem Haus oder einer Eigentumswohnung, die ganz oder größtenteils abbezahlt ist, aber Sie haben nicht genügend Geld auf der hohen Kante.

Das brauchen Sie aber, um beispielsweise:

- ▶ eine neue Heizung einzubauen,
- ▶ ein Wohnmobil anzuschaffen,
- ▶ die Kinder finanziell zu unterstützen,
- ▶ die Immobilie [energetisch zu sanieren](#),
- ▶ das Haus oder die Wohnung [altersgerecht umzubauen](#),
- ▶ eine [Pflegekraft einzustellen](#) oder
- ▶ eine längere Weltreise zu unternehmen.

Das über Jahre angesparte Geld steckt in Ihrer Immobilie fest. Und Sie fragen sich: Kann ich nicht wenigstens einen Teil davon wieder flüssig machen? Oder sogar noch mehr? Und trotzdem darin wohnen bleiben?

Zumal es heute oft so ist: Sie wohnen beispielsweise in Nürnberg und Ihre Kinder leben in Hamburg, München oder sonst wo und würden niemals in das Elternhaus zurückziehen. Wenn sie es später erben, würden sie es versilbern. Warum wollen Sie das nicht jetzt schon selbst tun und das Haus verrenten?

Oder [Sie haben gar keine Erben](#), auf die Sie mit ihren Überlegungen Rücksicht nehmen müssten.

Ein normales Bankdarlehen passt oft nicht in die Lebenssituation. Für die monatlichen Raten reicht die Rente meist nicht, zumal viele Geldhäuser sich mit Krediten für Ältere schwertun.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen fünf Modelle vor, wie Sie mit Hilfe Ihrer Immobilie wieder flüssig werden.

# Immobilienkredite ohne Rückzahlung zu Lebzeiten

**Auf das nachfolgende Modell kann sich jeder einlassen, weil es transparent ist. Der Zins muss stimmen.**

Sie lieben Ihr Haus und wollen es unter keinen Umständen verkaufen, selbst wenn Ihnen ein Käufer ein lebenslanges Wohnrecht einräumt und dieses auch notariell abgesichert wäre? Schließlich sollen Ihre Kinder davon später einmal profitieren.

Um dennoch an eine größere Geldsumme zu kommen, wäre ein Darlehen, das nicht Sie, sondern Ihre Erben zurückzahlen, unter Umständen eine prima Lösung.

Sie erinnern sich: Als Sie Ihre Immobilie vor 20, 30 Jahren erworben und einen Großteil der Summe finanziert haben, konnten Sie die monatlichen Raten stemmen, weil die [Baufinanzierung](#) über eine Laufzeit von 25 oder 30 Jahre kalkuliert war und die Raten deswegen entsprechend niedrig waren.

Wer aber nun 70 Jahre oder älter ist, muss den Kredit zu Lebzeiten zurückzahlen, also in wenigen Jahren. Das ist so vorgeschrieben und daran müssen sich die Banken halten. Wegen der kürzeren Lebensspanne müssen Sie nun Monat für Monat viel mehr tilgen. Entsprechend hoch sind die Raten.

**Dafür ein Rechenbeispiel:** Wollen Sie ein Darlehen über 150.000 Euro aufnehmen und es in zehn Jahren komplett tilgen, zahlen Sie aktuell knapp 1.500,00 Euro im Monat bei 3,80 Prozent Zinsen plus [Tilgung](#). Das dürfte für viele Rentner deutlich zu viel sein.

Ein Ausweg könnte ein Kredit sein, bei dem Sie nur die Zinsen zahlen, aber erstmal keinen Cent tilgen. Das überlassen Sie einfach Ihren Erben. Die können später im Erbfall die 150.000 Euro vom Verkaufserlös der Immobilie bestreiten. Eigentlich kein Problem.

Wenn Sie nur die Zinsen zahlen, kommen monatlich 475,00 Euro auf Sie zu. Das lässt doch leichter bewältigen, nicht wahr? Zumal Sie einen Teil des Darlehens auch für die Zahlung der Zinsen verwenden könnten.

Die Rückzahlung des Darlehens können Sie dann Ihren Erben überlassen. Wenn diese die Immobilie verkaufen wollen, reicht die Gesamtsumme, um die 150.000 Euro an die Bank zurückzuzahlen. Wollen sie darin wohnen, bekommen sie für wenig Geld eine tolle Immobilie und können bei Bedarf selbst einen Kredit über diese Summe aufnehmen. Bedenken Sie, dass der Wert des Eigentums in einigen Jahren unter Umständen deutlich höher ist als heute.



A9 STUDIO / Shutterstock.com

## Best Ager der Allianz

Einige wenige Volks- und Raiffeisenbanken bieten solche Darlehen an. Aber auch Deutschlands größter Versicherer, die Allianz. Deren Produkt heißt Best Ager. „Viele Ältere sind glücklich über unsere Finanzierungsmöglichkeit, weil sie bei Banken gar keinen Kredit mehr bekommen“, sagt Allianz-Experte Olaf Haffner aus Berlin, der auch bundesweit unterwegs ist. Der Grund ist nicht Böswilligkeit, sondern die zu geringe Rente, die eine Rückzahlung mit Zinsen und hoher Tilgung erschwert.

### Das sind die wichtigsten Punkte:

- ▶ Die Immobilie muss zu mindestens 90 Prozent abgezahlt sein.
- ▶ Die Immobilienbesitzer sind 60 Jahre oder älter.
- ▶ Der Zinssatz kann stufenlos über zehn bis 40 Jahre festgeschrieben werden.
- ▶ Das Haushaltseinkommen sollte mindestens 2.000 Euro im Monat betragen.

Wird das Darlehen bewilligt, können Sie frei über das Geld verfügen.

### Das sind die Vorteile eines Darlehens ohne Rückzahlung zu Lebzeiten:

- ▶ Das Eigentum bleibt Ihnen erhalten.
- ▶ Die Regelungen sind transparent und gut nachvollziehbar.
- ▶ Zinssicherheit über viele Jahre und daher gut kalkulierbar.

### Das sind die Nachteile eines solchen Darlehens:

- ▶ Nach Ablauf der [Zinsbindung](#) kann der Zins wesentlich höher liegen – daher besser eine möglichst lange Laufzeit wählen.
- ▶ Bei variablen Darlehen besteht fortlaufend ein Risiko höherer Zinsen.



# Immobilienverkauf gegen Leibrente

**Dieses Modell ist etwas für deutlich Ältere (70 Jahre plus), ohne Erben, die mit viel Geduld und bester juristischer Beratung eine finanzielle Lösung anstreben.**

Nehmen wir einmal an, Ihre Situation ist folgende: Sie sind beide 70 Jahre oder älter, haben eine kleine Rente, aber noch viele Wünsche, die sich jedoch damit nicht finanzieren lassen. Sie haben keine Kinder oder diese sind selbst schon gut versorgt und brauchen Ihr Geld jetzt oder später nicht. Zudem stehen irgendwann [größere Renovierungen](#) an, die Sie finanziell überfordern.

## Oft zu hohe Erwartungen

Wir möchten Sie vorwarnen: Aus vielen Gesprächen mit Anbietern wissen wir, dass viele Interessenten falsche Vorstellungen darüber haben, wie viel Geld sie vom Verkäufer erhalten. Und daran scheitern viele Verhandlungen.

Sie müssen sich folgendes klarmachen: Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen und ausziehen, kann der Käufer selbst einziehen und spart seine monatliche Mietzahlung. Oder er vermietet die Immobilie und hat daraus laufende [Mieteinnahmen](#). Bleiben Sie jedoch darin wohnen, hat er keinerlei Einnahmen,

## So errechnet sich die Immobilienrente

Im ersten Schritt wird der [Verkehrswert der Immobilie ermittelt](#). Das ist der Verkaufspreis, den das Objekt auf dem freien Markt erzielen kann. Je höher er ist, desto mehr Geld erhalten die Verkäufer. Davon zieht man im ersten Schritt die Renovierungskosten ab, die in den nächsten Jahren anfallen, wie zum Beispiel den Einbau einer neuen Heizung.

Auf den ersten Blick gibt es für Sie zwei Möglichkeiten: Sie verkaufen Ihre Immobilie, die wahrscheinlich ohnehin nach dem Auszug der Kinder zu groß ist, kaufen was Kleineres, ziehen um und genießen das Geld, das Ihnen der Mehrerlös des Hauses beschert hat.

Sie wollen aber in Ihrem geliebten Haus bleiben? Dann verkaufen Sie die Immobilie, lassen sich ein lebenslanges Wohnrecht im [Grundbuch](#) zusichern und freuen sich über das Geld, das Sie vom Käufer erhalten. Entweder als Einmalzahlung, als monatliche Rente oder eine Kombination von beidem.

sondern muss Ihnen monatlich noch Geld zahlen. Und als neuer Eigentümer muss er auch noch für den Erhalt und die Renovierung aufkommen.

Damit nennenswerte monatliche Beträge fließen können, haben Anbieter ein Mindestalter der jüngeren Person von 65 beziehungsweise 70 Jahren eingeführt. Denn je jünger der oder die Verkäuferin ist, desto länger fließt die Immobilienrente und desto geringer muss sie sein. Zudem wird oft ein Mindestverkehrswert von 200.000 Euro angesetzt.

Im zweiten Schritt wird der sogenannte Wohnwert abgezogen. Dabei wird die [ortsübliche Miete](#) multipliziert mit der Anzahl der Monate, die die jüngere Person, meist die Frau, an statistischer Lebenserwartung hat.

**Ein Rechenbeispiel:** Gehen wir von einem Rentner-Ehepaar aus, bei dem der Mann älter als seine Frau ist. Bei der Berechnung wird immer die jüngere Person und deren Alter zugrunde gelegt.

Eine 70-jährige Frau wird statistisch gesehen 83 Jahre alt. Sie lebt theoretisch also noch 156 Monate. Bei einer Kaltmiete von 1.100 Euro ergibt sich ein Wohnwert von 171.600 Euro. Dieser wird vom Verkehrswert abgezogen. Zudem werden beispielsweise 80.000 Euro für künftige Renovierungen kalkuliert und abgezogen.

Beträgt der Verkaufspreis beispielsweise 400.000 Euro, zieht man davon den Wohnwert von 171.600 Euro plus die 80.000 Euro Renovierungskosten ab, erhält man also 148.400 Euro auf einen Schlag oder rund 900 Euro im Monat.

Wäre die Frau aber schon älter, zum Beispiel 76 Jahre, kämen höhere Beträge heraus: 400.000 Euro minus 80.000 Euro für Renovierungen minus 84 Monate mal 1.100 Euro an Mietkosten sind 219.200 als Einmalbetrag beziehungsweise 2.600 Euro im Monat.

Kritiker dieses Modells sagen: Es wäre eine Wette auf ein langes Leben. Das ist auch richtig. Andererseits kann es auch ganz anders kommen und beide müssen die Immobilie früh verlassen. Dann fließt keine monatliche Immobilienrente mehr und der Käufer hat ein Schnäppchen gemacht. Daher wird

auch oft eine Mindestanzahl von Jahren vereinbart, in denen die Immobilienrente auf jeden Fall fließt.

Einige Anbieter wie die Deutsche Immobilien Rente AG haben wegen des schlecht kalkulierbaren Risikos die monatlichen Zahlungen ganz abgeschafft und bieten nur noch einen Einmalbetrag an.

### **Diese Vorteile hat die Leibrente:**

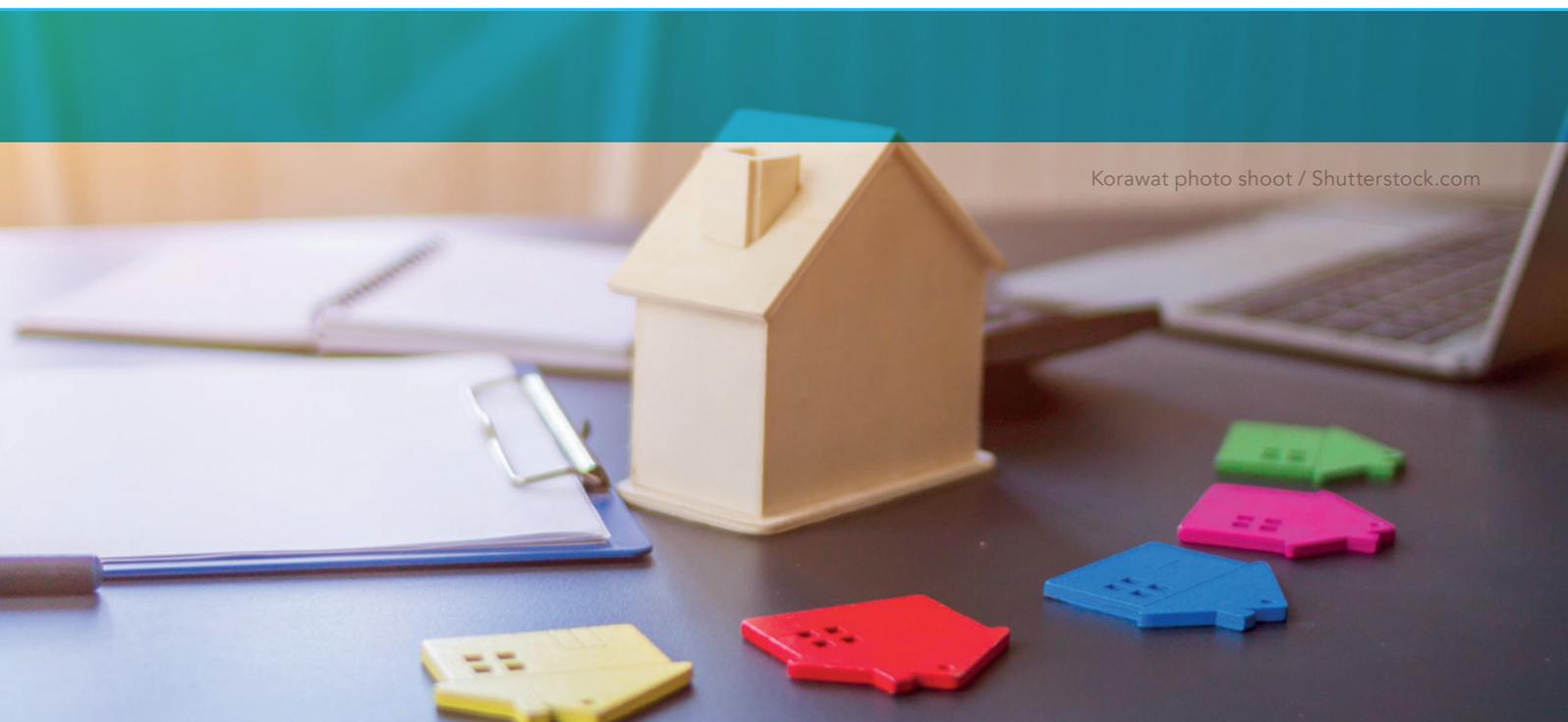
- ▶ Verlässliche monatliche Zahlungen
- ▶ Instandhaltung übernimmt der Käufer
- ▶ Lebenslanges Wohnrecht

### **Die Nachteile der Leibrente:**

- ▶ Nicht geeignet für Leute, die ihre Immobilie vererben wollen
- ▶ Viele juristische Fallstricke
- ▶ Schwierige Vergleichbarkeit von Angeboten
- ▶ Verkäufer profitiert nicht von Wertzuwachs
- ▶ Leibrenten müssen versteuert werden

### **Diese Firmen bieten Leibrentenmodelle an:**

- ▶ Stiftung Liebenau (Zustifterrente)
- ▶ Westfälische Immobilienverrentungs GmbH
- ▶ Deutsche Immobilien-Renten AG (nur noch Einmalbetrag)
- ▶ Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG (nur zeitlich begrenzte Zahlung)



Korawat photo shoot / Shutterstock.com



## Nur ein Klick

[www.biallo.de/bibliothek](http://www.biallo.de/bibliothek)

In unserem Archiv finden Sie weitere hochwertige Ratgeber zu verschiedenen Themen:

- **Geldanlagen**
- **Immobilien**
- **Girokonten**
- **Darlehen**
- **Soziales**
- **Sparen**
- **Verbraucherschutz**

Mit dem kostenlosen



## Newsletter

von biallo.de immer  
aktuell informiert!

### So können Sie uns unterstützen

Wenn Ihnen unser ausführlicher und werbefreier Experten-Ratgeber gefallen hat, dann können Sie unser Team unterstützen, indem Sie uns als Wertschätzung eine Tasse Kaffee oder Tee spendieren

Paypal: <https://www.paypal.me/biallode/1,90>  
Banküberweisung: IBAN DE17 7009 1600 0002 5462 13  
Stichwort: RDW



# Immobilienteilverkauf

**Dieses Modell ist etwas für Jüngere, auch Freiberufler, mit geringen monatlichen Einnahmen, die auch hohe Kosten nicht scheuen.**

Stellen Sie sich einmal folgendes Szenario vor: Ihre monatlichen Einkünfte sind zu gering, sodass Sie kein "Best Ager" Darlehen von der Allianz bekommen. Und der Verkauf Ihrer Immobilie ist auch nicht das, was Sie sich fürs Alter vorgestellt haben. Sie benötigen aber dennoch 100.000 Euro oder mehr.

In diesem Fall könnte ein [Immobilienteilverkauf](#) unter Umständen das Richtige für Sie sein.

Wer bereit ist, bis zu 50 Prozent seines Hauses oder der selbst genutzten Eigentumswohnung zu verkaufen:

- ▶ kann die ganze Immobilie weiter allein nutzen,
- ▶ zahlt für den verkauften Teil ein monatliches Nutzungsentgelt an den Käufer und
- ▶ kann ein solches Geschäft auch ohne Mindestalter abschließen.

## In der Praxis läuft ein Teilverkauf so ab:

- ▶ Sie nehmen Kontakt mit mehreren Anbietern auf, um Angebote vergleichen zu können.
- ▶ Ein Gutachter ermittelt den Verkehrswert der Immobilie, die Kosten dafür trägt der mögliche Käufer.
- ▶ Sie einigen sich mit dem Käufer über die Höhe des Teilverkaufs und des monatlichen Nutzungsentgelts sowie die Dauer der Zinsfestschreibung.
- ▶ Ein [Notar erstellt den Kaufvertrag](#).
- ▶ Der Käufer wird Miteigentümer der Immobilie und Sie erhalten ein im Grundbuch verbrieftes Nießbrauchrecht.
- ▶ Der Notar veranlasst die Zahlung des Betrags an Sie.
- ▶ Sie überweisen monatlich das vereinbarte Nutzungsentgelt an den Käufer.

Dieses Modell der Immobilienverrentung wird mittlerweile von vielen Unternehmen offensiv angeboten. Verbraucherschützer und die [Bafin](#) sehen es eher kritisch. Ein wichtiger Punkt, der immer bemängelt wird: Fallen notwendige Renovierungen wie der Einbau einer neuen Heizung an, muss dies der alte Eigentümer ganz allein tragen, während der neue Teileigentümer von der dadurch erfolgten Wertsteigerung mit profitiert.

## Das sind die Vorteile beim Immobilienteilverkauf:

- ▶ Das Modell ist transparent, sodass man weiß, worauf man sich einlässt.
- ▶ Beim Verkauf gibt es kein Mindestalter
- ▶ Es erfolgt eine rasche Abwicklung.
- ▶ Man profitiert mit seinem Teil von einer möglichen Wertsteigerung.
- ▶ Sie müssen finanziell nur in der Lage sein, das monatliche Nutzungsentgelt zu zahlen.

## Das sind die Nachteile beim Immobilienteilverkauf:

- ▶ Der Teilverkauf ist im Vergleich zu einem Darlehen relativ teuer. Zwischen 4,95 und 7,00 Prozent zahlen Sie pro Jahr an Nutzungsentgelt. Die müssen Sie dann durch zwölf teilen, um an den Monatsbetrag zu kommen.
- ▶ Renovierungen müssen Sie für die ganze Immobilie allein tragen.
- ▶ Einige Anbieter stellen eine Gebühr von rund fünf Prozent beim späteren Verkauf der gesamten Immobilie in Rechnung.
- ▶ Das Nutzungsentgelt nach der ersten Festschreibung kann noch höher sein.

## Diese Unternehmen bieten den Immobilienteilverkauf an:

- ▶ Engel & Völkers - Liquid Home
- ▶ Wertfaktor
- ▶ Heimkapital
- ▶ Deutsche Teilkaufl
- ▶ Volksbank Immobilien Teilverkauf
- ▶ Lebenswert Teilkaufl
- ▶ Hausanker

# Immobilienverkauf mit Rückanmietung

**Dieses Modell ist für alle Leute interessant, die bereit sind, die Immobilie zu verkaufen, aber darin wohnen bleiben wollen.**

Aus unserer Sicht ist der [Immobilienverkauf mit Rückanmietung](#) als Modell der Immobilienverrentung das Fairste für beide Seiten. Sie haben ein Haus oder eine selbst genutzte Eigentumswohnung und wollen diese zu Geld machen. Aber auch darin wohnen bleiben, solange Sie wollen.

Unser Rat: Verkaufen Sie die Immobilie zum aktuellen Verkehrswert, streichen Sie eine hohe Summe ein und zahlen dem Käufer anschließend die ortsübliche Miete.

Im Grunde gibt es hier nur zwei Stellschrauben, die Sie kennen müssen und wofür Sie keine Experten brauchen:

- ▶ Finden Sie heraus, was Ihre Immobilie aktuell wert ist und berücksichtigen Sie dabei, ob es in den nächsten Jahren höhere Investitionen geben muss.
- ▶ Ermitteln Sie die ortsübliche Miete.

Dabei können Ihnen Internetportale wie "immowelt.de" oder "immobilienscout24.de" nützlich sein.

Dann wissen Sie zumindest ungefähr, wie viel Sie monatlich an den Käufer zahlen müssen und von ihm auf einen Schlag bekommen.

## Hier ein Rechenbeispiel:

Sie verkaufen Ihr Reihenmittelhaus für 350.000 Euro. Kosten fallen dabei für Sie keine an, auch keinerlei Steuern, weil Sie die Immobilie länger als zehn Jahre hatten.

Die ortsübliche Nettokaltmiete beträgt 900 Euro. Dann könnten Sie dem Käufer rein rechnerisch 389 Monate lang diesen Betrag zahlen. Das sind 32 Jahre und fünf Monate. Das zeigt: Neben der Miete, die Sie zahlen, bleibt jede Menge Geld übrig, um sich den Lebensabend zu verschönern.

Verlassen Sie die Immobilie, weil Ihnen Haus und Garten zu groß und arbeitsintensiv werden, müssen Sie halt woanders Miete zahlen und der Käufer muss einen anderen Mieter finden.



Theoretisch denkbar ist auch, dass Sie sich ein Nießbrauchrecht eintragen lassen. In diesem Fall können Sie die Immobilie verlassen, zum Beispiel in ein [Betreutes Wohnen](#) ziehen und die Immobilie an andere Leute vermieten.

Aber Sie müssen sich fragen, ob Sie im fortgeschrittenen Alter wirklich noch [Vermieter werden](#) wollen und sich eventuell mit renitenten Mietern herumärgern. Also eher nicht.

Zudem vermindert der eingeräumte [Nießbrauch](#) den Verkaufspreis. Denn der Käufer muss nun damit rechnen, dass er viel später über seine Immobilie verfügen kann.

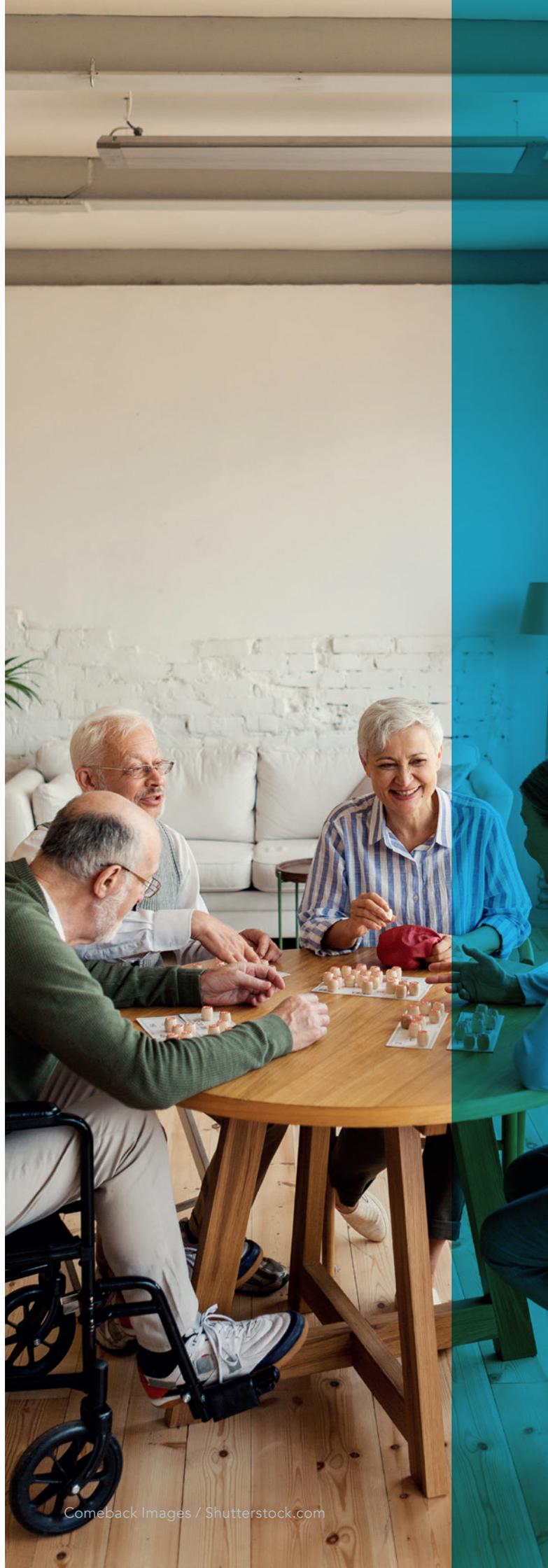
Sie müssen auch wissen, dass Sie selbst als Mieter einen notariell verbrieften Kündigungsschutz haben. Zudem wird eine Vereinbarung zur Miethöhe geschlossen, sodass Sie hier auch keine bösen Überraschungen erleben.

### **Diese Vorteile bietet der Immobilienverkauf mit Rückvermietung:**

- ▶ Es wird ein hoher, steuerfreier Verkaufspreis realisiert.
- ▶ Instandhaltungs-Investitionen übernimmt der Verkäufer.
- ▶ Es handelt sich um ein absolut transparentes Modell.
- ▶ Erben können Sie schon zu Lebzeiten finanziell bedenken.

### **Diese Nachteile birgt der Immobilienverkauf mit Rückvermietung:**

- ▶ Verkaufspreis ist oft niedriger, da es weniger Kaufinteressenten als beim normalen Kauf gibt.
- ▶ Wertsteigerungen erzielt der Käufer.



# Umkehrhypothek

**Da diese Form der Immobilienverrentung unseren Recherchen nach nicht mehr angeboten wird, dient die Darstellung lediglich der Vollständigkeit.**

Die [Umkehrhypothek](#) als Form der Immobilienrente wird häufig in englischsprachigen Ländern praktiziert. Bei uns spielt sie praktisch keine Rolle, weil es dafür nach unseren Erkenntnissen keine Anbieter gibt. Dennoch wollen wir Ihnen das Modell kurz vorstellen.

Bei einer normalen Hypothekenfinanzierung erhält der Kunde einen bestimmten Betrag zum Kauf einer Immobilie und zahlt den Kredit dann mit monatlichen Raten zurück.

Ist das Haus im Alter bezahlt, bietet man der Bank die Immobilie als Sicherheit an und man erhält ein Darlehen. Dieses wird in monatlichen Raten an den Kunden gezahlt, also genau umgekehrt wie zu Anfang.

Nehmen wir einmal an, Ihre Rente ist gering und Sie wollen diese aufbessern, ohne Ihre Immobilie verkaufen zu wollen.

Die Verbraucherzentrale hat mal überschlagen, was man erwarten kann: "Angenommen, Sie haben eine Immobilie, die heute 300.000 Euro wert ist. Der An-

bieter nimmt einen Risikoabschlag von 50 Prozent vor. Somit steht eine Darlehenshöhe von 150.000 Euro zur Verfügung. Sie bekommen aber nicht 150.000 Euro ausbezahlt, sondern das Darlehen am Laufzeitende darf nicht mehr als 150.000 Euro betragen. Wenn die Laufzeit des Darlehens zehn Jahre beträgt, steht bei einem Zinssatz von sechs Prozent eine Summe von knapp 83.000 Euro als Einmalzahlung oder etwa 900 Euro an monatlicher Rente zur Verfügung."

Zu beachten sei jedoch, schreiben die Verbraucherschützer, dass diverse Gebühren noch nicht berücksichtigt sind.

## Die Vorteile der Umkehrhypothek:

- ▶ Sie bleiben Eigentümer Ihrer Immobilie.
- ▶ Sie haben kalkulierbare, sichere, monatliche Zusatzeinnahmen.

## Die Nachteile der Umkehrhypothek:

- ▶ Sie wird aktuell von niemandem angeboten.
- ▶ Sie ist sehr teuer wegen hoher Gebühren und hohem Zins.
- ▶ Bei zeitlicher Befristung muss neu verhandelt werden.
- ▶ Die Eigentümer müssen weiterhin Renovierungen selbst zahlen.

# biallo.de

## Ihr Geld verdient mehr.

Inhaltlich Verantwortlicher  
gemäß §Abs. 2 MStV:

Biallo & Team GmbH  
Achselschwanger Str. 5, 86919  
Utting

Telefon: +49 8806 33384 0  
Telefax: +49 8806 33384 19

E-Mail: [info@biallo.de](mailto:info@biallo.de)  
Internet: <https://www.biallo.de>

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:  
Samuel Biallowons  
Registergericht: Amtsgericht Augsburg  
Registernummer: HRB 18274  
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß  
§ 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 213264656  
Inhaltlich verantwortlich gemäß §§ 5 TMG, 55 RStV:  
Samuel Biallowons

Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Urheberrecht: Alle in diesem Dokument veröffentlichten Inhalte und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Form der Verwertung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Be- und Verarbeitung, Speicherung, Übersetzung sowie Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Downloads von unseren Webseiten sind nur für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Das Impressum von biallo.de gilt auch für unsere Seiten auf



Der „Ratgeber der Woche“ ist ein Service der Verbraucher-Redaktion Biallo & Team GmbH, Achselschwanger Str. 5, 86919 Utting. Sie können uns erreichen unter [redaktion@biallo.de](mailto:redaktion@biallo.de) oder per Telefon: +49 8806 33384 0

Weitere Informationen unter <https://www.biallo.de>  
Es ist uns jedoch **gesetzlich untersagt**, individuell fachlich zu beraten.

