

Die eigene Immobilie ist für viele Bundesbürger die größte Investition ihres Lebens. Sie geben viel Geld für einen höheren Wohnstandard im Eigenheim aus. Und tun auch noch etwas für die Altersvorsorge. Ist die Immobilie abbezahlt, hofft man auf ein mietfreies und sorgloses Leben.

VON STEPHAN MAASS

Für viele ältere Hausbesitzer geht die Rechnung aber offensichtlich nicht mehr auf. Laut einer aktuellen GfK-Umfrage unter Hausbesitzern können sich zwei Drittel der über 65-Jährigen nicht alle Wünsche erfüllen. Ein Drittel gab an, dass sie jede Ausgabe abwägen müssen. Und bei drei Prozent reicht das Geld sogar nicht einmal zum Leben.

Es gibt einen Ausweg. Wer sein Leben lang fleißig die eigenen vier Wände abbezahlt hat und die Immobilie nicht vererben möchte, kann mit dem Eigenheim die Rente aufbessern. Das geht sogar, ohne ausziehen zu müssen. Die Immobilie wird dabei an ein Finanzinstitut überschrieben. Dafür erhält man ein lebenslanges Wohnrecht und eine monatliche Zahlung. Nach dem Ableben der Bewohner werden Haus oder Wohnung an neue Nutzer verkauft oder vermietet. Je länger man lebt, desto interessanter ist diese Art, das Eigenheim zu verfrühstücken.

Die Auswahl des richtigen Angebots ist jedoch kompliziert. Denn die Modelle der Anbieter sind kaum vergleichbar, und eindeutige Regeln für die Berechnung einer Immobilien-Leibrente gibt es auch nicht. „Es ist ein großes Problem, dass die meistens älteren Hausbesitzer bei so einer Entscheidung völlig allein gelassen werden“, sagt Thomas Mai, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Bremen. „Ohne Anwalt, Notar, Steuerberater oder zumindest ein Familienmitglied, das man zu Rate ziehen kann, sollte man das nicht machen.“

Drei Wege stehen Hausbesitzern zur Verfügung: Beim Leibrenten-Modell verkauft der Hausbesitzer seine Immobilie an ein Unternehmen oder einen privaten Investor und erhält ein lebenslanges Wohn- oder Nießbrauchrecht. Das Nießbrauchrecht schließt über das reine Wohnrecht hinaus auch die wirtschaftliche Nutzung mit ein. Die Wohnung oder das Haus können dann sogar weitervermietet werden. Statt des

Wie man das Eigenheim im Alter VERFRÜHSTÜCKT

Obwohl sie in der eigenen Immobilie leben, geraten viele Ältere in finanzielle Schwierigkeiten. Mit ihrem Wohneigentum können sie ihre Rente aufbessern. Aber die Angebote sind schwer vergleichbar und unübersichtlich



Kaufpreises erhalten die Verkäufer eine regelmäßige Zahlung, die sich unter anderem aus dem Immobilienwert, der Lebenserwartung und dem Gegenwert für das Wohnrecht errechnet.

Wenige Unternehmen teilen fast den gesamten Leibrenten-Markt unter sich auf. Marktführer ist die Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG aus Frankfurt, die ihr Geschäft auch aus Kooperationen mit Volksbanken generiert. Die kirchliche Stiftung Liebenau aus Meckenbeuren im Bodenseekreis ist ebenfalls ein großer Anbieter, ebenso die Firma VMT Immofinanz aus Kamen. Dank Demografie wird die Zielgruppe immer größer: „Viele Kreditinstitute haben für ihre Kunden über 65 wenig Angebote“, sagt Thorsten Zucht, Vertriebsvorstand bei der Deutsche Leibrenten Grundbesitz. Das gelte gerade für Eigenheimbesitzer, deren Eigentum noch mit Restschulden belastet ist, die barrierefrei wohnen und entsprechend investieren möchten oder zusätzliches Geld für Pflege benötigten.

Die Immobilien-Leibrente ist die einzige Variante, in der Käufer auch die Kosten für Reparaturen übernehmen. Übernehmen die Rentner das wie zuvor, muss das vertraglich festgehalten werden und sollte zu einer höheren Leibrente führen. Man solle sich dann aber darüber im Klaren sein, dass die notwendigen Reparaturen in fremdem Eigentum erfolgen. Die Deutsche Leibrenten Grundbesitz etwa sichert den Vertragspartnern bei der laufenden Wartung der Immobilie Unterstützung zu. Firmenziel sei nicht „nur“ die Auszahlung der Immobilien-Leibrenten, sondern auch der Erhalt des Wohnwerts, so das Unternehmen.

Die Umkehrhypothek ist eine weitere Variante. Hier wird die Immobilie mit einem Kredit belastet. Das Geld kann der Hausbesitzer in eine Zusatzrente umwandeln. Der Kredit muss aber irgendwann zurückgezahlt werden. Dafür müsste dann meistens die Immobilie verkauft werden. Dann hat man vielleicht noch die Zusatzrente, aber kein Dach mehr über dem Kopf. Diese Aussicht ist für die meisten Rentner nicht attraktiv. Auch deshalb kommt die Umkehrhypothek nur selten vor.

Dagegen erleben die Teilverkäufe von Immobilien einen Aufschwung. Seit 2018 bietet die Hamburger Firma Wertfaktor dieses Modell an. Wertfaktor hat auch die GfK-Umfrage in Auftrag gegeben. Mit mindestens

FORTSETZUNG AUF SEITE 43

FORTSETZUNG VON SEITE 41

100.000 Euro und zu höchstens 50 Prozent des Immobilienwerts kauft sich die Firma in die Immobilie ein. Mit dem Geld können die Hausbesitzer ihre Rente aufbessern, das Haus altersgerecht umbauen oder eine Weltreise finanzieren. Ein Nutzungsentgelt in Höhe von 2,9 Prozent der Teilverkaufssumme muss allerdings dauerhaft gezahlt werden. Bei 100.000 Euro sind das 242 Euro pro Monat. Nach zehn Jahren gehen rund 29.000 Euro für diesen fiktiven Nettomietwert vom Konto ab. Von den 100.000 Euro bleiben also nur noch 71.000 Euro.

„Für Wertfaktor wirkt das wie ein Festzins von 2,9 Prozent pro Jahr, der im Grundbuch über eine neu einzutragende Grundschuld abgesichert wird“, kommentiert das Finanzportal Steuertipps.de. Zwar werde der Teilkäufer nur stiller Teilhaber des Eigenheims, da sich an der Selbstnutzung und fortlaufenden Instandhaltung durch den Eigentümer nichts ändere. Letztlich hole sich dieser aber rechtlich einen Miteigentümer mit ins Haus.

Der Vertrag über den Immobilien-Teilverkauf muss notariell beurkundet werden. Darin werden der Miteigentumsanteil von Wertfaktor, die entsprechend einzutragende Grundschuld sowie das monatliche Nutzungsentgelt zu Gunsten des Teilkäufers und das Nießbrauchsrecht zu Gunsten des Teilverkäufers festgelegt.

Ziehen die Bewohner aus oder versterben sie, würde Wertfaktor das Haus verkaufen. Es gibt aber auch die Möglichkeit, den stillen Teilhaber auszuzahlen. Verkäufer oder Erben würden dann von einer eventuellen Wertsteigerung profitieren. Umgekehrt müsste bei sinkenden Preisen aber auch der Verlust getragen werden. Zudem behält Wertfaktor 6,5 Prozent vom Verkaufspreis als sogenanntes Durchführungsentgelt ein. „So ein Modell rechnet sich eigentlich nur, wenn der Hauspreis weiter steigt“, sagt Ralf Schwarzhof, Gründer der Plattform Leibrenten-Boerse.de. „Außerdem müssen sämtliche Reparaturen und die Instandhaltung weiter vom Eigentümer bezahlt werden. Für die ganze Immobilie – obwohl ihm vielleicht nur noch die Hälfte gehört und er für die andere Hälfte sogar noch einen Mietzins zahlen muss.“

Ältere Hausbesitzer scheinen sich dennoch überzeugen zu lassen. Denn nach Wertfaktor sind schon drei Nachahmer hinzugekommen, die den Teilverkauf anbieten. Die Modelle unterscheiden sich hinsichtlich Nutzungsgebühr und Abschlag beim Verkauf der Immobilie. Das Hamburger Unternehmen Basora verlangt 3,5 Prozent Nutzungsentgelt, die zum Makler Engel & Völkers gehörende Tochter Liquid Home nimmt drei Prozent und berechnet beim Verkauf 5,5 Prozent des Hauspreises. Die Münchner Firma Heimkapital berechnet dafür nur 4,5 Prozent.

Wie gut oder schlecht ein Angebot ist, hängt auch von den weiteren Vertragsbestandteilen ab. „Ich habe einen Vertrag

gesehen, in dem sich der Teilkäufer ein Einspruchsrecht bei der Vermietung des Hauses eingeräumt hat. Der Besitzer kann dann im Zweifel nicht vermieten und wäre zum Verkauf gezwungen. Von der angepriesenen 100-prozentigen Entscheidungshoheit für den Eigentümer bleibt dann nicht mehr viel übrig. So was sollte man nicht unterschreiben“, sagt Schwarzhof.

Er ist Spezialist für die klassische Immobilien-Leibrente. „Am Anfang habe ich das auch für Banken und Genossenschaften gemacht. Aber dann wurde die Rosinenpickerei bei den Käufern immer intensiver. Die Verkäufer mussten immer älter werden und die Häuser immer jünger.“, sagt Schwarzhof. Dabei sei es möglich, einen ausgewogenen Vertrag zwischen Verkäufer und Käufer zu schaffen. Deshalb gründete Schwarzhof seine Plattform Leibrenten-Boerse.de. Dort werden Immobilieneigentümer mit Interesse an einer Leibrente mit potenziellen Investoren vermittelt.

Schwarzhof wirbt damit, dass die Leibrenten, die über seine Plattform vermittelt werden, im Schnitt rund 20 Prozent über den Angeboten der anderen Anbieter liegen. Die Verträge sehen zum Beispiel vor, dass die Verkäufer über eine Rückfallklausel abgesichert sind: Zahlt ein Käufer drei

Monate hintereinander die vereinbarte Leibrente nicht aus, fällt die Immobilie an den Verkäufer zurück. Solche Klauseln haben die anderen Anbieter nicht.

„Das ist der einzige Weg, den Verkäufer vor der Insolvenz des Käufers abzusi-

chern“, sagt Thomas Mai, Finanzexperte der Verbraucherzentrale Bremen. Als Absicherung des Verkäufers könne zwar auch eine sogenannte Reallast ins Grundbuch eingetragen werden. Sie sichere den Anspruch auf die Zahlung. Doch der ist wenig wert, wenn der Käufer insolvent ist.

Allgemein anerkannte vertragliche Standards gebe es aber nicht, sagt Mai. „Das bedeutet, dass sich Käufer und Verkäufer über jeden einzelnen Punkt des Vertrags einigen müssen.“ Wer kommt für Renovierungen und Instandhaltungen auf? Was gilt beim Umzug ins Altenheim: Wird die Rente weiter ausgezahlt oder der ausstehende Wert des Wohnrechts? Was passiert bei Ehepaaren nach dem Tod eines Partners? Der Beratungsaufwand für die Verkäufer sei hoch, so Mai.

Am Abschluss steht ein notarieller Vertrag. Wohnrecht oder Nießbrauch sowie die Rente werden im Grundbuch eingetragen. Das sei auch deshalb wichtig, weil die Ansprüche im Fall einer Insolvenz des Anbieters bei einer Zwangsversteigerung übernommen werden, sagt Schwarzhof. Aber dafür müsse ein wichtiger Punkt beachtet werden: „Lassen Sie Ihr Wohnrecht unbedingt erstrangig ins Grundbuch eintragen, denn alles, was nicht erstrangig eingetragen ist, wird bei einer Zwangsversteigerung gelöscht. Das wäre der absolute Ernstfall: keine Leibrente, und dann ist auch noch die Wohnung weg.“

Das Eigenheim verfrühstücken