

„Eat your brick“ oder „Immobilienverrentung als Altersvorsorge“

Ein Aufsatz von Johannes Höfer, Rechtsanwalt von Port7 Rechtsanwälte, Münster

Steuern | Altersvorsorge | Rente | Geldanlage | Immobilien | Vermögensaufbau

Ist nach einiger Zeit die eigengenutzte Immobilie abgezahlt, hat sich ein erheblicher Vermögenswert gebildet. Das Problem dabei ist bloß, dass dieser Vermögenswert sich nicht auf dem Bankkonto zeigt, wenn nicht gerade Erhaltungskosten anfallen. Erträge wirft die Immobilie nicht ab.

Soll die Rente oder Pension aufgebessert werden -sei es um einen bestimmten Lebensstandard zu halten oder sich Träume zu erfüllen- stellt sich schnell die Frage nach einem Verkauf der Immobilie. Das ist dann unproblematisch, wenn man nicht in der über die Jahre vielleicht sogar selbstgebauten Immobilie weiterhin wohnen möchte. Wer aber sein lieb gewonnenes Familienheim weiter nutzen möchte steht an dieser Stelle vor einem scheinbar unlösbaren Problem.

Zur Lösung dieses Dilemmas gibt es verschiedene Lösungsansätze, die unterschiedliche Vor- und Nachteile haben.

Verkauf auf Leibrente

Die erste Möglichkeit die unterschiedlichen Wünsche nach Wohnen in dem eigenen Haus und gleichzeitigen Erträgen daraus zu erfüllen, ist der sog. Verkauf auf Leibrente. Dabei wird das Eigentum an der Immobilie übertragen. Im Gegenzug erhält der Verkäufer eine Leibrente, die monatlich gezahlt wird. Die Leibrente muss so bemessen sein, dass der Verkäufer in der zu erwartenden Lebenszeit den Verkehrswert erhält. Bei der Bemessung muss daher die Lebensdauer des Verkäufers und der Verkehrswert der Immobilie berücksichtigt werden. Für den Käufer ergibt sich das Problem, dass bei längerer Lebensdauer des Verkäufers möglicherweise der Verkehrswert der Immobilie auch unter Berücksichtigung von Inflation überschritten wird. Soll diese Variante gewählt werden, muss auch eine Absicherung der Insolvenz des Käufers berücksichtigt werden.

Umkehrhypotheken

Am Markt werden teilweise auch sog. Umkehrhypotheken angeboten. Dabei wird die Immobilie regelmäßig ähnlich einem „normalen“ Darlehen durch eine Bank beliehen, der Eigentümer erhält dann eine monatliche Rente. Regelmäßig wird die Rückzahlung der ausgezahlten Beträge auf den Zeitpunkt vereinbart, in dem der Eigentümer verstirbt oder ins Pflegeheim zieht. Die Erben können dann entscheiden, ob sie das „Darlehen“

zurückzahlen oder die Bank die Immobilie verwerten soll. Etwaige Überschüsse würden dann an die Erben ausgezahlt.

Problematisch dabei ist zum einen die Laufzeit, denn lebenslange Verträge sind äußerst selten. Zum anderen werden auf die Verkehrswerte der Immobilie hohe Abschläge berechnet, um eine unerwartete lange Lebensdauer abzusichern. Damit sinkt aber in vielen Konstellationen die Attraktivität, weil die Erträge zu gering erscheinen, jedenfalls im Vergleich zu dem Verkehrswert der Immobilie.

Verkauf und Rückanmietung

Eine weitere Möglichkeit besteht in dem Verkauf der Immobilie, die dann zeitgleich vom neuen Eigentümer wieder angemietet wird. Dabei erhält der Käufer unmittelbar die Gesamtsumme, die sich ohne weitere Probleme der Bewertung aus dem Verkehrswert ergibt. Es brauchen keine Abschläge wegen der unbekanntenen Lebensdauer in Kauf genommen zu werden. Auch braucht der Verkäufer keine andere Absicherung gegen die Insolvenz des Verkäufers. Für den Käufer ist dieses Modell interessant, weil er sofort das Eigentum an der Wohnung erhält und so auch besser mit den Banken finanzieren kann. Im Mietvertrag muss das Recht zur Kündigung wegen Eigenbedarfs ausgeschlossen werden. Im Einzelfall muss eine Regelung zur Höhe der Miete, insbesondere zu Erhöhungen über die Zeit getroffen werden.

Beratung im Einzelfall

Je nachdem wie Ihre Situation konkret gestaltet ist, bieten sich verschiedene Modelle an. Gerne berate ich Sie, wenn Sie mit dem Gedanken spielen Ihre Immobilie zu verkaufen.