



SONDERVERÖFFENTLICHUNG

Wie sicher ist eine Immobilien-Verrentung?

Mit seiner Rente spielt man nicht und erst recht nicht, wenn es sich um die eigene Immobilie handelt. Bei der Verrentung der eigenen Immobilie ist das Thema Sicherheit entscheidend. Gewerbliche Anbieter mit unterschiedlichen Konzepten bieten dem Eigentümer/Verkäufer hier oftmals nur unzureichenden Schutz.

Im folgenden Interview befragten wir Ralf Schwarzhof, Verrentungsexperte von IMMOTAX zu diesem Thema.

Impuls: Herr Schwarzhof, wie sicher sind Immobilien-Verrentungen?

Schwarzhof: Sagen wir es mal so: Wenn in einem notariellen Verrentungs-Kaufvertrag alle wichtigen

Punkte enthalten sind, haben Eigentümer/Verkäufer maximale Vertragssicherheit.

Sie sagen „wenn“. Sollten diese „wichtigen Punkte“ eigentlich nicht in jedem Notarvertrag stehen?

Leider ist das nicht so einfach. Wir haben in Deutschland Vertragsfrei-

heit. So lange der Vertrag rechtlich in Ordnung ist, kann er auch geschlossen werden. Und wenn der Verkäufer aus Unkenntnis auf die notwendigen Sicherheiten verzichten will, dann darf er das tun. Ob das sinnvoll und klug ist sei mal dahingestellt.

Können Sie uns ein Beispiel benennen?

Ein bekannter gewerblicher Anbieter von Immobilien-Leibrenten spricht in diesem Zusammenhang von der „Risiko-Affinität“ eines Eigentümers. Im Klartext: Verzichtet der Eigentümer/Verkäufer auf vertragliche Sicherheiten erhält er eine höhere Rente. Ich aber rate dringend von solchen Modellen ab, die Sicherheit des Eigentümers darf nie zur Disposition stehen.

Dazu kommt, dass sich viele Notare mit dem Thema Verrentung schwer tun, schlichtweg weil Ihnen die Erfahrung mit diesen Verträgen fehlt. Das führt dann immer wieder zu Fehlern die im schlimmsten Fall den Vertrag anfechtbar und/oder unsicher machen.

Auf der einen Seite der Notar, der wenig Erfahrung hat und auf der anderen Seite gewerbliche Investoren, die die Materie beherrschen – wer unterstützt die Eigentümer?

Aus diesem Grund fertige ich für alle unsere Auftraggeber bei einer anstehenden Beurkundung eine Vertragsvorlage für den beurkundenden Notar, da wir genau wissen was wichtig ist und enthalten sein muss. Die Notare haben dann ein Gerüst mit dem sie arbeiten können. Dieser Service ist ein fester Bestandteil unserer Dienstleistung.

Wie sieht es mit dem lebenslangen Wohnrecht aus?

Sofern ein Wohnrecht oder ein Nießbrauch vereinbart wird, sollte

dieses erstrangig im Grundbuch eingetragen werden und so genau wie möglich im Notarvertrag formuliert werden.

Beispielformulierung im Notarvertrag:

Der Verkäufer als Gesamtberechtigter gemäß § 1030 BGB, behält sich auf Lebensdauer den Nießbrauch am gesamten verkauften Grundbesitz, oder Teilen davon vor.

Dann folgt die Beschreibung des Nießbrauchs. Gerade beim Nießbrauch und den damit verbundenen „gewöhnlichen und außergewöhnlichen Aufwendungen“ ist die gesetzliche Regelung im BGB (§ 1041) sehr schwammig. Deshalb ist es klug z.B. genau zu regeln wer, wann welche Kosten zu tragen hat.

Sinnvoll ist es außerdem vertraglich zu regeln was passiert, wenn der Berechtigte das Wohnrecht oder den Nießbrauch nicht mehr in Anspruch nehmen kann, z.B. wegen eines Umzugs zu den Kindern oder ins Altenheim. In unseren Verträgen ist sowohl eine „Mietgarantie“ wie auch ein „Wertersatz durch Einmalzahlung“ festgeschrieben.

Wie muss die eigentliche Rente abgesichert werden?

Unbedingt durch die Eintragung einer Reallast im Grundbuch! Damit ist es für den Käufer nahezu unmöglich die Immobilie in irgendeiner Weise zu beleihen. Genau deshalb versuchen einige Käufer immer wieder zu verhindern, dass eine Reallast eingetragen wird.

Nochmals: Verzichten Sie niemals auf Sicherheit, zugunsten einer vermeintlich höheren Leibrente.

Können Eigentümer Ihre Leibrente auch gegen Wertverlust schützen?

Ja, dafür gibt es zwei Ansätze:

1. Die Rentenzahlungen werden an den Lebenshaltungskostenindex des statistischen Bundesamtes angepasst. Steigt dieser Index an, steigt auch die Leibrente. Sinkt der Index bleibt die Leibrente konstant.

Eine Wertsicherungsklausel kann nur für Leibrenten mit einer Laufzeit von über 10 Jahren vereinbart werden.

Beispielformulierung:

Ändert sich der von dem Statistischen Bundesamt veröffentlichte Verbraucherpreisindex für Deutschland auf der Basis 2005 = 100 gegenüber dem für den Monat der Leibrentenzahlung veröffentlichten Index um mindestens 5 Prozent, so kann jede Partei eine Anpassung der monatlichen Leibrente verlangen. Maßstab dafür soll die Veränderung des Index sein. Die Änderung der monatlichen Leibrente wird jeweils ab dem 1. Januar des der Änderung folgenden Jahresbeginns wirksam.

2. Ein anderer, besserer Ansatz ist die „Einpreisung“. Die Leibrentenzahlungen sind von Beginn an höher als mit einer Wertsicherungsklausel, bleiben aber über die gesamte Laufzeit konstant. Im Besonderen bei abgekürzten Leibrenten (Höchstzeitrenten) ist diese Variante empfehlenswert und gängige Praxis.

Was passiert wenn der Käufer die Rente nicht mehr zahlt?

Die Frage wird immer wieder gestellt. Meine Antwort ist ziemlich überraschend für die Leute. Sie lautet: „Das ist das Beste was Ihnen passieren kann!“

Angenommen, ein Käufer hat Ihnen fünf Jahre lang die Rente gezahlt und wird dann zahlungsunfähig. Dann gehört die Immobilie wieder Ihnen und sie können sie erneut verwerten.

Ohne auf die juristischen Details näher einzugehen, der Grund dafür ist die vertraglich vereinbarte Rückfallklausel.

Beispielformulierung Rückfallklausel:

Der Verkäufer kann entweder vom schuldrechtlichen Teil dieser Kaufvertragsurkunde zurücktreten oder vom Käufer durch Kündigung der Ratenzahlungsvereinbarung die Zahlung des gesamten offenen Kaufpreises nebst offener Zinsen und einschließlich sämtlicher etwaig aufgelaufener Verzugszinsen verlangen, wenn

- a) der Käufer für 4 aufeinanderfolgende Monate mit der Entrichtung des Kaufpreises ganz oder teilweise in Verzug ist oder in einem Zeitraum, der sich über mehr als vier Monate erstreckt, mit dem Kaufpreis in Höhe eines Betrages in Verzug ist, der den Kaufpreis für 4 Monate erreicht oder*
- b) über das Vermögen des Käufers das Insolvenzverfahren eröffnet oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wird, oder*
- c) die Zwangsvollstreckung von dritter Seite in den Pfandgegenstand oder der Grundschuld verhaftetes Zubehör betrieben wird, oder*
- d) der Käufer das Objekt trotz Abmahnung nicht ausreichend gegen Feuer- Leitungswasser- und Sturmschäden versichert hält*

... es folgt nun die genaue Regelung des Rückfalls

Kommt der Käufer seinen Zahlungsverpflichtungen nicht wie vereinbart nach, kann der Verkäufer die Rückabwicklung des Vertrages durchsetzen.

Wichtig für die Vertragssicherheit ist die genaue Regelung des Rückfalls. Eine falsche Formulierung kann den

Vertrag anfechtbar machen. In all unseren beurkundeten Leibrentenverträgen ist eine Rückfallklausel vereinbart und klar in allen Punkten geregelt!

Für gewerbliche Anbieter spricht die vermeintliche bessere Bonität gegenüber dem privaten Käufer oder Investor. Ist auch bei gewerblichen Anbietern eine Rückfallklausel empfehlenswert?

Das ist in der Tat ein Punkt der den Eigentümern schlichtweg Sand in die Augen streut. Gewerbliche Anbieter argumentieren tatsächlich gerne mit Ihrem vermeintlichen Status oder dem sozialen Aspekt:

Ich kenne aus langjähriger Erfahrung auch die Investorensseite und weiß wie sehr diese Firmen schwitzen um die Verrentungen bezahlen zu können. Die Caritas z.B. hat aus eben diesen Gründen ihr Verrentungsangebot quasi beendet. Ein anderer Anbieter muss erst Genussscheine über einen Direktvertrieb vermarkten, um Geld hereinzubekommen. Ein dritter Anbieter verkauft bis zu 70 Prozent des Wertes der verrenteten Immobilie in Form von Pfandbriefen weiter, um die eigene Liquidität zu verbessern ... usw. usw.

Die Besonderheit bei einer gewerblichen Verrentung ist das Insolvenzrecht. Wird die Firma mit der ein Ei-



gentümer den Verrentungsvertrag geschlossen hat zahlungsunfähig, greift das Insolvenzrecht. Es wird ein Insolvenzverwalter eingeschaltet. Der Insolvenzverwalter könnte dann auf die verrentete Immobilie zurückgreifen und bei einem vereinbarten Rückfall eventuell die geleisteten Leibrenten zurückfordern. Stellen Sie sich einmal vor, was das für einen Rentner bedeutet ...

Das wünscht man sich im Alter nicht ...

Immobilienverrentung ist ein Geschäft. Darüber muss man sich als Eigentümer einfach im Klaren sein. Weder ein gewerblicher noch ein privater Anbieter und auch keine Genos-

senschaft oder selbst Stiftungen zahlen eine Leibrente um Gutes zu tun.

Es geht um Zahlen. Wer etwas anderes behauptet streut Eigentümer Sand in die Augen. Es gibt klare Ankaufs-/ Verrentungs-Kriterien. Sind diese nicht erfüllt gibt es keine Leibrente. Und diese Kriterien sind streng. Über 97 Prozent der Eigentümeranfragen bei gewerblichen Anbietern oder Stiftungen fallen bereits bei der Vorprüfung durchs Raster – weil es sich für die Investoren nicht rechnet.

Wer das akzeptieren kann ist eigentlich schon auf einem guten Weg. Dann geht es nur noch darum das bestmögliche Verrentungsangebot in Verbindung mit dem sichersten Vertrag zu finden. Und das ist recht einfach.

Wie können Eigentümer sich absichern?

Man sollte den Vertrag von einem Notar im Vorfeld prüfen lassen. Wichtig sind die richtigen Eintragungen im Grundbuch (Wohnungsrecht, Reallast) und deren Rangfolge.

Beispielformulierung: Die Vertragsparteien bewilligen und der Käufer beantragt, im Grundbuch im Range nacheinander einzutragen:

- 1) das Wohnungsrecht der Berechtigten gem. § 2 Abs. I.A dieses Vertrages
- 2) die Reallast nebst Vermerk gem. § 2 Abs. II dieses Vertrages

Und was ist mit der Rückfallklausel?

Darauf sollten Eigentümer immer bestehen! In Verbindung mit einer klaren Regelung, der entsprechenden Rückauflassungsvormerkung und den erstrangigen Eintragungen von Wohnungsrecht und Reallast im Grundbuch bietet der Vertrag dann maximale Sicherheit.

Und dann ist der Vertrag sicher?

Ja, denn mehr Sicherheit geht nicht. Und gerade private Investoren/Käufer z.B. auf unserer Leibrentenbörse akzeptieren diese Vertragsbedingungen uneingeschränkt.

Fazit: Die wertsichernde Verrentung der eigenen Immobilie ist möglich! Man sollte sich nicht von Firmenschildern und Internetauftritten blenden lassen und stattdessen auf die hier genannten vertraglichen Sicherheiten bestehen. Dann bietet die Umwandlung (Verrentung) der eigenen Immobilie in eine (lebenslange) Immobilienrente auch maximale Vertragssicherheit. ■



Ralf Schwarzhof

IMMOTAX LEIBRENTENBÖRSE

IMMOTAX Geschäftsführer Ralf Schwarzhof ist der bundesweit marktführende Experte für die wertsichernde Umwandlung von Immobilien in Leibrenten oder Zeitrenten, mit oder ohne Wohnrecht! In Vorträgen, Seminaren und in Fachartikeln referiert er regelmäßig zum Thema „Die Rente aus der eigenen Immobilie“. www.Leibrenten-Boerse.de