

Leibrenten und Zeitrenten

Wie das Haus Ihre Rente bezahlt.

Die Leibrente ist die älteste Form der Alterssicherung. Bei der Leibrente werden etwa Immobilien, Gewerbebetriebe oder Bauernhöfe gegen eine lebenslange Geldleistung (zum Beispiel monatliche Rente) verkauft.

Jahrhundertlang war es üblich, dass Handwerker oder Landwirte ihre Betriebe auf die Kinder übertrugen, die im Gegenzug dafür die Versorgung der Eltern übernahmen. Erst im Laufe des 20. Jahrhunderts verlor die Leibrente in Deutschland an Bedeutung. Doch ist anzunehmen, dass aufgrund der demografischen Entwicklung und der damit zusammen-

hängenden Rentenproblematik die Leibrente wieder aufleben wird.

Leibrente oder Kauf?

Der Unterschied zum klassischen Immobilienverkauf liegt im Wesentlichen in den Zahlungsmodalitäten. Statt Einmalzahlung erfolgt eine Abzahlung in monatlichen Raten. Man kann sich die Leibrente wie einen Auszahlungsplan vorstellen. Das Geld steckt in der Immobilie und wird verzinst, Rate für Rate, durch den Käufer „ausgezahlt“. Gleichzeitig kann der Verkäufer vereinbaren, dass er die Immobilie weiterhin, entweder bis zu einem bestimmten Alter oder lebenslang, bewohnt. Zudem wird häufig auch eine sofortige

oder spätere Anzahlung oder der Eintritt in bestehende Hypotheken festgelegt. Die genaue Ermittlung der Leibrente erfolgt nach versicherungsmathematischen Grundsätzen und aufgrund von Leibrentenfaktoren des Statistischen Bundesamtes.

Der Vorteil für Käufer und Verkäufer liegt darin, dass beide Parteien völlig frei in der Gestaltung des vertraglichen Verhältnisses sind. Da keine Bank den Kaufpreis finanziert, kommen auch Kaufinteressenten infrage, die sich unter normalen Umständen eine Immobilie (noch) nicht leisten könnten. Für den Verkäufer ist es oft von besonderem Vorteil, dass er oder sie in der Immobilie wohnen bleiben kann und trotzdem schon die Kaufpreisraten bezieht.



Viele Rentner müssen mit einer schmalen Rente auskommen, verfügen aber gleichzeitig über Immobilienvermögen, für das sie jahrzehntelang auf vieles verzichtet haben. Nun ist die Immobilie zwar bezahlt, aber das Geld ist in der Immobilie gebunden. Leib- und Zeitrenten bieten in diesem Fall eine interessante Lösung.

Kerngedanke der Leibrente ist die Möglichkeit, den Wert der Immobilien „rückwärts zu tilgen“. Während man beim Kauf der Immobilie einen Kredit von der Bank erhalten hat, den man dann jahrelang abzahlt, gilt es nun, dieses Vermögen in ähnlichen Raten wieder aufzulösen.

Hinzu kommt die Situation, dass das Durchschnittsalter der Erben generation derzeit bei Mitte 50 liegt. In dieser Lebensphase verfügen die meisten Erben längst über eigenes Immobilieneigentum und können mit dem Haus der Eltern nicht mehr viel anfangen.

Die ursprüngliche Absicht, die nachfolgende Generation zu versorgen und materiell gut auszustatten, geht an ihrer Lebenswirklichkeit meist vorbei. Stattdessen sind es die zukünftigen Erblasser, die ihr Geld in der selbstgenutzten Immobilie blockiert haben und gleichzeitig von einer schmalen Rente leben müssen.

Beispiele

Eine Rentnerin bewohnt ein Haus mit großzügigem Garten. Da sie keine Erben hat und noch einige Reisen unternehmen möchte, entschließt sie sich, das Haus zum Kauf gegen Leibrente anzubieten. Mit dem Käufer wird folgende Regelung getroffen:

1. Der Käufer wird sofort Eigentümer der Immobilie.
2. Die Rentnerin erhält eine einmalige Zahlung von 20.000 Euro und anschließend monatlich eine Rente von 1.000 Euro.

3. Die Rentnerin behält das Wohnrecht in der Immobilie, während sich der neue Eigentümer um den Erhalt der Immobilie kümmert.
4. Nach einem Zeitraum von fünf Jahren ist es der Rentnerin freigestellt, ob sie das Haus weiter bewohnen oder in eine kleinere Wohnung oder ein Seniorenheim umziehen möchte. Da das Haus dann für den neuen Eigentümer zur Verfügung steht, erhöht sich die monatliche Rente um den Wert des bisherigen Wohnrechts. Die Rentnerin bezieht nun 1.800 Euro Rente statt 1.000 Euro.

Eigentümer und Bank

In diesem Beispiel wird der Kaufpreis abzüglich weiterer Leistungen auf die vom Statistischen Bundesamt ermittelte durchschnittliche Lebenserwartung verteilt. Die monatliche Zahlung ergibt sich dann aus der Umrechnung des aktuellen Immobilienwerts in eine Rente.

Der ursprüngliche Eigentümer übernimmt quasi die Rolle der Bank und erhält vom neuen Eigentümer Zinsen entsprechend dem langfristigen Anlagezinssatz auf den jeweils noch ausstehenden Kaufpreisanteil. Zusätzlich sollte die Leibrente an den Verbraucherpreisindex in Deutschland gekoppelt werden.

Weiterhin sollte dem Sicherheitsbedürfnis des Verkäufers Rechnung getragen werden, da der Käufer mit Abschluss des notariellen Kaufvertrags rechtlicher Eigentümer wird. Die Leibrente und das Wohnrecht werden im Grundbuch eingetragen. Die Leibrente sichert dem Verkäufer wiederkehrende Leistungen (Rente) aus dem Grundstück oder Haus zu. Der Käufer haftet persönlich für die Leibrente, das heißt, nicht nur mit der Immobilie, sondern mit seinem gesamten übrigen Vermögen.

Sollte das Grundstück verkauft werden, so muss der neue Käufer an

Stelle des vorigen die Rentenzahlungspflicht erfüllen. Ein eventueller Weiterverkauf durch den neuen Eigentümer kann grundsätzlich nicht verhindert werden.

Allerdings kann man sich ein Vorkaufsrecht für diesen Fall eintragen lassen. Außerdem kann die Eintragung einer Grundschuld und Unterwerfung unter die sofortige Zwangsvollstreckung, z. B. bei zweimaliger Nichtzahlung der Rente, vereinbart werden. Ebenso kann für bestimmte Fälle eine Rückübertragung der Immobilie festgelegt werden.

Um die Werterhaltung der Immobilie zu gewährleisten, sollten auch über Renovierungen, Sanierungen etc. Vereinbarungen getroffen werden.

Vorteil für den Käufer

Für den Käufer ist eine Leibrentenvereinbarung stets attraktiver als eine Finanzierung über die Bank, da Höhe und Zeitpunkt einer eventuellen Einmalzahlung frei verhandelbar sind und sich die Zinsen in der Regel am langfristigen Geldanlagezins orientieren. Somit ist die Leibrente günstiger und flexibler als ein Bankdarlehen.

Vorteile für den Verkäufer

Für Verkäufer kann es interessant sein, dass durch die Ansprache einer breiteren Käuferschicht, eine Immobilie, die sonst lange auf einen Käufer warten oder stark unter Wert verkauft werden müsste, schneller oder angemessener verkauft werden kann.

Durch die Zahlung der Leibrente bis zum Tod, kann sich der Verkäufer für den Rest seines Lebens einen Teil seines Einkommens inflationsgeschützt sichern. Gleichzeitig kann er – sofern gewünscht – in seiner Immobilie wohnen bleiben. ■

Kontakt: ENZ-Immobilien Eckard Ahrens
Stuttgarter Str. 23, 71665 Vaihingen
e-mail: immo@enz-immobilien.de
T. 07042 978185