

PRESSEMITTEILUNG

September 2020

Thema: Immobiliengeschäfte

Verkauf gegen Leibrente: Vorsicht!

In den eigenen vier Wänden wohnen bleiben – und dabei am besten noch monatliche Einkünfte aus der Immobilie erzielen – das ist der Wunsch vieler älterer Menschen. Um sich diesen erfüllen zu können, locken Angebote, die das Versilbern des Familienheims gegen eine Leibrente bewerben. Das Konzept klingt auf den ersten Blick verlockend, vor allem für Alleinstehende oder Paare, die nicht an Angehörige zu denken haben: Das Haus verkaufen und mit einer monatlichen Rente unentgeltlich bis ans Lebensende in dem Haus wohnen. Das kann eine Lösung sein. Doch es ist Vorsicht geboten. Der Schritt will gut überlegt und gut umgesetzt sein.

Die Rechnung geht oft nicht auf

Schaut man genauer hin, lauern Fallstricke. Geschätzter Kaufpreis geteilt durch statistische Lebenserwartung – so einfach ist die Rechnung nicht. Die Leibrente, welche die Verkäufer erhalten, fällt oft nicht so hoch aus wie erhofft. Das gilt erst recht, wenn Reparaturen oder altersbedingte Umbauten anstehen. Auch auf dem Objekt lastende Schulden reduzieren den Betrag, der monatlich bei den Verkäufern ankommt.

Das wesentliche Problem eines Verkaufs gegen Leibrente liegt in dem Verlust an Flexibilität, während die Last mit dem Objekt bleibt. Die Verkäufer sind keine Eigentümer mehr. Sie können daher nicht mehr frei entscheiden, was mit dem Haus geschieht. Auch an den Wertsteigerungen der Immobilie nehmen die Verkäufer nicht mehr teil – diese verwirklichen sich beim Käufer. Wenn die Verkäufer ins Pflegeheim ziehen, ist das Wohnungsrecht für sie oft nutzlos, für einen allein das Haus möglicherweise zu groß. Ein Verkauf des Hauses, um ohne Geldsorgen in die neue Wohnsituation zu starten, ist dann nicht mehr möglich – das Haus ist bereits verkauft.

Und was passiert, wenn der Käufer insolvent wird und die Leibrente nicht zahlt? Die Leibrente kann zwar durch eine Eintragung im Grundbuch gesichert werden. Auch dann kommen die Verkäufer aber erst an ihr Geld, wenn das Haus versteigert wird und der neue Käufer sie auszahlt. Keine verlockende Vorstellung, erst recht nicht im fortgeschrittenen Alter.

Wenn ein Haus gegen Leibrente verkauft werden soll, muss der Vertrag genau durchdacht sein. Neben den rechtlichen Fragen sollte ein Verkauf gegen Leibrente auch wirtschaftlich gut durchgerechnet und seine steuerlichen Folgen geprüft sein. Der Käufer muss auf Dauer wirtschaftlich verlässlich sein!

Alternativen prüfen

Ist nicht doch ein „normaler“ Verkauf und der Umzug in eine kleinere Wohnung passender? Hier erhalten die Verkäufer ohne komplizierte Berechnung und Statistik den Kaufpreis „auf die Hand“ und können über die weitere Verwendung frei entscheiden. In jedem Fall gilt: Setzen Sie sich rechtzeitig mit den möglichen Modellen und Anbietern auseinander. Für die wirtschaftlichen und steuerlichen Fragen empfiehlt sich der Gang zum Steuer- oder Anlageberater*in. Zur rechtlichen Gestaltung beraten Sie die Notarinnen und Notare. Diese sorgen auch dafür, dass Ihre Entscheidung rechtssicher umgesetzt wird.

Über den Medienverbund der Notarkammern

Der Medienverbund der Notarkammern ist ein Zusammenschluss der Landesorganisationen des hauptberuflichen Notariats. Mitglieder sind der Bayerischen Notarvereins e.V., die Notarkammer Baden-Württemberg, die Notarkammer Brandenburg, die Hamburgischen Notarkammer, die Notarkammer Mecklenburg-Vorpommern, die Notarkammer Koblenz, die Notarkammer Pfalz, die Rheinische Notarkammer, die Notarkammer Sachsen, die Notarkammer Sachsen-Anhalt und die Notarkammer Thüringen. Der Medienverbund der Notarkammern stellt Informationen zu Themen bereit, bei denen der Bürger Hilfe von den Notaren erwarten kann.

Pressekontakt:

Medienverbund der Notarkammern
Valerie Keilhau
Telefon: +49 (0)40 - 34 49 87
kontakt@medienverbund-notarkammern.de