

Wie sich das Leibrenten-Modell institutionalisieren lässt

Das im Wohneigentum gebundene Kapital als Leibrente zu mobilisieren, ist rechtlich schon lange möglich. Praktisch genutzt wird es jedoch kaum, weil der Verkäufer einen Vertragspartner finden muss, der bereit ist, für eine Immobilie zu zahlen, obwohl er sie vielleicht auf Jahrzehnte hinaus nicht nutzen kann. Um die Akzeptanz der Leibrente zu erhöhen, schlägt der Autor vor, dass statt einer Privatperson ein Fonds als Käufer auftritt, der für den Kaufpreis eine Rentenversicherung zugunsten des Hausverkäufers erwirbt. Zum Erfolg fehlen dem Konzept allerdings noch verkaufswillige Eigenheimbesitzer und entsprechende Fondsinitiatoren. (Red.)

Ein Arbeitsleben hat es gedauert, das Haus oder die Eigentumswohnung abzubezahlen. Wenn dann im Ruhestand das lieb gewonnene Heim so richtig genossen werden soll, erweist sich die Rente oft als zu gering. Arm leben und reich sterben ist dann der Preis für das Verbleiben in der vertrauten Umgebung.

Einen Markt für den Verkauf der Immobilie auf Leibrente gibt es praktisch nicht mehr, denn wer erwirbt heute schon ein Haus, um mit dem Einzug vielleicht 30 Jahre warten zu müssen. Und seriöse Banken gewähren keine Kredite, um die Tilgung durch die Verwertung der Sicherheit zu erlangen.

Mobilisierung von gebundenem Kapital

Das Konzept „Heim und Rente“ bietet einem Immobilienfonds in Zusammenarbeit mit einer Lebensversicherung die Möglichkeit, Abhilfe zu schaffen. Die Immobilie wird auf Marktgängigkeit und Verkehrswert eingeschätzt.

Der Rentner erteilt dem Fonds oder einem von diesem benannten Dritten ein unwiderrufliches, notariell zu beurkundendes und durch Auflassungsvormerkung abzusicherndes Verkaufsangebot zu einem um einen Risikoabschlag von 20 Prozent des geschätzten

Verkehrswertes verringerten Preis und bestellt in Höhe dieses Betrages eine Grundschuld. Von diesem Angebot kann der Fonds erst nach Ableben des Seniors oder nach dessen Auszug aus der Immobilie Gebrauch machen.

Als Alternative kommt die sofortige Übereignung der Immobilie unter Vorbehalt eines dinglichen Wohnrechts infrage. Der Kaufpreis wird sofort entrichtet, allerdings in Form einer Einmalprämie zum Erwerb einer Rentenversicherung für den Verkäufer.

Abhängigkeit von Rentenhöhe und Renteneintritt

Die Rente wird verwendet für die Finanzierungskosten der Einmalprämie, der Überschuss fließt in Form einer lebenslangen Rente an den Senior, der zudem kostenlos in seinem Eigenheim bleiben kann. Zieht er aus, wird die Immobilie veräußert, die Finanzierungskosten entfallen, sodass sich seine Rente aus der Versicherung entsprechend erhöht. Solange die Rente bezahlt wird, ohne dass die Immobilie verwertet wurde, erhält der Senior im Ergebnis den Teil der Rente, der auf den Wertverzehr entfällt. Je älter der Senior bei Rentenbeginn ist, desto höhere Zahlungen fließen ihm zu.

Einigt man sich auf einen späteren Rentenbeginn, kann der Senior zunächst sein sonstiges Sparguthaben in der Gewissheit aufzehren, dass er ab einem bestimmten Zeitpunkt, wenn er dann noch lebt, eine in etwa feststehende Rente (ein Teil davon mag gewinnabhängig sein) erhalten wird.

Angenommen wird ein 70-jähriger Rentner mit einem unbelasteten Haus, dessen Verkehrswert auf eine Million Euro geschätzt wird. Ausgehend von 800 000 Euro nach Risikoabschlag, die an der Immobilie abgesichert werden, könnte

damit eine Jahresrente von etwa 70 000 Euro erworben werden, von denen rund 48 000 Euro, gleich 60 Prozent, für die Finanzierung zu verwenden sind, der Rest von zirka 22 000 Euro per annum steht dem Senior zu.

Zielgruppe: Rentner ohne Erben

Das Konzept richtet sich an die zunehmende Zahl von Senioren, die nichts vererben wollen. Ihnen kommt es allein auf den Nutzwert ihrer Immobilie an, der ihnen zu Lebzeiten erhalten bleibt, nicht auf den späteren Substanzwert.

Eine lebenslange Rente nimmt die weit verbreitete Angst, dass es „einmal nicht reichen wird“. Falls der Pflegefall unerwartet eintritt (was die Regel ist), ist der Verkauf der Immobilie bereits erledigt, die dann höhere Rente steht fest, sodass im Hinblick darauf ein Heimplatz reserviert werden kann.

Versicherung des Langleblichkeitsrisikos

Bei der Renditeberechnung eines Betreibers dieses Konzepts kommt es darauf an, die Sollzinsen der Finanzierung der Einmalprämie den Habenzinsen anzugleichen. Dies ist zum Beispiel dann möglich, wenn die Rente bis zu einem bestimmten Zeitpunkt (Alter des Seniors) selbst bezahlt wird. Nur noch das Langleblichkeitsrisiko ist dann aus Gründen der Versicherungsaufsicht einer Versicherung zu übertragen, sodass es einer geringeren vorzuschießenden Einmalprämie bedarf.

Vielen Kindern ist an einer laufenden Versorgung der Eltern mehr gelegen, als an der Aussicht, deren Immobilie zu erben. Eine Fülle von Gestaltungsmöglichkeiten, von Ablöserchten der Erben bis zu Verteilungsabsprachen bei übermäßigen Mehrerlösen bei Verkauf der Immobilie, können dem Konzept zum Erfolg verhelfen. ■

Der Autor

Wolfgang von Nostitz ist Rechtsanwalt aus München.