

Von den älteren Mitbürgern wohnt mehr als die Hälfte in den eigenen vier Wänden. Wer älter als 70 ist, lebt zu rund 48 Prozent im eigenen Haus und zu gut zehn Prozent in einer Eigentumswohnung. Die Quoten steigen noch bei zunehmendem Alter, so das Ergebnis einer Allensbach-Umfrage. Bei fast sechseinhalb Millionen Menschen in dieser Altersgruppe gibt es also mehr als 3,7 Millionen Senioren mit Eigentum.

VON STEPHAN MAASS

Und manchmal ist die eigene Immobilie deren einziges Vermögen. Diese Berechnungen dürften auch viele Finanzdienstleister oder Maklerunternehmen vorgenommen haben, denn die Angebote für Verrentung oder Verkauf der selbst bewohnten Immobilie haben in den letzten Jahren zugenommen. Die neueste Variante ist der Teilverkauf. Senioren können die Kasse aufbessern, indem sie einen Teil ihrer Immobilie verkaufen – höchstens 50 Prozent, denn die Käufer wollen keine Mehrheit an der Immobilie erwerben, sondern nur stille Teilhaber sein. Allerdings hat so ein Geschäft Haken.

Die Vorteile: Der Eigentümer verkauft einen Teil seiner Immobilie, zum Beispiel 20 Prozent. Er behält in dem Fall immerhin noch 80 Prozent des Wertes und behält sein lebenslanges Wohnrecht in den eigenen vier Wänden. Ist die Immobilie 500.000 Euro wert, kann sich der Verkäufer über 100.000 Euro freuen. Und formal ändert sich nichts. Er wohnt nach wie vor in seinem Heim.

Das klingt auf den ersten Blick nach einem fairen, unkomplizierten Deal. „Aber Vorsicht, es gibt Fallstricke“, warnt Niels Nauhauser von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Denn die Anbieter berechnen dem Verkäufer für die weitere Nutzung des Eigenheims ein Entgelt, das auf den ersten Blick an eine Miete erinnert. „Je größer der verkaufte Anteil und je wertvoller die Immobilie, desto höher fällt dieses Entgelt aus“, so Nauhauser.

Dabei lassen sich die Käufer nicht nur den Auszahlungsbetrag an den Eigentümer finanzieren, sondern auch alle Kaufnebenkosten sowie Gutachter- und

Marketingkosten. Die Zinsen, die sie der Bank dafür zahlen, liegen deutlich unter den von den Hauseigentümern gezahlten Nutzungsentgelten von durchschnittlich drei Prozent des Teilverkaufspreises. Die Differenz ist ihr Verdienst. Bei dem angenommenen Verkauf von 20 Prozent eines 500.000 Euro teuren Hauses kommt man so auf eine Nutzungsgebühr von 3000 Euro pro Jahr. „Diese Kosten schmälern den Erlös des Teilverkaufs über die Nutzungsdauer ganz erheblich“, sagt Nauhauser.

„Mit einer Miete hat dieses Nutzungsentgelt nichts zu tun“, stellt der

Schwarzhof, Gründer der Plattform leibrenten-boerse.de. Dann nämlich sind die Einnahmen aus dem Verkauf so hoch, dass man die Zahlungen an den Teilkäufer verschmerzen kann. Und in den Notarverträgen beim Teilverkauf müssten die Eigentümer vieles unterschreiben, was man eigentlich nicht unterschreiben könne. So bleibe es nicht bei der eingangs abgemachten Zinszahlung. „Dieser Betrag wird mit der Zeit ansteigen“, warnt Schwarzhof. Die Erhöhungsbedingungen seien bei den einzelnen Anbietern unterschiedlich geregelt. Fest stehe aber: Es werde mit der Zeit deutlich teurer.

den bis zur Höhe von 17 Prozent des Kaufpreises nebst bis zu 20 Prozent Jahreszinsen vom Tag der Bestellung der Grundschuld an und einer einmaligen Nebenleistung von bis zu 15 Prozent des Grundschuldkapitals zulasten des gesamten Grundbesitzes zu bestellen. Diese Vollmacht dürfe sogar mehrfach genutzt werden. Sie ende nicht mit dem Tod der Verkäufer, sondern bleibe auch für deren Erben wirksam. Klartext: Die Teilverkaufsfirma belastet ein Grundstück, das ihr nur zum Teil gehört, mit 17 Prozent des Wertes. „Damit ist das Grundstück wirtschaftlich tot“, sagt Schwarzhof. „Denn wie soll man ein

Teilverkauf erzielt wurde“, sagt Verbraucherschützer Nauhauser.

Das größte Problem beim Teilverkauf ist laut Schwarzhof aber, dass die Käufer sich unterschreiben lassen, einen notariellen Kaufvertrag über die Veräußerung des Grundbesitzes zu beliebigen Bestimmungen abzuschließen. Theoretisch könnte der Käufer die Immobilie für einen Euro verkaufen, ohne dass Eigentümer oder Erben etwas dagegen tun könnten. Das mache den Teilverkauf zu einem Bombengeschäft. „Aber nicht für die Eigentümer“, sagt Schwarzhof. „Die Verträge sind meiner Meinung nach ununterscribbar.“

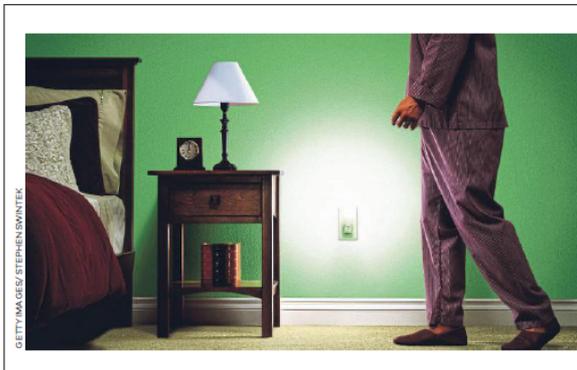
Schwarzhof ist allerdings skeptischer. Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie zwingt Banken, darauf zu achten, dass der Kunde in seiner Lebenszeit den Kredit zurückzahlen kann. Selbst eine sehr teure Immobilie reiche da nicht als Sicherheit. Das führe aber bei Älteren dazu, dass sie hohe Tilgungsraten zu zahlen hätten. Und das sei ja bei Menschen, die ihre Rente aufbessern wollten, kontraproduktiv. „Wir raten, bei verschiedenen Banken anzufragen. Entscheidend für die Kreditwürdigkeit ist nicht das Alter, sondern die finanzielle Situation des Kunden“, so Nauhauser.

Und wer keinen Kredit aufnehmen will, hat durchaus Alternativen zum Teilverkauf. Zum Beispiel kann er die eigene Immobilie gegen eine Leibrente verkaufen. Auch der vollständige Verkauf des Hauses kann eine bessere Option sein. Siepe rät: „Wer sein Eigentum sofort zu Geld machen und weiter darin wohnen bleiben will, kann auch das ganze Haus verkaufen und mit dem Käufer neben einer meist sehr hohen Einmalzahlung ein lebenslanges Wohn- und Nießbrauchrecht vereinbaren.“

Beim sogenannten Leibrentenmodell verkaufen Senioren ihre Immobilie an ein Unternehmen oder einen privaten Investor und erhalten dafür ein lebenslanges Wohn- oder Nießbrauchrecht. Das Nießbrauchrecht schließt über das reine Wohnrecht hinaus auch die wirtschaftliche Nutzung mit ein. Die Wohnung oder das Haus können dann auch weitervermietet werden. Statt des Kaufpreises erhalten die Verkäufer eine regelmäßige Zahlung, die sich unter anderem aus dem Immobilienwert, der Lebenserwartung und dem Gegenwert für das Wohnrecht errechnet.

Im Unterschied zum Teilverkauf übernehmen die Käufer auch die Kosten für Reparaturen. Tragen die Rentner das wie zuvor selbst, muss das vertraglich festgehalten werden und sollte zu einer höheren Leibrente führen. Man sollte sich dann aber darüber im Klaren sein, dass die notwendigen Reparaturen in fremdem Eigentum erfolgen. Auf [www.leibrenten-boerse.de](http://www.leibrenten-boerse.de) bietet Schwarzhof Immobilien-Eigentümern eine kostenlose Verrentungsanalyse an. Dabei werden alle möglichen Verrentungsvarianten auf Machbarkeit geprüft und die zu erwartenden Auszahlungen berechnet.

mit dpa



## Vorsicht, Teilverkauf!

Es klingt verlockend, ein Stück der eigenen Immobilie zu Geld zu machen. Aber das Kleingedruckte macht daraus oft ein Verlustgeschäft. Es gibt bessere Alternativen

Immobilienexperte und Fachbuchautor Werner Siepe klar. „Der Hauseigentümer ist kein Mieter.“ Wäre er das, müsste er nur eine Nettokaltmiete plus Betriebskosten zahlen, nicht aber die Instandhaltungskosten. Beim Teilverkauf bleibt er Eigentümer und muss neben der Nutzungsgebühr zusätzlich die kompletten Kosten für die Instandhaltung tragen. Daran beteiligen sich die stillen Teilhaber nämlich nicht. Allerdings profitieren sie von damit verbundenen Wertsteigerungen. „Die Unternehmen holen sich das Geld zu günstigen Zinsen von etwa einem Prozent von der Bank“, sagt Siepe. „Als Sicherheit für die Bank lassen sie eine Grundschuld im Grundbuch eintragen.“

„So ein Modell rechnet sich eigentlich nur, wenn man eine erhebliche Wertsteigerung erwartet“, sagt Ralf

Zudem würden die Verkäufer den stillen Teilhabern umfangreiche Mitbestimmungsrechte einräumen. Etwa bei der Vermietung: Die vertraglichen Bestimmungen liefen auf ein komplettes Widerrufsrecht des Minderheitsgegners heraus. Einen so ausgestalteten Vertrag könne eigentlich kein Eigentümer unterschreiben. Zwar werde beworben, dass die Verkäufer das dauerhafte und alleinige wirtschaftliche Eigentum an der Immobilie behalten würden, aber in den Verträgen stehe in der Regel etwas anderes. „Bei fast allem hat die Teilverkaufsfirma als Miteigentümer ein Mitspracherecht“, sagt Schwarzhof.

Der Gründer zitiert aus ihm vorliegenden Notarverträgen zu Teilverkäufen. Darin bevollmächtigt die Verkäufer den Käufer, unwiderruflich einfache oder sofort vollstreckbare Grundschul-

Grundstück verkaufen, das einen Wert von 100 Prozent hat, aber mit 17 Prozent verschuldet ist?“

Teilkäufer, die davon ausgehen, dass sie beim vertraglich eingeräumten Rückkauf ihres Anteils lediglich den aktuellen Marktwert bezahlen müssen – denn schließlich haben sie ja schon jedes Jahr Zinsen gezahlt –, werden eine böse Überraschung erleben, denn sie räumen dem Käufer beim Gesamtverkauf die Durchführung des Gesamtvertrags ein pauschales Entgelt ein. Quasi wie eine Maklergebühr beim Hausverkauf. Sie hängt vom Gesamtverkaufspreis ab und liegt in Deutschland je nach Anbieter zwischen 3,57 und 6,5 Prozent. „Ist der Wert des Hauses inzwischen gestiegen, kann es sein, dass für den Anteil eine viel höhere Summe zurückgezahlt werden muss, als beim

Wer sich auf so etwas einlassen will, sollte zumindest fachlichen Rat einholen, um faire Vertragsbestimmungen zu erreichen. Der eigene Anwalt oder Steuerberater kennt sich vielleicht mit dem Thema aus – oder weiß, wer Ahnung hat. Auch Schwarzhofs Firma bietet eine Vertragsprüfung an.

Für Hauseigentümer wäre es deutlich günstiger, bei einer Bank direkt ein Hypothekendarlehen für die schuldenfreie Immobilie aufzunehmen. „Aber viele scheuen sich davor, weil sie befürchten, in ihrem Alter keinen Kredit mehr zu bekommen“, sagt Werner Siepe. Aber diese Sorge ist unberechtigt. Nach den Erfahrungen der Verbraucherzentralen haben ältere Kunden durchaus noch gute Chancen auf einen Bankkredit – erst recht, wenn sie eine Immobilie als Sicherheit einbringen.