

Sicherer Immobilienverkauf mit Wohnrecht auf Lebenszeit

Für Ruheständler stellt sich heute immer öfter die Frage, wie trotz proportional fallender Renteneinkünfte der Lebensstandard im Alter beibehalten werden kann. Oft steckt das größte Vermögen in der eigengenutzten Immobilie.

„Doch ein Verkauf kommt wegen emotionaler Verbundenheit und dem Wunsch, in der jahrzehntlang vertrauten Umgebung wohnen zu bleiben, oftmals nicht in Frage“, so Bernd Hörrmann, Geschäftsführer von Pflugfelder Immobilien und Mitglied des Gutachterausschusses der Stadt Ludwigsburg.

In den USA und in Großbritannien ist im Gegensatz zu Deutschland die Immobilienrente bereits fester Bestandteil der Altersvorsorge. Insbesondere dann, wenn die Erben nicht an einer späteren Selbstnutzung der Immobilie interessiert sind, kann über eine „Immobilienrente“ ein zusätzliches Renteneinkommen generiert werden.

Die gängigste Art der Immobilienrente ist die sogenannte Umkehrhypothek: Reicht das Geld im Alter nicht, können Ruheständler die eigene Immobilie beleihen statt verkaufen und damit ihre Rente aufbessern. Stirbt der Eigentümer, wird das Darlehen samt Zinsen fällig. Die Erben müssen dann die Entscheidung treffen, ob das Geld zurückbezahlt oder die Immobilie verkauft wird. Anbieter von Umkehrhypotheken wie die Deutsche Leibrenten AG und die R & V Versicherung haben sich in diesem Markt verstärkt engagiert. Leider hat sich gezeigt, dass die Ausschüttungen meist unter den Erwartungen der Eigentümer bleiben.

Experten halten deshalb den Verkauf der Immobilie in Verbindung mit der Einräumung eines Wohnrechtes auf Lebenszeit für den Besitzer für wirtschaftlicher und deutlich interessanter. Im Gegensatz zur Umkehrhypothek nimmt der Eigentümer kein Darlehen auf, sondern verkauft seine Immobilie an einen Kapitalanleger und erhält im Gegenzug ein lebenslanges Wohnrecht. Dieses kann vom Erwerber nicht gekündigt werden und



Bernd Hörrmann ist Geschäftsführer von Pflugfelder Immobilien und Mitglied des Gutachterausschusses der Stadt Ludwigsburg.

Foto: Pflugfelder

schränkt ihn dadurch in seiner Verfügungsgewalt stark ein. Daneben ist das Wohnrecht eine Belastung, die sich im Verkaufsfall kaufpreismindernd auswirkt.

Um den Wert einer mit Wohnrecht belasteten Immobilien exakt bestimmen zu

können, genügt es nicht, die üblichen Bewertungskriterien für Immobilien wie Mikro- und Makrolage, Bauzustand, Bodenwert und Mietspiegel der jeweiligen Kommunen zu betrachten. Bei einem Verkauf der Immobilie mit einem Wohnrecht auf Lebenszeit spielen auch das Geschlecht und das Alter des Verkäufers eine entscheidende Rolle. „Je höher die Restlebenserwartung gemäß Sterbetafel, desto stärker mindert sich der Verkehrswert, der sonst in erster Linie von der Bausubstanz, der Grundstücksgröße und der Lage bestimmt wird“, so Gutachter Bernd Hörrmann.

Wichtiger Vertragsinhalt bei der Einräumung eines Wohnrechtes ist die Frage, inwieweit der Wohnberechtigte oder der neue Eigentümer für Reparaturen und Instandhaltungskosten der Immobilie aufkommen muss. Die Erfahrung zeigt, dass ein potenzieller Erwerber aus dem persönlichen oder familiären Umfeld für eine derartige Immobilienrente eher ungeeignet ist, da eine persönliche Beziehung zwischen dem neuen Eigentümer und dem Wohnberechtigten in der be-

schriebenen Situation immer wieder zu unnötigen Streitigkeiten innerhalb der Familie führen kann. Abschließend bleibt festzuhalten, dass bei diesem sensiblen Thema eine sorgfältige Einzelfallprüfung durch einen kompetenten Immobilienexperten unter Berücksichtigung aller fachlichen Parameter und der ganz persönlichen Lebensplanung des jeweiligen Immobilienverkäufers wichtig ist.

Bei Pflugfelder hat man das Thema Immobilienrente inklusive der Immobilienbewertung bewusst vom Maklergeschäft getrennt. Grundstücks- und Immobilieneigentümer können ihr Objekt von den Pflugfelder-Gutachtern unabhängig von einem Verkaufsauftrag bewerten lassen. Wichtig für die Kunden ist, dass im Gutachtertteam des traditionsreichen Ludwigsburger Immobilienunternehmens die Berater mit der höchsten Fachkompetenz und der meisten Berufserfahrung zusammengeschlossen sind. „Auch in diesem komplexen Geschäftsfeld,“ so Jürgen Pflugfelder, „wollen wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Beratungsqualität bieten.“ (red)