

KOLUMNE

Steigerung der Baukosten



Nicht zu Unrecht wird der Architekt als „Treuhänder des Bauherrn“ oder dessen „Sachwalter“ bezeichnet. Durch die planenden, überwachenden und beratenden Aufgaben des Architekten besteht zwischen ihm und dem Bauherrn von den ersten Vorbereitungen an bis zum endgültigen Abschluss der Maßnahme ein besonderes Vertrauensverhältnis.

Zentrale Aufgabe eines Architekten ist die Kostenplanung – und zwar in jeder Bauphase. Schon zu Anfang bei der Frage, was und wie überhaupt gebaut wird, muss sich der Bauherr auf die Kalkulation des Architekten verlassen können. In diesem frühen Stadium kann der Architekt aber bestenfalls Schätzungen abgeben. Dass die eingangs prognostizierten und die dann tatsächlich festgestellten Kosten mitunter massiv differieren, musste schon so mancher Bauherr schmerzhaft erfahren. Kann der Bauherr nun die erhöhten Baukosten beim Architekten liquidieren, weil sich dieser doch wohl verrechnet, er also fehlerhaft geplant haben muss?

Wohl kaum! Denn dazu müsste der Architektenvertrag eine klare Baukostengarantie enthalten. Garantie bedeutet, dass sich der Architekt erkennbar persönlich verpflichten will, für alle möglichen Baukostensteigerungen zahlungsweise einzustehen zu wollen, auch ohne eigenes Verschulden. Der Bundesgerichtshof bestätigt zuletzt eine Entscheidung des Oberlandesgerichts Köln, wonach dies nur in absoluten Ausnahmefällen angenommen werden kann (Beschluss vom 15. Februar 2017; Az.: VII ZR 198/16). Der Architekt ist von Berufs wegen Baukostenplaner, kein Baukostengarant.

Gerhard Fries

Der Autor ist Partner der Sozietät Krömer, Steger, Westhoff.

RENTE

Absicherung aus Stein

Senioren bekommen Geld für ihre eigene Immobilie – und können trotzdem darin wohnen bleiben. Klingt zu gut, um wahr zu sein? Tatsächlich kann die Immobilien-Leibrente ein guter Deal für Eigentümer im Rentenalter sein.

VON LEONHARD KEHNSCHERPER

Eine eigene Immobilie ist eine gute Vorsorge gegen finanzielle Probleme im Alter – das zumindest ist ein oft genannter Ratschlag. Doch auch wenn Eigentümer mietfrei wohnen und die Immobilie abbezahlt ist, können sie im Alter trotzdem in finanzielle Engpässe geraten.

„Oft ist die eigene die einzige Immobilie, die Rentner ansparen konnten“, sagt Friedrich Thiele, Vorstand der Deutschen Leibrenten Grundbesitz AG. Dann sei das Gesparte im Haus gebunden und fehle als Zusatzrente. Die gesetzliche Rente sichert oft nur das Notwendige ab.

„Finanzielle Sonderausgaben können aber drohen, wenn Pflege notwendig wird oder ein Partner verstorben ist und der Hinterbliebene das Haus mit einer Witwenrente nicht halten kann“, erklärt Thiele. Mit der Immobilien-Leibrente können Rentner solche Engpässe überbrücken. Doch wie funktioniert das?

Bei der Immobilien-Leibrente wird das Haus verkauft und geht mit Vertragsabschluss in das Eigentum des Käufers über. Im Gegenzug erhalten die Verkäufer ein lebenslanges Wohnrecht und monatliche Rentenzahlungen bis zu ihrem Lebensende.

Ein anderes Modell ist die sogenannte Umkehrhypothek. Hier schließen die Eigentümer einen Kreditvertrag mit einer Bank oder Versicherung. Das



FOTO: ANDREA WARNECKE

Wer im Alter ein zusätzliches Einkommen braucht, kann seine schuldenfreie Immobilie zu Geld machen.

Haus bleibt Eigentum des Besitzers, die Hypothek wird in monatlichen Raten ausbezahlt, die Schuldenlast baut sich also von Jahr zu Jahr auf. Am Ende der Laufzeit wird die Hypothek entweder in einer Summe zurückgezahlt oder die Immobilie wechselt in den Besitz des Kreditgebers. Zudem enden die monatlichen Ratenauszahlungen.

Auch Annabel Oelmann, Vorstand der Verbraucherzentrale Bremen, sieht Vorteile in dieser Nutzung: Senioren bekommen Planungssicherheit, da alle wichtigen Faktoren – zum Beispiel Höhe der Rente, Zinssatz, Laufzeit – im Voraus festgelegt werden. „Wird die Immobilie beliehen, kann sie meistens auch verkauft werden – zum Beispiel im Pflegefall“, sagt Oelmann. Aus dem Verkaufserlös werde dann das Darlehen getilgt. Zudem sei die Rente weitgehend steuerfrei.

Doch Verbraucher sollten sich auch fragen, wie wichtig es ihnen ist, in der eigenen Immobilie wohnen zu bleiben. Denn Immobilien-Leibrente oder Umkehrhypothek seien relativ teure Produkte, so Oelmann. Dies betreffe sowohl den Zinssatz für das Darlehen als auch die anfallenden Gebühren. „Dazu gehören etwa die Abschlussgebühr und die Rückversicherung der Bank gegen das Langlebkeitsrisiko – wenn der Eigentümer also länger lebt als statistisch berechnet“, sagt Oelmann.

Ein weiteres Risiko liegt darin, wie der Wert der Immobilie ermittelt wird. Hier kann es

Sicherheitsabschlägen kommen. Denn die Immobilie dient nur dem Anbieter als Sicherheit und kann als solche nicht mehr anderweitig verwendet werden. „Deshalb ist die Immobilien-Leibrente nur für einen ganz bestimmten Personenkreis eine denkbare Alternative“, sagt Oelmann.

Sie sei grundsätzlich für Rentner gedacht, die eine weitgehend schuldenfreie Immobilie besitzen, in dieser Immobilie wohnen bleiben wollen, keine nahestehenden Erben

haben und gerne mehr Geld zur Verfügung haben wollen – beziehungsweise mehr Geld brauchen. Interessierte sollten darauf achten, welches Renten-Modell sie auswählen. Wichtig ist es zu klären, wie genau das Wohn- und Nießbrauchrecht geregelt ist oder wer zukünftig für Instandhaltungs- und Renovierungsmaßnahmen aufkommen muss. „Auch auf die Art und Weise der Wertermittlung der Immobilie kommt es an. Darauf beruht schließlich die Höhe der Rente“, erklärt Oelmann. Interessierte sollten außerdem klären, welche Konsequenzen sich ergeben, wenn der Anbieter pleitegeht. Eine andere Möglichkeit: Eigentümer können die Immobilie verkaufen – ohne Leibrente. Denn ein schlechtes Szenario wäre beispielsweise, wenn die Leibrente zwar aus einem finanziellen Engpass hilft, der Rentner ein paar Jahre später aber aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in seinem Haus wohnen kann. „Damit wäre der Sinn und Zweck der Leibrente nicht mehr gegeben“, sagt Oelmann.

Abgesehen davon ist es derzeit schwierig, ein Leibrenten-Angebot zu finden. „Banken oder Sparkassen, die reine Leibrenten-Modelle in Deutschland anbieten, sind uns derzeit nicht bekannt“, sagt Stefan Marotzke vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband. Jedoch gebe es einige Angebote freier Finanzdienstleister.

WOHNEN & RECHT

(bÜ) **Betriebskosten** Ein Vermieter darf die Verwaltungskosten für die Eigentumswohnungen im Rahmen der jährlichen Betriebskostenabrechnung auf die Mieter umlegen. Ist die Umlage im Mietvertrag vereinbart, so muss der Mieter sie auch dann bezahlen, wenn die Eigentümergemeinschaft die zu Grunde liegende Jahresabrechnung noch nicht beschlossen und genehmigt hat. Der Vermieter ist auch ohne vorliegenden Beschluss in der Lage, eine Abrechnung zu erstellen. (LG Darmstadt, 6 S 143/15)

Mietvertrag Studenten haben naturgemäß ein „besonderes Interesse an Mobilität und Flexibilität“, was die Möglichkeit einschließt, „schnell mal den Studienort zu wechseln“. Deshalb darf der Vermieter eines Studenten diesen nicht per Formularvertrag für mindestens zwei Jahre an die Wohnung binden. Diese Klausel benachteiligt ihn unangemessen. In dem verhandelten Fall verlangte der junge Mieter nach sieben Monaten eine Beendigung seines Mietverhältnisses und bekam Recht. (AmG Saarbrücken, 3 C 313/15)

Kündigung ohne Abmahnung

Bei extremer Verwahrlosung der Wohnung ist eine Vorwarnung entbehrlich.

(tmn) Eine erheblich verwahrloste Wohnung kann eine Kündigung rechtfertigen. Fehlt dem Mieter zudem die nötige Einsicht, ist eine vorherige Abmahnung nicht nötig. Denn in einem solchen Fall ist die Vertragsgrundlage zwischen den Parteien erheblich erschüttert, befand das Landgericht Berlin (Az.: 67 S 8/17).

In dem verhandelten Fall war die Wohnung einer Mieterin flächendeckend vollge-

stellt. Das Bad ließ sich nicht mehr betreten, von einer Benutzung ganz zu schweigen. Auch war die Wohnung von Ratten befallen, die schon die Türen angeknabbert hatten und ihren Kot in der Wohnung verteilt hatten. Nach einem Wasserschaden konnte die Vermieterin den Zustand doch kumentieren und kündigte daraufhin fristlos.

Das Amtsgericht wies die Klage ab. Vor dem Landgericht

hatte die Vermieterin aber Erfolg: Die Wohnung sei in einem extremen Zustand, befanden die Richter. Besonders schwer ins Gewicht falle die Vernachlässigung des Badezimmers mit dem Rattenkot. Es seien schon Substanzschäden eingetreten. Zudem habe damit gerechnet werden müssen, dass sich die Situation weiter verschlimmert. Daher sei in diesem Fall eine Abmahnung ausnahmsweise entbehrlich.

Immobilien&Geld

Verlag: Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zulpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Johannes Werle, Tom Bender (verantwortl. Anzeigen), Stephan Marzen, Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zulpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, Anzeigen Verkaufsleiter: Sven Retz, RP Media Service, Tel. 0211 505-2490, E-Mail: sven.retz@rheinische-post.de, Redaktion: Rheinland Presse Service GmbH, Zulpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Dirk Weber, Markus Wasch, Tel. 0211 528018-13, redaktion@rheinland-presse.de

Hypothekenzinsen: Die günstigsten Anbieter

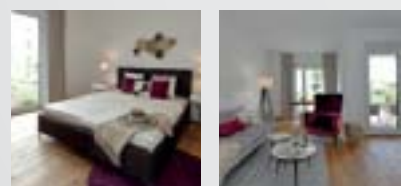
INSTITUT	Zinsfestschreibung									Zins bis % Beleihung	
	10 Jahre fest			15 Jahre fest			20 Jahre fest				
	Soll-Zins	Aus-zahl.	Eff.-Zins	Soll-Zins	Aus-zahl.	Eff.-Zins	Soll-Zins	Aus-zahl.	Eff.-Zins		
Klassische Anbieter (Banken und Sparkassen mit Filialen)											
1 Sparda-Bank West eG	0211/99339933	1,22	100	1,23	1,67	100	1,68	2,15	100	2,17	80
2 Gladbacher Bank AG	02161/249154	1,30	100	1,34	1,73	100	1,77	1,98	100	2,02	80
3 Volksbank im Bergischen Land eG	0212/2221199	1,46	100	1,49	1,78	100	1,82	2,30	100	2,34	80
4 Volksbank Düsseldorf Neuss eG	0211/38026666	1,40	100	1,44	1,82	100	1,86	2,08	100	2,12	80
5 Wüstenrot Bausparkasse AG Ratingen	02102/911051	1,42	100	1,46	1,84	100	1,88	2,08	100	2,12	80
6 Stadtparkasse Mönchengladbach	02161/2790	1,56	100	1,57	1,95	100	1,97				80
7 Competence GmbH	030/91611800	1,50	100	1,54	1,94	100	1,98	2,20	100	2,24	80
Finanzdienstleister (vermitteln Fremdkonditionen)											
1 BauFi-Nord	0211/15949497	0,98	100	1,01	1,23	100	1,26	1,49	100	1,53	80
2 MENZLER-BAUFINANZ	02104/912240	1,01	100	1,04	1,23	100	1,26	1,48	100	1,52	80
3 Werner Arens, wa-finanz	0211/5833878	0,95	100	0,98	1,31	100	1,34	1,65	100	1,68	80
4 Financial Partner Meerbusch	02132/1397893	0,99	100	1,02	1,39	100	1,42	1,69	100	1,72	80
5 FLEXHYPO.com	0211/6306030	1,05	100	1,08	1,40	100	1,43	1,80	100	1,83	80
6 DASBERATERHAUS24 GMBH	02102/866670	1,28	100	1,31	1,72	100	1,75	1,97	100	2,01	80
Direktbanken bzw. Internetanbieter (ohne Filialen)											
1 Baugelddirekt	0611/8809570	1,08	100	1,11	1,55	100	1,58	1,78	100	1,81	80
2 Creditweb	0800/2220550	1,13	100	1,14	1,58	100	1,59	1,80	100	1,81	80
3 MikiB Online	030/6408810	1,16	100	1,17	1,70	100	1,71	2,00	100	2,02	80
4 PlanetHyp	089/76774188	1,19	100	1,20	1,74	100	1,75	2,04	100	2,06	80
5 Dr. Klein Privatkunden AG	0211/8285490	1,25	100	1,28	1,74	100	1,77	2,00	100	2,04	80
6 Enderlein & Co. GmbH	0521/580040	1,28	100	1,29	1,76	100	1,77	2,09	100	2,11	80
Mittelwert		1,25		1,66		1,95					

Hinweis: Kreditsumme 200.000 Euro (bei 3 Prozent Tilgung) für den Kauf einer Immobilie

Anzeige

Anzeige

DIE IMMOBILIE DER WOCHE



StadtGrün Wittlaer ist bezugsfertig!

Wir laden Sie zu unserer großen Musterwohnungs-Besichtigung ein! Sonntag, 13.08.2017 von 12 bis 13:30 Uhr, Bergesweg 12a, Düsseldorf-Wittlaer. Lassen Sie sich bei einer heißen Tasse köstlichem Barista-Kaffee die gelungenen Räume des schönen Neubauprojekts auf der Bergeslichtung zeigen!

unmittelbar in der Stadt. Morgens laufen Sie über die Felder, abends gehen Sie ins Konzert. Wenn Sie Ihr Leben zwischen Natur und Kultur, zwischen Stille und Neugierde verbringen möchten, dann werden Sie StadtGrün Wittlaer als Lebensmittelpunkt für sich entdecken.

StadtGrün Wittlaer – Wo Düsseldorf am schönsten ist. Entdecken Sie diesen Ort für sich, an dem alles möglich ist. Leben im Grünen und doch

CORPUS SIREO
Immobilienpartner der Stadtparkasse Düsseldorf

CORPUS SIREO Makler GmbH
Elke Schavli
0211 15978-110
www.stadt-gruen-wittlaer.de

Zimmerzahl: 2-, 4- oder 5-Zimmer
Kaufpreis: Kaufpreise 349.900€ bis 689.900€ inkl. TG-Stellplatz
Keine Käuferprovision



Mittwoch, 16. August 2017

Absicherung aus Stein Wann sich die Immobilien-Leibrente lohnt

Senioren bekommen Geld für ihre eigene Immobilie - und können trotzdem darin wohnen bleiben. Klingt zu gut, um wahr zu sein? Tatsächlich kann die Immobilien-Leibrente ein guter Deal für Eigentümer im Rentenalter sein. Doch das Modell birgt auch Risiken.

Eine eigene Immobilie ist eine gute Vorsorge gegen finanzielle Probleme im Alter - das zumindest ist ein oft genannter Ratschlag. Doch auch wenn Eigentümer mietfrei wohnen und die Immobilie abbezahlt ist, können sie im Alter trotzdem in finanzielle Engpässe geraten.

"Oft ist die eigene die einzige Immobilie, die Rentner ansparen konnten", sagt Friedrich Thiele, Vorstand der Deutschen Leibrenten Grundbesitz AG. Dann sei das Gesparte im Haus gebunden und fehle als Zusatzrente. Die gesetzliche Rente sichert oft nur das Notwendige ab.

"Finanzielle Sonderausgaben können aber drohen, wenn Pflege notwendig wird oder ein Partner verstorben ist und der Hinterbliebene das Haus mit einer Witwenrente nicht halten kann", erklärt Thiele. Mit der Immobilien-Leibrente können Rentner solche Engpässe überbrücken. Doch wie funktioniert das?

Planungssicherheit für Senioren

Bei der Immobilien-Leibrente wird das Haus verkauft und geht mit Vertragsabschluss in das Eigentum des Käufers über. Im Gegenzug erhalten die Verkäufer ein lebenslanges Wohnrecht und monatliche Rentenzahlungen bis zu ihrem Lebensende.

Ein anderes Modell ist die sogenannte Umkehrhypothek. Hier schließen die Eigentümer einen Kreditvertrag mit einer Bank oder Versicherung. Das Haus bleibt Eigentum des Besitzers, die Hypothek wird in monatlichen Raten ausbezahlt, die Schuldenlast baut sich also von Jahr zu Jahr auf. Am Ende der Laufzeit wird die Hypothek entweder in einer Summe zurückgezahlt oder die Immobilie wechselt in den Besitz des Kreditgebers. Zudem enden die monatlichen Ratenauszahlungen.

Auch Annabel Oelmann, Vorstand der Verbraucherzentrale Bremen, sieht Vorteile in dieser Nutzung: Senioren bekommen Planungssicherheit, da alle wichtigen Faktoren - zum Beispiel Höhe der Rente, Zinssatz, Laufzeit - im Voraus festgelegt werden. "Wird die Immobilie beliehen, kann sie meistens auch verkauft werden - zum Beispiel im Pflegefall", sagt Oelmann. Aus dem Verkaufserlös werde dann das Darlehen getilgt. Zudem sei die Rente weitgehend steuerfrei.

Doch Verbraucher sollten sich auch fragen, wie wichtig es ihnen ist, in der eigenen Immobilie wohnen zu bleiben. Denn Immobilien-Leibrente oder Umkehrhypothek seien relativ teure Produkte, so Oelmann. Dies betreffe sowohl den Zinssatz für das Darlehen als auch die anfallenden Gebühren. "Dazu gehören etwa die Abschlussgebühr und die Rückversicherung der Bank gegen das Langlebkeitsrisiko - wenn der Eigentümer also länger lebt als statistisch berechnet", sagt Oelmann.

Wenn der Anbieter pleitegeht

Ein weiteres Risiko liegt darin, wie der Wert der Immobilie ermittelt wird. Hier kann es zu Sicherheitsabschlägen kommen. Denn die Immobilie dient nur dem Anbieter als Sicherheit und kann

als solche nicht mehr anderweitig verwendet werden. "Deshalb ist die Immobilien-Leibrente nur für einen ganz bestimmten Personenkreis eine denkbare Alternative", sagt Oelmann.

Sie sei grundsätzlich für Rentner gedacht, die eine weitgehend schuldenfreie Immobilie besitzen, in dieser Immobilie wohnen bleiben wollen, keine nahestehenden Erben haben und gerne mehr Geld zur Verfügung haben wollen - beziehungsweise mehr Geld brauchen.

Interessierte sollten darauf achten, welches Renten-Modell sie auswählen. Wichtig ist es zu klären, wie genau das Wohn- und Nießbrauchrecht geregelt ist oder wer zukünftig für Instandhaltungs- und Renovierungsmaßnahmen aufkommen muss. "Auch auf die Art und Weise der Wertermittlung der Immobilie kommt es an. Darauf beruht schließlich die Höhe der Rente", erklärt Oelmann.

Interessierte sollten außerdem klären, welche Konsequenzen sich ergeben, wenn der Anbieter pleitegeht. Verbraucher sollten mehrere Angebote einholen und diese vergleichen, rät Oelmann.

Immobilie verkaufen ohne Leibrente

Eine andere Möglichkeit: Eigentümer können die Immobilie verkaufen - ohne Leibrente. Denn ein schlechtes Szenario wäre beispielsweise, wenn die Leibrente zwar aus einem finanziellen Engpass hilft, der Rentner ein paar Jahre später aber aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in seinem Haus wohnen kann. "Damit wäre der Sinn und Zweck der Leibrente nicht mehr gegeben", sagt Oelmann.

Abgesehen davon ist es derzeit schwierig, ein Leibrenten-Angebot zu finden. "Banken oder Sparkassen, die reine Leibrenten-Modelle in Deutschland anbieten, sind uns derzeit nicht bekannt", sagt Stefan Marotzke vom Deutschen Sparkassen- und Giroverband. Jedoch gebe es einige Angebote freier Finanzdienstleister. Für ihn ist daher klar: Bei der Leibrente handele es sich eher um ein Nischenprodukt.

Quelle: n-tv.de



Montag, 12. September 2016

Umkehrhypothek als Alternative Mit einer Immobilie die Rente aufbessern?

Sie heißen Umkehrhypothek, Renten-Hypothek oder Leibrente, und ihnen ist eines gemeinsam: Sie verschaffen klammen Immobilienbesitzern im Alter ein finanzielles Zubrot. Im Gegenzug verwerthen die Geldgeber das Haus später.

Ob Umkehrhypothek, Renten-Hypothek, Immobilienverzehrcredit, Zustifterrente oder Leibrente: Die Modelle ähneln einem Kredit, der monatlich ausbezahlt wird, sagt Achim Reif vom Verband deutscher Pfandbriefbanken in Berlin. Mit dem Unterschied: Der Eigentümer kann bis ans Lebensende oder bis zum Umzug ins Altersheim mietfrei in den eigenen vier Wänden wohnen. Erst dann übernimmt der Geldgeber das Haus und kann es verwerthen.

Die klassische Umkehrhypothek funktioniert so: Der Immobilienbesitzer bekommt meist von einer Bank oder Versicherung ein Darlehen. Das wird entweder als Einmalbetrag oder in Monatsraten ausbezahlt. Dafür lässt sich der Geldgeber eine Grundschuld auf Haus oder Eigentumswohnung eintragen. Im Unterschied zum üblichen Baukredit zahlt der Kreditnehmer weder Zinsen noch Tilgung - beides wird aber aufaddiert.

Das Ergebnis beschreibt Brigitte Mayer von der Verbraucherzentrale Hessen: "Die Schuld steigt durch die Zinslast". Aus diesem Effekt leitet sich der Name Umkehrhypothek ab. Abgelöst wird der Kredit in der Regel erst beim Tod des Eigentümers. Nach den Erfahrungen von Reif und Mayer ist es dann üblich, dass der Geldgeber die Immobilie verkauft. Der Erlös soll das Darlehen tilgen und darüber hinaus möglichst einen Gewinn für den Kreditgeber abwerfen.

Darlehen meist unter Objektwert

Für den Eigentümer bedeutet die Umkehrhypothek eine regelmäßige Finanzspritze. In der Regel wird ein Auszahlungsplan vereinbart. Er enthält neben den Zahlungskonditionen auch Angaben zu Zins und Laufzeit des Darlehens. Wie viel Geld Eigentümer erwarten können, hängt von deren Alter und dem geschätzten Wert des Objekts ab. "Die Bank darf aus ihrer Sicht nur eine Immobilie nehmen, die sich hinterher gut verkaufen lässt", sagt Mayer. Toplagen in Ballungsgebieten und Unistädten kommen daher eher infrage als ländliche Anwesen. Außerdem sollte das Haus schuldenfrei sein.

Häufig liegt das gewährte Darlehen unterhalb des tatsächlichen Objektwerts, moniert die Verbraucherschützerin. Das hängt mit den Risiken zusammen, die die Kreditgeber tragen - etwa wenn sie die Lebenserwartung des Rentners kalkulieren müssen oder die Frage, wie viel Geld beim Verkauf der Immobilie in 10 oder 20 Jahren herausspringt. Das abzuschätzen, komme einem Blick in die Glaskugel gleich, sagt Reif.

Daher setzen Anbieter hohe Sicherheitsabschläge an. So kommen zum Teil nur monatliche Zusatzrenten im unteren dreistelligen Bereich zusammen. Das ist ziemlich enttäuschend für stolze Eigentümer. Deshalb rät Mayer Verbrauchern, die Immobilie über einen Makler zu verkaufen. "Da haben Sie mehr von." Und oft ein Problem weniger: Denn sonst müssen Senioren potenziellen Erben erklären, dass das erhoffte Haus nicht zum Nachlass gehört, sondern an einen Kreditgeber geht.

Die Idee der Umkehrhypothek stammt aus dem angelsächsischen Raum. In Großbritannien und in den USA ist die "Reverse Mortgage" Teil der Altersvorsorge. In den USA fängt sogar der Staat das Risiko ab, dass der Hausbesitzer lange lebt. Somit ist die Reverse Mortgage attraktiver als vergleichbare Produkte in Deutschland. "Die Sicherheitsabschläge sind hierzulande relativ hoch im Vergleich zu den USA - somit kommt hier weniger dabei raus", erklärt Stefan Lutter, Sprecher des Direktversicherers Hannoversche. Die Versicherung zählte bis vor einiger Zeit zu den wenigen Anbietern, die in Deutschland ein solches Produkt im Programm hatten.

Auch die Leibrente ist eine Option

Insgesamt ist das Produkt - auch Immobilienverzehrcredit genannt - hierzulande bei Banken und Versicherern genauso unbeliebt wie bei Verbrauchern. Hausbesitzer erschreckt die Schuldenhöhe, die aufläuft, berichtet Mayer aus ihrer Beratungsarbeit in der Verbraucherzentrale. Außerdem hingen Menschen hier viel stärker am eigenen Haus als in den USA: "Das Argument Vererben sitzt hierzulande tief drin."

Die Kreditbranche begründet den Mangel an Angebot mit dem Hinweis auf die europäische Wohnimmobilienkreditrichtlinie, die im März 2016 in deutsches Recht umgesetzt wurde. Seitdem sei der zuvor schon schwache Markt tot, heißt es beim Direktversicherer Hannoversche. Das deckt sich mit Beobachtungen des Bundesverbands der Volks- und Raiffeisenbanken. Aus dem Wortlaut der Richtlinie leiten Banken ab, dass eine Hypothek am Lebensende des Kreditnehmers abbezahlt sein muss. Das würde dem Gedanken der Umkehrhypothek widersprechen.

Alternativen zur Umkehrhypothek sind die Leibrente oder die sogenannte Zustifterrente. Diese Option bietet etwa die kirchliche Stiftung Liebenau aus Meckenbeuren (Baden-Württemberg) an. Bei dem Modell geht die Immobilie mit Abschluss des Vertrags in das Eigentum der Stiftung über. Im Gegenzug erhalten die früheren Besitzer ein lebenslanges Wohnrecht und eine Rente. Grundvoraussetzung dafür: Ein Mindestalter von 65 Jahren, ein Mindestwert der Immobilie von 200.000 Euro, maximale Belastung von 30 Prozent sowie 1a-Lage. Bisher hat die Stiftung 60 Objekte quer durch Deutschland erworben, die sie im eigenen Besitz hält. Vergleichbare Angebote gibt es nach Angaben der Stiftung bei den Caritasverbänden in Stuttgart und Krefeld.

Bei der Leibrente verkauft man die Immobilie an einen zukünftigen Eigentümer. Den Preis bezahlt er in monatlichen Rentenraten, bis der frühere Eigentümer stirbt. Dieser genießt meist lebenslanges Wohnrecht. Der neue Besitzer steht dann bereits im Grundbuch. Auch dieses Modell wird laut Reif hierzulande selten abgeschlossen.

Quelle: n-tv.de

Umkehrhypothek: Sein Haus verkaufen oder beleihen - und trotzdem darin mietfrei wohnen

Stand: 05.07.2016 Drucken

Ob sich eine Umkehrhypothek lohnt, lässt sich nicht pauschal mit Ja oder Nein beantworten. Es hängt von der individuellen Situation ab.



Foto: Andy Dean/Fotolia.com

Umkehrhypothek, Immobilienrente, Zustifterrente, Reverse Mortgage - es gibt viele Namen für dieses Produkt. Die Idee dahinter: Entweder verkaufen Immobilienbesitzer ihr Objekt oder sie beleihen es.

In beiden Fällen können sie es trotzdem weiter bewohnen. Je nach Finanzierungsmodell erhält der Eigentümer eine Einmalzahlung, eine zeitlich befristete oder eine lebenslange Rente - und wohnt bis ans Lebensende mietfrei in seiner Immobilie. Erst nach seinem Tod, ggf. aber auch bei einem Auszug ins Altersheim, geht die Immobilie in den Besitz des Käufers (Kreditinstitut oder Versicherungsunternehmen) über. Oder das durch die Umkehrhypothek entstandene Darlehen wird durch den Verkauf der Immobilie getilgt.

- Was sind die Vorteile einer Umkehrhypothek?
- Welche Nachteile hat eine Umkehrhypothek?
- Wieviel Geld kann man für seine Immobilie erwarten?
- Für wen kommt die Umkehrhypothek in Frage?
- Welche Alternativen gibt es zur Umkehrhypothek?

Was sind die Vorteile einer Umkehrhypothek?

Eigentümer können bis an ihr Lebensende in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben, bekommen aber dennoch schon zu Lebzeiten Geld für ihre Immobilie. Die Auszahlung ist steuerfrei, zu Lebzeiten erfolgen weder Zins- noch Tilgungszahlungen. Die Umkehrhypothek ermöglicht Planungssicherheit, da alle wichtigen Faktoren - zum Beispiel Höhe der Rente/Einmalzahlung, Zinssatz, Laufzeit - im Voraus festgelegt werden. Ein Verkauf der Immobilie - zum Beispiel im Pflegefall - ist in den meisten Fällen möglich. Aus dem Verkaufserlös wird dann das Darlehen getilgt.

Welche Nachteile hat eine Umkehrhypothek?

Die Umkehrhypothek ist ein relativ teures Produkt. Dies betrifft sowohl den Zinssatz für das Darlehen als auch die anfallenden Gebühren. Hier sind zum Beispiel die Abschlussgebühr und die Rückversicherung der Bank gegen das Langlebkeitsrisiko zu nennen - wenn der Eigentümer also länger lebt als statistisch berechnet. Die Immobilie dient als Sicherheit für die Umkehrhypothek und kann nicht mehr anderweitig als Sicherheit verwendet werden. Sie reduziert die Erbmasse. Wer sich für eine Umkehrhypothek interessiert, sollte auf jeden Fall abklären, wer zukünftig finanziell für Instandhaltungskosten und Renovierungen aufkommen muss.

Wieviel Geld kann man für seine Immobilie erwarten?

Das hängt natürlich von vielen Faktoren ab, wie der Zustand und Lage der Immobilie oder dem Angebot des jeweiligen Anbieters. Folgendes Beispiel gibt eine ungefähre Größenordnung:

Angenommen, Sie haben eine Immobilie, die heute 200.000 Euro wert ist. Der Anbieter nimmt einen Risikoabschlag von 25 Prozent vor. Somit steht eine Darlehenshöhe von 150.000 Euro zur Verfügung. Sie bekommen aber nicht 150.000 Euro ausbezahlt, sondern das Darlehen am Laufzeitende darf nicht mehr als 150.000 Euro betragen. Wenn die Laufzeit des Darlehens 19 Jahre beträgt, steht bei einem Zinssatz von 6 Prozent eine Summe von knapp 50.000 Euro als Einmalzahlung oder etwa 340 Euro an monatlicher Rente zur Verfügung.

Beachten Sie, dass in dieser Rechnung noch keine Gebühren berücksichtigt sind. Die verschiedenen Gebühren führen dazu, dass der Ihnen zur Verfügung stehende Betrag geringer ist. So kann sich die Einmalzahlung zum Beispiel auf 45.000 Euro oder die monatliche Rente auf 250 Euro reduzieren.

Für wen kommt die Umkehrhypothek in Frage?

Ob eine Umkehrhypothek für Verbraucher ein geeignetes Produkt ist, kann man nicht pauschal mit Ja oder Nein beantworten. Sie ist für einen ganz bestimmten Personenkreis eine denkbare Alternative.

Grundsätzlich kommt die Hypothek für Menschen in Frage, die

- bereits Rentner sind oder kurz vor Renteneintritt stehen,
- eine weitgehend schuldenfreie Immobilie besitzen,
- in dieser Immobilie wohnen bleiben wollen,
- keine nahe stehenden Erben haben und
- gerne mehr Liquidität haben wollen, ohne einen finanziellen Engpass überbrücken zu müssen.

Bei einer Betrachtung des obigen Beispiels können zwei Verbraucher mit gleicher Ausgangssituation zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen kommen:

Verbraucher A:

"Die Umkehrhypothek ist für mich sehr interessant, weil ich in der Summe knapp 50.000 Euro erhalte - Geld, das ich sonst nicht bekommen würde. Ich habe keine nahe stehenden Erben oder vererbe auch ohne die Immobilie immer noch genug."

Verbraucher B:

"Die Umkehrhypothek ist für mich nicht interessant, weil ich nur knapp 50.000 Euro erhalte, am Ende aber 150.000 Euro zurückgezahlt werden müssen. Dadurch reduziert sich das, was ich meinen Lieben vererbe, um 100.000 Euro."

Welche Alternativen gibt es zur Umkehrhypothek?

Wer sein Vermögen auf unterschiedliche Produktarten verteilt hat, sollte prüfen, ob die gewünschte zusätzliche Liquidität nicht besser anderweitig erreicht werden kann als durch die relativ teure Umkehrhypothek. Wer außer der eigenen Immobilie kein nennenswertes Vermögen besitzt, sollte sich fragen, ob ein Verkauf vielleicht die bessere Alternative ist. Ein schlechtes Szenario wäre es, wenn die Umkehrhypothek zwar aus einem heutigen finanziellen Engpass hilft, ein paar Jahre später dann aber doch der Verkauf ansteht und die Immobilie durch die teure Umkehrhypothek belastet ist.