Hausmann®
Immobilien Beratung
von Menschen – für Menschen

Hausmann Immobilien Treff · Tel.: (040) 529 6000 · info@hausmann-makler.de
HIT
HIT Norderstedt · Schmuggelstieg 4 · 22848 Norderstedt
HIT Niendorf · Niendorfer Marktplatz 4 · 22459 Hamburg

Immobilienkauf und -verkauf auf Rentenbasis

Spezialthema

Liebe Leserinnen und Leser,

Diese Information gibt Ihnen wichtige Hinweise dazu, wie eine Immobilie für den Gegenwert einer Rente verkauft werden kann. Das Konzept ist eine gute Alternative beispielsweise für Käufer mit hohem Einkommen und geringem Eigenkapital, sowie für Verkäufer ohne Erben, die noch zu Lebzeiten etwas von ihrem Kapital haben möchten.

Wegen der unsicheren Rentenentwicklung wird diese Verkaufsvariante zukünftig an Bedeutung gewinnen.

Finanzierung per Rente – Grundkonzept
Der Immobilienkauf auf Rentenbasis ist ein bisher relativ selten genutztes Erwerbskonzept. Sein Grundgedanke ist, dass der Käufer dem Verkäufer nicht einen festen Einmalkaufpreis bezahlt, sondern eine monatliche Rente. Grundsätzlich gibt es dabei zwei Varianten: Die Vereinbarung einer Zeitrente für einen begrenzten Zeitraum oder die einer Leibrente für die gesamte Lebensdauer des Verkäufers. Der älteste überlieferte Leibrentenvertrag stammt aus dem Jahr 1308 und wurde zwischen dem Abt von St. Denis und dem Erzbischof von Bremen geschlossen. Heute wird der Immobilienkauf auf Rentenbasis immer beliebter. Verkäufer können damit ihre Rente aufbessern und trotzdem weiter in den gewohnten vier Wänden bleiben. Für den Käufer wird der Kauf oft günstiger und auch die Finanzierung durch eine Bank entfällt oft.

Drei Varianten: Grundstücke, Betriebe und Unternehmen mit Grundstück
Immobilienkäufe auf Rentenbasis kann man in Leib- und Zeitrenten unterscheiden oder nach dem Kaufgegenstand in drei Gruppen unterteilen: den gängigen Verkauf einer Privat-Immobilie gegen Rentenzahlung, die Betriebsveräußerung, bei der ein kompletter Geschäftsbetrieb gegen die Zahlung einer Rente veräußert wird, und als dritte Fallgruppe den Verkauf eines Unternehmens einschließlich dazugehöriger Grundstücksanteile auf Rentenbasis.

Formvorschriften
Zeit- bzw. Leibrentenverträge müssen schriftlich niedergelegt werden. Jeder Vertrag, der eine Grundstücksübertragung zum Gegenstand hat, muss notariell beurkundet werden. Soll ein Betrieb ohne Grundeigentum veräußert werden, ist dies zwar nicht gesetzlich vorgeschrieben, aber zu empfehlen. Der Vertrag sollte unbedingt den Gesamtwert des Verkaufsgegenstandes nennen und genau aufschlüsseln, wie viel jeweils auf Grundstücksanteil, Firmenwert, Warenlager, Inventar etc. entfällt. Auch beim Immobilienverkauf unter Privatleuten muss der Notar tätig werden. Mit der Beurkundung ist übrigens gemeint, dass der Notar bezeugt, dass die in der Urkunde genannten Personen in seiner Gegenwart eine Erklärung des beurkundeten Inhalts abgegeben haben. Eine notarielle Beglaubigung bezieht sich dagegen nur auf die Unterschrift.

Leibrente und Zeitrente
Die Zeitrente ähnelt einem Ratenkauf. Der Käufer zahlt für einen festen Zeitraum einen bestimmten monatlichen Betrag an den Verkäufer. Der Kaufpreis wird somit in viele Einzelbeträge aufgeteilt. Findet hier eine Darlehensfinanzierung statt, werden die Einzelbeträge für Tilgung und Zinsen verwendet. Die Leibrente ist gewissermaßen der „echte“ Immobilienkauf auf Rentenbasis. Für den Käufer ist sie ein Risikogeschäft: Er verspricht dem Verkäufer lebenslange Zahlungen, weiß aber nicht, wie lange dieser leben wird. Wird der Verkäufer sehr alt, wird die Immobilie sehr teuer. Verstirbt er früh, hat der Käufer Glück und erwirbt das Grundeigentum zu einem besonders günstigen Preis. Der Eigentumsübergang findet mit der Grundbucheintragung des Käufers nach Vertragsabschluss statt. In der Regel muss sich der Verkäufer nicht mehr um Instandhaltung und Modernisierung kümmern, jedoch sollte vertraglich geregelt werden, wer für was aufkommen muss.

Die Leibrente
Für die Vereinbarung einer Leibrente gibt es Vertragsvarianten mit unterschiedlichem Risikograd. Einige Verträge sehen eine Anzahlung auf den Kaufpreis und die Verrentung des Restbetrages vor. In anderen Fällen wird für die Anfangszeit eine besonders hohe Rentenzahlung geleistet, die dann jedes Jahr um einen vereinbarten Prozentsatz sinkt. Der Verkäufer kann auf diese Art zu Beginn Kredite tilgen oder beispielsweise die Ausbildung für seine Kinder finanzieren. Eine Variante mit Risikobegrenzung ist ein Vertrag, bei dem der Erwerber sich nach 20 oder 25 Jahren mit einer Sonderzahlung aus dem Rentenvertrag lösen darf. Auch der Abschluss einer Versicherung bietet Sicherheit für den Käufer: Dabei wird zusätzlich zur Rentenzahlung ein Betrag angespart. Nach

Warum nicht?

Für das Kapital, das im eigenen Haus steckt, gibt es viele schöne Verwendungen. Warum sollte man es nicht für Reisen, Hobby oder Freizeit verwenden?

Ablauf eines bestimmten Zeitraumes endet die Einzahlungsphase des Versicherungsvertrages und die Rentenbeträge werden durch die Versicherung aus dem angesparten Betrag weiter gezahlt. Stirbt der Verkäufer unerwartet früh, wird eine Prämienrückzahlung durchgeführt. Möglich sind auch Verträge ohne lebenslanges Wohnrecht des Verkäufers. Hierdurch steigt die Leibrente.

Absicherung der Rente

Wichtigstes Instrument zur Absicherung der Leibrente ist zunächst die Eintragung einer Reallast im Grundbuch. Als Reallast bezeichnet man das Recht einer Person, aus einem Grundstück wiederkehrende Leistungen zu verlangen. Auch eine durch eine Bank oder einen privaten Dritten gewährte Bürgschaft kommt als Absicherung in Frage. Der Bürge bürgt dabei für die Zahlung der Rente durch den Käufer an den Verkäufer. Möglich sind auch Absicherungen in der Vertragskonstruktion – etwa ein (im Grundbuch einzutragendes) Rücktrittsrecht des Verkäufers für den Fall, dass die Rentenzahlungen des Käufers ausbleiben. Manche Verträge sehen vor, dass den Erben des Verkäufers im Falle seines vorzeitigen Ablebens vom Käufer ein bestimmter Betrag zu zahlen ist.

Problemfälle bei der Absicherung

Oft gestaltet sich die Absicherung des Rentenanspruchs im Grundbuch problematisch, denn Leibrenten werden erstrangig im Grundbuch eingetragen. Fremdkapitalgeber der Käufer wie Banken und Bausparkassen bestehen aber ebenfalls auf einer erstrangigen Eintragung der Hypothek oder Grundschuld. Der Verkäufer kann sich dann mit einem Rangrücktritt seiner Reallast einverstanden erklären. Wenn zusätzliche Eintragungen von Sicherungsmitteln notwendig werden, etwa zur Finanzierung eines neuen Hausdachs, kann der Verkäufer wiederum einem Rangrücktritt zustimmen. Seine eigene Absicherung rückt jedoch in der Rangfolge immer weiter nach hinten.

Rückwärtshypothek

Viele Immobilieneigentümer scheuen vor einer Leibrentenvereinbarung zurück, da sie ihr Wohl und Wehe damit einem privaten Schuldner ausliefern, der zwar im Moment solvent und zuverlässig erscheinen mag, dies aber zehn Jahre später vielleicht nicht mehr ist. Abhilfe bietet das aus den USA stammende Konzept der Rückwärtshypothek oder „Reverse Mortgage“. Hier tritt als Vertragspartner eine Bank auf, die eine Rente an den Hausverkäufer zahlt. Diesem wird ein lebenslanges Wohnrecht in seinem Objekt eingeräumt. Nach dem Ableben des Eigentümers verwertet die Bank die Immobilie. Wichtiger Unterschied zur herkömmlichen Leibrente: Bei der Rückwärtshypothek bleibt der Verkäufer bis zu seinem Ableben Eigentümer und muss weiterhin für die Instandhaltung sorgen. Experten empfehlen, dafür ca. zwei Euro pro Monat und Quadratmeter Wohnfläche zu sparen.

Erbenzugriff bei Rückwärtshypothek

Bei der Rückwärtshypothek haben die Erben des Immobilienverkäufers die Möglichkeit, auf die Immobilie zuzugreifen. Dies lohnt sich besonders, wenn der Hauseigentümer früh verstirbt. In diesem Fall sind nur relativ wenig Rentenzahlungen geflossen. Die Erben können dann diesen verhältnismäßig geringen Betrag ablösen. Danach haben sie die Möglichkeit, das Gebäude selbst zu bewohnen oder zu verkaufen.

Nachteile der Rückwärtshypothek

Das bislang geringe Interesse an Rückwärtshypotheken wie auch an privaten Immobilien-Leibrenten-Verträgen in Deutschland erklärt sich auch dadurch, dass die ausgezahlte Leibrente deutlich geringer als der Verkehrswert der Immobilie ausfallen kann: Je jünger der Verkäufer ist, desto geringer ist die ausgezahlte Rente. Oft werden nur 15 bis 50 Prozent des herkömmlichen Verkehrswertes gezahlt. Auch hohe Zinsen schrecken ab: Nach „Finanztest“, Ausgabe 11/2009, lag der Effektivzins bei Rückwärtshypotheken damals meist bei ca. 10 Prozent. Heute gibt es günstigere Angebote (z. B. Investitionsbank Schleswig-Holstein, Nominalzins für 67-jährigen Kunden 3,86 Prozent Bearbeitungsgebühr 1,50 Prozent) Banken nennen die steigende Lebenserwartung und einen möglichen Wertverlust des Objekts als Risiko. Über ein Extrembeispiel berichteten Finanzzeitschriften: Die Französin Jeanne Calment verkaufte 1965 im Alter von 90 Jahren ihre Eigentumswohnung gegen eine Leibrente an einen 47-jährigen Rechtsanwalt. Zu dessen Pech überlebte ihn die Dame – er starb 1995 mit 77 Jahren, sie 1997 im Alter von 122 Jahren. Die Wohnung ging nie auf den Käufer über, die ausgezahlte Leibrente lag insgesamt beim dreifachen Objektwert.

Entwicklung im Ausland

In den meisten Ländern werden noch relativ wenige Rückwärtshypotheken abgeschlossen. Am bekanntesten ist dieses Konzept in den USA und in Großbritannien. Seine Akzeptanz nimmt jedoch zu. So können Hausrenovierungen und Reisen auch bei sinkendem Einkommen im Alter finanziert und der Lebensstandard gehalten werden, ohne die gewohnten vier Wände zu verlassen. In Europa zeichnet sich eine immer stärkere gesetzliche Regelung der Rückwärtshypothek ab. Während in Großbritannien bisher kaum Regelungen existieren, hat Frankreich im Jahr 2006 ein eigenes Gesetz erlassen. In Spanien ist eine Regelung in Arbeit, während in Italien bereits seit 2005 Vorschriften bestehen. Ein wichtiger Bereich in allen diesen Regelungen ist der Verbraucherschutz.

Berechnung der Leibrente
Ausgangspunkt bei der Berechnung einer Leibrente ist der Verkehrswert des Gebäudes. Außerdem ist die Lebenserwartung des Verkäufers einzubeziehen, die man den Sterbetafeln entnimmt. Die Rente wird mit Hilfe von versicherungsmathematischen Verrentungstabellen danach berechnet, ob der Verkäufer ein Mann, eine Frau oder ein Ehe- bzw. Geschwisterpaar ist. Der Verrentungstabelle kann man den gewünschten Zinssatz zugrunde legen. Meistens findet eine vorschüssige Rentenzahlung zum Monatsersten statt. Vereinbart werden können auch nachrangige, quartalsweise oder jährliche Rentenzahlungen. Die Höhe einer gegebenenfalls vereinbarten Anfangszahlung wirkt sich auf die Höhe der Rente aus. Dies gilt auch für den Verkauf gegen Leibrente mit Übergabe der Wohnung, bei dem das Wohnrecht entsprechend dem Mietwert des Objekts im Rahmen der Leibrente zu vergüten ist.

Beispiele
Ein Kapitalbetrag von 145.000 Euro soll so verrentet werden, dass eine jetzt 45-jährige Frau eine gleichbleibende, monatlich vorschüssig ausgezahlte Leibrente erhält. Verwendet wird die Sterbetafel von 2008/2010. Vorzugehen ist wie folgt: Aus den versicherungsmathematischen Tabellen lässt sich bei einer angenommenen Verzinsung von 5 Prozent ein Barwertfaktor von 16,863 ablesen. Die Monatsrente errechnet man dann so:

Kapitalbetrag geteilt durch
12 x Barwertfaktor aus Tabelle
Rechenbeispiel:
145.000 : (12 x 16,863) = 716,56

Würde die Frau mit 70 Jahren gegen Leibrente verkaufen, sähe die Berechnung so aus:

Rechenbeispiel:
145.000 : (12 x 10,740) = 1.125,08

Je älter der Verkäufer bei Vertragsschluss ist, desto höher ist der rechnerische Leibrentenbetrag. Es gibt unterschiedliche Berechnungsformeln, um den verschiedenen möglichen vertraglichen Absprachen gerecht zu werden. So kann vereinbart werden, dass die Leibrente vierteljährlich-nachschüssig bis zum Ableben, längstens aber bis zum 85. Lebensjahr des Berechtigten gezahlt werden soll. Will eine 70-jährige Frau bei einem Kapitalbetrag von 145.000 Euro eine um fünf Jahre aufgeschobene, jährlich vorschüssig zahlbare Leibrente beziehen, ergibt sich bei einer Verzinsung von 5 Prozent aus den abgewandelten Berechnungsformeln eine jährliche Rente von 145.000 : 6,774 = 21.405,37 Euro (Beispiele auf Grundlage der Tabellen des Statistischen Bundesamtes „Versicherungsbarwerte für Leibrenten“).

Praxis
Die Berechnungen anhand der versicherungsmathematischen Tabellen spiegeln nicht unbedingt die Marktlage wider. In der Praxis wird oft eine Einmalzahlung von 10 bis 20 Prozent des Immobilienwertes vereinbart. Verrentet wird dann der Restwert. Erzielt wird in der Regel eine Leibrente maximal bis zum Mietwert des Objekts, der vom örtlichen Immobilienmarkt abhängig ist. Bei älteren Hausbesitzern wird daher die rechnerisch ermittelte Leibrente nach Tabelle (siehe Beispiel) nicht mehr zu erzielen sein – zumal der Käufer mit einer Lebenserwartung des Verkäufers rechnen muss, die über dem statistischen Mittelwert liegt. Leibrentenverträge enthalten meist auch eine Regelung, nach der die Rente an Veränderungen des Lebenshaltungskostenindex angepasst werden soll. Die Entwicklung seit 1949 zeigt, dass dieser stetig steigt – hier muss mit einer Anpassung von ca. 3 Prozent alle drei Jahre gerechnet werden.

Verbundene und abgekürzte Leibrenten
Eine verbundene Leibrente ist die Vereinbarung einer Leibrente auf das Leben mehrerer Personen, zum Beispiel eines Ehe- oder Geschwisterpaars oder auch eines Elternteils und dessen Kind. Mit dem Tod der jeweiligen Personen endet die Zahlung der Rente – außer es wurde eine Rentengarantiezeit vereinbart. In diesem Fall muss die Rente über den festgelegten Zeitraum gezahlt werden. Andere Varianten: Zahlung bis zum Tod des erstversterbenden Partners, Rente ab dem Tod des erstversterbenden Partners, Herabsetzung der Rentenhöhe ab dem Tod des Erstversterbenden. Eine abgekürzte Leibrente ist eine Mischung aus Zeit- und Leibrente. Sie ist zeitlich befristet und endet, wenn der Leibrentner vorzeitig verstirbt. Bei dieser Variante endet das Wohnrecht zu einem festen Zeitpunkt. Gegen Zahlung von Zinsen wird dem Verkäufer oft ein weitergehendes Wohnrecht eingeräumt – dies bedeutet jedoch eine Zinsbelastung in hohem Alter.

Besteuerung der Leibrente
Private Leibrenten müssen zwecks Besteuerung in einen Kapital- und einen Zins- oder Ertragsanteil aufgeteilt werden. Nur der Ertragsanteil wird besteuert (vgl. BFH, 19.8.2008, Az. IX R 56/07). Seine Höhe ist abhängig vom Lebensalter des Berechtigten bei Beginn des Rentenbezuges und wird als Prozentsatz der Jahresrente in einer Tabelle in § 22 Abs. 1 EStG angegeben. Der Ertragsanteil bleibt während der ganzen Rentenlaufzeit gleich. Auf der Käuferseite ist ein Abzug des Zinsanteils der Leibrente als Werbungskosten aus Vermietung und Verpachtung möglich (BFH, Az. IX R 56/07). Bei abgekürzten Leibrenten ist ebenfalls eine Aufteilung in Kapital- und Ertragsanteil vorzunehmen, der sich nach der voraussichtlichen Laufzeit der Rente richtet. Bei zehn Jahren Laufzeit liegt der Ertragsanteil bei 12 Prozent der Rentenbezüge.

y	l_y	D_y	N_y	$\ddot{a}_y$
	Frauen			
0	100 000	100 000,000	2 046 413,364	20
1	99 691	94 943,338	1 946 413,364	20
2	99 663	90 397,031	1 851 470,027	20
3	99 647	86 078,641	1 761 072,995	20
4	99 634	81 969,305	1 674 994,354	20
5	99 622	78 056,500	1 593 025,048	20
6	99 613	74 332,695	1 514 968,548	20
7	99 604	70 786,965	1 440 635,853	20
8	99 596	67 410,811	1 369 848,888	20
9	99 589	64 196,108	1 302 438,077	20
10	99 582	61 134,918	1 238 241,969	20
11	99 575	58 219,325	1 177 107,051	20
12	99 566	55 442,082	1 118 887,726	20
13	99 559	52 798,286	1 063 445,644	20
14	99 550	50 279,320	1 010 647,358	20
15	99 538	47 879,696	960 368,038	20
16	99 525	45 593,528	912 488,342	20
17	99 509	43 415,498	866 894,814	19
18	99 491	41 340,645	823 479,316	19
19	99 469	39 363,369	782 138,671	19
20	99 449	37 481,223	742 775,302	19
21	99 427	35 688,460	705 294,079	19
22	99 406	33 981,786	669 605,619	19
23	99 384	32 356,439	635 623,833	19
24	99 360	30 808,446	603 267,394	19
25	99 338	29 334,896	572 458,947	19
26	99 315	27 931,483	543 124,051	19
27	99 290	26 594,545	515 192,568	19
28	99 262	25 321,147	488 598,023	19
29	99 237	24 109,263	463 276,876	19
30	99 211	22 955,109	439 167,613	19

x	l_x	D_x	N_x	$\ddot{a}_x$
	Männer			
0	100 000	100 000,000	2 029 149,417	20
1	99 614	94 870,097	1 929 149,417	20
2	99 581	90 323,000	1 834 279,320	20
3	99 560	86 003,971	1 743 956,320	20
4	99 546	81 896,959	1 657 952,349	20
5	99 533	77 986,564	1 576 055,390	20
6	99 522	74 265,076	1 498 068,826	20
7	99 512	70 721,023	1 423 803,750	20
8	99 503	67 347,502	1 353 082,727	20
9	99 495	64 135,160	1 285 735,225	20
10	99 486	61 075,850	1 221 600,065	20
11	99 478	58 162,769	1 160 524,215	19
12	99 469	55 388,206	1 102 361,446	19
13	99 458	52 744,902	1 046 973,240	19
14	99 448	50 228,112	994 228,338	19
15	99 432	47 828,434	944 000,226	19
16	99 412	45 541,589	896 171,792	19
17	99 385	43 361,491	850 630,203	19
18	99 351	41 282,399	807 268,713	19
19	99 299	39 296,120	765 986,314	19
20	99 249	37 405,854	726 690,193	19
21	99 195	35 605,316	689 284,339	19
22	99 141	33 891,403	653 679,023	19
23	99 089	32 260,410	619 787,620	19
24	99 037	30 708,043	587 527,210	19
25	98 982	29 229,539	556 819,167	19
26	98 925	27 821,867	527 589,628	18
27	98 865	26 480,816	499 767,762	18

Ausschnitt aus der Tabelle „Kommutationszahlen und Versicherungsbarwerte einer lebenslänglich, vorschüssig zahlbaren Rente nach der Sterbetafel 2008/2010“ für Frauen (oben) und Männer.

Bei der Rückwärtshypothek haben die Erben des Immobilienverkäufers die Möglichkeit, auf die Immobilie zuzugreifen.

Buchtipps:

Schneider/Stahl: „Kapitalisierung und Verrentung“, C. H. Beck, 2008 (mit Tabellen und Berechnungsprogramm auf CD)

Hannelore Krüger-Knief: „Juristen-Handbuch 2007“, Verlag Dr. Otto Schmidt (Sterbetabellen)

Haufe Kompass: Immobilien als Altersvorsorge, Rudolf Haufe Verlag, 2010

Bundesverband der Rentenberater e. V., Köln Internet: www.rentenberater.de, E-Mail: info@rentenberater.de

Impressum
Grabener Verlag GmbH
Stresemannplatz 4, 24103 Kiel
Fax: 0431-560 1 580,
E-Mail: info@grabener-verlag.de
© Grabener Verlag GmbH, Kiel, 2012
Redaktion: Ulf Matzen, v.i.S.d.P., Astrid Grabener
Fotos: Grabener Verlag, epr-BHW, Pixelio: Matthias Balzer, Rainer Sturm (3)
Layout / Grafik / Satz:
Petra Matzen, Grabener Verlag
Vorbehalt: Alle Berichte, Informationen und Nachrichten wurden nach bestem journalistischen Fachwissen recherchiert. Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung können nicht übernommen werden.

Mit Erhöhungsbeträgen aufgrund einer Wertsicherungsklausel ist bei Leib- und Zeitrente entsprechend zu verfahren, auch sie müssen in einen Ertrags- und einen Kapitalanteil aufgespalten werden (Urteil des BFH vom 29.11.1983, Az. VIII R 231/80). Der Ertragsanteil ist steuerpflichtig.

Besteuerung – gewerblich

Der Verkäufer eines Betriebes hat ein Wahlrecht: Er kann entweder den Veräußerungsgewinn nach § 16 EStG sofort versteuern. Dabei ist der Verkaufspreis der nach dem Bewertungsgesetz ermittelte Barwert der Leibrente. Der Ertragsanteil der Leibrente muss ferner als „Sonstige Einkünfte“ versteuert werden (§ 22 EStG). Die zweite Möglichkeit ist, die Rentenzahlungen als nachträgliche Betriebseinnahmen im Jahr des Zuflusses zu versteuern. Es sollte unbedingt ein Steuerberater zu Rate gezogen werden.

Wertsicherung der vereinbarten Rente

Beim Immobilienkauf auf Rentenbasis kann der Käufer über lange Zeit zur Zahlung einer festen Rente verpflichtet sein. Dabei muss sichergestellt werden, dass auf der Verkäuferseite kein Kaufkraftverfall eintritt und ein gleich bleibender Lebensstandard gewahrt bleibt. Diesem Zweck dient eine vertragliche Wertsicherungsklausel. Grundgedanke: Hätte der Verkäufer gegen Bargeld verkauft, würde ihm ein bestimmter Kapitalbetrag plus Verzinsung zur Verfügung stehen. Durch die monatliche Rentenzahlung und die lange Laufzeit des Vertrages sollen ihm keine Nachteile entstehen.

Die Wertsicherungsklausel kann die zu zahlende Rente an die Entwicklung des Verbraucherpreisindex für Deutschland koppeln.

Rücknahmerecht / Aufhebung

Eine Rückabwicklung kann nur erfolgen, wenn sie vertraglich von Anfang an vorgesehen war. Derartige Rücknahmeklauseln räumen dem Verkäufer meist das Rücknahmerecht nur innerhalb einer bestimmten Frist und gegen eine Entschädigungszahlung an den Käufer ein. Denkbar ist auch die Vereinbarung eines Rücknahmerechtes im Fall ausbleibender Rentenzahlungen. Von diesem Recht kann nur Gebrauch gemacht werden, wenn der Verkäufer den säumigen Käufer zuvor mehrfach erfolglos abgemahnt hat.

Was, wenn der Käufer nicht zahlt?

Kommt der Käufer mit der Rentenzahlung in Verzug, nutzt der Verkäufer meist alle zur Verfügung stehenden Mittel, um an das Kapital zu kommen. Ein Weg besteht darin, den Käufer zur Zahlung von Verzugszinsen heranzuziehen. Als Grundlage für deren Berechnung dient der Basiszinssatz nach § 247 BGB. Dieser Basiszinssatz liegt ab 1.1.2012 bei 0,12 Prozent. Grundsätzlich liegt der Verzugszinssatz für eine Geldschuld fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz, es können daher 5,12 Prozent Verzugszinsen gefordert werden. Der Verzugszins sollte im Kaufvertrag geregelt werden. Verträge können eine Unterwerfungsklausel enthalten, nach der sich der Käufer bei Verzug einer sofortigen Zwangsvollstreckung in sein gesamtes Vermögen aussetzt.

Hausmann geht gemeinsam mit seinen Kunden neue innovative Wege.

Diese Information gibt Ihnen einer ersten Überblick darüber, worauf es bei einem Immobilienverkauf auf Rentenbasis ankommt. Selbstverständlich können Sie darüber hinaus weitere Informationen ganz direkt bei Hausmann bekommen. In einem persönlichen Gespräch können alle wesentlichen Einzel- und Besonderheiten erläutert werden, denn jeder Immobilienverkauf verläuft anders, und immer kommt es darauf an, für Verkäufer und Käufer den besten Weg für den Einzelfall zu finden.

Thorsten Hausmann kann auf eine jahrzehntelange Erfahrung zurückgreifen. Oft erkennt er Möglichkeiten, an die der Verkäufer noch gar nicht gedacht hat. Im Laufe der Jahre ist es für ihn wichtig geworden, umfassende Lösungen zu bieten. Er hat sein Team darauf geschult, weiter zu denken und die sich stellenden Aufgaben nicht isoliert zu betrachten. Dafür steht ihm ein umfangreiches Instrumentarium zur Verfügung – der Verkauf auf Rentenbasis ist eines davon.

Wichtig ist auch die enge Vernetzung von verschiedenen Dienstleistungen. Erst dadurch ist gewährleistet, dass alle Maßnahmen tatsächlich Hand in Hand laufen. Schließlich geht es in jedem Verkaufsfall immer um Menschen, für die der Verkauf im Zusammenhang mit einem wichtigen Lebensziel steht. Das zu beachten und gleichzeitig den Aufbau oder Erhalt des Vermögens nicht aus den Augen zu verlieren, ist die Intention, mit der Hausmann seine Arbeit macht.

Planen Sie Ihre Zukunft – wir helfen Ihnen dabei und bieten Ihnen eine umfangreiche Beratung in allen Fragen zu Immobilien, Telefon: 040 529 40 80