

Spezialthema:

Immobilienkauf auf Rentenbasis

Liebe Leserinnen und Leser,

Diese Information gibt Ihnen wichtige Hinweise zu dem Konzept des Immobilienverkaufs gegen Rente und seinen Varianten. Das Konzept ist eine gute Alternative – beispielsweise für Käufer mit hohem Einkommen und geringem Eigenkapital sowie für Verkäufer ohne Erben, die angesammeltes Kapital verleben möchten. Es wird wegen der unsicheren Rentententwicklung zukünftig häufiger angewendet werden.



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 Sicher-



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?

heit für den Käufer: Dabei wird zusätzlich zur Rentenzahlung ein Betrag angespart. Nach 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 dass ein lebenslanges Wohnrecht des Verkäufers vereinbart wird. 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 Eigen-

tümers 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 40 bis 50 % des herkömmlichen Verkehrswertes gezahlt. 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. Belgien will ein Gesetz verabschieden, das ein Zinseszinsverbot enthält. Auch 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 ggf. 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 2002/2004. Vorgehen ist wie folgt: Aus den versicherungsmathematischen Tabellen lässt sich bei einer angenommenen Verzinsung von 5 % ein Barwertfaktor von 16,706 ablesen. Die Monatsrente errechnet man dann so:

$$\frac{\text{Kapitalbetrag geteilt durch}}{12 \times \text{Barwertfaktor aus Tabelle}} \\ \text{Rechenbeispiel:} \\ 145.000 : (12 \times 16,706) = 723,29$$

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

$$\text{Rechenbeispiel:} \\ 145.000 : (12 \times 10,387) = 1.163,31.$$

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. Verkauft ein 58-Jähriger auf dieser Basis sein Haus, das 385.000 Euro wert ist, kommt man bei einer Verzinsung von 6 % auf einen Rentenbetrag von 8.512,68 Euro (Beispiele und zugrundeliegende Tabellen nach: Schneider Stahl, Kapitalisierung und Verrentung).

Praxis

Die Berechnungen anhand der versicherungsmathematischen Tabellen spiegeln nicht

unbedingt die Marktlage wider. In der Praxis wird oft eine Einmalzahlung von 10 bis 20 % 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 % 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.

Besteuerung der Leib- und Zeitrente

Private Leibrenten müssen zwecks Besteuerung in einen Kapital- und einen Zins- oder Ertragsanteil aufgeteilt werden. Nur der Ertragsanteil wird besteuert. 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 oder eventuell als Sonderausgaben möglich. Bei Zeitrenten 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 % der Rentenbezüge. Mit Erhöhungsbeträgen aufgrund einer Wertesicherungsklausel ist bei Leib- und Zeitrente entsprechend zu verfahren, auch sie müssen in einen Ertrags- und einen Kapitalanteil aufgespalten werden (Urteil des Bundesfinanzhofes vom 29.11.1983, Az. VIII R 231/80). Der Ertragsanteil ist steuerpflichtig.

Tabelle
Zinssatz
Sterbetafel für D
Lebenslängliche Zahlung, Zah

vers.-math. Alter der Frau	Diskontierte Lebende	Barwertfaktor ^(m) a, bzw. ^(m) a _y
y	D _y	(12) ä y
0	100.000,000	19,954
1	94.876,482	20,002
2	90.326,193	19,983
3	86.007,936	19,960
4	81.898,262	19,934
5	77.988,271	19,907
6	74.264,834	19,878
7	70.721,896	19,847
8	67.348,321	19,815
9	64.135,101	19,781
10	61.077,102	19,745
11	58.163,777	19,707
12	55.388,878	19,667
13	52.746,833	19,626
14	50.230,211	19,582
15	47.832,722	19,537
16	45.546,834	19,491
17	43.368,751	19,443
18	41.294,485	19,393
19	39.316,770	19,341
20	37.434,163	19,287
21	35.640,323	19,231
22	33.934,860	19,171
23	32.310,164	19,108
24	30.763,557	19,042
		18,973

Ausschnitt aus der Sterbetafel für Deutschland, Frauen, 2002 / 2004

Bei Beginn der Rente vollendetes Lebensjahr des Rentenberechtigten	I	Ertragsanteil in %
0 bis 1	I	59
2 bis 3	I	58
4 bis 5	I	57
6 bis 8	I	56
9 bis 10	I	55
11 bis 12	I	54
13 bis 14	I	53
15 bis 16	I	52
17 bis 18	I	51
19 bis 20	I	50
21 bis 22	I	49
23 bis 24	I	48
25 bis 26	I	47
27	I	46
28 bis 29	I	45
30 bis 31	I	44
32	I	43
33 bis 34	I	42
35	I	41
36 bis 37	I	40
38	I	39
39 bis 40	I	38
41	I	37
42	I	36
	I	35

Ausschnitt aus der Tabelle des Ertragsanteils einer Rente zur Ermittlung des steuerfreien Teils

Bei der Rückwärts-hypothek 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, 2008

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

Impressum
Grabener Verlag GmbH
Niemannsweg 8, 24105 Kiel
Fax: 0431-560 1 580,
E-Mail: info@grabener-verlag.de
© Grabener Verlag GmbH, Kiel, 2009
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.

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 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 Rückgaberecht 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 1.1.2009 bei 1,62 %. Grundsätzlich liegt der Verzugszinssatz für eine Geldschuld fünf Prozentpunkte über dem Basiszinssatz, es können daher 6,62 % 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.

Wie findet man den richtigen Käufer?

Es gibt drei mögliche Interessentengruppen für den Immobilienkauf auf Leibrentenbasis: Zunächst jüngere Familien oder Singles, die ein gutes Einkommen, aber wenig Eigenkapital besitzen und demzufolge bei Banken schlechtere Chancen auf eine Finanzierung haben. Ferner Selbstständige, etwa Handwerker, die eine Immobilie zur Alterssicherung verwenden oder sie nach Modernisierung später selbst bewohnen wollen. Die dritte Gruppe sind die reinen Kapitalanleger, die ihr Kapital in unterschiedliche Arten von Anlagen streuen möchten, um möglichst hohe Sicherheit und stabile Renditen zu erzielen. Wege des Verkaufs sind Anzeigen in Zeitungen und Fachzeitschriften oder bei Internet-Immobilienbörsen.

Es gibt bereits auf Leibrenten spezialisierte Immobilienunternehmen. Deren Aufgabe ist in diesem Bereich besonders verantwortungsvoll, weil ein Käufer gefunden werden muss, der langfristig in der Lage ist, die Rentenzahlungen sicherzustellen.

Kauf auf Rentenbasis – Pro und Contra

Der Immobilienkauf auf Rentenbasis ist ein Weg, auf dem Käufer mit wenig Eigenkapital eine Immobilie erwerben können, und bietet Rentnern eine Möglichkeit ihre finanzielle Situation zu verbessern, ohne die gewohnten vier Wände zu verlassen. Oft ist eine Bankfinanzierung nicht nötig. Nachteile: Letztlich handelt es sich bei der klassischen Leibrente um eine „Wette auf den Tod“ des Verkäufers – und damit um ein Spekulationsgeschäft, das sich durchaus zu Gunsten des Verkäufers entwickeln kann. Auf der anderen Seite macht der Käufer bei frühem Versterben des Verkäufers ein gutes Geschäft. Dies stört viele Verkäufer, da es einen Verkauf unter Wert bedeuten kann. Zudem macht der Verkäufer sich von der dauerhaften Bonität des Käufers abhängig – die über die Jahre nicht gleich bleiben muss. Zu Absicherung müssen Banken, Bürgen oder Versicherungen beteiligt werden, was ja eigentlich gerade vermieden werden sollte. Finanziert auf der Käuferseite eine Bank, kommt es zum Konflikt zwischen der von der Bank gewünschten erstrangigen Eintragung der Sicherheit und der für den Verkäufer unabdingbaren erstrangigen Eintragung seiner Leibrente. Ob der Immobilienkauf auf Rentenbasis ein geeignetes Konzept ist, hängt von der persönlichen Lage der Beteiligten ab. Wichtig sind genaue Vertragsgestaltung und kompetente Beratung.