

NACHRICHTEN

**Einfamilienhäuser-Award geht in nächste Runde**

Das Deutsche Architekturmuseum sucht zusammen mit dem Callwey Verlag wieder die 50 besten Einfamilienhäuser im deutschsprachigen Raum. Der 1. Preis des Wettbewerbs „Häuser des Jahres“ ist mit 10.000 Euro dotiert, weitere Büros erhalten eine Auszeichnung. Ein-sendeschluss ist der 15. Februar. <https://award.haeuser-des-jahres.com>

IMMOBILIEN

Redaktion: Daniela Mathis, Erich Ebenkofler, Tanja Rudolf  
 Telefon: 01/514 14-361, -217, -423  
 Anzeigen: Roman Schleser  
 Telefon: 01/514 14-203  
 E-Mail: [vorname.nachname@diepresse.com](mailto:vorname.nachname@diepresse.com)  
 Immobilien im Internet: DiePresse.com/Immobilien



GUT GEBAUT

**Adlerhorst in der Kleingarten-siedlung**

Wie ein Adlerhorst erhebt sich am südlichen Stadtrand Wiens das „House Rock“ aus der Kleingartennachbarschaft und beschert den Bewohnern damit wohl eine der besten Aussichten auf die umliegenden Hügel des Wienerwaldes. Einen Kontrast zu den fröhlich bunten umliegenden Häuschen setzte das Planungsbüro von Caramel Architekten auch mit der schneeweißen Fassade aus Corian, die von einer zwölf Meter langen Sky-Frame-Fensterwand durchbrochen wird. [hertha hurnaus]

# Liquid im Rentenalter

**Wohnimmobilien.** Das knappe Angebot rückt ein Modell in den Mittelpunkt, das lange Jahre im Dornröschenschlaf war: die Leibrente. Dabei wechselt die Immobilie den Eigentümer, der Verkäufer bleibt jedoch weiter darin wohnen.

VON URSULA RISCHANEK

Grund und Boden sind angesichts der aktuellen Niedrigzinslage ein begehrtes Gut. Doch das Angebot an Immobilien ist knapp. Um das Vermögen trotzdem in als krisensicher geltenden Wohnimmobilien parken zu können, gewinnt ein Modell zunehmend an Interesse, das bisher zumindest hierzulande ein Schattendasein führte: die Leibrente. „Vor allem kapitalkräftige Privatpersonen setzen zunehmend darauf“, weiß Richard Fetscher, Eigentümer von Remax Donau-City-Immobilien, der hierfür mit Deaurea Immobilienverrentung kooperiert.

**Verrentung versus Verkauf**

Zwei Varianten seien möglich, erklärt dazu Rechtsanwältin Valentina Philadelphy-Steiner: „Das ist einerseits das klassische Verrentungsmodell.“ In diesem Fall verpflichtet sich der Erwerber zur Zahlung einer in der Regel monatlichen oder jährlichen Rente an den Verkäufer – und zwar solange dieser lebt. Wobei die Erben auch über dessen Tod hinaus profitieren können: „Wenn man einen Mindestkaufpreis vereinbart hat und der Verkäufer stirbt, ehe dieser abbezahlt ist, muss die Rentenzahlung

an den oder die Erben weitergehen. Oder es wird der Rest als Einmalbetrag ausbezahlt“, erläutert Philadelphy-Steiner, die ebenfalls ein steigendes Interesse an der Leibrente registriert. Berechnet wird die jeweilige Rente auf Basis des Kaufpreises, ihre Höhe basierend auf der statistischen Lebenserwartung mithilfe des Rentenrechners.

Wer den gesamten Kaufpreis auf einmal lukrieren will, dem steht andererseits der Verkauf gegen Wohnrecht offen. Letzteres allerdings bedeute, so Fetscher, dass der Kaufpreis geringer ausfalle. Denn das Wohnrecht des Verkäufers, das beispielsweise auf 20 Jahre oder unbefristet, also bis zum Tod desselben, gelten kann, muss entsprechend abgegolten werden. In der Regel wird dafür die ortsübliche Miete für den vereinbarten Zeitraum angenommen und vom Kaufpreis abgezogen. Wird ein unbefristetes Wohnrecht vereinbart, wird der Mietanteil auf Basis der statistischen Lebenserwartung berechnet. „In beiden Fällen haben die früheren Eigentümer künftig nur die Betriebskosten zu bezahlen“, sagt Fetscher. Wer für die etwaige Erhaltung und Instandsetzung des Objektes zuständig ist, bleibe dagegen Vereinbarungssache. „Aber meist nehmen das die

Verkäufer auf sich“, erklärt Fetscher. Wichtig beim Leibrente-Modell seien jedenfalls die Vereinbarung einer Wertsicherung und die grundbücherliche Sicherstellung der Forderung. „Allenfalls auch Verzugszinsen für den Fall eines Zahlungsverzuges“, rät Rechtsexpertin Philadelphy-Steiner. Daneben müssten Verkäufer darauf hingewiesen werden, dass in diesem Fall sehr wohl Immobilien-ertragsteuer anfalle. „Diese würde nur dann entfallen, wenn der Verkäufer den Hauptwohnsitz in der Immobilie aufgibt. Aber nachdem er ja weiter darin wohnt und sie in der Regel als Hauptwohnsitz gilt, muss er sehr wohl eine solche zahlen“, ergänzt Fetscher.

Abgesehen davon sei das Modell eine Win-win-Situation für

beide Seiten, ist der Makler überzeugt: „Die Verkäufer können im Haus bleiben und mit der Rente ihre Pension aufbessern oder den Kindern finanziell unter die Arme greifen.“ Nicht zuletzt sei es eine Möglichkeit, das Erbe noch zu Lebzeiten aufzuteilen. Käufer wiederum, zu denen Fetscher zufolge neben finanzkräftigen Privatpersonen zunehmend auch Kapitalgesellschaften gehören, könnten sich über ein gutes Investment freuen – und einen verlässlichen Mieter. Denn einen persönlichen Wohnbedarf weisen die Investoren nicht auf. „In Wahrheit wollen sie in der Praxis möglichst wenig mit der Immobilie zu tun haben“, sagt der Experte. Aktuell würden vor allem tendenziell teurere Objekte gegen Leibrente verkauft – und zwar häu-

fig von Personen ab 75 Jahren. „Sind die Verkäufer jünger, wird das Wohnrecht zu teuer bewertet“, weiß der Makler.

**Eine Frage des Vertrauens**

Eher skeptisch steht Nikolaus Lallitsch, Geschäftsführer Raiffeisen Immobilien Steiermark und Sprecher von Raiffeisen Immobilien Österreich, der Leibrente gegenüber. „Dieses Rechtsinstrument ist sehr sensibel und setzt daher viel Vertrauen zwischen beiden Seiten voraus“, sagt der Experte. Denn der Verkäufer gebe sein Eigentum ab und begeben sich in die Hoheit des Käufers. Lallitsch hat beobachtet, dass Leibrente eher im landwirtschaftlichen Bereich ein Thema ist, etwa dann, wenn es keine Nachfolger auf einem Hof gibt.

**Was Sie wissen sollten bei der ...**

Leibrente

**Punkt 1**

**Modelle.** Grundsätzlich werden zwei Varianten unterschieden: Beim klassischen Verrentungsmodell verpflichtet sich der Käufer zur Zahlung einer monatlichen Rente bis zum Tode des Verkäufers. Beim Verkauf gegen Wohnrecht wird der gesamte Betrag ausgezahlt. In diesem Fall kann der Kaufpreis aber geringer ausfallen, da er sich am Mietpreis orientiert.

**Punkt 2**

**Investoren.** Laut Experten handelt es sich bei den Käufern um finanzkräftige Privatinvestoren und Kapitalgesellschaften. Diese weisen weder einen persönlichen Wohnbedarf auf, noch sind sie an der konkreten Immobilie selbst interessiert. Ihr eigentliches Interesse besteht in der Wertanlage. Besonders gefragt sind eher hochwertige Objekte.

**Punkt 3**

**Risiken.** Das Modell der Leibrente setzt ein gewisses Maß an Vertrauen zwischen beiden Vertragskontrahenten voraus. Um Problemen vorzubeugen, sollten die Details daher genau geregelt werden. Dazu gehört etwa die Frage, wer künftig für die Erhaltung des Objektes zuständig ist. Experten empfehlen zudem die Vereinbarung einer Wertsicherung und eine grundbücherliche Sicherstellung.

EXKLUSIVHIT DER WOCHE

**Ihr Schloss am Wörthersee**

Realisieren Sie Ihren Wohntraum auf diesem Seegrundstück in Bestlage.



Ca. 4500 m<sup>2</sup> | Nähe Maria Wörth  
 Einzigartiges Seepanorama  
 Kaufpreis € 23 Mio.  
 Verkauf im Exklusivauftrag

**IMMOVITAL**  
 WOHLFÜHLIMMOBILIEN

Dr. Georg Fercher  
 +43 664 65 22 0 22  
[bestlage@immovital.at](mailto:bestlage@immovital.at)  
[bestlage.immovital.at](http://bestlage.immovital.at)