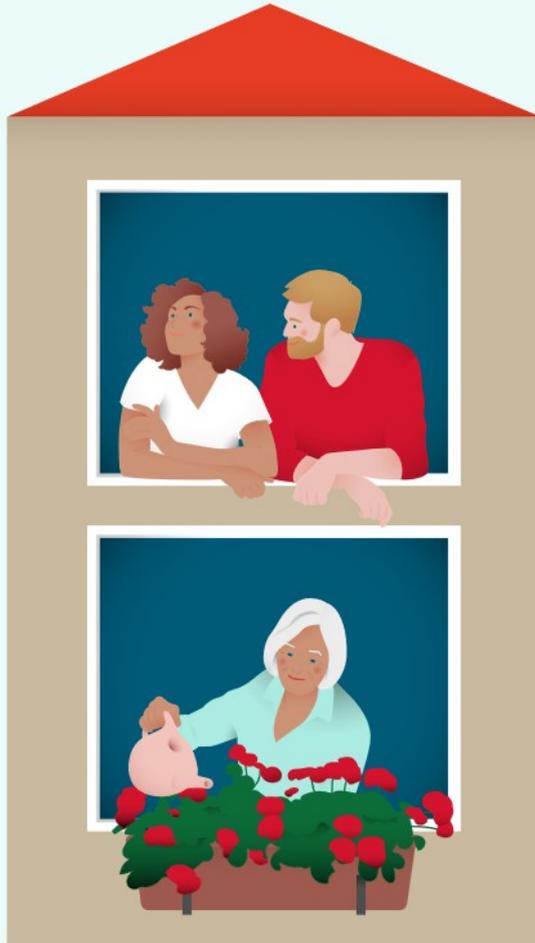


GASTBEITRAG



Vorsicht beim Teilverkauf der eigenen Immobilie

Text: Annabel Oelmann
Vorständin der Verbraucherzentrale Bremen
Illustration: Anika Falke

In jüngster Zeit wird verstärkt für ein neues Modell geworben: den Teilverkauf der eigenen Immobilie. Zielgruppe sind ältere Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer, die einen größeren Geldbedarf haben und keinen Kredit aufnehmen wollen oder können. Ihnen wird angeboten, einen Teil ihres Hauses oder ihrer Wohnung zu verkaufen. Sie bleiben damit Teileigentümer, bekommen eine größere Summe Geld und können weiter in ihren eigenen vier Wänden wohnen.

Auf den ersten Blick scheint das eine intelligente Lösung zu sein, um „Betongold“ wieder zu flüssigem Geld zu machen. Tatsächlich ist aber größte Vorsicht geboten. Beim Teilverkauf müssen komplexe Verträge unterschrieben werden, die in ihren Bedingungen, Folgen und möglichen Fallstricken nur schwer zu verstehen sind. Das gilt insbesondere für folgende Punkte, die Verkäuferinnen und Verkäufer prüfen sollten:

- Für den verkauften Teil der Immobilie muss anschließend ein Nutzungsentgelt vom Verkäufer oder der Verkäuferin gezahlt werden. Ist dieses angemessen? Ist es für längere

Zeit festgeschrieben oder variabel und erhöht sich automatisch, etwa mit der Inflationsentwicklung? Wenn es für eine bestimmte Zeit fixiert ist: Nach welchen Regeln kann es dann später angepasst werden?

- Es können künftig Reparaturen anfallen oder energetische Sanierungen notwendig werden. Wer entscheidet, wann und wie diese durchgeführt werden? Wer muss sie bezahlen? Erfolgt eine anteilige Verteilung entsprechend der Eigentumsquoten? Oder muss der Teilverkäufer – unfaire Weise – weiterhin allein für die Instandhaltung zahlen?
- Wenn die restliche Immobilie später verkauft werden soll: Welche Vereinbarungen gelten für diesen Fall? Bedarf es dazu der Zustimmung des Teilkäufers? Besitzt dieser ein Vorkaufsrecht? Erhält er bei Verkauf ein Extra-Entgelt – und ist dieses angemessen? Wird der Verkaufserlös entsprechend der Eigentumsquoten aufgeteilt? Oder gibt es auch dort abweichende Regelungen?

Das alles sind Fragen, hinter denen sich in der Praxis unangenehme Überraschungen und eine unfaire Vertragsgestaltung verbergen können. Umso problematischer ist, dass in der Praxis den Teilverkäuferinnen oder -verkäufern oft nur wenig Zeit gelassen wird, sich zu den Verträgen eingehend beraten zu lassen – weil sie erst sehr spät zur Verfügung gestellt werden. Ein beliebter Trick ist zudem, sie erst dann vollständig vorzulegen, wenn schon kostenpflichtige Notartermine angesetzt sind, die die Verkaufswilligen zusätzlich unter Druck setzen.

Wer sich für ein solches Modell interessiert, sollte sich deshalb frühzeitig und unabhängig beraten lassen – auch über mögliche Alternativen zum Teilverkauf. Die Verbraucherzentrale Bremen hat dazu Expertise aufgebaut.

Mehr Infos online unter ➔ www.arbeitnehmerkammer.de/bam



Sie haben Fragen zur privaten Vorsorge? Hier hilft die unabhängige Beratung der Verbraucherzentrale. Beschäftigte im Land Bremen, also alle Kammer-Mitglieder, zahlen bei der Verbraucherzentrale nur die Hälfte für eine Beratung zu arbeitnehmernahen Themen wie Altersvorsorge, zusätzliche Krankenversicherung oder Berufsunfähigkeitsrente. Zusätzlich gibt es rund 30 Ratgeber zum halben Preis.

Weitere Infos auf der Rückseite dieses Magazins.