

Code of Conduct – „Bundesverband Immobilienverrentung e. V.“¹

A. Präambel

Die „Immobilienverrentung“ im vorliegenden Sinne umfasst all jene Sachverhalte, bei denen Immobilieneigentümer zum einen das Kapital, das in der Immobilie gebunden ist, für sich verfügbar machen wollen, ohne zum anderen aus der Immobilie ausziehen zu müssen. Diese beiden Ziele können durch verschiedene rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten erreicht werden, auf die sich verschiedene institutionelle Anbieter spezialisiert haben. Am Markt konnten sich in den letzten Jahren neben Bankprodukten für Senioren verschiedene weitere Verrentungsmodelle etablieren, namentlich insbesondere das Teilverkaufs-Modell, das Leibrenten-Modell, das Nießbrauch-Modell, das Wohnungsrecht-Modell und das Rückmietungs-Modell.

Anbieter von Immobilienverrentungsprodukten haben sich im Bundesverband Immobilienverrentung e. V. (im Folgenden auch nur: Bundesverband) zusammengeschlossen, um aus Verbrauchersicht dem Markt für Immobilienverrentungsprodukte zu mehr Transparenz zu verhelfen, aber auch, um Standards zu setzen, die vor allem die vulnerable Gruppe von Immobilieneigentümern mit einem Alter ab 55 Jahren schützen sollen.

Der Bundesverband tritt für eine freie Marktwirtschaft ein, die sich unter Beachtung der gesetzlichen Regelungen von selbst reguliert. In diesem Rahmen verschreiben sich die Mitglieder des Bundesverbands über die gesetzlichen Vorgaben hinaus den vom Bundesverband definierten Qualitätsstandards zur Gewährleistung eines transparenten Angebots sowie einer zuverlässigen Leistungserbringung (Code of Conduct). Verstöße gegen die definierten Qualitätsstandards werden vom Bundesverband nicht akzeptiert.

Der vorliegende Code of Conduct trägt wesentlich dazu bei, die fairen, nachhaltigen und verantwortungsvollen Handlungsgrundsätze des Bundesverbands Immobilienverrentung e. V. sicherzustellen. Er unterstützt die Mitgliedsunternehmen dabei, der gesellschaftlichen Verantwortung, die sich aus dem Angebot von Immobilienverrentungsprodukten ergibt, gerecht zu werden.

B. Zielsetzung

Der Bundesverband sieht in der Immobilienverrentung eine gesellschaftliche Aufgabe, die älteren Menschen dabei hilft, sich einen würdevollen Lebensabend zu gestalten.

Der Bundesverband ist davon überzeugt, dass Senioren als vulnerable Kundengruppe eines hohen Schutzes sowie umfassende Informationen bei Entscheidungen rund um ihre Immobilie bedürfen. Es ist anzuerkennen, dass im Zusammenhang mit Immobilienverrentungsprodukten zwischen Anbieter und Kunde Informationsasymmetrien bestehen können. Im Zuge dessen werden die Mitglieder des Bundesverbands vor, bei und nach Vertragsschluss geeignete Maßnahmen ergreifen, um etwaig bestehende Informationsdefizite beim Kunden zu erkennen und zu beseitigen. Der Kunde, der sich bei der Entscheidung für ein Immobilienverrentungsprodukt teilweise bis an sein Lebensende bindet, soll dadurch in die Lage versetzt werden, mit dem jeweiligen Anbieter eine Vereinbarung auf Augenhöhe abzuschließen.

Für den Markt der Immobilienverrentung gelten in Deutschland die allgemeinen rechtlichen Vorschriften. Bei der Gestaltung von Immobilienverrentungsverträgen kann auf die verschiedenen klassischen und bekannten Rechtsverhältnisse zurückgegriffen werden, wie z. B. der Immobilienkaufvertrag, die Vereinbarung von Nießbrauch- oder Wohnungsrechten, Regelungen unter Miteigentümern oder die Vereinbarung von Rentenzahlungen. Diese Elemente können im Rahmen der Vertragsfreiheit beliebig kombiniert und ergänzt werden, um den persönlichen, finanziellen und situativen Interessen der Vertragsparteien gerecht zu werden. Besondere Vorgaben für die Gestaltung und Durchführung von Immobilienverrentungsverträgen gibt es nicht. Je nach Anbieter unterscheiden sich das Angebot und damit auch die vertraglichen Grundlagen in einzelnen Punkten. Ein differenziertes Angebot wirkt sich zunächst positiv auf den Wettbewerb unter den Anbietern und dadurch auch positiv auf die Wahlfreiheit der Verbraucher aus. Andererseits kann durch die Unterschiede eine Vergleichbarkeit der Angebote erschwert sein. Die Mitglieder des Bundesverbands verpflichten sich daher freiwillig

¹ Der besseren Lesbarkeit halber wird in diesem Text das generische Maskulinum verwendet. Es wird betont, dass diese verkürzte Sprachform geschlechtsneutral und aus rein redaktionellen Gründen gewählt wurde. Sie beinhaltet keine Wertung.

lig zur Einhaltung bestimmter vertraglicher Standards, um dadurch eine höhere Transparenz sowie eine bessere Vergleichbarkeit der verschiedenen Angebote zu gewährleisten.

C. Qualitätsstandards

Zur Gewährleistung eines transparenten Angebots sowie einer zuverlässigen Leistungserbringung verschreiben sich die Mitglieder des Bundesverbands – über die gesetzlichen Vorgaben hinaus – den nachstehenden vom Bundesverband Immobilienverrentung e. V. definierten Qualitätsstandards:

I. Allgemeine Grundsätze

1. Beratung durch qualifizierte Mitarbeitende; externe Beratungsstellen

Sowohl bei der Kundengewinnung als auch in der späteren Kundenbetreuung erfolgt die Beratung ausschließlich durch dafür qualifizierte Mitarbeiter. Qualifiziert ist, wer über eine entsprechende Berufsausbildung oder ein entsprechendes Studium verfügt. In Frage kommende Berufsbilder sind beispielsweise Notarfachangestellte, Immobilien- oder Bankkaufleute. Der Anbieter verpflichtet sich, seine Mitarbeiter regelmäßig zu schulen und das Fachwissen zu überprüfen.

Dem Kunden steht es frei, das Angebot einer externen Stelle (z. B. Verbraucherschutzorganisationen) nach Wahl vorzulegen, um sich unabhängig beraten zu lassen. Hierauf weist der Anbieter seinen Kunden ausdrücklich hin. Der Anbieter soll den Kunden bei der Suche und der Auswahl geeigneter unabhängiger rechtlicher oder steuerlicher Berater (insb. zugelassene Rechts- und Steuerberater) unterstützen, falls ein Kunde einen solchen Bedarf gegenüber dem Anbieter signalisiert.

2. Alternativen zur Immobilienverrentung

Die Immobilienverrentung ist eine Möglichkeit zur ergänzenden Finanzierung laufender Kosten sowie von Investitionen im Alter. Alternativ können z. B. auch klassische Bankprodukte in Betracht kommen. Der Anbieter fordert seinen Kunden ausdrücklich dazu auf, auch alternative Finanzierungsprodukte in seine Entscheidung mit einzubeziehen und auf ihre Verfügbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Geeignetheit hin zu überprüfen.

3. Transparente und verständliche Regelungen

Die Verträge über eine Immobilienverrentung werden so gestaltet, dass sie höchstmögliche Transparenz gewährleisten. Sämtliche Vertragselemente (z. B. der (Teil)Verkauf, das Nießbrauchrecht oder Wohnungsrecht, die Miteigentümerschaft, die Rentenzahlungsvereinbarung oder das Ende der Partnerschaft), werden geregelt und fixiert. Dabei sind verständliche Formulierungen bzw. Erläuterungen zu verwenden. Ziel ist es, Unklarheiten zu vermeiden, die im späteren Verlauf der Partnerschaft zu Missverständnissen und Unstimmigkeiten führen.

Soweit dies über das Notariat nicht ohnehin gewährleistet wird, wird der Anbieter dem Kunden die relevanten und aussagekräftigen Vertragsunterlagen im Entwurf mindestens vier Wochen vor dem Notartermin zur Verfügung stellen, sodass ausreichend Zeit für eine Prüfung bleibt.

4. Faire und transparente Wertermittlung der Immobilie

Die transparente Ermittlung des Immobilienwertes als Ausgangspunkt jeder vertraglichen Vereinbarung zur Immobilienverrentung darf ausschließlich von einem unabhängigen, qualifizierten Sachverständigen (z. B. Diplom-Sachverständiger-DIA oder zertifiziert nach ISO/IEC 17023 oder gemäß den Kriterien akkreditierter Zertifizierungsstellen wie Sprengnetter Zertifizierung GmbH, HypZert GmbH oder DEKRA e.V. o.ä.) vorgenommen werden. Sollte zwischen Anbieter und Kunde kein Vertrag zustandekommen, übernimmt der Anbieter die Kosten für den Gutachter.

5. Kostentransparenz

Alle Kosten und ihre Träger, welche die Immobilienverrentung betreffen, werden – jedenfalls dem Grunde nach – im Vertrag transparent, vollständig und nachvollziehbar aufgeschlüsselt. Das betrifft folgende Aspekte:

- Ankaufskosten, d. h. Kosten für den Notar, die Gutachter, Grundbucheintragungen und Grunderwerbsteuer;
- Ggf. regelmäßige Kosten für die Gewährung eines Nießbrauch- oder Wohnungsrechts (insb. beim Teilverkauf, siehe auch unter II.1)
- Instandhaltung, laufende Kosten und Lasten der Immobilie;
- Kosten bei Vertragsbeendigung.

Der Anbieter wird dem Kunden keine vertraglichen Regelungen vorlegen, aus denen sich für den Kunden ungewisse und auch dem Grunde nach im Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht kalkulierbare Kostenrisiken ergeben.

6. Insolvenzfestes Nießbrauch- oder Wohnungsrecht

Damit die Immobilie weiterhin wie gewohnt genutzt werden kann, wird regelmäßig ein Nießbrauchrecht oder Wohnungsrecht zugunsten des Kunden in das Grundbuch eingetragen. Dabei kommt es nicht zwingend darauf an, in welchem Rang das Nießbrauch- oder Wohnungsrecht eingetragen wird, soweit und solange es bei einer möglichen Insolvenz des Anbieters nicht erlischt. Hierfür werden klare vertragliche Regelungen, insbesondere auch mit den Refinanzierern des Anbieters, getroffen. Das Nießbrauch- oder Wohnungsrecht kann daher insbesondere allenfalls nur dann erlöschen, wenn sich der Kunde nicht vertragskonform verhält.

7. Beteiligung an Instandhaltungskosten

Ein Werterhalt bzw. eine Wertsteigerung der Immobilie liegt sowohl im Interesse des Anbieters als auch seines Kunden. Ob sich der Anbieter an Instandhaltungskosten beteiligt oder diese sogar vollständig übernimmt, hängt vom jeweiligen Verrentungsmodell sowie von den individuellen vertraglichen Vereinbarungen zwischen Anbieter und Kunde ab. Insoweit informiert der Anbieter den Kunden vor Vertragsschluss über die möglichen Regelungsoptionen. Soweit dem Kunden im Rahmen eines Verrentungsmodells ein Nießbrauchrecht gewährt wird, profitiert allein der Kunde wirtschaftlich von der Immobilie. Es fließen ihm auch eventuelle Einnahmen aus einer Vermietung vollständig zu. Der Anbieter beteiligt sich in diesen Fällen daher häufig nicht an laufenden Instandhaltungskosten. Gleichwohl liegt es auch in seinem Interesse, den Wert der Immobilie zu erhalten. Eine individuell vereinbarte Beteiligung an entsprechenden wertsteigernden Maßnahmen ist daher häufig möglich. Dies kann in unterschiedlicher Form erfolgen, beispielsweise anhand eines vorab klar definierten Maßnahmen-Katalogs, über ein fixes Modernisierungsbudget oder über eine Vereinbarung im Vorwege des Vertragsschlusses oder während der Vertragslaufzeit.

8. Weiterverkauf

Ein Weiterverkauf der angekauften Immobilie durch den Anbieter an Dritte wird vertraglich grundsätzlich ausgeschlossen, solange der Kunden die Immobilie bewohnt.

II. Teilverkaufs-Modell

1. Kalkulierbares Nutzungsentgelt

Das Nutzungsentgelt ist ein elementarer Bestandteil des Teilverkauf-Vertrags, da der Ankauf der Immobilien refinanziert werden muss und dadurch dem Teilankäufer (Anbieter) Kosten entstehen. Aufgrund der langfristigen Partnerschaft zwischen den Teilverkaufenden (Kunde) und dem Teilankäufer liegt auch bei der Vereinbarung des Nutzungsentgelts der Fokus auf Transparenz, Planbarkeit und Fairness. Dem Kunden wird klar und eindeutig ausgewiesen, welche monatlichen Kosten auf ihn zukommen. Da die Refinanzierungskosten meist

nur für einen gewissen Zeitraum festgeschrieben sind, wird auch die Höhe des Nutzungsentgelts oftmals nur für eine bestimmte Zeit fixiert. Für den Fall einer zeitlichen Fixierung wird bereits bei Vertragsabschluss mittels Beispielsrechnungen offengelegt, nach welchen Kriterien die spätere Neu-Kalkulation erfolgt. Soweit dies angeboten wird, empfiehlt der Teilverkaufs-Anbieter seinem Kunden grundsätzlich eine möglichst lange zeitliche Fixierung zu wählen.

2. Schutz der Teilverkaufenden in wirtschaftlichen Notlagen

Sollte das Nutzungsentgelt über einen längeren Zeitraum, mindestens jedoch über sechs Monate, nicht gezahlt werden, hat der Teilkäufer das Recht, das Nießbrauchrecht erlöschen zu lassen und gemeinsam mit dem Teilverkaufenden den Gesamtverkauf der Immobilie anzustoßen. Da diese Situation weder im Interesse des Teilankäufers noch des Kunden ist, werden von dem Anbieter folgende Maßnahmen umgesetzt:

- Planbarkeit: Der Teilverkaufs-Anbieter rät grundsätzlich zu einer längeren zeitlichen Fixierung der Höhe des Nutzungsentgelts.
- Falls es zu einer Zahlungsunfähigkeit des Kunden kommt, soll zusammen mit dem Kunden eine sozialverträgliche Lösung gefunden werden.

3. Abwicklung des Gesamtverkaufs

Der Gesamtverkauf kann ausschließlich durch die Teilverkaufenden oder ihre Erben angestoßen werden. Wichtige Ausnahme: der Verzug bei der Zahlung des Nutzungsentgelts (siehe Punkt 2). Bereits bei Abschluss des Teilverkauf-Vertrags ist klar geregelt und mittels ausführlicher Beispielsrechnungen dargelegt, welche Kosten bei einem späteren Gesamtverkauf (oder bei einem Rückkauf) anfallen. Auch ist vertraglich geregelt, in welchem Zustand sich die Immobilie befinden muss. Ähnlich wie beim Auszug aus einem Mietobjekt wird bereits bei Vertragsschluss dokumentiert, ob und wenn ja, welche Schönheitsreparaturen vor einem Gesamtverkauf erfolgen müssen.

III. Leibrenten-Modell

1. Möglichkeiten der Rentenzahlung

Um den individuellen Bedürfnissen des Kunden gerecht zu werden, hält der Anbieter unterschiedliche Möglichkeiten und Konditionen als Gegenleistung für den Eigentumserwerb vor. Zu diesen Möglichkeiten und Konditionen (z. B. Dauer der Rentenzahlung) verschafft der Anbieter dem Kunden einen Überblick, damit der Kunde die für ihn passendste Option wählen kann.

2. Insolvenzfeste Rentenzahlungen

Damit die Rentenzahlungen auch im Falle einer Insolvenz des Anbieters garantiert sind, wird der Anspruch des Kunden grundbuchlich abgesichert (z. B. per Reallast). Dabei kommt es nicht zwingend darauf an, in welchem Rang das Recht des Kunden eingetragen wird, soweit und solange es bei einer möglichen Insolvenz des Anbieters bedient werden kann. Hierfür werden klare vertragliche Regelungen, auch mit den Refinanzierern des Anbieters, getroffen.

IV. Nießbrauch-Modell und Wohnungsrecht-Modell

Damit die Immobilie weiterhin wie gewohnt genutzt werden kann, wird ein Nießbrauchrecht oder ein Wohnungsrecht zugunsten des Kunden in das Grundbuch eingetragen. Dabei käme es nur dann nicht darauf an, in welchem Rang das Nießbrauchrecht oder das Wohnungsrecht eingetragen wird, wenn es aufgrund entsprechender vertraglicher Regelungen bei einer etwaigen Zwangsversteigerung der Immobilie (z. B. bei Insolvenz

des Anbieters) nicht erlischt. Im Übrigen ist zugunsten des Kunden ein erstrangiges Nießbrauchrecht oder Wohnungsrecht im Grundbuch einzutragen.

V. Rückmietungs-Modell

1. Kalkulierbare Miete

Der vereinbarte Mietzins ist ein elementarer Bestandteil des Rückmietungs-Modells. Da das Mietverhältnis für eine lange Dauer (ggf. lebenslang) vorgesehen ist, liegt insbesondere bei der Vereinbarung des Mietzinses der Fokus auf Transparenz, Planbarkeit und Fairness. Dem Kunden wird klar und eindeutig ausgewiesen, welche monatlichen Mietzahlungen unter Berücksichtigung von etwaigen Mietpreissteigerungen und sonstigen Anpassungen auf ihn zukommen.

2. Kündigung des Mietverhältnisses

Soweit der Kunde seinen vertraglichen Pflichten aus dem Mietverhältnis nachkommt, wird eine vermietetseitige Kündigung vertraglich ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere auch für eine Eigenbedarfskündigung des Vermieters.

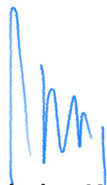
VI. Kreditangebote von Banken

Soweit Banken und Sparkassen Kredite vergeben, die auch unter den Bereich „Immobilienverrentung“ gefasst werden können (z. B. sog. Senioren-Kredite oder Umkehrhypotheken), wird auf die umfangreichen gesetzlichen Regulierungsvorschriften für Kreditinstitute verwiesen.

VII. Dokumentation und Prüfung

Die Mitglieder des Bundesverbands verpflichten sich, sämtliche der vorgenannten Ziele und Qualitätsstandards beim Umgang mit dem Kunden sowie in ihren Verträgen umzusetzen. Prozessbeschreibungen sowie die Vertragswerke werden durch den Bundesverband regelmäßig einer Prüfung unterzogen.

21. Juni 2023



Christian Kuppig
Managing Director EV
LiquidHome GmbH

ENGEL&VÖLKERS
LIQUID HOME



Julia Miller (Schabert)
Geschäftsführerin
Heimkapital GmbH

 **Heimkapital**



Christoph Sedlmeier
Abteilungsleiter Zustifterrente,
vertretungsberechtigt für
Stiftung Liebenau

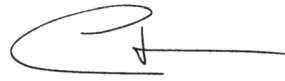
**Stiftung
Liebenau** 



Thomas Weiss
Geschäftsführer
vobahome GmbH



René Schinke
Vorstand der VR-Bank
Memmingen eG



Christoph Neuhaus
Geschäftsführer wertfaktor
Immobilien GmbH



Johann Daumoser
Syndikus- Steuerberater,
vertretungsberechtigt für die
Wilhelm-Sander- Stiftung

