

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



Neue Wege:
ETERNESIS

Funktioniert es im Alltag wirklich?
Und warum?

Rolf Sorg

33 Jahre PM-International:
Innovation, Investitionen,
atemberaubendes Wachstum



Michael Winter

Stabiles Wachstum in 2025:
proWIN investiert in
Sortiment und
Marktanteile-Ausbau



Ulvi I. Aydin

Klarheit verlangt Mut
Entscheidungen müssen
manchmal schmerzen



Dr. Johannes Fiala PhD, MBA, MM

Rechtliche Risiken:
Immobilien Sale and Leaseback





SALE-AND-LEASEBACK BEI IMMOBILIEN: RECHTLICHE RISIKEN IM ÜBERBLICK

Beim Sale and Leaseback verkaufen Eigentümer ihre Immobilie zum vollen Marktwert – und bleiben unmittelbar danach als Mieter in derselben Immobilie wohnen. Kein Umzug, keine Bankprüfung, keine monatliche Nutzungsgebühr wie beim Immobilienanteilverkauf.

**Höchste Liquidität,
aber kein Eigentumsschutz**

Das Modell bietet unter allen Verrentungsformen die höchste Sofortliquidität: Der gesamte Immobilienwert wird

ausgezahlt, nicht nur ein Teilbetrag. Gleichzeitig ist es das Modell mit dem größten Wohnrechtisiko: Der neue Eigentümer ist an den Mietvertrag gebunden – aber das Mietrecht hat Grenzen.

Dieser Artikel erklärt, wie das Sale-and-Leaseback-Modell rechtlich konstruiert wird, wie der Mietvertrag abgesichert werden sollte, was steuerlich gilt – und für wen das Modell besser ist als Leibrente oder Teilverkauf.

**Rechtliche Konstruktion:
Kaufvertrag + Mietvertrag**

Das Sale-and-Leaseback besteht aus zwei separaten Verträgen, die gleichzeitig abgeschlossen werden:

1. Kaufvertrag nach § 433 BGB: Der vormalige Eigentümer verkauft die Immobilie zum vollen Marktwert. Eigentum und Grundbucheintragung gehen vollständig auf den Käufer über. Keine Teilung, kein Nießbrauchrecht, kein Miteigentum.
2. Mietvertrag nach §§ 535 ff. BGB: Der vormalige Eigentümer, jetzt Mieter, schließt mit dem Käufer einen Wohnraummietvertrag ab. Es gelten die vollen Schutzvorschriften des deutschen Mietrechts – §§ 573 BGB (Kündigungsschutz), § 574 BGB (Widerspruchsrecht bei Härtefällen), § 577a BGB (Sperrfrist nach Umwandlung).

Wichtig: Die Bindung des Mietvertrags

Wie hoch ist die Liquidität? Rechenbeispiel	
Marktwert der Immobilie	400.000 €
Abschlag für Rückmiete (Käuferisiko)	- 5-15 % = - 40.000 € (Beispiel 10 %)
Nettoauszahlung an Verkäufer	360.000 € (Einmalzahlung)
Monatliche Miete (marktüblich)	950 € / Monat
Miete nach 10 Jahren (kumuliert)	114.000 €
Verbleibende Nettoliquidität nach 10 Jahren	246.000 €
Zum Vergleich: Leibrente (10 Jahre x 1.990 €)	238.800 €

an die Immobilie folgt aus §§ 566 BGB („Kauf bricht nicht Miete“). Verkauft der Käufer die Immobilie weiter, tritt der neue Eigentümer automatisch in den Mietvertrag ein. Das Mietverhältnis bleibt bestehen.

Der Abschlag auf den Kaufpreis variiert je nach Käufer und vereinbarter Mietlaufzeit. Bei langen Mietlaufzeiten (15+ Jahre) ist der Abschlag höher, weil der Käufer länger auf eine freie Nutzung warten muss. Bei kurzen Laufzeiten (5 Jahre) kann der Abschlag geringer ausfallen.

Was leistet der Mieterschutz – und was nicht

Das deutsche Mietrecht schützt Mieter umfassend vor Willkür. Für Sale-and-Leaseback-Nutzer sind folgende Normen relevant:

- § 573 BGB – Kündigungsschutz: Der Käufer kann nur kündigen, wenn er ein „berechtigtes Interesse“ nachweist. Eigenbedarfskündigung ist möglich, wenn der Käufer oder Angehörige einziehen möchten.
- § 574 BGB – Sozialklausel: Mieter können einer Kündigung widersprechen, wenn sie eine unzumutbare Härte darstellt. Für ältere Mieter ist die Beweislast erleichtert – Alter, Krankheit, lange Wohndauer sind anerkannte Härtegründe.
- § 577a BGB – Sperrfrist: Wird die vermietete Wohnung in Wohneigentum umgewandelt, gilt eine Sperrfrist von mindestens 3 Jahren für Eigenbedarfskündigungen (in Ballungsgebieten bis zu 10 Jahre).



Was das Mietrecht nicht leistet: Es verhindert keine Mietpreiserhöhungen im Rahmen der gesetzlichen Grenzen (§ 558 BGB, Mietspiegel) und keinen Weiterverkauf der Immobilie an Dritte. Der neue Käufer tritt zwar in den Mietvertrag ein (§ 566 BGB), kann aber Eigenbedarfskündigungen einleiten.

Kritische Vertragsklauseln:
Was verhandelt werden muss

Ein Sale-and-Leaseback-Vertrag sollte folgende Klauseln zwingend enthalten, um das Wohnrisiko zu begrenzen:

- Kündigungsausschluss für einen definierten Zeitraum (z.B. 15–20 Jahre): Verzichtserklärung des Käufers auf das Recht zur ordentlichen Kündigung für die vereinbarte Laufzeit.
- Weitergabe-Klausel: Verpflichtung des Käufers, beim Weiterverkauf den Kündigungsausschluss ver-

traglich auf den neuen Eigentümer zu übertragen.

- Mietpreisobergrenze: Begrenzung der Mietpreiserhöhungen auf Inflationsindex (CPI) statt Mietspiegel.
- Vorkaufsrecht des Mieters: Option, die Immobilie vor Drittverkäufen zum Marktpreis zurückzukaufen.

Ohne diese Klauseln ist das Sale-and-Leaseback ein vollständiger Eigentumsverkauf mit dem Risiko einer Eigenbedarfskündigung nach wenigen Jahren.

Steuerliche Aspekte

Der Verkäufer erzielt einen steuerpflichtigen Veräußerungsgewinn, wenn die Immobilie weniger als 10 Jahre im Eigentum war (§ 23 EStG, Spekulationsfrist). Bei selbstgenutzten Immobilien entfällt die Steuerpflicht auf den Gewinn auch inner-

halb der 10 Jahre (§ 23 Abs. 1 Nr. 1 S. 3 EStG).

Die laufenden Mietzahlungen sind beim Verkäufer nicht absetzbar – sie sind Wohnkosten wie jede andere Miete. Beim Käufer hingegen sind Mieteinnahmen voll steuerpflichtig, dafür sind Abschreibungen (§ 7 EStG, AfA) und Instandhaltungskosten absetzbar.

Für wen ist Sale and Leaseback geeignet?

Das Modell ist strukturell am besten geeignet für Eigentümer, die den vollen Immobilienwert sofort benötigen (nicht nur einen Teilbetrag), keine Erbschaftsabsichten haben, bereit sind, als Mieter zu wohnen und das Kündigungsrisiko vertraglich zu begrenzen, und eine selbstgenutzte Immobilie veräußern, die länger als 10 Jahre im Eigentum war (Spekulationsfrist abgelaufen).

Es ist weniger geeignet für Eigentümer, denen Wohnrechtssicherheit über wirtschaftliche Liquidität geht, die das Langlebkeitsrisiko absichern möchten (dafür ist die Leibrente besser) oder die in Regionen mit angespanntem Mietmarkt leben, wo Kündigungsschutzfristen kürzer sind.

Fazit

Hinweis: Aufgrund der Komplexität der wirtschaftlichen Auswirkungen

empfiehlt sich vor einer Entscheidung die Einschaltung eines unabhängigen Finanzmathematikers. Nur so lässt sich die tatsächliche Kostenbelastung über die Laufzeit transparent berechnen und vergleichen.

Sale and Leaseback bietet die höchste Sofortliquidität aller Verrentungsmodelle – zum Preis des vollständigen Eigentumsverlusts und eines residualen Kündigungsrisikos. Wer den vollen Marktwert sofort benötigt und

auf Eigentumsrechte verzichten kann, findet hier strukturell die sauberste Lösung.

Entscheidend ist die Vertragsgestaltung: Nur ein notariell beurkundeter Kündigungsausschluss mit Weitergabepflicht schützt den Mieter langfristig. Ohne diese Klausel ist das Modell wirtschaftlich attraktiv, aber rechtlich riskant. Eine anwaltliche Prüfung des Mietvertrags ist vor Vertragsschluss zwingend empfehlenswert.



Dr. Johannes Fiala, PhD, MBA, MM

Dr. Johannes Fiala ist seit mehr als 25 Jahren als Jurist und Rechtsanwalt mit eigener Kanzlei in München tätig. Er beschäftigt sich unter anderem intensiv mit den Themen Immobilienwirtschaft, Finanzrecht sowie Steuer- und Versicherungsrecht. Die zahlreichen Stationen seines beruflichen Werdegangs ermöglichen es ihm, für seine Mandanten ganzheitlich beratend und im Streitfall juristisch tätig zu werden.

Rechtsanwaltskanzlei München
Dr. Johannes Fiala, PhD, MBA, MM
Fasolt-Straße 7, 80639 München | T (+49) 89 / 17 90 90 – 0
info@fiala.de | www.fiala.de

Alle wichtigen Informationen für Networker:

Brancheninfos und Fachwissen, das Sie für Ihre Arbeit brauchen jetzt kompakt in der

Network-Karriere
Onlineausgabe

als vollwertiges ePaper
für Smartphone und Tablet.

Damit Sie die Zeit unterwegs nutzen können,
um Ihr Wissen upzudaten!

Unsere App:
kostenlos aber gewinnbringend!

WWW.NETWORK-KARRIERE.COM

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



Apple Store:



Google Play Store:



WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



**Jeden Monat wissen,
was im Direktvertrieb läuft**