„Life Rights“-Modell

Das **„Life Rights“-Modell** (lebenslanges Wohnrecht) ist in Südafrika zwar gesetzlich streng durch den *Housing Development Schemes for Retired Persons Act 65 of 1988* geregelt, aber die **konkreten Vertragsbedingungen und Rückzahlungsquoten variieren drastisch von Entwickler zu Entwickler**.

Besonders für ausländische Käufer, die die komplexen englischen Vertragstexte (und das südafrikanische Immobilienrecht) nicht vollständig durchdringen, lauern hier massive finanzielle Missverständnisse.

Ihr Beispiel von **The Bower an der V&A Waterfront** – dem neuen R1,4-Milliarden-Luxusprojekt – verdeutlicht das perfekt: Wer dort einzieht (wo die Preise bei R9 Millionen starten und bis zu R40 Millionen für ein Penthouse reichen), verliert im Grunde ab Tag eins **20 % seines eingesetzten Kapitals** als Einbehalt für den Entwickler, unabhängig davon, wie kurz die Wohndauer war. Zudem erfolgt die Auszahlung an die Erben oder den Ausziehenden erst, **nachdem** die Einheit erfolgreich an den nächsten Bewohner weiterverkauft wurde.
Hier ist eine Übersicht über die typischen Life-Rights-Modelle in Südafrika, die wir für einen Informationsbericht aufarbeiten können:

Die 3 gängigsten Life-Rights-Rückzahlungsmodelle

Modell-Typ	Rückzahlung bei Auszug / Tod	Vor- und Nachteile
100% Kapitalgarantie *(z. B. manche Tafta- oder Evergreen-Verträge)*	**100 % des ursprünglichen Kaufpreises** werden an den Bewohner oder dessen Nachlass zurückgezahlt.	🟢 Voller Kapitalschutz. 🔴 Keine Beteiligung an der Wertsteigerung (Kapitalzuwachs geht an den Entwickler).
Abgestufter Einbehalt (DML / Exit Fee) *(z. B. The Bower, Wytham)*	**80 % bis 90 % des Kaufpreises** werden erstattet. Ein fester Prozentsatz (z. B. 20 %) wird als „Deferred Management Levy“ direkt einbehalten.	🟢 Oft niedrigere laufende Kosten oder extrem luxuriöse Ausstattung. 🔴 Sofortiger Kapitalverlust ab Vertragsunterzeichnung.
Profit-Sharing-Modell *(z. B. CPOA - Cape Peninsula Organisation for the Aged)*	**100 % des Kaufpreises PLUS ein vereinbarter Anteil am Gewinn** (z. B. 25 % des Mehrerlöses beim Weiterverkauf).	🟢 Einziger Schutz gegen Inflation/Immobilienbooms im Western Cape. 🔴 Höherer anfänglicher Kaufpreis oder höhere Levies (Instandhaltungsgebühren).

Die "versteckten" Fallstricke für Ausländer

1. **Die Wiederverkaufsklausel ("When Sold"):** Das Geld fließt fast nie sofort bei Auszug oder Tod. Es wird erst ausgezahlt, wenn der Entwickler einen *neuen* Käufer gefunden hat. Steht die Wohnung ein Jahr leer, wartet das Erbe so lange.
2. **Die Levy-Falle bei Leerstand:** In einigen Verträgen müssen die monatlichen Levies (Betriebskosten) vom Ausziehenden oder den Erben so lange weitergezahlt werden, bis die Wohnung neu besetzt ist.
3. **Kein Eigentum (No Title Deed):** Man kauft kein reales Eigentum, sondern ein vertragliches Recht. Das bedeutet auch: Es fällt zwar keine Transfer Duty (Grunderwerbsteuer) an, aber man kann das Objekt auch nicht klassisch beleihen oder im Testament frei vererben (nur den Rückzahlungsanspruch).