

Steinreich, aber nicht flüssig

Arne Stuhr

Senioren gehören zu den treuen Kunden der Sparkassen. Die Verrentung von Immobilien ist ein Angebot, von dem Kunde und Finanzinstitut profitieren können.

Jeder dritte Kunde einer deutschen Sparkasse ist 60 Jahre oder älter, knapp 20 Prozent haben die 70 bereits überschritten. Senioren sind ihrer Hausbank seit vielen Jahrzehnten treu und erwarten auch im Alter Lösungsvorschläge für ihre Vermögensfragen. Doch noch sieht die Realität anders aus: 90 Prozent der Finanzinstitute haben nach eigenen Angaben vor allem erwerbstätige Menschen im Blick. Nicht einmal jedes zweite Institut kann Senioren beispielsweise mit Finanzierungsangeboten unterstützen. Menschen im Ruhestand sind aktuell eine eher vernachlässigte Kundengruppe, wie eine Studie der Deutsche Leibrenten zeigt, für die 160 Experten befragt worden sind.

Jeder vierte Immobilienbesitzer hat als Rentner noch Restschulden

Selbst vermeintlich wohlhabende Ruheständler mit Immobilieneigentum finden bei Sparkassen, genossenschaftlichen Instituten oder Privatbanken – neben einer Empfehlung zum Verkauf ihres Eigenheims – häufig kein alternatives Produktangebot. Doch jeder vierte Immobilieneigentümer hat mit Eintritt in die Rente immer noch Restschulden, die das verfügbare Einkommen belasten. Auch sind Lösungen für den seniorengerechten Umbau oder für die Finanzierung von Pflege und Gesundheitsleistungen gefragt.

Mit der Immobilien-Verrentung bietet sich ein Modell, das zunehmend auch in Deutschland an Attraktivität gewinnt. Rund acht von zehn befragten Experten halten die Verrentung von Häusern und Wohnungen für ein geeignetes Modell der Altersfinanzierung. Und mehr als 60 Prozent könnten sich vorstellen, ihren Kunden eine Leibrente zu empfehlen. Dabei verkaufen sie ihre Immobilie, etwa an ein Immobilienunternehmen, und erhalten im Gegenzug eine monatliche Zahlung und ein lebenslanges Wohnrecht.

Wie hoch die Leibrenten-Zahlung ausfällt, ist vom Wert des Hauses oder der Wohnung, zudem von Alter und Geschlecht des Eigentümers abhängig. Grundsätzlich gilt: Je älter die Senioren zu Vertragsbeginn sind, desto höher fällt die Rente aus. Denn mit dem Alter sinkt aufgrund der geringeren statistischen

Restlebenserwartung der Wert des Wohnrechts. Im Gegenzug steigt die Höhe der Leibrentenzahlungen.

LBS Immobilien Potsdam und Deutsche Leibrenten kooperieren

Die LBS Immobilien in Potsdam hat beispielsweise im Sommer vergangenen Jahres die Immobilien-Rente in ihr Portfolio aufgenommen. Sie hat den Marktführer Deutsche Leibrenten als strategischen Partner gewählt und bietet ihren Kunden für den Fall, dass ein Verkauf des Eigenheims nicht infrage kommt, eine Immobilien-Rente an. Die Senioren werden bis zum Vertragsabschluss durch die LBS Immobilien Potsdam begleitet, für die Vermittlung an die Frankfurter Immobilienfirma erhält das Unternehmen eine Provision.

Die Deutsche Leibrenten bleibt dann lebenslang Partner der Senioren, denn sie verkauft die Immobilien nicht weiter. „Wir können Kunden, die finanziellen Bedarf haben und in ihrer vertrauten Umgebung bleiben möchten, so eine attraktive Lösung bieten“, sagt André Kreßner, Regionalvertriebsleiter bei der LBS Immobilien.

Auch genossenschaftliche Institute haben erkannt, welches Potenzial das Modell bietet. „Viele Menschen im Alter sind reich an Vermögen, aber arm an Liquidität“, sagt Oliver Altenhövel, Bereichsleiter Immobilienvermittlung bei der Vereinigten Volksbank Münster. „Das Produkt entspricht dem Wunsch des lebenslangen Wohnens vieler Senioren und ist mit seiner Kombination aus Einmalbeträgen und monatlichen Leibrentenzahlungen sehr flexibel.“

Flüssig sein für Alltag, Gesundheit und die kleinen Extrawünsche

Fest steht: Die Kundengruppe für ein solches Produkt ist groß. Denn es geht ja nicht nur um die Tilgung von Restschulden. Viele Senioren benötigen das in der Immobilie gebundene Geld auch für Gesundheit und Pflege, zum täglichen Leben oder zur Unterstützung der Nachkommen. Und immer mehr der fitten Rentner wollen nicht nur zu Hause sitzen und in den Garten schauen, sondern ihr Vermögen nutzen, um noch einmal die Welt zu erkunden. Eine Rente aus Stein kommt ihnen da gerade recht.

Arne Stuhr: Steinreich, aber nicht flüssig, in SparkassenZeitung (26. August 2019).