

Die Immobilienrente: garantiertes Zusatzeinkommen am abgesicherten Lieblingsplatz

INTERVIEW MIT FRIEDRICH THIELE, VORSTAND DER DEUTSCHE LEIBRENTEN GRUNDBESITZ AG

Eigentümer mit Finanzbedarf im Alter können die eigene Immobilie verkaufen, den Lebensabend im gewohnten Zuhause sichern und regelmäßiges Zusatzeinkommen über eine Immobilienrente erhalten. Wie sich der Markt derzeit entwickelt, hat AssCompact bei der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG nachgefragt, einem Pionier im Bereich der Immobilienrente in Deutschland.



Die Immobilienrente kann ein wichtiger Baustein in der zusätzlichen Altersabsicherung sein, so Friedrich Thiele.

Herr Thiele, werfen wir vorab einen Blick auf das Modell Immobilienrente. Wie sieht das konkret bei Ihnen aus?

In der Ausgestaltung der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG wird die Immobilienrente, die sich an die Zielgruppe 70plus richtet, stets als zeitlich befristete Rente, also als Zeitrente, als Hybrid in der Kombination aus einer monatlichen Rente und einer Einmalzahlung oder aber als reiner Einmalbetrag ausgezahlt. Kundinnen und Kunden erhalten mit ihrer Vertragsunterschrift ein lebenslanges Wohnungs- und Nutzungsrecht in und für die von ihnen verkaufte Immobilie. Die Zahlung und das Wohnungsrecht finden erstrangig und unkündbar Eintrag ins Grundbuch. Zudem übernimmt die Deutsche Leibrenten Grundbesitz als neue Eigentümerin das Instandhaltungs- und Wertentwicklungsrisiko der Immobilie – eine deutliche Entlastung für die Seniorinnen und Senioren.

Der Immobilienmarkt war in den vergangenen Monaten im Umbruch. Wie haben sich die Inflation, die Zinssteigerung und der Rückgang der Immobilienpreise denn auf den Bereich der Immobilienrente auf Angebotsseite ausgewirkt?

Wirtschaftlich attraktive Angebote zu gestalten, ist unter den herrschenden Marktbedingungen extrem

herausfordernd. Schon im Frühjahr zeigte sich, dass Anfragen seitens Interessenten oder unserer externen Vertriebspartnerinnen und -partner häufiger nicht mehr die gewünschte Höhe an Rentenzahlung oder Einmalzahlung aufzeigen konnten. Die Immobilienrente ist erst ab einem Alter von 70 Jahren ein sinnvolles zusätzliches Produkt zur Altersfinanzierung auf Basis der eigenen Immobilie. Die Immobilienrente berechnet sich aus den Variablen Lebenserwartung, Immobilienwert und Zinsniveau. Wenn Immobilienwert und Zinsniveau unter Druck geraten, sinkt das Angebot oder wird erst mit höherem Eintrittsalter interessant.

Und wie sieht es momentan aufseiten der Nachfrage aus? Nehmen Sie ein gesteigertes Interesse wahr?

Das Gebäudeenergiegesetz, hohe Baukostenrisiken und der schmalere werdende Geldbeutel wirken trotz allem auch belebend auf die Nachfrage, denn nur die Immobilienrente hat für diese Themen eine sichere Lösung, um den Lieblingsplatz am Lebensabend abzusichern.

Die Deutsche Leibrenten Grundbesitz hat den eigenen Anspruch, gegenüber Kunden partnerschaftlich, nachhaltig, verlässlich und fair zu agieren. Hier handelt sie gemäß dem hohen ethischen und sozialen

Standards, wie sie der europäische Branchenverband für nachhaltige Anbieter von Equity-Release-Produkten (EPPARG) vorgibt – dessen einziges deutsches Mitgliedsunternehmen die Deutsche Leibrenten ist. Gerade im Hinblick auf ältere Menschen als Zielgruppe – im Schnitt sind Kundinnen und Kunden bei Vertragsabschluss rund 78 Jahre alt – ist der Umgang mit dem Thema Vulnerabilität von immenser Bedeutung. Wir haben hier als Anbieter eine besondere Verantwortung. Beim Dialog und in der Beratung müssen Sensibilität, Empathie und Respekt im Vordergrund stehen.

Was bedeutet das konkret für die Beratung?

Wir handeln mit ausgesprochener Rücksichtnahme auf die Klientel, die sich in der fortgeschrittenen Rentenphase befindet. Punkte wie eine Vulnerabilitätseinschätzung von Kundinnen und Kunden, die gewissenhafte Einhaltung hoher Beratungsstandards, das Aufzeigen von Produktalternativen zur Immobilienrente, das sich auch negativ auf einen eigenen Vertragsabschluss auswirken könnte, sowie die transparente Darstellung des Risikos sind in unseren Prozess fest verankert. Im Vordergrund steht, dass der Abschluss im besten Interesse des Kunden sein muss. Deshalb engagieren wir uns auch für den Ausbau des Angebots von Finanzprodukten für Seniorinnen und Senioren im Renteneintrittsalter.

Die Immobilienrente kann für ältere Immobilieneigentümer ein wichtiger Baustein in der zusätzlichen Altersabsicherung sein, doch müssen die Banken der Altersgruppe 60plus auch geeignete Darlehens- und Kreditlösungen bereitstellen. Für diese Forderung gab es auf einer Verbraucherschutzkonferenz des Institut für Finanzdienstleistungen e. V. (iff) im Juni in Hamburg großen Zuspruch. Aus meiner Sicht können Menschen ab 60 Jahren mit Finanzbedarf mangels geeignetem Angebot nur schwer auf vernünftige Produkte zugreifen.

Erschweren bestehende Regularien Modelle zur Immobilienrente?

Ich sehe hier sogar eher Marktchancen. Bei Kundinnen und Kunden bis 70 Jahre sollten die in der Vermittlung tätigen Personen bei Finanzbedarf stets zu einem Best-Ager-Darlehen oder einer Umkehrhypothek der Hausbank raten. Diese Darlehen können wir – sofern gewünscht – nach ca. zehn Jahren Laufzeit attraktiv über eine Immobilienrente mit Einmalzahlung zurückführen und das lebenslange

Wohnen in der eigenen Immobilie zusätzlich absichern. Die Kombination von Kreditprodukt und Immobilienrente bietet eine lebenslange Wohnsicherheit im gewohnten Zuhause bei gleichzeitig hohem regulatorischen Standard beider Produkte.

„Die Immobilienrente kann für ältere Eigentümer ein wichtiger Baustein in der zusätzlichen Altersabsicherung sein, doch müssen die Banken der Altersgruppe 60 plus auch geeignete Darlehens- und Kreditlösungen bereitstellen.“

„Aus Kundensicht ist eine Immobilienrente ein absolut sicheres Produkt und zudem ESG-konform, mit Fokus auf S (Social) und G (Governance).“

Neben der Immobilienrente ist der Immobilienteilverkauf eine weitere Option, Kapital aus dem Eigenheim zu schöpfen. Neben Kritik von Experten aus der Immobilienwirtschaft gab es auch Kritik von der BaFin. Was sagen Sie dazu?

Aus Kundensicht ist eine echte Immobilienrente ein absolut sicheres Produkt und zudem ESG-konform, mit Fokus auf S (Social) und G (Governance). Mit einer Immobilienrente und dem Verkauf an uns ist der Erhalt von Rechten und Sicherheiten verbunden sowie die Befreiung von immobilientypischen Pflichten und Risiken. Diese Qualität bietet der Immobilienteilverkauf nicht.

Von entsprechenden Aussagen von der BaFin und Verbraucherschützern sowie entsprechenden Medienberichten sehen wir uns bestätigt. Diese Angebote verpflichten ihre Kundinnen und Kunden zu Zahlungen, übertragen Kündigungs- und Kostenrisiken auf sie und über Mindestgewinnngarantien setzen sie Verkäuferinnen und Verkäufer in hohem Alter finanziell erheblichen Risiken aus. Solche Produkte haben in der Regel kaum Kundennutzen, aber jede Menge Risiken.

Welches Potenzial bietet der Markt für Immobilienrente Ihrer Einschätzung nach in den kommenden Jahren?

Der Markt steht noch am Anfang seiner Entwicklung und wird daher auch auf der Produktseite noch Veränderungen erleben. Wir wollen hier gemeinsam mit

unseren internationalen Partnern aktiv mitwirken und lebenslange Wohnsicherheit im eigenen Zuhause, idealerweise verbunden mit der Kombination von Kreditprodukt und Immobilienrente, weiterentwickeln. Internationale Standards für nachhaltige Verzehrprodukte sind hierfür genauso notwendig wie die Bereinigung des heimischen Marktes von Risiko-Produkten für den Kunden. Alles in allem existieren auch unter den gegenwärtig herausfordernden Bedingungen sehr gute Grundlagen für eine anhaltende Markterschließung und entsprechendes Wachstum. Wir setzen hier auch auf eine weiter vertiefende Zusammenarbeit mit unseren mehreren hundert Kooperationspartnerinnen und -partnern, mit denen wir im engen Austausch stehen. •