

Immobilienverrentung

Den Lebensabend im Zuhause sichern und zusätzliches Kapital erhalten

Die Deutsche Leibrenten Grundbesitz (DLGAG) zählt zu den Pionieren und führenden Anbietern im Bereich der Immobilienrente. Mit einem verwalteten Vermögen von gut 400 Millionen Euro und 1.000 laufenden Verträgen besitzt die DLGAG eine gute Position im deutschen Equity-Release-Business. Zwar ist der hiesige Markt für nachhaltige Immobilienverzehrprodukte im Vergleich zu Großbritannien und USA noch jung, doch Prognosen sehen hier enormes Wachstumspotenzial. Sieben Jahre nach Unternehmensgründung beleuchtet Vorstand Friedrich Thiele im Interview mit dem AIZ-Immobilienmagazin die Marktsituation und nennt die aktuellen Herausforderungen.

Interview von Stephen Paul

AIZ: Herr Thiele, als Fan von Eintracht Frankfurt ist Ihre Sicht auf die laufende Saison sicher ambivalent: Erst Europapokalsieg und Champions-League-Achtelfinale, nun droht in der Liga das Mittelmaß. Passt der Vergleich zwischen Frankfurter Fußball und der Situation der Deutsche Leibrenten AG im übertragenden Sinn zur aktuellen Markt- und Unternehmenslage?

Friedrich Thiele (lacht): Mit den Leistungen der Eintracht in den letzten Jahren verbietet sich jeglicher Vergleich! Wir sind sehr zufrieden, denn wir haben den hiesigen Markt für Immobilienverzehrprodukte deutlich mitgeprägt. Der potenzielle Markt wird nun unumkehrbar weiter erschlossen. Immobilienmakler haben bundesweit ihr Portfolio mit unserer Immobilienrente um ein nachhaltiges, faires und sicheres Produkt erweitert.

Wir arbeiten derzeit unter anderem auch mit IVD-Partnern gut zusammen und sehen hier großes Zukunftspotenzial. Natürlich haben Pandemie, Themen der Regulatorik, intransparente Wettbewerbsentwicklungen sowie Zinssteigerungen alle Beteiligten vor große Herausforderungen gestellt, die so nicht vorhersehbar waren. Im Vergleich zu entwickelten Märkten können wir noch enorme Möglichkeiten ausschöpfen.

Definitionen und Abgrenzungen sind in einem jungen Markt wichtig für das

Markt- und Produktverständnis. Können Sie uns den Begriff Immobilienrente kurz skizzieren?

Die Immobilienrente ist ein Immobilienverzehrprodukt. Im Englischen heißt das Equity Release. Bei einer Immobilienrente unserer Gestaltung erhalten



Friedrich Thiele
Vorstand Deutsche Leibrenten
Grundbesitz AG

Kunden stets eine Zahlung entweder in Form einer zeitlich befristeten Rente, einer Einmalzahlung oder einer Kombination aus beidem – immer verbunden mit einem lebenslangen Wohn- und Nutzungsrecht. Zahlung und Wohn-

recht kommen als Eintrag erstrangig und unkündbar ins Grundbuch. Das Instandhaltungs- und Wertentwicklungsrisko der Immobilie geht auf uns als Käufer der Immobilie über. Der Kunde ist somit vor zukünftigen Kostensteigerungen, Handwerker-mangel, Gesetzesänderungen im Energiebereich und Zinsrisiken lebenslang geschützt.

Eine Immobilienrente ist aus Kundensicht ein absolut sicheres Produkt. Es ist ESG-konform, mit besonderer Betonung auf S (Social) und G (Governance). Der Rentner erhält Rechte und Sicherheit und befreit sich von immobilientypischen Pflichten und Risiken. Die Kunden zahlen mit ihrem hinzugekommenen Finanzspielraum weiterhin ausschließlich die umlegbaren Verbrauchskosten. Dadurch grenzt sich die Immobilienrente deutlich und positiv von anderen Angeboten ab, bei denen der Verkäufer der Immobilie weiterhin Zahlungen leisten muss, Kündigungs- und Kostenrisiken trägt und in hohem Alter andere von Lasten freistellen soll. Das Gegenteil von Altersvorsorge und Finanzierung. Entsprechende Anbieter werden zurecht auch von Verbraucherschutz und BaFin deutlich kritisiert.

Welches ist der Hauptfaktor bei der Berechnung einer Immobilienrente?

Eine Immobilienrente ist ein Produkt für Menschen ab 70 Jahren, bei uns

liegt das Durchschnittsalter bei Vertragsabschluss gar bei 78. Die restliche Lebenserwartung ist der entscheidende Faktor der Kalkulation. Ist der Kunde zu jung oder die Lebenserwartung noch sehr hoch, desto geringer die Immobilienrente. Sie ist kein sinnvolles Produkt für Kunden, die gerade in den Ruhestand wechseln. Bei einem Finanzierungsbedarf bereits im Alter zwischen 60 und Anfang 70 sollte mit einem vorgeschalteten Best-Ager-Darlehen oder einer Umkehrhypothek der eigenen Bank gearbeitet werden. Die Immobilienrente sichert Langlebigkeit ab und kann zur Rückzahlung dieser Darlehen mit zusätzlicher Absicherung des Wohnens im eigenen Zuhause genutzt werden.

Im Kontext mit Senioren als Zielgruppe besitzen die Begriffe Vulnerabilität, Empathie und Respekt sicher eine speziellere Rolle im Arbeitsalltag.

Ältere Menschen benötigen Sensibilität und verdienen Respekt in Dialog und Beratung. Wir handeln nach hohen ethischen Standards des europäischen Branchenverbandes für nachhaltige Anbieter von Equity-Release-Produkten (EPPARG), dessen Mitglied wir sind. Essenziell sind eine Vulnerabilitätseinschätzung des Kunden, die Einhaltung hoher Beratungsstandards, das Aufzeigen von Alternativen sowie die Darstellung des Risikos. Der gesamte Prozess wird schriftlich mit dem Kunden dokumentiert. Wir coachen unsere angeschlossenen Makler dementsprechend.

Die Digitalisierung und der elektronische Dialog erfuhren während der

Corona-Pandemie einen enormen Entwicklungsschub. Wie wichtig sind diese Themen in der Zusammenarbeit mit externen Vermittlern?

Im Prinzip waren wir schon lange fähig, digital und papierlos zu arbeiten. Nun kam der Qualitätssprung in Sachen Digitalisierung und Effizienz. Doch wurde der Zugang zum Kunden schwieriger: Eine Immobilientransaktion muss weiterhin teilweise unmittelbar am Immobilienstandort stattfinden. Die Digitalisierung der „Customer Journey“ und damit des Vertriebs bietet noch erhebliches Entwicklungspotenzial. Erstberatungen, Desktobewertungen, Qualitätsprüfung von Unterlagen können heute mit den Kunden und Schulungen von Maklern digital und zentralisiert abgewickelt werden. Effizienzsteigerungen mit dezentralen Vertriebsstrukturen sind so erzielbar. Wichtig zudem der ökologische Ansatz: Tausende Autokilometer für Erstgespräche oder Basis-schulungen werden jetzt dank digitaler Formate emissionsfrei durchgeführt.

Wie sehen Sie mittelfristig Markt, Wettbewerb und Ihr Unternehmen aufgestellt?

Die Immobilienrente mag jetzt etabliert sein, doch der hiesige Markt für Immobilienverzehr oder Equity-Release-Produkte steht immer noch am Anfang. Wir brauchen eine Marktber-einigung und Weiterentwicklung, damit Risiko-produkte, die sich fern internationaler Standards für nachhaltige Verzehrprodukte bewegen, optimiert werden oder wieder den Markt verlassen.

Darlehensprodukte wie Best-Ager-Darlehen und Umkehrhypotheken kommen hinzu.

Eine Immobilienrente deckt nicht den gesamten Kapitalbedarf der „Immobilienbesitzer in Rente“ ab, kann aber Best-Ager-Darlehen entschulden und Langlebigkeit absichern. Die Kombination von Kreditprodukt und Immobilienrente bietet eine nachhaltige, lebenslange Wohnsicherheit im gewohnten Zuhause. Wir werden uns daran beteiligen, den Markt in diese Richtung zu entwickeln und das riesige Marktpotenzial nachhaltiger Immobilienverzehrprodukte gemeinsam mit unseren Partnern zu erschließen und so weiterwachsen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Besuchen Sie zu diesem Thema auch den Talk „Teilverkauf und Verrentung von Immobilien“ am 16. Juni, 15:00 Uhr auf dem Deutschen Immobilien-tag in Berlin.