

„In Deutschland ist die Immobilien-Verrentung nur wenigen bekannt“

Interview mit Dirk Bergfelder



Die Verrentung von Immobilien ist in Deutschland bislang wenig verbreitet – obwohl sich damit das Problem wachsender Altersarmut entschärfen ließe, so Dirk Bergfelder. Die Unternehmensgruppe Deutsche Leibrente will in diese Marktlücke vorstoßen. Anders als die Umkehrhypothek basiert das Konzept auf dem Ankauf der Immobilie gegen Zahlung einer Leibrente bei lebenslangem Wohnrecht. Hierfür, so Bergfelder, gibt es in Deutschland bisher keine Angebote. Für Investoren bietet die Deutsche Leibrenten Immobiliengenossenschaft damit eine Alternative zu Solar- und Windfonds, die gleichzeitig einen sozialen Aspekt habe, da die Verrentung des Wohneigentums es Menschen ermöglicht, im Alter in ihrem gewohnten Umfeld zu bleiben. Künftig hofft man, diese Form der Vorsorge auch über Genossenschaftsbanken vertreiben zu können. Red.

bm Die Unternehmensgruppe Deutsche Leibrente ist ja noch recht jung. Was wurde bisher erreicht?

Seit dem Start unserer Immobilienleibrente vor gut einem Jahr haben wir zirka 900 Anfragen von deutschen Immobilienbesitzern erhalten. Im Durchschnitt sind diese

73 Jahre alt. Der durchschnittliche Objektwert liegt bei über 340 000 Euro, die monatliche lebenslange Rente bei knapp unter 1 000 Euro. Derzeit befinden sich noch 80 Notarverträge mit dem jeweiligen entsprechenden lebenslangen Wohnrecht in der Abwicklung. Bis März 2015 sollten diese mit den Gegenzeichnungen bei den Notariaten versehen sein.

bm Im deutschen Markt sind Reverse Mortgages ja noch nicht verbreitet. Wie hoch ist da der Informationsbedarf?



Dirk Bergfelder, Vorsitzender des Aufsichtsrats, 1801 Deutsche Leibrenten AG, Köln.

Der Ansatz unterscheidet sich komplett von dem Produkt Reverse Mortgage, da wir keinen Kredit geben, sondern das Eigentum an den jeweiligen Immobilien direkt durch unsere Genossenschaft erwerben. Die 1801 Deutsche Leibrenten Immobiliengenossenschaft eG berechnet nach einer durch Institute und mit Sicherheitsabschlüssen versehenen Formel eine lebenslange Leibrente, die statt eines einmaligen Kaufpreises dann in monatlichen vorschüssigen oder nachschüssigen Raten gezahlt wird.

Bisher gab es in Deutschland keinen bundesweiten Anbieter, der Immobilien von älteren Menschen gegen eine lebenslange Leibrente kaufte.

In Deutschland gibt es laut Bundesverband deutscher Banken über drei Millionen Menschen über 65 Jahre, die eine eigene Immobilie besitzen. Zirka zwei Millionen haben unter 1 000 Euro Rente! 900 000 von ihnen haben weniger als 800 Euro im Monat. Dass man seine Immobilie verrenten kann, ist leider nur sehr wenigen bekannt. Im Vergleich zu Frankreich, wo jedes Kind bereits weiß, dass man eine Immobilie im Alter auf Rentenbasis verkaufen kann.

Das Thema ist auch bisher politisch nicht aufgegriffen worden. Dabei sind Altersarmut und demografische Entwicklung die gesellschaftlichen Zukunftsthemen schlechthin.

bm **Woran liegt es Ihrer Ansicht nach, dass das Konzept in Deutschland bislang nicht präsent ist?**

Das mag unterschiedliche Gründe haben. Die größte Herausforderung ist wahrscheinlich, zunächst einmal ein Bewusstsein dafür zu schaffen, dass diese Möglichkeit überhaupt existiert. Während in Frankreich zum Beispiel jeder zweite Mensch etwas mit dem Thema Immobilienverrentung anzufangen weiß, ist die Bekanntheit in Deutschland noch sehr gering ausgeprägt.

Ein weiterer Grund mag sein, dass die Deutschen mit dem Thema Eigentum anders umgehen als einige europäische Nachbarn. Die eigene Immobilie zu verrenten, scheint hierzulande noch Unbehagen auszulösen. In Frankreich, Spanien und Großbritannien sieht man das Eigenheim dagegen pragmatisch als ein Gut, das man eben auch konsumieren kann, welches für die Altersvorsorge angeschafft wurde.

„Die eigene Immobilie zu verrenten, scheint hierzulande noch Unbehagen auszulösen.“

Vor dem Hintergrund von Altersarmut und demografischem Wandel findet auch hierzulande langsam ein Umdenken statt, denn die Immobilienleibrente kann für viele Menschen ein wertvolles notwendiges Zusatzeinkommen bedeuten. Beides, mehr Bekanntheit und eine langfristige Bewusstseinsveränderung, sind nur durch eine gezielte, vertrauensvolle und transparente Kommunikation möglich. Natürlich hängt der Erfolg auch stark von der Ausgestaltung der Immobilienleibrente ab – hier scheinen die bisherigen Ansätze anderer Anbieter einfach noch nicht überzeugend genug gewesen zu sein.

Durch die Sozialsysteme und staatliche Rente wird in Deutschland eine Rente aus der Immobilie bisher nicht thematisiert. Der Eigenheimanteil war in Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wie Italien, Spanien und Frank-

reich immer viel geringer. Die Problematik aus der demografischen Entwicklung und der immer geringeren Rente, die vorhanden und zu erwarten ist, schafft für das Produkt Immobilienleibrente einen zukunftsträchtigen Wachstumsmarkt. Wir haben unsere Berechnungen auf 30 Jahre im ersten Plan ausgelegt und auf 90 Jahre im zweiten Schritt. Wir sehen das Produkt als langfristiges Geschäftsmodell.

„Die Problematik aus der demografischen Entwicklung schafft für die Immobilienleibrente einen zukunftsträchtigen Wachstumsmarkt.“

bm **Der Verkauf einer Immobilie auf Leibrentenbasis entsprach bisher nicht der Mentalität des deutschen „Häuslebauers“. Hat der absehbare demografische Wandel daran schon etwas geändert? Sprich: Sind Kinderlose eher dazu bereit?**

Durch die Verrentung der Immobilie lässt sich die Lebensqualität der betroffenen Rentner anheben. Die Transaktion schließt natürlich dann künftige Erben aus. Um Benachteiligungen oder drohende Konflikte mit Hinterbliebenen im Vorfeld auszuräumen, sind offene respektvolle Gespräche mit allen Beteiligten wünschenswert. Doch unser Vertragspartner entscheidet letztendlich allein, wer die Entscheidung mit ihm gemeinsam trifft.

„Eine Mindestbezugszeit kann mit den Erben vereinbart werden. Das ist aber generell in den Verträgen nicht vorgesehen.“

Generell ist der Prozess sicherlich für Kinderlose einfacher, aber die Beispiele aus der Praxis zeigen, dass die Leibrente für alle eine Option ist. Ein Beispiel: Eine Frau rief uns an, deren Rente nur bei 90 Euro monatlich lag. Mit ihren

77 Jahren sollte sie nun auch noch ihren an Krebs verstorbenen Mann beerdigen. Die Beerdigung sollte 5 000 Euro kosten. Beide Kinder konnten aber weder die Mutter monatlich finanziell unterstützen noch die Beerdigungskosten übernehmen. Der einzige Ausweg für die Familie war die Leibrente.

Nachdem wir die Immobilie durch ein Gutachten bewertet und mit allen Familienangehörigen gesprochen haben, konnten wir 860 Euro monatlich für die Immobilie als lebenslange Rente anbieten sowie eine Einmalzahlung für die Beerdigung. Die Kinder waren froh, dass man der Mutter nicht noch die gewohnte Umgebung, nimmt. Nachdem die 90 Euro gesetzliche Rente, die 860 Euro aus der Immobilienleibrente und die Witwenrente addiert wurden, kam die Immobilienbesitzerin auf eine monatliche Gesamtrente, die ihr zukünftiges Leben im gewohnten sozialen Umfeld und Eigenheim lebenswerter macht.

Auf solche Fälle treffen wir sehr oft, seitdem wir uns für die Produktidee im Jahr 2006 begeistert haben.

bm **Gibt es – ähnlich wie bei Rentenversicherungen – eine Mindestbezugszeit für Erben, falls der Verkäufer der Immobilie kurz nach Beginn der Leibrentenzahlung verstirbt?**

Eine Mindestbezugszeit kann entsprechend mit den Erben vereinbart werden. Das ist aber generell in den Verträgen nicht vorgesehen, weil die Genossenschaft den Ausgleich zu denen finanziell einbeziehen muss, die älter werden. Die Genossenschaft ist dadurch

auch als Solidargemeinschaft zu betrachten. Daher sprechen wir auch von einem sozialen Kapitalanlagemodell für Anleger und Sparer. Die Menschen, die früher versterben, finanzieren jene, die länger in ihrer Immobilie leben und dementsprechend Rente von der Genossenschaft beziehen.

bm **Wie berechnen Sie die Höhe der Leibrente? Arbeiten Sie dabei auch mit einem Versicherer zusammen, der seine „Sterbetafeln“ beisteuert?**

Wir haben mit seit Jahrzehnten etablierten Beratungsunternehmen für Altersvorsorge gesprochen und uns beraten. Daraus ist eine für uns entsprechende Formel entstanden, die viele Faktoren beachtet:

- das jeweilige Alter der Personen,
- ob alleinstehend oder in einer Partnerschaft lebend,
- den Verkehrswert sowie die Lage der Immobilie bei zukünftigem Verkauf.

Dabei sind natürlich Sicherheitsabschlüsse für die Immobilie und deren entsprechende Instandhaltung enthalten, sofern diese nicht explizit anders im Notarvertrag vereinbart werden. Aufgrund dieser versicherungsmathematischen Berechnungsgrundlage kommt eine faire und solide Zahl zustande, die dann als Grundlage für die Leibrente dient.

bm **Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, welche Immobilien Sie ankaufen oder nicht?**

Die Ankaufkriterien ergeben sich nicht ausschließlich aus dem Vermögensbestand oder Immobilienwert, sondern auch

aus dem familiären Hintergrund. Wir haben einen internen Gutachterausschuss, der mit unterschiedlichen Personen wöchentlich tagt und nicht nur finanzielle Aspekte berücksichtigt.

Da kommt auch einmal eine Dame im Alter von 78 Jahren zur Sprache, die bei einer Bank eine Wohnung für 168 000 Euro gekauft hatte.

Einmal in ihrem Leben wollte sie noch auf die Queen Mary. Jetzt hatte sie zwar die Zeit, den Betrag für die Reise in Höhe von 34 000 Euro konnte sie jedoch nicht aufbringen. Den Lebensraum, einmal auf diesem Kreuzfahrtschiff mitgereist zu sein, konnte ihr keine Bank erfüllen. Zwar hatte sie eine Sicherheit in Form ihrer Immobilie, aber laut ihrer Bank sei sie zu alt für

einen Kredit und mit ihrer Rente könne sie die Tilgung und Zinszahlung sowieso nicht zahlen. Hinzu kam dann noch die Nachricht von ihrem Arzt, dass es schlecht um ihre Gesundheit stünde.

Das Gespräch mit der Dame habe ich persönlich geführt und dann den Fall unserem Gutachterausschuss geschildert. Wir entschieden uns für eine komplette Einmalzahlung statt einer lebenslangen Rente mit entsprechendem Wohnrecht.

bm **Wie stellen Sie sicher, dass die Immobilie, solange der bisherige Immobilienbesitzer noch dort**

wohnt, nicht durch etwa unterbleibende Instandhaltungsmaßnahmen an Wert verliert?

Wir haben eine Service- und Dienstleistungsgesellschaft, die sich um die Belange der älteren Menschen kümmert. Eine Dienstleistung, die wir zum Beispiel anbieten, ist Rasenmähen. Die meisten älteren Menschen wollen einen gepflegten Garten haben, aber die Rasenfläche ist oft zu groß. Wir vereinbaren dann im konkreten Fall eine Pauschale mit einem Dienstleister, meist einer Hilfsorganisation, der die Arbeit durchführt. Dieser gibt uns eine entsprechende Rückmeldung über den Immobilienzustand, aber auch über das Wohlbefinden des Immobilienbesitzers. Wer seine Immobilie über Jahre abbezahlt hat, der fängt doch nicht auf einmal an, diese im Zustand verwaarloosen zu lassen.

Im Übrigen sind die Immobilien, die wir in der Liste haben, durchschnittlich 31 Jahre alt, also altersmäßig noch sehr gut. Hier haben wir durch die vielen Gespräche seit 2006 ganz andere Aussagen und Erfahrungen gemacht. Viele ältere Menschen wollen gerade mit dem zusätzlichen monatlichen Betrag die eigenen vier Wände verschönern, renovieren, den Garten umgestalten oder endlich einmal die Reparaturen durchführen, die man in den Jahren zuvor aus finanziellen Gründen nie hat machen lassen.

Den Menschen wollen wir gar nicht das Gefühl vermitteln und geben, dass sie nun Mieter in der zuvor eigenen Immobilie sind. Es geht den Menschen um den Verbleib in ihrem sozialen Umfeld, in der

„Die Ankaufkriterien ergeben sich nicht nur aus dem Immobilienwert, sondern auch aus dem familiären Hintergrund.“

„Wir sprechen auch von einem sozialen Kapitalanlagemodell für Anleger und Sparer.“

„Den Menschen wollen wir nicht das Gefühl vermitteln, dass sie nun Mieter in der zuvor eigenen Immobilie sind.“

Nachbarschaft, in der sie seit Jahrzehnten leben. Im Rentenalter müssen sie sich auf einmal sehr eingeschränkt verhalten, da die Rente nicht ausreicht wie bisher der Arbeitslohn. Zwar ist die Immobilie in 90 Prozent aller Fälle abbezahlt, aber auch dann ist, wie Zahlen die uns vorliegen belegen, die monatliche Rente überschaubar bescheiden.

Für uns ist es wichtig, dass für die Menschen alles beim Alten bleibt. Nur zwei Dinge im Grundbuch werden sich ändern: Als Eigentümer steht nun unsere Genossenschaft und dahinter ein lebenslanges Wohnrecht. Da man Steine ja auch nicht essen, aber dafür verrenten kann, ist die Immobilienleibrente ein Produkt, das für die Bedürfnisse der Menschen absolut passend ist.

Was ist derzeit höher: Das Interesse von Investoren oder das der Verkäufer?

Wir haben uns natürlich am Anfang die Frage mit der Henne und dem Ei gestellt. Sollen wir erst Immobilieneigentümer suchen, die ihre Immobilie verrenten wollen, oder erst große oder lieber kleinere Investoren? Am Anfang hatten sich große Investoren – Fondsinitiatoren und Emissionshäuser – bei uns gemeldet, die uns Beträge anboten, bei denen mir schwindelig wurde.

Ich habe immer mit einem Bodensatz von 400 Immobilien von Rentnern gerechnet, der mit einer monatlichen Leibrente von zirka 1 000 Euro zu versehen ist. Dies bedeutet für uns eine monatliche Leibrentenzahlung in Höhe von 400 000 Euro.

Bei der aktuellen durchschnittlichen Objektwertdarstellung lässt sich auf ein Immobilienbestand in Höhe von 136 Millionen Euro errechnen. Jährlich bedeutet dies zirka fünf Millionen Euro an Leibrentenzahlungen. Nehmen wir die anfallenden Kosten beim Erwerb dazu, ist der

Kapitalbedarf also gar nicht so groß wie die Summen, die angeboten wurden. Daher haben wir uns zuerst darauf konzentriert, eine ausreichend große Interessenliste an Immobilieneigentümern zu

generieren, die ihre Immobilie verkaufen wollen.

Seit Kurzem sind wir nun auch dabei, den Bereich der Investoren aufzugreifen. Wir

Die Unternehmensgruppe Deutsche Leibrente im Überblick

Die Deutsche Leibrenten Unternehmensgruppe mit Sitz in Köln wurde im Frühjahr 2013 gegründet. Sie entstand aus der Idee heraus, das Alterssicherungsinstrument Immobilienleibrente auch im deutschen Markt zu etablieren. Das Prinzip: Haus- und Wohnungseigentümer können ihre Immobilie an die Deutsche Leibrenten Immobiliengenossenschaft veräußern und erhalten im Gegenzug lebenslang eine Zusatzrente sowie das Recht, weiterhin in der Immobilie zu wohnen. Kapital für die Rentenzahlungen bekommt die Genossenschaft durch ihre Mitglieder und durch Beleihungen der Objekte bei Banken, Versicherungen und Fonds.

Der „Immobilienverzehr“ (home equity release) ist ein in Deutschland noch weitgehend unbekanntes Instrument der Alterssicherung. Grundsätzlich lassen sich hier zwei Modelle unterscheiden: die Immobilienleibrente (home reversion), die die Deutsche Leibrenten Unternehmensgruppe anbietet, und die Umkehrhypothek (reverse mortgage). Im Gegensatz zur Immobilienleibrente ist die Umkehrhypothek an einen Kreditvertrag gebunden und Zins- und Tilgungszahlungen werden bis zum Laufzeitende gestundet.

Die **1801 Deutsche Leibrenten AG** ist zuständig für die Projektverwaltung, Vertriebssteuerung sowie die Vermarktung der Deutsche Leibrenten Unternehmensgruppe. Sie entwickelt und investiert in solide und renditestarke Immobilienprojekte. Kapitalanleger können sich bei der AG in

Form von Vorzugsaktien und bei den Landesgesellschaften in Form von Genussrechten einbringen.

Die **1801 Deutsche Leibrenten Immobiliengenossenschaft eG** ist der soziale Kern der Unternehmensgruppe. Sie kauft die Immobilien älterer Eigenheimbesitzer und verschafft ihnen zusätzlichen finanziellen Spielraum durch die Zahlung einer lebenslangen Rente – der Immobilienleibrente. Zudem erhalten die Leibrentenempfänger notariell beurkundetes grundbuchgesichertes Wohnrecht. Das konkrete Ziel der Genossenschaft ist die gemeinschaftliche Förderung von Menschen, die ihre Immobilie verrenten wollen. Der Zweck wiederum ist es, jedem Genossenschaftsmitglied die Investition in solche Wohnimmobilien zu ermöglichen, die auf Leibrentenbasis gekauft werden.

Die **1801 Deutsche Leibrenten Stiftung** macht sich in verschiedensten sozialen Projekten stark. Ihr können sozial engagierte Leibrentenempfänger ihr Hausinventar vermachen. Damit kommt die Deutsche Leibrenten Unternehmensgruppe dem Wunsch derjenigen Leibrentenempfänger nach, die sich auch über ihr eigenes Leben hinaus für die Gesellschaft einsetzen wollen.

Die **1801 Deutsche Leibrenten Service & Verwaltung AG** ist die Servicegesellschaft der Unternehmensgruppe. Sie sorgt dafür, dass die Leibrentenempfänger tatkräftige Unterstützung in ihren eigenen vier Wänden erhalten – und auch drum herum.

haben von Anfang an hier schon Teilbereiche angesprochen, aber der Fokus lag überwiegend im Bereich der Immobilienakquise.

Seitdem wir nun täglich mit fünf bis zehn Anfragen von Immobilieneneigern rechnen

können, ist der Bereich Investoren weiter in den Fokus gerückt.

Aktuell haben wir Sparer, die monatlich in die Genossenschaft einzahlen. Dies fängt bereits ab 25 Euro monatlich an und kann in Fünf-Euro-Schritten beliebig erhöht werden und wird durch Einmalzahler ergänzt. Diese fangen ab 2 500 Euro an. Der maximale Betrag, den wir je Anleger in die Genossenschaft aufnehmen, ist eine Million Euro. Die kürzeste Laufzeit beträgt fünf Jahre und der längste Vertrag 35 Jahre, bei fünf Prozent Vorzugszins.

Bis dato lag der Fokus auch darin, den Markt für eine Immobilienleibrente nachzuweisen. Die gewonnenen Erkenntnisse und Rückmeldungen der Leibrenteninteressenten bestätigen die Notwendigkeit, hier aktiv nach Investoren und Sparern zu suchen. Das eingesammelte Kapital fließt ausschließlich in Leibrentenzahlungen und Renditeobjekte. Während die Sparleistungen durch Kapitalgeber den Leibrentern zufließen, erhalten Investoren Sicherheiten durch wachsenden Immobilienbestand.

Wir haben bewiesen, dass sich das Produkt „Leibrente“ als Produkt auch verkaufen lässt, und dass es generell umsetzbar ist!

bm **Spielt für Investoren die Flucht in die Sachwerte angesichts des niedrigen Zinsniveaus eine Rolle? Oder ist es eher der Gedanke der Solidarität älterer Menschen, die auf die**

sem Weg Ihre Altersversorgung aufbessern wollen?

Ganz klar: Für Anleger spielt vor allem der Gedanke der Investition in eine soziale Kapitalanlage eine wichtige Rolle. Wir haben viele Aussagen erhalten, die davon berichten, dass sie der Markt der Solar- und Windfonds „nervt“. Endlich einmal in etwas Soziales zu investieren, bei dem auch noch eine Sicherheit durch die Immobilien der Rentner vorhanden ist, bringt viel mit sich. Aber natürlich sind auch die fünf Prozent Vorzugszins ein Argument.

Berücksichtigt man einmal die fünf Prozent, die wir auf die monatlichen Einzahlungen zahlen, so kommt folgende Rechnung auf: Wenn die monatliche Leibrente 1 000 Euro beträgt, so haben wir im ersten Jahr 12 000 Euro an Leibrenten zu zahlen. Dies entspricht einem Vorzugszins für die Anleger in Höhe von 325 Euro im ersten Jahr, 941,25 Euro im zweiten Jahr und 1 588,31 Euro im dritten Jahr.

Bei einem entsprechenden durchschnittlichen Alter von 73 Jahren, das die Immobilienbesitzer erreichen, ist das Ableben natürlich auch bei uns mit einkalkuliert. Dadurch zahlen wir rein rechnerisch immer weniger, als die Immobilie wert ist. Natürlich gibt es Menschen die älter werden, bei denen mehr gezahlt wird, als die Immobilie letztendlich als Wert hergibt. Dies wird aber über die gesamte Anzahl wieder mathematisch ausgeglichen. Natürlich sind die Anschaffungskosten auch mit berücksichtigt, die sich entsprechend einkalkulieren lassen. Wir arbeiten außerdem mit den Banken zusammen, die uns

günstige Darlehen trotz des noch verbleibenden Wohnrechts bei maximal 50 Prozent einräumen.

Den gesamten Bestand der Immobilien beleihet die Genossenschaft so, dass 50 Prozent des Wertes an Liquidität in Immobilienprojekte investiert wird. Daraus können die Vorzugszinsen und die entsprechende Zinslast aus den Darlehen bedient werden. Getilgt wird mit Hilfe entsprechender Vereinbarungen bei Banken, Sparkassen, aber auch Versicherungen und Pensionsfonds jeweils endfällig durch die Verwertung der Immobilien nach dem Ableben.

Die Zinsdifferenz schafft hier für die Anleger und Investoren den Vorzugszins in Höhe von fünf Prozent, mit einer Absicherung in „Betongold“, wie man heute so schön formuliert.

bm **Wie funktioniert der Vertrieb? Für eine Genossenschaft wäre ja der Vertrieb über Genossenschaftsbanken naheliegend ...**

Der Vertrieb unserer beiden Produkte „Immobilienleibrente“ und „Genossenschaftsanteile“ wurde noch nicht aktiv durch Vertriebsaktivitäten bundesweit gestartet. Bisher haben wir den Vertrieb selbst gemacht und eigene Erfahrungen gesammelt. Das Sammeln eigener Erfahrungen stand bei uns von Anfang an im Vordergrund. „Langsam geht es am schnellsten“ ist unser Motto. Gerade bei unserem Thema wollten wir, bevor wir nun mit dem Vertrieb bundesweit starten, auch Dinge berichten und erzählen, die wir selbst erlebt und eigens erfahren haben.

Wir suchen natürlich gute Vertriebspartner. Der Ansatz, über Genossenschaftsbanken zu gehen, ist auch der, den wir in Zukunft sehen.

„Bis dato lag der Fokus unserer Handlungen darin, den Markt für eine Immobilienleibrente nachzuweisen.“

„Wir suchen natürlich gute Vertriebspartner. Der Ansatz, über Genossenschaftsbanken zu gehen, ist der, den wir in Zukunft sehen.“