

# Mein Haus, dein Haus, UNSER HAUS

Jeder dritte Immobilien-Eigentümer über 65 Jahre besitzt nur sein Haus und sonst nichts. Viele geraten deshalb im hohen Alter in finanzielle Nöte. Das Hamburger Start-up Wertfaktor will das ändern



PICTURE ALLIANCE / IMAGEBROKER/HELMUT MEYER ZUR CAPELLEN

Die Rechnung, die Frank Steinmetz\* kurz vor seiner Rente aufgestellt hat, schien todsicher. Rund 350.000 Euro hatte der selbstständige Kaufmann über die Jahre angespart. Von den Zinsen – damals noch drei Prozent – wollte er die Rechnungen bezahlen, die Versicherungen, den täglichen Bedarf, immerhin 10.000 Euro im Jahr. Mit der Rentenzahlung und dem Ersparnis wollte er sich sein luxuriöses Leben finanzieren, die teuren Reisen, das schicke Auto, das Golfspielen. Er rechnete aus, dass das Geld ausreichen würde, bis er 85 Jahre alt ist. Bis dahin, dachte er, wäre er der Statistik zufolge sowieso schon tot. Doch nun gibt es da ein Problem: Frank Steinmetz lebt noch. Er ist jetzt fast 90 – und das Ersparnis ist weg.

VON DENNIS BETZHOLZ

In seiner Planung hatte er nicht einkalkuliert, dass die Zinsen fallen würden, von drei auf aktuell fast null Prozent. Er hatte nicht damit gerechnet, dass er seinem Sohn, dessen Unternehmen in die Insolvenz zu rutschen drohte, noch mit viel Geld aushelfen muss. Und so kam es, dass der Hamburger im vergangenen Jahr sein letztes Ass aus dem Ärmel ziehen wollte: seine abbezahlte Wohnung in Alsterdorf, in der er mit seiner Frau seit 28 Jahren lebt, 90 Quadratmeter, mit Blick auf einen Alsterarm. Geschätzter Wert: etwa 530.000 Euro. Frank Steinmetz rief bei seiner Hausbank an. Er wollte eine Hypothek aufnehmen. Doch die Bank lehnte ab. Steinmetz sei für einen Kredit zu alt.

So wie ihm geht es vielen der rund fünf Millionen Immobilieneigentümers über 65 Jahren in Deutschland. Jeder Dritte davon verfügt über kein weiteres nennenswertes Vermögen, wie aus einer Studie der Deutschen Leibrente hervorgeht. Doch wie kann man die Immobilie zu Geld machen, wenn die Hausbank einen Kredit verweigert? Verkaufen, sagt Frank Steinmetz, sei für ihn nicht infrage gekommen, schließlich brauchte er für die letzten Lebensjahre keine halbe Million Euro – zumal er auch im schlimmsten Fall hätte ausziehen müssen. Das Konzept der Leibrente gefiel ihm genauso wenig, das hätte er emotional nicht verkraftet, sagt der Rentner: Die Wohnung gehöre



ANDERS ALS BEI DER LEIBRENTE HABEN DIE EIGENTÜMER BEI UNSEREM MODELL DIE VOLLE ENTSCHEIDUNGS-HOHEIT

CHRISTOPH NEUHAUS

dann einem anderen, der nur darauf warte, dass er und seine Frau sterben. Also suchte er im Internet nach Alternativen – und stieß auf das noch junge Hamburger Start-up Wertfaktor. Erst 2018 wurde das Unternehmen von Alexander Ey und Christoph Neuhaus gegründet. Beide kommen aus der Finanzbranche, arbeiteten für große Investoren und hegten schon immer den Traum von der eigenen Firma. Bis sie auf die Idee für Wertfaktor kamen.

Dabei verfolgen sie einen ganz neuen Ansatz: Sie bieten Kunden einen Teilverkauf der Immobilie an. Das hat den Vorteil, dass der Eigentümer auch weiterhin frei über seine Immobilie entscheiden kann. „Viele ältere Menschen haben sich ihr Haus oder ihre Wohnung hart erarbeitet und somit ein Vermögen im Rücken, von dem sie allerdings nichts haben“, sagt Christoph Neuhaus. Viele Senioren würden sich gerne noch einmal einen Wohnwagen kaufen oder sogar eine Weltreise unternehmen, bei anderen reiche schlicht die Rente nicht, um das eigene Haus zu sanieren – doch das vorhandene Kapital steckt in den eigenen vier Wänden fest, ein Kredit ist in dem Alter nur bei ganz wenigen Banken zu bekommen. Und da setzt Wertfaktor an.

Im Fall von Familie Steinmetz sieht das wie folgt aus: Das Rentnerhepaar hat 20 Prozent seiner Wohnung an das Start-up verkauft und dafür 106.000 Euro erhalten. Im Gegenzug müssen die beiden jeden Monat rund 300 Euro Nutzungsgebühr bezahlen, das entspricht in etwa der Summe, die eine Bank bei gleicher Kreditsumme für Zinsen und Tilgung verlangen würde. Auf die vereinbarte Laufzeit von zehn Jahren sind das 36.000 Euro. Will der Sohn die Immobilie nach dem Tod seiner Eltern verkaufen, darf nur Wertfaktor als Makler tätig werden. Für diese Leistung erhält das Unternehmen 6,5 Prozent auf den erzielten Verkaufspreis. Will der Sohn die verkauften Anteile zurückkaufen, wäre auch das möglich. Er hat Vorkaufsrecht. „Anders als bei der Leibrente haben die Eigentümer bei unserem Modell die volle Entscheidungshoheit. Bauliche Veränderungen müssen nicht mit uns abgesprochen werden. Wir existieren nur auf dem Papier“, erklärt Neuhaus. Das heißt aber auch, dass alle Reparaturen oder Instandhaltungskosten vollständig vom Eigentümer bezahlt werden müssen – und nicht nur in der Höhe des Anteils, der ihm noch gehört.

Auch die Hamburger Verbraucherzentrale hat sich bereits mit Wertfaktor beschäftigt. Das Modell scheint grundsätzlich seriös, habe aber auch Schwächen, wie die hohen monatlichen Kosten sowie die Maklercourtage, sagt Alexander Krolzik, Leiter der Abteilung Immobilienfinanzierung. Er sehe das Konzept deshalb mit gemischten Gefühlen: „Das Angebot dürfte für eine kleine Zielgruppe interessant sein, nämlich die, die keinen Kredit von der Bank erhalten und unter keinen Umständen verkaufen wollen. Aber das Modell wird die Leibrente nicht ablösen, sondern nur den Markt ergänzen: Denn das Ganze hat einen hohen Preis.“ Am Ende komme es auf den Einzelfall an, so Krolzik. „Es gibt so viele verschiedene Modelle, wie man seine Immobilie im Alter noch zu Geld machen kann, von denen die meisten gar nichts wissen.“ Von der Leibrente über einen Verkauf mit Wohnrecht oder der Option, es unmittelbar zurückzumieten, sei vieles denkbar. „Eine individuelle Beratung“, rät Krolzik, „ist immer empfehlenswert.“

WELT AM SONNTAG hat den Branchenführer, die Deutsche Leibrente, darum gebeten auszurechnen, mit welchen Konditionen Frank Steinmetz rechnen könnte, wenn er mit ihr einen Vertrag geschlossen hätte. Bei einer Einmalzahlung von 100.000 Euro an das Ehepaar bekäme dieses dazu bis zum Tod beider neben dem kostenlosen Wohnrecht jeden Monat 2550 Euro, garantiert für fünf Jahre. Sollten beide Eheleute früher sterben, bekämen ihre Erben die Leibrente. Nach fünf Jahren kämen so 253.000 Euro zusammen. Es wäre also eine Wette auf ein langes Leben, das die Steinmetz eingehen würden.

Bei Wertfaktor geht die Wette anders: Ob sich der Deal am Ende für den Eigentümer lohnt, hängt auch von der Wertentwicklung der Immobilie ab. Steigt der Wert, profitiert der Eigentümer im Gegensatz zur Leibrente mit und kann so die hohen monatlichen Gebühren ausgleichen. Sinkt der Wert, geht das auch zulasten des Besitzers. Für die Banken, mit denen das Hamburger Start-up kooperiert, ist das ein interessantes Modell: Diese können damit die gesetzliche Vorgabe umgehen, keine Kredite an Menschen zu vergeben, die diese nicht mit ihrem Einkommen zurückzahlen können. „Das Geschäftsmodell der Banken sieht vor,

Geld zu verleihen und Geld zurückzubekommen, und nicht Geld zu verleihen und eine Immobilie zurückzubekommen, die dann zwangsversteigert werden muss“, sagt Neuhaus. Mit Wertfaktor können die Banken das verhindern, denn das Start-up kümmert sich nach dem Tod des Eigentümers um die Abwicklung.

Frank Steinmetz jedenfalls hat das Konzept überzeugt. „Wenn ich 30 Jahre jünger wäre, würde ich sogar in das Start-up investieren“, sagt er.

\* NAME GEÄNDERT