

4investors

HausVorteil AG neu an der Börse München: „Wir streben die Marktführerschaft an“



HausVorteil-Vorstände Sören Ploschke und Dirk Hotopp.

03.12.2025

*(www.4investors.de) –
Verstärkung für den
m:access: Seit dem 26.
November werden die
Aktien der HausVorteil AG
an der Börse München und
nun auch auf XETRA
gehandelt. Seit der
Gründung im Jahr 2021 hat
die Hamburger
Gesellschaft ihre vertikal*

integrierte Immobilienplattform skaliert und zählt inzwischen zu den führenden deutschen Anbietern im Bereich der Immobilien-Rekapitalisierung. Mit Infinitas Capital verfügen die Hamburger zudem über einen strategischen Investor mit Branchenerfahrungen.

Im Exklusivinterview mit der Redaktion von 4investors.de sprechen die beiden HausVorteil-Vorstände Dirk Hotopp und Sören Ploschke über die Kernidee, illiquides Immobilienvermögen nutzbar zu machen, die Aufstellung als Multi-Produkt-Anbieter mit B2B-Vertriebsfokus und die Rolle der HausVorteil AG als Innovationsführer in einem konsolidierenden Markt.

4investors.de: Herr Hotopp, die HausVorteil AG notiert seit dem 26. November im m:access, dem Mittelstandssegment der Börse München. Seit gestern ist die HausVorteil-Aktie auch über XETRA handelbar. Bitte stellen Sie kurz die Gesellschaft vor, was ist die grundsätzliche Kernidee hinter HausVorteil?

Hotopp: Kurz gesagt, HausVorteil macht illiquides Immobilienvermögen nutzbar, indem es den Eigentümern im Zuge von Teilverkäufen, Vollverkäufen oder auch Erbbaurechtslösungen Liquidität zur Verfügung stellt, ohne dass diese ihr Zuhause aufgeben müssen. HausVorteil tritt somit als Multi-Produkt-Anbieter im Equity-Release-Markt auf.

4investors.de: Welches Problem löst HausVorteil damit konkret?

Hotopp: Millionen von Immobilieneigentümern haben gebundenes Vermögen in ihren Immobilien. Bei älteren Immobilieneigentümern besteht zudem oftmals kaum noch eine Darlehensverpflichtung. Somit besitzen viele ein Vermögen im Wert von mehreren Hunderttausend Euro, aber es mangelt an freier Liquidität. Wir helfen dabei, die gewünschte Liquidität freizusetzen, welche dann für individuelle Lebenszwecke verwendet werden kann, ohne dass sich etwas Grundlegendes an der persönlichen Lebenssituation ändert.

4investors.de: Herr Ploschke, wie verdient HausVorteil mit diesem Modell Geld?

Ploschke: Grundsätzlich verfügt die HausVorteil über mehrere Einnahmequellen. Im Zuge der Rekapitalisierungsangebote hat HausVorteil eine einzigartige Wertschöpfungskette entwickelt. Bei Investitionen in den Modellen Rückmietkauf, Erbbaurecht und Teilkau erhalten wir sowohl beim Ankauf eine Vergütung als auch für das Portfoliomanagement, zudem leisten die Kunden eine monatliche Zahlung (Mietzahlung, Erbbauzins, Nutzungsentgelt), aus der wir den Kapitaldienst unserer Refinanzierung decken und Rücklagen bilden. Bei einem späteren Verkauf partizipieren wir dann an der Wertsteigerung und durch unsere Immobilienmakleraktivitäten.

Darüber hinaus vermitteln wir Objekte auch an andere Anbieter weiter und erhalten Vermittlungsprovisionen. Zukünftig werden wir auch stärker über Kooperationen Mehrwerte für den von uns verwalteten Immobilienbestand schaffen und so weitere Einnahmequellen generieren können.

4investors.de: Wie geht HausVorteil mit den Risiken des Immobilienmarktes um bzw. wie schützt sich HausVorteil vor diesen?

Ploschke: Grundsätzlich liegt die Stärke von HausVorteil in der Multiproduktstrategie und den guten Kontakten im Immobiliensektor. Unsere Zielgruppe möchte nicht auf das gewohnte soziale Umfeld verzichten und ist nicht auf den höchstmöglichen Verkaufspreis fokussiert. Diese Faktoren eröffnen uns die Möglichkeit, bereits beim Ankauf Bewertungsreserven zu generieren.

Darüber hinaus sichern wir unsere Refinanzierung marktüblich über erstrangige Grundschuldeintragungen ab. Im Falle einer Veräußerung wird somit sichergestellt, dass der Refinanzierungspartner befriedigt wird. Die Multiproduktstrategie reduziert bei der HausVorteil zudem das Risiko aus dem Mangel an Refinanzierungen für eigene Ankäufe deutlich, da darüber die bereits angesprochenen zusätzlichen Zahlungsströme aus Maklergebühren und Provisionen bei Verkäufen und der Vermittlung von Objekten an Partner erzielt werden. Bei den Ankäufen über das Erbpacht-Modell (99-199 Jahre) und auch im Teilkauf (zehn Jahre) sorgen die langfristig laufenden Verträge für Sicherheit in der Refinanzierung.

4investors.de: Sie partizipieren an einer Wertsteigerung. Übernehmen Sie auch das Risiko eines Wertverlusts während der Haltedauer der Immobilie?

Ploschke: Durch verschiedene Faktoren reduzieren wir dieses Risiko deutlich. Das Wertverlustrisiko wird beim Grundstückskauf gegen Erbbaurecht durch die optionale Vereinbarung eines Rückkauffaktors und durch die gesetzlichen Regelungen zum Heimfall stark verringert, wobei das aufstehende Gebäude als Sicherheitspuffer dient. Beim anteiligen Immobilienerwerb wird das Wertverlustrisiko dadurch reduziert, dass der Ankauf zu maximal 50 Prozent erfolgt und der Beleihungsauslauf entsprechend gering ist. Blicken wir auf den Rückmietkauf, hier wird beim Ankauf ein Abschlag von mindestens 20 Prozent zum aktuellen Verkehrswert vorgenommen, was das Risiko eines Wertverlustes zum Ende der Laufzeit ebenfalls minimiert.

4investors.de: Kritiker behaupten, das Teilverkaufsmodell sei für Kunden und Investoren riskant. Was entgegnen Sie?

Ploschke: Risiken können auch wir nicht ausschließen, entscheidend ist deren Management. Bei HausVorteil legen wir einen starken Fokus auf die Auswahl der Kunden und damit der aktuellen und zukünftigen Nutzer unserer Investitionen. Wir bieten je nach Ankaufmodell lange Wohn- und Nutzungsrechte zu planbaren Kosten, arbeiten mit transparenten Gutachten externer Sachverständiger und beteiligen uns auch finanziell an der Modernisierung unserer Objekte. Fremd- und Eigenkapital schützen wir dadurch bestmöglich vor den Risiken aus einem Wertverfall der Objekte und möglichen Zahlungsausfällen der Nutzer.

4investors.de: Was unterscheidet HausVorteil von Wettbewerbern?

Hotopp: HausVorteil ist der einzige Multi-Produkt-Anbieter mit einem entsprechenden B2B-Vertriebsfokus. Vom klassischen Teilverkauf über einen Rückmietkauf oder Grundstücksverkäufe mit Erbbaurecht können für jede Lebenssituation passende Lösungen entwickelt werden. Unser Geschäftsmodell bietet dabei viele Vorteile. Angefangen bei den niedrigen Akquisitionskosten der

Immobilien, der breiten Produktpalette, einem schnelleren Zyklus als bei vergleichbaren Immobilienverrentungsmodellen sowie dem einzigartigen Erbbaurechtsmodell. Darüber hinaus bietet HausVorteil einen vollständig digitalen Onboarding-Prozess sowie eine höhere Konversion mit niedrigen Akquisitionskosten durch unser starkes B2B-Netzwerk mit über 400 Vertriebspartnern deutschlandweit.

4investors.de: Was hat HausVorteil bisher erreicht?

Ploschke: Bisher ist es dem Team von HausVorteil gelungen, ca. 300 Kunden in den beschriebenen Modellen zu gewinnen, womit wir derzeit ca. 130 Millionen Euro „Assets under Management (AuM)“ haben. Bricht man die genannten Assets under Management herunter, so haben wir derzeit in etwa 280 Bestandsimmobilien im Portfolio. Des Weiteren haben wir wie bereits angesprochen ein Netzwerk von mehr als 400 Vertriebspartnern aufgebaut, über die wir neben der angesprochenen Maklertätigkeit auch Cross-Selling-Synergien in verschiedensten Themenfelder heben können. Diese reichen von der Vermittlung von Solaranlagen oder Wärmepumpen bis hin zu klassischen Versicherungsdienstleistungen für beispielsweise Wohngebäudeversicherungen.

4investors.de: Apropos Netzwerk: Gibt es weitere Partner, die Sie operativ unterstützen?

Hotopp: Durch die schlanke Aufstellung innerhalb der HausVorteil greifen wir auch auf ergänzende Experten aus unserem Netzwerk zurück. Diese bestehen zum einen aus unserem komplementären Aufsichtsrat, welcher aus ehemaligen Bankern sowie Immobilien- und Investmentexperten besteht. Zum anderen haben wir mit Infinitas Capital einen strategischen Investor, welcher mit einem verwalteten Vermögen von mehr als 750 Millionen US-Dollar im Immobiliensektor als finanzstarker und kompetenter Netzwerkpartner zur Verfügung steht und HausVorteil bei einer strategischen Marktkonsolidierung begleitet.

4investors.de: Warum ist HausVorteil gerade jetzt an die Börse gegangen?

Ploschke: Zunächst haben wir uns aus Effizienz- und Kostengründen für den Weg eines Listings im m:access der Börse München entschieden. Für den strategischen Schritt des Listings gab es mehrere Gründe. Zum einen ist es die angestrebte Reduzierung der Abhängigkeit von refinanzierenden Banken. Die HausVorteil AG sichert sich mit dem Listing einen alternativen Zugang zu Kapital für den Ankauf von Immobilien. Investoren mit Interesse an der Assetklasse „Immobilien“ eröffnen wir einen interessanten Zugang zum Teilbereich „Bestandswohnmobilien Ein- und Zweifamilienhäuser“, ohne den Aufwand, den Erwerb und das Bestandsmanagement selbst in die Hand nehmen zu müssen. Zum anderen wollen wir die aktuelle Phase

der Marktbereinigung aktiv nutzen. Mit der Notierung haben wir eine Akquisitionswährung geschaffen, welche durch die erhöhte Sichtbarkeit und die gesteigerte Glaubwürdigkeit mehr Spielraum bietet, den Equity-Release-Markt aktiv zu gestalten.

4investors.de: Was sind die nächsten geplanten Schritte?

Hotopp: Aktuell gibt es neben der stark wachsenden Nachfrage eine Marktkonsolidierung bei den Anbietern, die sich nur auf ein Modell fokussiert haben. Diese Chance wollen wir nutzen, um ggf. Portfolien zu übernehmen oder zu servizieren. Unsere einzigartige und auf Partnerschaften basierende Aufstellung erlaubt es uns, unsere aktuelle Marktposition in eine Marktführerschaft auszubauen. Getrieben durch die von uns angestrebten Refinanzierungsformen und das nun umgesetzte Börsenlisting wollen wir unser Geschäftsmodell skalieren und ein führendes Unternehmen im Bereich Equity Release werden.

4investors.de: Wie sieht Ihre Vision aus, wo steht HausVorteil in fünf bis zehn Jahren?

Ploschke: In fünf bis zehn Jahren hat sich auch in Deutschland Equity-Release als für Investoren und Kunden attraktive Form der Altersfinanzierung etabliert und HausVorteil führt diesen Markt als Innovationsführer an. Der Investor HausVorteil steht dafür, dass das soziale Gefüge in den Gemeinden nicht nur erhalten, sondern gestärkt wird und dass die angekauften Immobilien in ihrem Zustand und der Energieeffizienz deutlich verbessert wurden und damit einen erheblichen Anteil an der Aufwertung der Wohnqualität in den Nachbarschaften haben.

Unseren Kapitalgebern werden wir eine langfristig orientierte und überdurchschnittliche Wertsteigerung ihrer Investitionen bieten und einen guten Grund, mit Stolz auf das eigene Depot zu schauen.