



## BAUSPAREN UND BAUSPARKASSEN 2021

## IMMOBILIENVERZEHRRPRODUKTE – MIT WOHNHEIGENTUM DIE RENTE ERHÖHEN

Auch in Deutschland steigt das Interesse an Immobilienverzehrprodukten. Die Frage, wie man selbstgenutztes Wohneigentum stärker für die Aufbesserung der Alterseinkünfte einsetzen kann, scheint immer mehr Wohnungseigentümer umzutreiben. Denn abgesehen von den allseits bekannten Vorteilen – insbesondere dem Schutz vor steigenden Mieten – kann der in der Immobilie gebundene Wert schon zu Lebzeiten mithilfe spezieller Finanzprodukte für zusätzliche Einkünfte „verrentet“ werden. Für eine feste Etablierung dieser Instrumente in Deutschland bedarf es nach Einschätzung der Autoren allerdings rechtlicher und struktureller Anpassungen, um sie für breite Bevölkerungsschichten attraktiv zu machen.

Red.

Wohneigentum stellt eine wichtige Basis für die private Altersvorsorge dar und wird in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen. Vor dem Hintergrund abnehmender staatlicher Rentenniveaus, sinkender Geburtenraten, steigender Rentenbezugsdauer und erhöhtem Eigenanteil bei Gesundheits- und Pflegedienstleistungen braucht es weitere Möglichkeiten, Alterseinkünfte aufzubessern und ein Absinken des Lebensstandards im Alter zu verhindern.

### Starke Einkommensabnahme zum Renteneintritt

Gleichzeitig steigt mit zunehmendem Alter der Anteil der Wohneigentümer. 59 Prozent der über 60-jährigen Deutschen haben Wohneigentum. Für diese wachsende Be-

völkerungsschicht verrenteter Wohneigentümer bildet die eigene Immobilie den Ausgangspunkt finanzieller Stabilität im Alter.

Bereits heute verfügen über die Hälfte, nämlich 52 Prozent der Eigentümerhaushalte, mit Wohneigentum und einem Haushaltsvorstand im Alter über 65 Jahren über ein Monatseinkommen von unter 2000 Euro. Für jüngere Eigentümerhaushalte liegt der Anteil mit 27,8 Prozent (60 bis 65 Jahre) beziehungsweise 16,7 Prozent (50 bis 60 Jahre) deutlich niedriger, was die starke Einkommensabnahme zum Renteneintritt verdeutlicht.

Eine tendenziell prekäre Situation zeigt sich bei 21 Prozent der über 65-jährigen Eigentümerhaushalte, die mit monatlichen Einkünften von unter 1300 Euro auskommen müssen.

DIE AUTORIN

### ODA SCHEIBELHUBER

Ministerialdirektorin a. D.,  
Vorsitzende der Arbeits-  
gruppe ifs-Wohneigentum,  
Deutscher Verband für Woh-  
nungswesen, Städtebau und  
Raumordnung e.V., Berlin



### Umwandlung in zusätzliche Geldzahlungen

Im Zuge der Neuausrichtung der Altersvorsorgesysteme tritt damit das selbstgenutzte Wohneigentum als wichtiges Element der privaten Vorsorge stärker in den Fokus. Wohneigentum trägt im Alter aber nicht nur zur Senkung der Wohnkosten durch Mietaufschlag bei, sondern kann auch direkt zur Erhöhung der monatlichen Einnahmen genutzt werden: In den Immobilien sind Vermögenswerte gebunden, die im Alter mobilisiert werden können.

Dafür werden Immobilienverzehrprodukte genutzt, die das Wohneigentum in zusätzliche Geldzahlungen umwandeln. Damit bietet das Wohneigentum zusätzliche Optionen: nämlich die Einkünfte im Alter aufzustocken, den Lebensstandard zu halten, sich den ein oder anderen Wunsch zu er-

füllen oder den Rückgang der Einkünfte mit Eintritt in die Rente abzufedern. Wohneigentum wird dadurch als Vermögensanlage wieder attraktiver.

Diese Finanzprodukte – Leibrente, Nießbrauch oder Umkehrhypotheken – gewinnen zunehmend an Bedeutung. Mit den gängigen und bereits stärker etablierten Produkten der Leibrente oder des Nießbrauchrechtes sichern sich Verkäufer zwar weiterhin ein Wohnrecht, das Eigentum an der Immobilie geht aber unmittelbar an den Käufer über.

### Unmittelbarer Eigentumsübergang wirkt abschreckend

Viele Eigentümer dürfte dies abschrecken. Diese Modelle erfordern zudem – trotz vertraglicher Absicherung – ein hohes Vertrauen und eine Abhängigkeit von der Bonität des Leibrenten- oder Nießbrauchgebers. Hier ist ein Umkehrhypothekendarlehen oder „Reverse Mortgage“ eine attraktive Alternative. Dabei wird die Immobilie mit einem anwachsenden Kredit belastet, verbleibt jedoch im Eigentum des Kreditnehmers.

Der Kredit wird entweder als monatliche „Zusatzrente“ oder als Einmalzahlung ausbezahlt (auch Kombinationen sind möglich). Eine Rückzahlung erfolgt erst am Ende der Vertragslaufzeit, zum Auszug oder mit nach Ableben des Darlehensnehmers. Das bis zu diesem Zeitpunkt aufgelaufene Kreditvolumen umfasst die ausgezahlten Beträge für Rente, Zinsen und eventuell Versicherungen und mindert damit den Wert der Immobilie.

Der Kunde oder seine Erben können als Eigentümer weiterhin über die Immobilie verfügen. Insofern ist die Umkehrhypothek nicht nur eigentümerfreundlicher, sondern auch erbenfreundlicher als andere Immobilienverzehrprodukte.

### Umkehrhypothek in Deutschland: ein standardmäßiges Angebot fehlt

Trotz dieser Vorteile und des Bedarfs gibt es derzeit in Deutschland kein standard-

DER AUTOR

### CHRISTIAN HUTTENLOHER

Generalsekretär,  
Deutscher Verband für Woh-  
nungswesen, Städtebau und  
Raumordnung e.V., Berlin



mäßiges Angebot an Umkehrhypotheken. Während einer Testphase ab 2009 brachten wenige Banken und Versicherungen entsprechende Produkte auf den Markt. Diese hatten ähnliche Grundparameter, wobei sich die Kreditvariante der Banken von der Versicherungsvariante unterschied.

Alle waren mit ähnlichen Herausforderungen konfrontiert, weswegen seit 2015 kein Markt für Umkehrhypotheken mehr besteht, sondern höchstens vereinzelt individuell gestaltete Einzelangebote an interessierte Kunden vergeben werden.

An einem dieser Produkte, der IB.Immo-Rente der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH), sollen die Grundparameter der bis 2015 in Deutschland vorhandenen Modelle der Umkehrhypothek skizziert werden. In dem betrachteten Beispiel wurde den Kunden eine gleichbleibende monatliche Rentenzahlung und/oder eine Einmalzahlung garantiert.

Die Umkehrhypothek bestand dabei aus einem tilgungsfreien Immobiliendarlehen mit gestundeten Zinsen, welches für die statistische Lebenserwartung des Kunden zuzüglich fünf Jahre eine monatliche, gleichbleibende Rentenzahlung gewährte. Die maximale Darlehenssumme ergab sich aus der kumulierten Rente für die Gesamtlaufzeit, den anfallenden Zinsen, die als Disagio berechnet wurden, und einem Abschlag für das Langlebkeitsrisiko.

### Viele Unwägbarkeiten für Produkthanbieter

Das Angebot richtete sich an Eigentümer über 60 Jahre. Die Darlehen wurden bei Versterben während der Darlehenslaufzeit, bei Auszug aus der Immobilie oder in einer Summe nach Ablauf von fünf Jahren nach Erreichen der statistischen Lebenserwartung zur Rückzahlung fällig.

Alternativ wurde im letzten Fall ein tilgungsfreies Anschlussdarlehen angeboten, was das Gesamtdarlehen natürlich verteuerte. Die zu erwartende monatliche Rentenhöhe und Darlehensbedingungen wurden beeinflusst durch die statistische Lebenserwartung, das Lebensalter, ab dem die Immobilienrente in Anspruch genommen wurde, und den voraussichtlichen Wert der Immobilie zum Zeitpunkt der erwarteten Rückzahlung.

Dabei bildete der Immobilienwert abzüglich eines Risikoabschlags die Obergrenze für die gesamte Darlehenssumme. Eine Umkehrhypothek wurde nur vergeben, wenn

aus dem Immobilienwert eine monatliche Mindestrente von 150 Euro gewährt werden konnte. Die durchschnittliche Rentenhöhe lag bei den 30 in der dreijährigen Testphase abgeschlossenen Umkehrhypotheken bei 458 Euro, die durchschnittliche Darlehenshöhe betrug 106 000 Euro.

An diesem Beispiel wird auch deutlich, welche Herausforderungen angegangen werden müssen, um Umkehrhypotheken wieder am Markt zu etablieren. Die Anbieter müssen bei der Konstruktion des Produkts mehrere Risikoparameter einkalkulieren. Neben der Ermittlung künftiger Immobilienwerte ist dies vor allem die statistische Ermittlung der Lebensdauer und das sich daraus ergebende „Langlebkeitsrisiko“, das durch entsprechende Abschläge zur Risikovorsorge des Kreditgebers zu niedrigeren Auszahlungen führt.

### Tangieren sensibler Themen als zusätzliche Bürde

Hier stellt sich unseres Erachtens für die Zukunft die Frage, wieviel Sicherheit die Eigentümer hinsichtlich einer lebenslangen Auszahlungsdauer wirklich verlangen und wie viele Abschläge sie dafür auf die monatliche Auszahlungssumme akzeptieren. Denkbar wäre auch, dem Kunden die Wahl zu lassen, nur bis zu einem bestimmten Alter eine Immobilienrente zu erhalten, dafür aber höhere Erträge zu erwirtschaften.

An dieser Fragestellung wird eine weitere Herausforderung des Produkts deutlich: die Umkehrhypothek tangiert sensible Themen wie „Tod“ und „Erbenschaft“ und die emotionale Beziehung vieler Wohneigentümer zu ihrer Immobilie erschwert eine nüchtern betrachtete finanzielle Verwertung.

Schließlich ist der Umgang mit sich aufbauenden Hypothekendarlehen generell in Deutschland noch ungewohnt, was sich auch am bislang komplizierten Umgang mit Zinsenzinsen zeigt.

### Fest etabliert im angelsächsischen Raum

Andere Länder haben hier bereits besser entwickelte „Ökosysteme“ für diese Art der Finanzierungsmodelle geschaffen. In den USA stellen Reverse-Mortgage-Produkte ein erfolgreiches Modell dar, auch in Großbritannien sind sie bereits seit 1965 etabliert; das Land ist weltweit der zweitgrößte Markt dafür.

Das liegt auch daran, dass die Wohneigentumsquote in beiden Ländern weit über dem deutschen Durchschnitt liegt – etwa 65 Prozent gegenüber einer Quote von nur 42 Prozent in Deutschland. Aber auch bessere rechtliche und strukturelle Rahmenbedingungen spielen eine wichtige Rolle, wie etwa eine gemeinschaftlich organisierte Form der Risikoübernahme.

Diese Parameter ließen sich ohne Schwierigkeiten auf Deutschland übertragen, um Wohneigentümern auch hierzulande die Möglichkeit zu bieten, ihre Immobilie zur Ruhestandsfinanzierung zu nutzen.

### Einzelne Anpassungen sind notwendig

Für eine breite Akzeptanz und Marktgängigkeit von Umkehrhypotheken muss es Anbietern ermöglicht werden, Produkte mit umgekehrter Hypothek rechtskonform, risikoadäquat und kundenorientiert auf den Markt zu bringen. Folgende Punkte sind hierbei insbesondere zu bedenken.

Ihr Anspruch ist Expertenwissen.  
Unserer auch!

Bleiben Sie mit aktuellen Studien zu spannenden Themen  
immer nah am Markt.

[WWW.KREDITWESEN.DE/RESEARCH](http://WWW.KREDITWESEN.DE/RESEARCH)

Finden Sie jetzt bei uns online aktuelle Studien  
rund um die Immobilienmärkte.



Ein umgekehrtes Hypothekendarlehen muss zuallererst klar definiert werden, was bislang nicht der Fall ist. Erst dadurch wird eine Abgrenzung zu anderen Produkten deutlich. Anlehnend an § 491 Absatz 3 Satz 4 BGB sollte eine eindeutige, umfassende und rechtssichere Definition erfolgen mit der klargestellt wird, dass „Umkehrhypotheken sich sukzessiv aufbauende Darlehen sind, die bis zu einem vereinbarten Zeitpunkt als ein regelmäßig wiederkehrender Geldbetrag oder als ein Einmalbetrag und grundpfandrechtlich besichert durch Immobilieneigentum zu gewähren sind. Der Darlehensschuldner bleibt Eigentümer der Immobilie und ist in der Regel zu seinen Lebzeiten nicht verpflichtet, die bestehende Darlehensschuld zurückzuzahlen.“

### Feste Definition für einheitliche Qualitätsstandards

Eine solche feste Definition würde gleichzeitig die rechtzeitige Setzung einheitlicher Qualitätsstandards ermöglichen. Mit wachsender Bekanntheit des Produkts dürfte auch das Verständnis der Kunden dafür steigen, dass ein Hypothekendarlehen, das im Zeitablauf ständig anwächst und darüber hinaus das Langlebkeitsrisiko berücksichtigen muss, naturgemäß anderen Maßstäben unterworfen ist als ein normales Hypothekendarlehen.

Auch in anderer Hinsicht müsste der rechtliche Rahmen angepasst werden, um die Attraktivität für die Kunden und die Praktikabilität für die Anbieter zu erleichtern. So ist es Banken gemäß Kreditwesengesetz nicht erlaubt, das Langlebkeitsrisiko in Kombination mit dem Darlehen abzudecken, was die Zwischenschaltung von Versicherern notwendig macht und Komplexität und Kosten steigert.

### Fonds zur Absicherung des Langlebkeitsrisikos

Besonders wichtig aber wäre es, dass die Absicherung des Langlebkeitsrisikos nicht von jedem Anbieter allein getragen werden muss, sondern ein gemeinschaftlich wirkendes Fondssystem zum Einsatz kommt. Die in der Regel lebenslange Auszahlung, in jedem Fall aber die Voraussetzung, zu Lebzeiten keine Rückzahlungen leisten zu müssen, führt für den Anbieter zu Risiken bei der Vergabe des Darlehens. Real betrachtet tritt dieser Risikofall in Form einer notwendigen Stundung des Darlehens und gegebenenfalls weiteren Auszahlung nach „Verbrauchen“ des Immobilienwertes jedoch höchst selten ein.

Statt diese Einzelfallrisiken also auf jedes Darlehen in Form von Abschlägen zu kalkulieren, wäre eine gemeinschaftliche Versicherung der „Langlebigkeit“ in Form eines Risikofonds wesentlich attraktiver. So ließen sich alle Verträge mit niedrigeren Risikoabschlägen vergeben, gleichzeitig wären die Anbieter für die im Einzelfall auftretende Langlebigkeit abgesichert. Im Ergebnis steigt die Attraktivität des Produktes.

Der Aufbau eines solchen Risikoabsicherungsinstrumentes sollte durch öffentliche Stellen, beispielsweise die KfW vorangetrieben werden und würde damit Vertrauen für das in Deutschland noch unbekanntere Finanzierungsinstrument Umkehrhypothek schaffen.

Gleichzeitig wären damit Rahmenbedingungen gesetzt, die die Platzierung neuer Hypothekenprodukte am Markt erleichtern. Zusatzkosten für den Steuerzahler entstünden dabei nicht, weil der Darlehensnehmer für diese Absicherung einen geringen Aufschlag bezahlt. Dieses Modell wird seit Jahren in den USA erfolgreich praktiziert, dort speisen alle Darlehensnehmer mit einer niedrigen zweistelligen Abschlagszahlung auf ihren Vertrag den Fond.

### Kommunikation und Werbung sind unabdingbar

Weitere Probleme liegen unter anderem bei Unklarheiten hinsichtlich des Zinseszinsverbotes und bei der Berechnung des effektiven Jahreszinses. Denn bei der Umkehrhypothek baut sich, analog zu einem privaten Dispo- oder Kontokorrentkredit, der Darlehenssaldo sukzessive auf und auch die Zinsen würden aufgrund ihrer „Nichtfälligkeit“ in den Darlehenssaldo einfließen. Vor diesem Hintergrund muss die Anwendung des § 248 Absatz 1 BGB (Zinseszinsverbot) ausgeschlossen werden.

Diese Maßnahmen dienen schlussendlich der Attraktivitätssteigerung des Produktes Umkehrhypothek und würden eine Wiederauflage in Deutschland erleichtern. Durch die vorgeschlagenen, relativ einfach umzusetzenden Änderungen ließe sich der Kreis potenzieller Kunden maßgeblich erweitern.

Insbesondere eine Neugestaltung der Risikoabsicherung wäre hier eine Option, Auszahlungen zu erhöhen und damit auch Kunden zu erreichen, für die bisher eine Umkehrhypothek finanziell nicht lohnend erschien. Schlussendlich misst sich der Erfolg einer Neuaufgabe aber an den Nutzerzahlen, und hierfür ist vor allem auch Kommunikation und Werbung notwendig.

Wie eingangs bereits dargestellt, sind es auch emotionale Faktoren und persönliche Vorbehalte der Eigentümer, die bei der Vermittlung einer solchen Finanzierung bedacht und angesprochen werden müssen.

### Hilfe zur Selbsthilfe in bester Form

Das Modell Umkehrhypothek muss neben der grundsätzlich begrüßenswerten Erweiterung der Angebotsvielfalt für Wohnungseigentümer aber auch aus politischer Perspektive betrachtet werden. Der Renteneintritt ist oft mit Einkommenseinbußen verbunden und die Gruppe der verrenteten Eigentümer mit geringen Haushaltseinkommen wächst. Diesem Problem kann mit der Option zur Verwertung des in der Immobilie gebundenen Vermögens begegnet werden. Es wäre Hilfe zur Selbsthilfe in bester Form.

Zugleich stiege damit auch die Attraktivität von Wohneigentum insgesamt. Im Zuge der laufenden Diskussion um die Reform der Altersvorsorgesysteme wurde deutlich, dass viele Arbeitnehmer einfach nicht die Mittel haben, zwei Sparziele zugleich zu verfolgen. Die Entscheidung für das Wohneigentum als langfristige Sparanlage würde wieder gestärkt, wenn im Alter die Möglichkeit zur Liquidierung eines Teils des in der Immobilie gebundenen Wertes bestünde, ohne dass dabei das Eigentum an der Wohnung aufgegeben werden muss.

### Steigerung der Flexibilität und Wahlfreiheit von Wohneigentümern

Die Schaffung besserer Marktbedingungen für Umkehrhypotheken in Deutschland würde also nicht nur die Entstehung einer neuen Option auf dem Markt der Finanzprodukte zur Folge haben; sie wäre ein Beitrag zur Steigerung der Flexibilität und Wahlfreiheit heutiger und zukünftiger Immobilieneigentümer.

Ein Bedarf und ein Markt hierfür bestehen zweifelsohne, wie auch der Blick auf andere Länder belegt. Der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung arbeitet daher seit einigen Jahren im Rahmen des „ifs – Institut für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparen“ und mit einer regelmäßig tagenden Arbeitsgruppe aus verschiedenen Branchenvertretern an dem Thema und wird sich auch in Zukunft für einen Austausch unter den fachlichen und politischen Akteuren einsetzen.