

Thesenpapier zur Stärkung der Nutzung selbst genutzten Wohneigentums für die Aufbesserung der Alterseinkünfte

Wachsender Bedarf an „Immobilienverzehrprodukten“

Wohneigentum kann im Alter nicht nur für Mietersparnis und Sicherheit gegen steigende Mieten sorgen. Der in der Immobilie gebundene Wert könnte darüber hinaus schon zu Lebzeiten für zusätzliche Einkünfte „verrentet“ werden.

Mit zunehmendem Alter steigt der Anteil der Wohneigentümer:

- 29 % bei den unter 40-jährigen,
- 49 % bei den 40- bis unter 60-jährigen und
- 59 % bei der Altersgruppe ab 60 Jahren.¹

Damit werden sogenannter „Immobilienverzehrprodukte“ relevanter, durch die sich das Wohneigentum im Alter für Zusatzeinkünfte nutzen lässt. Gerade dann, wenn die Eigentümer nur über geringe Alterseinkünfte und liquide Mittel verfügen, besteht dafür ein Bedarf. In den nächsten Jahren wird dieser Bedarf mit abnehmenden staatlichen Rentenniveaus, sinkenden Geburtenraten, steigender Rentenbezugsdauer und erhöhtem Eigenanteil bei Gesundheits- und Pflegedienstleistungen noch weiter steigen. Bereits heute verfügen 52 Prozent der Eigentümerhaushalte mit einem Haushaltsvorstand im Alter über 65 Jahre über ein Monatseinkommen von unter 2.000 Euro. Für jüngere Eigentümerhaushalte liegt der Anteil mit 27,8 Prozent (60 bis 65 Jahre) bzw. 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 65jährigen Eigentümerhaushalte, die mit monatlichen Einkünften von unter 1.300 Euro auskommen müssen.²

Und auch für Rentnerhaushalte mit höheren Einkommen ist die Nutzung der Immobilien zur Aufbesserung der Alterseinkünfte vielfach von Interesse, um den Lebensstandard halten zu können. Gleichzeitig sind hohe und in den letzten Jahren stabile bis steigende Vermögenswerte in den Immobilien gebunden. Besonders in Gebieten mit guten Perspektiven hinsichtlich der künftigen Wertentwicklung von Immobilien ist das Potential für einen „Immobilienverzehr“ groß.

¹ vgl. Umfrage von IfD Allensbach von 2019, in „Der Spiegel“ vom 11. Januar 2020, S. 75)

² Zusatzerhebung zum Mikrozensus 2014; Statistisches Bundesamt, Fachserie 5, Heft 1, 2014, Tabelle 24; F+B-Berechnungen;

Mangelnde Alternativen an Immobilienverzehrprodukten

Es bräuchte allerdings mehr Möglichkeiten, Wohneigentum im Alter noch umfassender nutzbar zu machen. Eine Verwertungsmöglichkeit ist der Verkauf eines zu großen Eigenheims und der Umzug in eine kleinere Eigentums- oder Mietwohnung. Dem steht die emotionale Bindung an das Haus oder die Wohnung entgegen und die Tatsache, dass vor allem in vielen Hochpreisregionen häufig kein großer „Gewinn“ zu erzielen ist

Darüber hinaus kann die Wohnimmobilie mit einem lebenslangen Wohn- bzw. Nießbrauchrecht veräußert werden, wodurch sich der Verkaufspreis um die diskontierte Miethöhe (Wert des Nießbrauchrechts) für die Lebenserwartung verringert.³ Das Langlebkeitsrisiko trägt der Käufer, das Risiko früher zu versterben, der Verkäufer. Mittlerweile bestehen nach ähnlichem Muster Teilverkaufsmodelle oder der Verkauf zum vollen Wert mit Rückmietung (Mietkauf).⁴ Ähnlich funktionieren Leibrentenmodelle, bei denen der Verkaufspreis in eine monatliche, lebenslange Rentenzahlung umgewandelt werden kann.⁵ Nießbrauch-, Leibrenten- und Mietkaufmodelle weisen zuletzt steigende Vertriebsfolge auf. Diese Modelle sind aber mit dem emotionalen Verlust des Eigentums und möglichen Unwägbarkeiten gegenüber dem neuen Eigentümer verbunden.

Wenn der Eigentümer sein Wohneigentum nicht vorzeitig verkaufen will, kann ein Umkehrhypothekendarlehen eine Alternative bieten. Bei diesen wird das Wohneigentum mit einer durch monatliche Rentenzahlungen anwachsenden Hypothek belastet. Allerdings werden Umkehrhypotheken derzeit in Deutschland nicht angeboten. Eine kurze Testphase einzelner Produkte von Banken und Versicherungen zwischen 2009 und 2015 verlief nicht erfolgsversprechend. Die Ursachen werden in den weiteren Ausführungen deutlich.

In anderen Staaten (USA, GB) stellen sogenannte Reverse-Mortgage-Produkte hingegen ein erfolgreiches Modell dar. So sind diese in Großbritannien seit 1965 etabliert; das Land ist weltweit der zweitgrößte, in Europa der größte Markt dafür. Dies liegt auch an der höheren Eigentumsquote von 70 Prozent sowie der prekären Einkommenssituation von Rentnern. In den USA werden Modelle angeboten, in denen das „Langlebkeitsrisiko“ des Immobilieneigentümers für den Anbieter und das Insolvenzrisiko des Anbieters für den Immobilieneigentümer durch eine staatliche Garantie abgedeckt werden, wodurch die Attraktivität der Produkte in ihrer Gesamtheit steigt. Ein Vergleich mit Deutschland erfordert eine genauere Untersuchung.

Vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen und demografischen Entwicklung wird auch in Deutschland die Nachfrage nach Immobilienverzehrprodukten steigen, worauf das Wachstum von Leibrenten- und Nießbrauchmodellen hinweist. Allerdings werden auf Nutzerseite

³ Dies offeriert der Anbieter HausplusRente und vermittelt interessierte Verkäufer und Käufer.

⁴ Die verschiedenen Varianten werden u.a. von dem Unternehmen Wertfaktor angeboten.

⁵ Dies wird unter anderem von der Deutschen Leibrenten AG angeboten oder der Stiftung Liebenau, die dies auch mit dem Anrecht auf einen Pflegeheimplatz

sowohl die hohe Komplexität der Produkte als auch die „emotionale Bindung“ an das Wohneigentum weiterhin als hemmend betrachtet.⁶ Da viele Eigentümer in ihrem Eigentum wohnen bleiben wollen und Vorbehalte gegen einen Verkauf mit lebenslangem Wohnrecht haben, fehlen derzeit Produkte mit Umkehrhypothekendarlehen als wichtige Ergänzung. .

Ob sich diese zwischenzeitlich auf dem Markt platzieren ließen, hängt von mehreren Faktoren ab. Auf Anbieterseite stehen bislang die Risiken (u.a. Rechtsunsicherheit, schwierige Abschätzung der Lebensdauer, Bewertung der Immobilie, Ungewissheit über die zukünftige Instandhaltung durch die Eigentümer) und die Beratungsintensität (inkl. Beratungshaftung) aufgrund der Komplexität der Produkte. Diese Komplexität bildet auch für Eigentümer eine Hürde. Zusätzlich haben die Eigentümer meist höhere Erwartungen an die monatlichen Rentenzahlungen oder Einmalzahlungen.

Vor diesem Hintergrund müsste vor allem ein passender gesetzlicher Rahmen geschaffen werden, um bestehende Schwierigkeiten auf der Anbieterseite zu mindern und dadurch auch die Komplexität und die hohen Kosten der Produkte und zu verringern. Eine geringere Komplexität und bessere Konditionen für die Produkte würde in Verbindung mit gezielter Information und Aufklärung die „Akzeptanz-Hemmnisse“ unter Nachfragern reduzieren. Unterstützend käme hinzu, dass das seit 2010 stark gesunkene Zinsniveau zu höheren Auszahlungsbeträgen führen würde und damit die Attraktivität des Produkts erhöht würde.

Bisherige Modelle in Deutschland

Die IB.ImmoRente der Investitionsbank Schleswig-Holstein

Die bis 2015 in Deutschland vorhandenen Modelle der Umkehrhypothek auf Bankenseite hatten folgende Grundparameter, die hier am Beispiel der IB.ImmoRente der Investitionsbank Schleswig-Holstein zusammengefasst sind. Es wurde 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 setzt sich zusammen aus der Förder-Immrente selbst, sowie den Zinsen (inkl. Disagio).

Damit konnten Immobilienbesitzer bis in ein hohes Alter als Eigentümer in ihrer Immobilie wohnen bleiben und gleichzeitig ein zusätzliches Einkommen generieren. Voraussetzung für die Inanspruchnahme waren beispielsweise ein Mindestalter von 60 Jahren, die alleinige, oder im Fall von Paaren geteilte Eigentümerschaft sowie keine oder nur geringe Belastung mit Grundschulden. Die zu erwartende monatliche Rentenhöhe und Darlehenskonditionen wurden beeinflusst durch die statistische Lebenserwartung des Kunden, das Lebensalter, ab dem die Immobilienrente in Anspruch genommen wird, den Darlehenskonditionen und den voraussichtlichen Wert der Immobilie zum Zeitpunkt der erwarteten Rückzahlung. Dafür muss für jeden Kunden die prognostizierte Lebenserwartung ermittelt werden, die statistisch

⁶ In einer aktuellen Expertenbefragung des ZEW (2019) zur Bedeutung von Umkehrhypotheken sehen 88 Prozent der Befragten die emotionale Bindung als Haupthindernis und 70 Prozent die Komplexität.

steigt, je älter die Kunden bei Vertragsabschluss sind. Zudem mussten die Wertentwicklungen von Immobilien für die nächsten 15, 20, 25 Jahre für jeden Standort prognostiziert werden. Beides sind die beiden zentralen Risikoparameter des Modells.

Die Darlehen wurden bei Versterben während der Darlehenslaufzeit, bei Auszug aus der Immobilie oder in einer Summe nach Ablauf von 5 Jahren nach Erreichen der statistischen Lebenserwartung zur Rückzahlung fällig. Alternativ wurde im letzten Fall ein tilgungsfreies Anschlussdarlehen angeboten. Der Zinssatz galt dabei weiterhin. Das Anschlussdarlehen konnte mit Beginn des 6. Jahres nach Erreichen der statistischen Lebenserwartung angetreten werden und wurde erst mit dem Tod oder Erreichen des 110. Lebensjahres fällig. Insgesamt waren damit die Konditionen für maximal 50 Jahre fest zugesagt. Vorfälligkeitsentschädigungen wurden zudem bei Tod oder Umzug des länger lebenden Partners in ein Pflegeheim nicht berechnet.

In der dreijährigen Testphase (2009 bis 2011) gab es für die „IB.ImmoRente“ 47 Vertragsabschlüsse, davon 30 laufende Rentenzahlungen (durchschnittlicher Darlehensbetrag 106.000 €, durchschnittliche Rentenhöhe 458 €) sowie 17 Einmalzahlungen (Durchschnittlicher Darlehensbetrag 88.200 €). Das Durchschnittsalter bei Vertragsabschluss betrug 77 Jahre. Anvisiert waren 150-200 Renten pro Jahr. Das Produkt verursachte allerdings hohe Vor- und Nachbereitungsarbeit und rechnete sich daher nicht.

Vor dem Hintergrund des schwierigen rechtlichen Umfeldes und des erforderlichen Aufwandes hatte die Investitionsbank Schleswig-Holstein als Förderbank die Produktentwicklung angestoßen, um dem „Marktversagen“ entgegen zu treten. Das Förderprodukt stand in der Testphase auftragsgemäß nur dem regionalen Markt Schleswig-Holstein zur Verfügung.

R+V-ImmobilienRente

Die R+V-Versicherung hatte mit der R+V-ImmobilienRente ein auf den ersten Blick ähnliches Modell am Markt, wie die Investitionsbank Schleswig-Holstein, das aber auf Versicherungsbasis konstruiert war. Nachfolgend werden die wesentlichen Produktparameter bzw. Abweichungen zur IB.ImmoRente skizziert:

Das Mindesteintrittsalter betrug 65 Jahre, das maximale Eintrittsalter 80 Jahre. Bei der Wertmittlung der Immobilie musste ein Mindestverkehrswert von 200.000 Euro gegeben sein. Außerdem war ein Mindest-Lage-Rating (auf Grundlage der Immobilienpreisdaten von F+B) vorgegeben. Dem Kunden wurde unter Einbindung mehrerer Versicherungsprodukte eine lebenslange Rente garantiert. Die Rentenzahlung erfolgte zunächst auf die Immobilie (anwachsendes Darlehen) und nach dem Erreichen definierter Beleihungsgrenzen aus der parallel angesparten Rentenversicherung (RV). Außerdem wurden bei Erreichen der maximalen Beleihungshöhe die Zinszahlungen aus einer weiteren Rentenversicherung übernommen. Eine Forderungsausfallversicherung deckte das Risiko von Verlusten der R+V bei der Objektverwertung ab.

Eine Rückzahlung / Beendigung des Vertrages durch den Darlehensnehmer war jederzeit möglich. Grundsätzlich endete der Vertrag bei Auszug aus dem Objekt oder Tod des zuletzt versterbenden Eigentümers.

Die für die Risikoabdeckung erforderlichen drei Versicherungen verdeutlichen bereits die hohe Komplexität und die hohen Kosten für das Produkt, wodurch bei einem hohen Beratungs- und Vermarktungsaufwand Aufwand keine ausreichenden Vertragszahlen erreicht werden konnten.

Wesentliche Hemmnisse für umgekehrte Hypothekendarlehen

Hohe Komplexität, Beratungsintensität, Sensibilität und Betreuung notwendig

Aufgrund der geringen Bekanntheit, der fehlenden Markterfahrungen und der hohen Komplexität sind Darlehensprodukte mit umgekehrter Hypothek sehr beratungsintensiv und mit einem hohen Vor- und Nachbearbeitungsaufwand (Beratung, Klärung mit Erben) verbunden, der sich nur rechnen würde, wenn hohe Vertragsstückzahlen generiert werden. Der Verbraucherschutz hat bei der Kundengruppe der Senioren zu Recht einen hohen Stellenwert. In der Beratung muss mit Erwartungen des Kunden hinsichtlich des Wertes seiner Immobilie und seiner persönlichen Lebenserwartung umgegangen werden. Das Produkt tangiert sensible Themen wie „Tod“ und „Erbschaft“. Seitens der Anbieter bedarf es daher speziell geschulter Berater.

Die laufende „Betreuung“ durch den Anbieter während der Laufzeit des umgekehrten Hypothekendarlehens ist ebenfalls kompliziert (doppelte Kontoführung für Rente und Zinsen, Überprüfung des Instandhaltungsniveaus der Immobilie).

Berücksichtigung von Langlebigkeit, Wertentwicklung und gestundeten Zinsen

Für Darlehensprodukte mit umgekehrter Hypothek muss eine Laufzeit unterstellt werden. Diese müsste sich an dem statistischen Lebensalter zuzüglich eines Aufschlages orientieren. Ist dieses Lebensalter erreicht, würden keine weiteren Rentenzahlungen mehr erfolgen können. Ein „länger“ lebender Kunde würde jedoch weiterhin Rentenzahlungen erwarten, zumindest müssen die Zinszahlungen abgesichert werden. Dieses Langlebkeitsrisiko muss kalkuliert werden. Somit wird deutlich, dass längere Laufzeiten und Absicherungen für die Langlebigkeit die Höhe der Rentenzahlungen mindern.

Ebenfalls mit Risiken behaftet ist die Beleihungswertermittlung der Immobilie. Hier muss der Anbieter eine Prognose auf die Zukunft vornehmen. Schwierig wird es für Regionen mit negativer demografischer und Wirtschaftsentwicklung. Um sowohl die langfristig schwerer zu prognostizierende Werteentwicklung als auch das Langlebkeitsrisiko zu berücksichtigen, muss der Darlehensgeber Sicherheitsabschläge kalkulieren. Durch die fehlende Tilgung und fehlende Zinszahlung müssen zudem auch die gestundeten Zinsen berücksichtigt werden. Dadurch erheben sich Rentenzahlungen, die nicht den Erwartungen der Eigentümer entsprechend, die den Wert ihrer Immobilie meist höher einschätzen..

Gleichzeitig muss dem Kunden vermittelt werden, dass die bestehende Diskrepanz zwischen seinen Erwartungen und den angebotenen Leistungen keine Übervorteilung der Banken oder

Versicherungen ist. Denn die die Wertabschläge sind zwar für die Kalkulation der Auszahlungen erforderlich. Bei Beendigung des Vertrages - zum Zeitpunkt seines Auszuges oder des Todes – wird der Wert der Immobilie zu diesem Zeitpunkt ermittelt und nur die tatsächlich ausgezahlten Beträge für Rente, Zinsen und ggfs. Versicherung mindern den Wert der Immobilie. Der Kunde oder seine Erben bleiben Eigentümer und können über die Immobilie verfügen. Sie können ggfs. beim Verkauf höhere Erlöse erzielen, nachdem das Darlehen und die gestundeten Zinsen zurückgezahlt wurden. Dies ist für die Eigentümer auch einer der entscheidenden Vorteile im Vergleich zu Nießbrauch- oder Leibrentenmodellen, bei denen alleine der neue Eigentümer von einem frühen Tod „profitiert“.

Unzureichende rechtliche Rahmenbedingungen

Die rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland sind derzeit sowohl für Banken als auch für Versicherungen schwierig und sind einer der Gründe dafür, dass die bisherigen Modelle für Umkehrhypothekendarlehen sehr komplex und kostenintensiv konstruiert werden mussten und damit für die Kunden schwer verständlich und finanziell unattraktiv erschienen. Auch wenn § 491 Abs. 3 Satz 4 BGB allgemeine Regelungen für Immobilienverzehrprodukte umfasst, ist der weitere Rechtsrahmen weiterhin unzureichend, um einfachere, attraktivere und handhabbarere Darlehensprodukten mit „Umgekehrter Hypothek“ zu schaffen. So ist es Banken gemäß Kreditwesengesetz nicht erlaubt, das Langlebigkeitsrisiko in Kombination mit dem Darlehen abzudecken. Im Produktkonzept der Förderbanken des VÖB war dafür ein gesondertes „Vehikel“ (Zweckvermögen) vorgesehen. Auch für Versicherer sind die Risiken nur schwer handelbar, was bislang zu geringen Auszahlungsbeträgen für den Kunden führte. Weitere Probleme liegen im unter anderem im Zinseszinsverbot und in der Berechnung des effektiven Jahreszinses.

Möglichkeiten zur Verbesserung der rechtlichen Rahmenbedingungen

Der Bundesverband Öffentlicher Banken (VÖB) hatte bereits im Jahr 2008 einen Gesetzentwurf formuliert und an das BMF adressiert, nachdem er mit seinem angedachten Produktkonzept bei der BaFin vorstellig war. Ziel damals war es, Förderbanken zu ermöglichen, Produkte mit umgekehrter Hypothek rechtskonform, risikoadäquat und kundenorientiert auf den Markt zu bringen. Die Gesetzesinitiative kam aufgrund der Finanzkrise ab 2008 allerdings „zum falschen Zeitpunkt“.

In Anlehnung an die damalige Initiative und unter Berücksichtigung der weiteren Entwicklungen sollten durch den Gesetzgeber weiterhin geklärt werden, dass

1. ein umgekehrtes Hypothekendarlehen klar definiert ist und eine Abgrenzung zu anderen Produkten offenbar wird,
2. Verbraucherschutzinteressen gerade für die Gruppe der Senioren gewahrt werden,
3. rechtzeitig Qualitätsstandards für diese Produktart gesetzt werden und die Markteinführung nicht durch „Graue Schafe“ unter den Anbietern behindert wird,
4. bank- bzw. versicherungsaufsichtsrechtliche Fragen eindeutig geregelt sind.

Folgende Punkte müssten in einem entsprechenden Gesetzentwurf behandelt werden:

Definition eines umgekehrten Hypothekendarlehens

- als ein Darlehen, zu gewähren bis zu einem vereinbarten Zeitpunkt als ein regelmäßig wiederkehrender Geldbetrag oder als ein Einmalbetrag und grundpfandrechtlich besichert durch Immobilieneigentum
- Klarstellung, dass der Darlehensschuldner Eigentümer der Immobilie bleibt und in der Regel zu seinen Lebzeiten nicht verpflichtet ist, die bestehende Darlehensschuld zurückzahlen.
- Beschreibung des Darlehens als sich sukzessive aufbauend durch regelmäßige oder einmalige Auszahlungen, durch Zinsen, Gebühren und ggf. sonstigen Kosten und damit einhergehend wird das eingetragene Grundpfandrecht anwachsend in Anspruch genommen (umgekehrte Hypothek oder Grundschuld).
- Bezugnahme zum BGB und Einordnung/Abgrenzung der Immobilienverzehr Kreditverträge gem. § 491 Abs. 3 Satz 4 BGB

Risikoabsicherung

- Pflicht des Darlehensgebers zur Risikoabsicherung, um nach vollständiger Darlehensinanspruchnahme die Rückzahlung des Darlehens zu stunden und ggfs. darüber hinaus weiterhin wiederkehrende Auszahlungen an den Darlehensnehmer leisten zu können (entstehenden Kosten trägt der Darlehensnehmer)
- Wahlrecht des Darlehensgebers die Risikoabsicherung selbst oder durch Dritte vorzunehmen
- Anbieter dürfen zur Abdeckung der Risiken ein gemeinsames Zweckvermögen errichten, das der Aufsichtsbehörde der Anbieter unterliegt (Banken- oder Versicherungsaufsicht).

Erlaubnis der Zinseszinsberechnung

- Kerngedanke des umgekehrten Hypothekendarlehens als „Rente“ ist die Bereitstellung zusätzlicher Liquidität für den Kunden, so dass er zu Lebzeiten von finanziellen Belastungen befreit wird (weder Zins noch Tilgung). Analog zu einem privaten Dispositions-(Kontokorrent)kredit würde sich der Darlehenssaldo sukzessive aufbauen und auch die Zinsen würden aufgrund ihrer „Nichtfälligkeit“ in den Darlehenssaldo einfließen. Vor diesem Hintergrund muss die Anwendung des § 248 Abs.1 BGB ausgeschlossen werden.

Kündigungsrechte des Darlehensnehmers

- Anwendung § 489 Abs. 1 Nr. 2 BGB mit der Maßgabe, dass die Kündigung nach Ablauf von 10 Jahren im Sinne von § 489 BGB ab der erstmaligen Inanspruchnahme des Darlehens zulässig wird, jedoch eine teilweise Kündigung ausgeschlossen ist.

Vorfälligkeitsentschädigung

- Entfall der Berechnung einer Vorfälligkeitsentschädigung gemäß § 502 BGB bei Beendigung des Vertragsverhältnisses aufgrund des Todes des Darlehensnehmers (Rückzahlung des Darlehens innerhalb einer Frist von sechs Monaten)

Effektivzinsberechnung

- Klarstellung, für welche Arten der Umkehrhypothek § 6 Preisangabenverordnung Anwendung findet,
- Ggfs. Berechnung auf den Zeitpunkt der vollständigen Inanspruchnahme des Darlehens

Steuerliche Behandlung

- Darlehensauszahlungen sind keine steuerpflichtigen Einkünfte im Sinne des Einkommenssteuerrechts sowie Privilegierung der möglichen Zahlungen aus der Inanspruchnahme der Risikoabsicherung
- im Falle der Bildung von Zweckvermögens zur Risikoabsicherung entfällt Körperschaftsteuer für die Erträge
- Umsatzsteuerfreiheit für die Leistungen zwischen den einzelnen Darlehensgebern und dem Zweckvermögen
- Steuerliche Befreiungen tragen zu einer höheren Rentabilität und zur Attraktivität des Produktes bei. Vor dem Hintergrund der Aufbesserung der finanziellen Lage der älteren Immobilieneigentümer wären diese Steuerbefreiungen gerechtfertigt.

Anrechnung auf den Lebensunterhalt

- Zahlungen werden nicht als Einkünfte für den Lebensunterhalt gem. § 82 SGB XII. berücksichtigt, um die betroffenen Personen nicht schlechter zu stellen, als diejenigen, die keine Belastung ihrer Immobilie vornehmen.

Weiteres Vorgehen

Um die Thematik weiter zu vertiefen und konkrete Handlungsempfehlungen an die Bundespolitik aber auch an potenzielle Marktanbieter zu geben, sollte auf Grundlage dieses Papiers zunächst mit wichtigen Verbänden und Organisationen deren Position zur Stärkung von Umkehrhypotheken eruiert werden. Dazu zählen die Verbraucherschutzorganisationen, Seniorenverbände, Eigentümerverbände (Haus & Grund, Verband Wohneigentum) sowie die verschiedenen Vertreter der Kreditinstitute (Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen, Bausparkassen). In einem Treffen zum Thema Umkehrhypotheken sollte geklärt werden, ob diese das Anliegen, den Rahmen für Umkehrhypotheken zu verbessern, mittragen oder sich zumindest nicht dagegen aussprechen. Gleichzeitig kann auf informellem Wege über persönliche Gespräche oder kleine Gesprächsrunden der Dialog mit geeigneten Bundestagsabgeordneten gesucht werden, um diese aufzuklären, zu sensibilisieren und deren Einschätzung einzuholen.

Erst nach dieser Vorsondierung sollte auf geeignete Vertreter aus den Bundesministerien (BMI, BMAS, BMF) zugegangen werden, um dann auch konkretere, abgestimmte Vorschläge zu unterbreiten und dann auch über vertiefende Untersuchungen noch konkreter zu werden.