

Reverse Mortgages

Mit Spezialhypotheken aus der Altersarmut

Von Hans-Jörg Werth



DDP

Neue Finanzierungsform: Umgekehrte Hypotheken können Immobilienbesitzern mehr finanziellen Spielraum im Alter bieten

Es ist das Investment fürs Leben: Bei vielen Deutschen macht die eigene Immobilie einen Großteil des Vermögens aus. Aus ihr lässt sich deshalb auch eine Geldquelle im Alter machen, eine Art Immobilienrente. Noch sind die Angebote rar, doch es gibt sie. Manager Magazin Online nennt die besten.

Hamburg - Es ist eigentlich eine Rolle rückwärts. Erst legen sich viele Bundesbürger über Jahre krumm, um in der eigenen Immobilie wohnen zu können. Doch was, wenn im Alter infolge des aufwendigen Investments nicht genug zum Leben bleibt? Dann muss alles rückgängig gemacht werden. Mit Umkehrhypotheken lässt sich das charmant bewerkstelligen - mit einem Kreditvertrag mit Ratenzahlungen also, für den das abbezahlte Eigenheim als Sicherheit dient.

Noch finden solche Lösungen wenig Anklang. Nach einer Umfrage des Baugeldvermittlers Hypothekendiscount kennen nur 6,7 Prozent aller Deutschen den Begriff Umkehrhypothek. Noch. Doch je knapper die gesetzliche Rente zukünftig ausfällt, desto attraktiver dürfte dieses Finanzierungsmodell für viele werden.

Schon in fünf bis zehn Jahren rechnen Experten hierzulande schließlich mit einem deutlichen Trend zu mehr Altersarmut. Der Bedarf nach Finanzierungsquellen im Alter dürfte spätestens dann enorm werden - und Anbietern solcher Finanzmodelle ein großes Geschäft eröffnen. Schließlich gibt es etwa 4,2 Millionen Seniorenhaushalte mit Immobilienbesitz hierzulande, und das Kapital dieser über 65-jährigen Hausbesitzer ist in 50 Prozent der Fälle gebunden. Das hat das Statistische Bundesamt ermittelt. Bei Geldknappheit könnten sie künftig ihre Immobilie gegen eine monatliche Rentenzahlung bei der Bank eintauschen.

Der Verband Öffentlicher Banken, nach deren Modell die Investitionsbank Schleswig-Holstein (IBSH) ihre Umkehrhypothek strickte, beziffert dann auch allein das Kreditvolumen für die angepeilte Zielgruppe mit einem Monatseinkommen von 1500 Euro pro Monat auf gut 90 Milliarden Euro. Doch nur sehr langsam kommt das Modell hierzulande aus der Nische, zu komplex und noch dazu schwer kalkulierbar erscheint den Banken und Sparkassen die Idee des Zusatzeinkommens für ältere Hausbesitzer.

2. Teil: Wette auf den Tod

In den USA ist so etwas schon seit 1989 möglich. Bis Dezember 2010 wurden dort rund 400.000 Reverse-Mortgage-Verträge unterzeichnet. Auch in Großbritannien mit etwa 30.000 Verträgen im Jahr, Kanada und Australien haben Hauseigentümer schon länger die Möglichkeit, ihre Immobilie zu konsumieren. Frankreich, Spanien, Italien und Irland haben nachgezogen. "Wir sind umringt von westeuropäischen Staaten, die derartige Finanzprodukte eingeführt haben", sagt Achim Tiffe, geschäftsführender Direktor des Hamburger Instituts für Finanzdienstleistungen (IFF), der eine Studie für die Europäische Kommission zu diesem Thema mit erarbeitet hat.

Zwei gängige Varianten lassen sich nun aber auch hierzulande realisieren: Die "umgekehrte Hypothek", lebenslang oder zeitlich befristet und das Leibrentenmodell. Im ersten Fall wird das Haus beliehen, Zins- und Tilgungsleistungen werden aber erst bei Auszug des Eigentümers oder dessen Todesfall fällig. In zweiten Fall besteht Wohnrecht bis zum Lebensende plus Rente, die Verkäufer bleiben aber nicht Eigentümer. Der Käufer macht quasi eine "Wette auf den Tod". Wetteifern die heutigen Besitzer mit dem Greis Johannes Heesters, zahlt der zukünftige Besitzer drauf - umgekehrt kann er profitieren bei schnellem Ableben.

"Das Konstrukt eignet sich vor allem für Rentner, die über eine schuldenfreie werthaltige Immobilie verfügen, jedoch nicht genügend Liquidität haben - beispielsweise für Reisen", meint Kai Ooppel vom Baugeldvermittler Hypothekendiscount.

Die Tücke dieser Art der Finanzbeschaffung im Alter liegt in den Details des Verfahrens. Ein Großteil der Notare ist bei Vertragsregeln überfordert, Makler erkennen erst langsam das zukünftige geschäftliche Potenzial und befinden am Start zur eigenen Weiterbildung. Völlig ausgereift sind die neuen Produkte zudem immer noch nicht, räumen selbst manche Anbieter ein. Und von ihnen gibt es überdies fast nur eine Handvoll.

3. Teil: Immokasse und IB Schleswig-Holstein als Vorreiter

Während die Immokasse aus Oberhaching bei München - im Schlepptau der DKB AG - bundesweit tätig ist, verrentet Investitionsbank Schleswig-Holstein IBSH nur Immobilien in Schleswig-Holstein. Und dann zumeist auch nur Einfamilienhäuser, kaum eine Eigentumswohnungen. Ähnlich agieren regionale Sparkassen am Niederrhein, die Sparkasse Pforzheim und die Sparkasse Hanau. Jede Sparkasse aber interpretiert die Rahmenbedingungen, wie Zins und Laufzeit, anders.

Lutz Delius, Geschäftsführer der Immokasse, schwärmt von bis zu 700 Anfragen im Monat dafür. Sein Produkt "ImmoRentenPlus" ist die erste echte Umkehrhypothek in Deutschland. Es ist konzipiert für Ruheständler ab 65 Jahre, die ein Eigenheim im Mindestwert von 100.000 Euro besitzen und es selbst bewohnen. Dabei muss keine Zins- und Tilgungszahlungen geleistet werden, solange die Immobilie eigengenutzt wird. Ein lebenslanger Festzins ist vereinbart. Die Kunden behalten die volle Flexibilität. Sie können jederzeit ihr Haus verkaufen (ohne Vorfälligkeitsentschädigung) oder beispielsweise aus gesundheitlichen Gründen in ein

Seniorenwohnheim umziehen. Erst dann wird das Darlehen inklusive Gebühren und Zinsen vom Kaufpreis erlös abgezogen und die Differenz steht zur freien Verfügung. Der vertraglich fixierte Überschuldungsschutz garantiert, dass der Rückzahlungsbetrag maximal auf den Verkaufserlös gedeckelt ist.

Aber: Die Münchener Immokasse verrentet je nach Eintrittsalter des Kunden zum Beispiel gerade mal 15 bis maximal 35 Prozent vom Verkehrswert. Entsprechend mickrig fällt die mögliche Einmalzahlung aus. Ein 65-Jähriger bekommt für ein Haus im Wert von 300.000 Euro maximal 45.000 Euro Kredit. Mit 70 sind 65.000 Euro und mit 75 Jahren höchstens 84.990 Euro drin. Die Hauptklientel ist denn auch laut Lutz Delius durchschnittlich 75 Jahre alt und falle bei normalen Darlehnsverträgen bei Banken durchs Raster, weil sie nicht dem Anforderungsprofil genügen (Mindestliquidität von 1400 Euro netto monatlich) oder schlicht statt Tilgungszahlungen mehr Geld zum "verleben" übrig haben wollen.

Zur ersten Produktgeneration gehört auch das Angebot der Kieler IBSH. Verkaufsstart war im April 2010, etwas später als die Münchener. Die ursprünglich geplanten lebenslangen Rentenzahlungen sind aktuell wieder passé. Torsten Fragel von der IBSH erklärt warum: "Die Verrentung bis zum Tod mit entsprechend unterschiedlichen Laufzeiten ist letztlich eher ein Versicherungsgeschäft und passt nicht in das Geschäftsschema von Banken." Alternativ bietet die IB Schleswig-Holstein älteren Hausbesitzern im Norden nun eine Zeitrente bis zum Ende ihrer statistischen Lebenserwartung. Wird Geld für den altersgerechten Umbau der Immobilie benötigt, kann die Umkehrhypothek ausnahmsweise auch auf einen Schlag (oder kombiniert mit Monatszahlungen) ausgeschüttet werden. Derartige Einmalzahlungen sind jedoch immer zweckgebunden.

4. Teil: Emotionale Rendite des Eigenheims

Bei den Kielern kann man ab einem Alter von 60 Jahren und geringfügigen noch vorhandenen Kreditbelastungen des Hauses bis ca. 20.000 Euro eine Umkehrhypothek abschließen. Der Wert der Immobilie sollte den Betrag von 150.000 Euro nicht unterschreiten. Die Förderrente kann laut Fragel folgendermaßen aussehen: Ein 75-jähriges Ehepaar, Eigentümer eines Einfamilienhauses in Lübeck mit einem Wert von etwa 250.000 Euro in gutem Zustand, Baujahr 1980, bekommt - nach dem Sachwertverfahren kalkuliert - eine monatliche Zusatzrente von etwa 260 Euro (abhängig vom jeweiligen Darlehenszins).

Fragel spricht auch von einer "emotionalen Rendite" für die Eigentümer, denn sie könnten im Haus wohnen und unabhängig bleiben. Zumindest bis zum Alter von 92 Jahren, wo statistisch laut Sterbetafel das Leben endet. Dann ist Schluss mit der Überweisung, der Kredit wird aber fünf weitere Jahre gestundet. Wer tatsächlich den 97. Geburtstag erreicht, muss danach zumindest die Zinsen für den Kredit zahlen - oder ausziehen, oder das Haus verkaufen.

Die Umkehrhypothek sei ein Produkt, das als Angebot an die Demografieentwicklung in die Zeit passe und stark nachgefragt werde, so Fragel. Allerdings drücke sich das noch nicht in der Zahl realisierter Verträge aus, die noch im sehr niedrigen dreistelligen Bereich liege.

Für frischen Wind am Markt könnte die R+V-Versicherung in diesen Tagen mit ihrem nagelneuen Produkt "R+V ImmobilienRente" sorgen. Für einige Marktteilnehmer ist die Platzierung über Versicherungen ohnehin die glücklichere Lösung, da anders als bei Banken, Versicherungen nicht so sehr laufende Liquidität brauchen und somit kalkulatorisch anders agieren können. Die Zielgruppe der Wiesbadener: Immobilienbesitzer, die das 65. Lebensjahr vollendet haben und nicht älter als 80 Jahre sind, lebenslang ein festes monatliches Zusatzeinkommen sichern. Voraussetzung ist außerdem eine eigengenutzte, schuldenfreie Wohnimmobilie in guter Lage.

5. Teil: Zustifterrente als Variante: Leibrente von der Caritas

Das knappe R+V-Rechenbeispiel (gemeinsam mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken und der Bausparkasse Schwäbisch Hall): Ein 75-jähriger Mann beleihet sein Haus. Marktwert der Immobilie: 300.000 Euro. Dafür soll er aus der R+V-Immobilienrente mit Überschuldungsschutz eine monatliche lebenslange Zahlung von etwa 700 Euro erhalten (Stand Oktober 2011).

Ein etwas anderes Verrentungsmodell mit karikativem Charakter bietet die Stiftung Liebenau schon seit 2004 mit ihrer Zustifterrente. Die vor allem in der Alten- und Behindertenhilfe tätige Stiftung vergibt zwar keine Darlehen. Dafür kauft sie älteren Eigentümern ihre Immobilie gegen Zahlung einer Leibrente ab. Nach Überschreibung an die Stiftung entfallen alle Instandhaltungsaufgaben. Die Rente ist den Senioren aber auch sicher, falls sie vom Haus ins Pflegeheim ziehen müssen. "Wer möchte, kann sein Wohnrecht sogar tauschen und gegebenenfalls eine Mietgutschrift für eine altengerechte Wohnung der Stiftung Liebenau mitnehmen", erklärt Christoph Sedlmeier, Leiter der Strategischen Entwicklung bei der Stiftung Liebenau.

Seit Frühjahr 2011 ist auch die Caritas-Gemeinschaftsstiftung Krefeld mit ihrer Hausstifterrente mit ähnlichem Konzept am Markt. "Die eigene Rente sollte als Basis schon zum Leben reichen", so Chris Starke, Vorstandmitglied der Caritas Gemeinschaftsstiftung. Gedacht ist das Modell daher vor allem für Senioren, die sich noch ein paar schöne Jahre machen und gleichzeitig die Gewissheiten haben wollen, dass sich auch jemand um ihr Haus kümmert, wenn sie nicht mehr können. Denn Instandhaltungsmaßnahmen übernimmt die Organisation.

Der zertifizierte Sachverständige Ralf Schwarzhof ist seit 2006 intensiv mit der Materie Immobilienverrentung vertraut und ein Fan des Zeitrentenmodells. Dabei kann, anders als bei der Leibrente mit Auszahlungen bis zum Todesfall, "die Zeitspanne der monatlichen Ratenzahlungen und damit deren Höhe selbst bestimmt werden". Die ImmoTax Sachverständigenkanzlei (www.immotax.de) arbeitet mit den wichtigsten Anbietern am Markt zusammen. Laut Schwarzhof hat das Unternehmen durch eine Kooperation mit dem Maklerverband Immofux zudem Zugang zu einem größeren Pool privater Anleger, die gerne in eine Immobilie mit monatlichen Renten einzahlen würden. Insbesondere für Selbständige, die schwerer an Bankkredite kommen, sei das eine interessante Möglichkeit zur persönlichen Altersvorsorge.

6. Teil: Stets Experten der Verbraucherzentralen befragen

Bei der ImmoTax sind es etwa 50 Interessenten pro Monat. Bei der Wahl zwischen 10, 15 oder 20 Jahren zeitlich begrenzter Rentenzahlungen würden sich 90 Prozent für zehn Jahre entscheiden. Das Motto sei: "Lieber heute gut leben, wer weiß was in einem Jahrzehnt kommt." Wer noch mehr als 15 Prozent an Restschulden zu tilgen hat, sollte laut Schwarzhof die Finger vom der Immobilienrente lassen.

Schwarzhof empfiehlt statt Wohnrecht den Nießbrauch vertraglich festzuschreiben: Bei der Wertermittlung des Nießbrauchs gilt seit 2009 die aktuelle Sterbetafeln (also unter anderem die alters- und geschlechtsabhängige Sterbewahrscheinlichkeit), während bisher die Sterbetafel Ende der 80er Jahre Basis war. Allein dadurch steigt der Wert eines vereinbarten Nießbrauchs rechts. Berechnungsgrundlage hierfür ist jeweils der Wert der übertragenen Immobilie - abzüglich der hochgerechneten erzielbaren Mieterträge.

Noch eine Option: die Umkehrhypothek kann auch in der Familie vereinbart werden, d.h. das Haus wird gegen Nießbrauch auf z.B. ein Kind überschrieben, das sich im Gegenzug dazu verpflichtet, eine bestimmte Rente zu zahlen. Achim Tiffe rät zum Modell Privat/Privat allerdings nur im engsten familiären Bereich. Auch solle man generell immer eine neutrale Beratungsstelle wie Verbraucherzentralen mit konsultieren.

Letztlich gilt es, Vor- und Nachteile genau abzuwägen: Nur wer ein werthaltiges Eigenheim in guter Lage besitzt, kann damit eine nennenswerte Zweitrente erzielen. Hauseigentümer auf dem Lande müssen sich meist mit 100 bis 200 Euro zusätzlich pro Monat begnügen. Was nach den Worten Tiffes jedoch unter dem Aspekt der gesteigerten Lebensqualität nicht zu unterschätzen sei. Schließlich könne man dafür zum Beispiel zweimal im Jahr in Urlaub fahren. Einmalzahlungen sollten auch für mögliche Reparaturen oder barrierefreies Umbauen mit genutzt werden. Schließlich sei der Konsumgedanke nicht die Triebfeder der Sache. Auch als Lösung zur Tilgung der Restschulden sei die Umkehrhypothek nicht das geeignete Instrument.

7. Teil: Wer am falschen Ort wohnt, ist aus dem Spiel

Weitere Handicaps: Bei der Immokasse gibt es eine Landkarte mit roten und grünen Flächen (siehe linke Spalte). Wer im roten Bereich wohnt wie in den Neuen Bundesländern oder in der Eifel oder im Bayerischen Wald oder auf Sylt, bekommt gar keine Finanzierung. Zudem lässt sich die Bank ihren Service einiges kosten. Häufig beträgt der Darlehenswert der Immobilie weniger als zwei Drittel des eigentlichen Schätzwerts. Mit dem Differenzbetrag federt der Geldgeber unter anderem zwei Risiken ab: Die Unkenntnis, wie lange der Rentner lebt und die Unsicherheit, wie sich das Haus in 20 oder 30 Jahren verkaufen lassen wird.

Wer seine kleine Rente aufbessern muss, kann alternativ auch überlegen, ob die Rechnung aufgeht, wenn das Haus verkauft und eine kleinere Wohnung die Alternative wäre. Ein möglicher Resterlös könnte so auf die hohe Kante gelegt werden. Auch Verbraucherschützer Arno Gottschalck aus Bremen hält die Idee der klassischen Immobilienrente prinzipiell für gut. Nur in der Praxis habe es noch. Die Angebote seien noch zu teuer, kritisiert der Experte: "Das sind First-Movier-Preise. Es geht auch günstiger."

Mehr Wettbewerb kann nur gut tun, ist auch Lutz Delius froh über neue Marktteilnehmer. Wenn man mehr Kunden hätte, gäbe es eine breitere Streuung und man könnte für die Kalkulation die durchschnittliche Lebenserwartung ansetzen. Schon sehr bald plant die holländische Rabobank über ihre deutsche Niederlassung in Frankfurt am Main die Platzierung eines Angebotes zur Immobilienverrentung. Der Bundesverband Öffentlicher Banken müht sich in Berlin, gesetzliche Regelungen für die offenen Rechtsfragen rund um die Immobilienrente anzuschieben. Auch bei anderen Finanzdienstleistern liegen Pläne zum Markteintritt in den Schubladen. Für die wachsende Schar der prophezeiten armen Rentner mit entschuldetem Wohneigentum ein Hoffnungsschimmer.