



Universität Rostock – Institut für Volkswirtschaftslehre

Die Immobilie als Altersvorsorge – das Konzept des Reverse Mortgage

Andreas Maier und Alexander Conrad, Lehrstuhl für Geld und Kredit



Einführung:

Besonders in Hinblick auf die Sozialen Sicherungssysteme stellt der demographische Wandel die Bundesrepublik vor große Herausforderungen. Dem abnehmenden Teil junger Erwerbstätige wird es fortgesetzt schwerer fallen im Rahmen eines umlagefinanzierten Rentensystems das Auskommen älterer Gesellschaftsmitglieder zu finanzieren, bei gleichzeitiger Pflicht die private Altersvorsorge auszuweiten. In diesem Zusammenhang lohnt sich ein neuer Blick auf eine in Deutschland bereits weit verbreitete Form der privaten Altersvorsorge: das Wohneigentum. Die durch selbst bewohnte Immobilien eingesparte Miete kann 30 % und mehr der Rentenbezüge eines Haushaltes ausmachen und damit nachhaltig zur Finanzierung des Alterskonsums beitragen. Es zeigt sich, dass der Einsatz neuer Instrumente, wie Reverse Mortgages, weitere Möglichkeiten bietet, das im Wohneigentum gebundene Kapital effizient für die Alterssicherung auszunutzen.

Das Prinzip des Reverse Mortgage

Ein Reverse Mortgage (dt. umgekehrte Hypothek) bietet dem Immobilieninhaber die Möglichkeit, das im Wohneigentum gebundene Kapital liquide zu machen – ohne Veränderung der Wohnverhältnisse und ohne Stellung weiterer Sicherheiten bis auf die Wohnimmobilie selbst.

Es handelt sich dabei in der Tat um eine „umgekehrte Hypothek“, da im Zeitverlauf die Kreditschuld ständig wächst und der Anteil am Eigentum der Immobilie abnimmt.

Die Auszahlung der Hypothek kann als lebenslange Rente, als zeitlich begrenzte Auszahlung oder als Kreditlinie erfolgen.

Reverse Mortgage Regeln

Zweckbindung	keine
Tilgung	beginnt, wenn der Hauseigner verstirbt, das Wohneigentum verkauft oder verlässt
Begrenzte Schuld	die maximal fällige Schuld ist auf den Verkaufswert der Wohnimmobilie begrenzt, unabhängig von der tatsächlich angewachsenen Kredithöhe
Begrenzte Haftung	es ist kein Rückgriff auf weitere Vermögenswerte des Hauseigners und dessen Familienmitglieder möglich
Schuldenfreies Eigentum	es wird ein möglichst unbelastetes Wohneigentum gefordert, so dass dem Verkäufer der umgekehrten Hypothek der erste Verwertungsanspruch zugesichert werden kann

Reverse Mortgage als Altersvorsorgeprodukt

Anders als bei einer normalen Hypothek, muss der Hauseigner keine Mindestanforderungen in Bezug auf sein Einkommen erfüllen – es muss lediglich ein ausreichend werthaltiges Wohneigentum vorhanden sein.

Mit dem Modell der umgekehrten Hypothek lässt sich das in Form von Immobilien gebundene Vermögen wieder flüssig machen. Damit eignen sich Rückwärtshypotheken ideal für Menschen im Ruhestand mit geringen Alterseinkünften, die über Wohneigentum verfügen und hinsichtlich ihrer familiären Situation nur ein geringes Motiv zur Vererbung der Immobilie vermuten lassen.

Tab. 1: Wohneigentümerhaushalte nach Altersgruppen

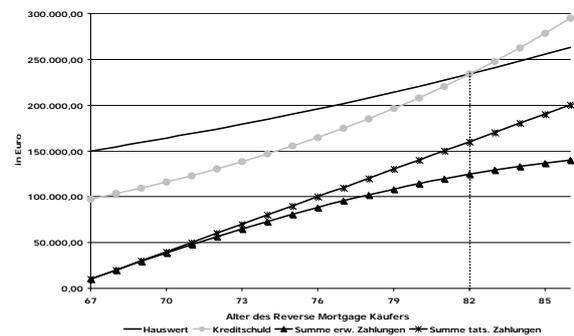
	Gruppe 62+	Gruppe 62-74	Gruppe 75+
(1) Haushalte in der Gruppe	12,54 Mio.	7,97 Mio.	4,57 Mio.
(2) davon Haushalte mit Wohneigentum	6,1 Mio.	4,15 Mio.	1,95 Mio.
(3) davon Einpersonenhaushalte und Ehepaare ohne Kinder	5,35 Mio.	3,51 Mio.	1,84 Mio.
(4) davon Haushalte ohne Hypotheken	3,68 Mio.	2,36 Mio.	1,32 Mio.

Zur Abbildung: Grundlage bilden die Datensätze des Sozio-ökonomischen Panels (DIW, Welle 2002). Der Haushaltsvorstand wird betrachtet.

Lebenslange Rentenzahlung – ein Rechenbeispiel

	Annahmen	
Alter des Hauseigners bei Vertragsabschluss	67 Jahre	80 Jahre
Restliche Lebenserwartung laut Sterbetafel	rund 15 Jahre	rund 8 Jahre
Wert der Wohnimmobilie bei Vertragsabschluss	geschätzte 150.000 €	
Prognostizierter Wertzuwachs der Wohnimmobilie	3 % pro Jahr	
Kreditverzinsung	6 % pro Jahr	
	Ergebnisse	
Monatliche Auszahlung	rund 830 €	rund 2.000 €
Kapitalkonvertierung während der Laufzeit	rund 64 %	rund 94 %

Abbildung zum Rechenbeispiel (67-Jähriger)



Zur Abbildung: Im letzten Jahr der erwarteten Restlebenszeit (82. Lebensjahr) ist der Punkt erreicht, an dem der prognostizierte Verkaufswert der Wohnimmobilie gerade die kumulierte Kreditschuld deckt.

Risiken für Reverse Mortgage Anbieter

Langlebigkeit	der Reverse Mortgage Käufer lebt länger als erwartet - im Beispiel würden Zahlungen auch nach dem 82. Lebensjahr erfolgen
Zinsänderungen	der Kreditzins bestimmt maßgeblich das Anwachsen der Kreditschuld – im Beispiel würde ein höherer Zins, zu einer schneller wachsenden Schuld beitragen
Wert des Wohneigentums	wenn sich der Wert der Immobilie schwächer als erwartet entwickelt, steht im 82. Lebensjahr des Hauseigners der kumulierte Kreditschuld ein zu geringer Verkaufswert der Wohnimmobilie gegenüber

Reverse Mortgage in der Praxis

Umgekehrte Hypotheken haben sich vor allem in den USA etabliert. Darüber hinaus können Australien und England erste Erfahrungen mit diesen Konvertierungsprodukten aufweisen.

Es lassen sich gute Gründe dafür aufzeigen, warum Reverse Mortgage auch für Deutschland eine gute Alternative darstellt und dass gesellschaftliche Veränderungen infolge des demographischen Wandels das Nachfragepotential weiter erhöhen.

Marktpotential in Deutschland

Mithilfe der Datensätze des Sozio-ökonomischen Panels (DIW; Welle 2002) gelang erstmals ein empirischer Nachweis dafür, dass ein Potential für umgekehrte Hypotheken in Deutschland existiert.

Tab. 2: Reverse Mortgage Zielgruppe je Alters- und Einkommensgruppe

Einkommensgrenze	Gruppe 62+	Gruppe 62-74 (1)	Gruppe 75+ (2)	(1) + (2)
1. Quartil	0,57 Mio.	0,39 Mio.	0,19 Mio.	0,58 Mio.
Median	0,97 Mio.	0,63 Mio.	0,44 Mio.	1,07 Mio.
Durchschnitt	1 Mio.	0,63 Mio.	0,49 Mio.	1,12 Mio.

Von anfänglich rund 12 Mio. deutschen Haushalten (siehe Tab. 1), die hinsichtlich ihrer Altersstruktur zu den potentiellen Reverse Mortgage Käufern zu zählen sind, verbleiben nach verschiedenen Eingrenzungsschritten ca. 1 Mio. Haushalte, die bezogen auf ihre Lebens- und Einkommenssituation und unter Berücksichtigung des Immobilienvermögens ein beträchtliches Potential zur Nachfrage von umgekehrten Hypotheken besitzen.

In den bisherigen Untersuchungen stand der Nutzen und die finanzielle Attraktivität von umgekehrten Hypotheken aus Käufersicht im Vordergrund. Die Ertragsaussichten der Investoren blieben hingegen unberücksichtigt. In den geplanten Folgestudien wird daher verstärkt auf die Verdienstmöglichkeiten der Anbieter eingegangen – eine Quantifizierung des Ertragspotentials wird angestrebt.

Ausgewählte Literatur: Conrad, A. (2007), Das Konzept des Reverse Mortgage – Eine Alternative für Deutschland?, (Österreichisches) Bank-Archiv (im Erscheinen). • Mitchell, O. S. und Piggott, J. (2003), Unlocking Housing Equity in Japan, Pension Research Council, Working Paper 2003-3. • Rodda, D., Herbert, C. und Lam, H.-K. (2000), Evaluation Report of FHA's Home Equity Conversion Mortgage Insurance Demonstration – Final Report to HUD, U.S. Department of Housing and Urban Development.