

Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge – Ein Praxismodell

Wirtschaftsjurist Tim Brozio, LL.B.

A. Einführung

I. Problemstellung

Der demographische Wandel in Deutschland, der sich durch eine niedrige Geburtenziffer¹ und eine sinkende Alterssterblichkeit äußert, stellt das Sozialversicherungssystem und die Gesellschaft vor eine finanzielle Herausforderung. Insbesondere die sinkende Zahl der Beitragszahler wird in Zukunft zu erheblichen Beitragserhöhungen oder weiteren Leistungskürzungen in der Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung führen.² Die einstige Hauptsäule der Altersvorsorge degradiert zu einer Rente, die in Zukunft gerade einmal ausreichen wird, um den existenziellen Bedarf zu sichern.

In der öffentlichen Debatte über alternative Vorsorgeinstrumente wird auf die Säulen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge verwiesen. Allerdings ist dies, in Anbetracht der hohen Beiträge und der kurzen Restlaufzeit, für die ältere Generation mit einem geringen Einkommen reine Utopie.

Dass die ältere Generation über ein beachtliches illiquides Vermögen verfügt, nämlich in Form von Immobilien, wird bei der Debatte nur unzureichend berücksichtigt. So betrachten in Deutschland zahlreiche Bürger die eigene Immobilie als optimale Altersvorsorge. Dies belegt auch die hohe Wohneigentumsquote von 59 % im Bundesdurchschnitt in der Altersgruppe von 58 bis unter 60 Jahren.³ Dabei wird oft vernachlässigt, dass das Wohneigentum zu einer Vermögensbindung führt und zur Deckung des altersbedingten Liquiditätsbedarfs, bspw. für Pflegedienstleistungen oder Instandhaltungsarbeiten an der Immobilie, nicht unmittelbar zur Verfügung steht. Die Veräußerung der Immobilie und die damit verbundene Realisierung des gebundenen Vermögens ist jedoch für viele Rentner keine Option.⁴

¹ Die zukünftige Geburtenziffer wird durchschnittlich auf 1,4 Geburten je Frau prognostiziert *Destatis*, in: Demografischer Wandel in Deutschland (2011), S. 11.

² *Birg*, 2005, S. 170 ff.

³ *Lang*, 2008, S. 41.

⁴ *Lang*, 2008, S. 55.

Ein Lösungsansatz ist das aus den USA stammende Instrument der Reverse Mortgage (sog. Umkehrhypothek) und die damit verbundene Freisetzung des gebundenen Vermögens. Seit der Einführung in den 60er Jahren in den USA verzeichnet das Instrument enorme Absatzsteigerungen. Mittlerweile wird die Umkehrhypothek in zahlreichen Staaten wie Australien, Großbritannien⁵, Irland oder auch Spanien angeboten.

In Deutschland hingegen verläuft die Etablierung eines Marktes für Umkehrhypotheken vergleichsweise schleppend.⁶ Renommierte Unternehmen wie die Hannoversche Leben, HypoVereinsbank oder Dresdner Bauspar AG haben ihre Produkte bereits vor oder kurz nach der Markteinführung eingestellt.⁷ Begründet wurde dies mit Akzeptanzhindernissen und bestehenden Rechtsunsicherheiten auf der Angebots- und Nachfrageseite. Das unzureichende Interesse seitens der Politik, die rechtlichen Rahmenbedingungen auf Konformität mit dem Instrument der Umkehrhypothek zu prüfen und die erforderlichen Reformen bei Handlungsbedarf einzuleiten, erschwert die Beseitigung der Akzeptanzhindernisse und Rechtsunsicherheiten. Ebenso existieren in Deutschland keine Interessenverbände und die damit verbundenen vertrauensbildenden Richtlinien.

Insofern stellt sich die Frage, ob die vertrags- und sachenrechtlichen sowie wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die erforderlichen Grundlagen für eine weitreichende Marktetablierung von Umkehrhypotheken bereitstellen. Wo liegen die Ursachen für den Status quo? Sind Reformen erforderlich, damit Umkehrhypotheken in Zukunft zu einem gängigen und ergänzenden Altersvorsorgeinstrument in Deutschland werden können?

II. Vorgehensweise

Zunächst erfolgt eine Erläuterung zum Instrument der Umkehrhypothek und dessen Funktionsweise. Die darauffolgende Marktanalyse stellt die derzeitige Marktstruktur und zeitliche Entwicklung von Umkehrhypotheken in Deutschland dar. Anschließend wird schwerpunktmäßig das Praxismodell wissenschaftlich dargestellt und bewertet. Im Praxismodell wurden ausgewählte Anbieter von der Beratung bis zur Auszahlung unter realistischen Rahmenbedingungen, d.h. unter Verwendung mehrerer zur Verfügung gestellter Immobilien und einer Person im Rentenalter, bewertet. Die aufgezeigten Defizite aus der Bewertung sollen Optimierungsansätze für die bestehenden und neuen Geschäftsmodelle aufzeigen. Abschließend wird aus den Erkenntnissen des Praxismodells der erforderliche Reformbedarf ermittelt.

⁵ Nach den USA bildet Großbritannien den zweitgrößten Markt für Home Equity Release Produkte Lang, 2008, S. 75.

⁶ Tiffe, in: Immobilien & Finanzierung 2007, S. 586, 587.

⁷ Sternberger-Frey, in Öko-Test 1/2011, S. 76, 77; Sandt, 2009, S. 2.

B. Die Umkehrhypothek in Deutschland

I. Begriffsbestimmung der Umkehrhypothek

Der Begriff ‚Umkehrhypothek‘ ist eine Übersetzung der im angelsächsischen Raum verwendeten Bezeichnungen ‚Reverse Mortgage‘ bzw. ‚Lifetime Mortgage‘. Hierbei handelt es sich vereinfacht um ein Darlehensverhältnis zwischen Immobilieneigentümer (Kreditnehmer) und Kreditgeber. Die Immobilie dient dem Kreditgeber als Sicherungsinstrument⁸ und kann erst mit Fälligkeit verwertet werden. Je nach Ausgestaltung der Umkehrhypothek erfolgt zu Beginn der Laufzeit eine Einmalzahlung oder eine über die Laufzeit verteilte Auszahlung an den Immobilieneigentümer. Im Falle einer Ratenauszahlung wird der Fremdkapitalanteil über die Laufzeit sukzessiv aufgebaut, wobei der Eigenkapitalanteil mit zunehmender Laufzeit abgebaut wird. Durch die gestundeten Tilgungen und Zinszahlungen erhöht sich der Bestand des Kreditkontos exponentiell.⁹ Die Fälligkeit, d. h. die Rückzahlung inklusive Zinsen und angefallener Kosten, tritt gewöhnlich mit dem Tod oder Auszug der letzten Bezugsperson ein. Somit wird die Umkehrhypothek in der Literatur oft als Spiegelbild der Hypothek bezeichnet. Die Umkehrhypothek ist nicht mit einer ‚Leibrente‘ (‚Home Reversion‘) zu verwechseln.¹⁰

II. Marktstruktur in Deutschland¹¹

Der deutsche Markt für Immobilienrenten ist im internationalen Vergleich noch gering ausgeprägt und umfasst zurzeit lediglich neun bekannte Anbieter.¹² Seit 2007 hat sich jedoch die Anzahl der Anbieter im Segment Immobilienrenten verdreifacht.¹³ Unter dem Oberbegriff Immobilienrente ist nicht nur das Instrument der Umkehrhypothek zu subsumieren, sondern auch das Rechtsinstitut der Leibrente (Home Reversion) nach §§ 759 ff. BGB. Eine Begrenzung der Anbieterstruktur auf den Bereich der Umkehrhypothek ergibt insgesamt sieben Anbieter.¹⁴

⁸ Ausgestaltet als Hypothek (§ 1113 Abs.1 BGB) oder Grundschuld (§ 1191 Abs.1 BGB).

⁹ Lang, 2008, S. 56.

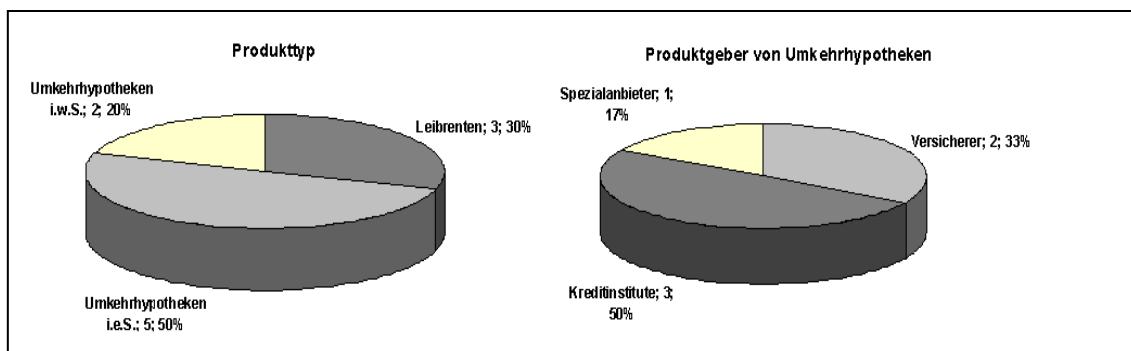
¹⁰ Ausführliche Abgrenzung durch Schneider, 2009, S. 8 ff.

¹¹ Stand der Erhebung März 2012.

¹² Schneider, 2009, S. 35 f.

¹³ In Deutschland gab es drei Anbieter, Schneider, 2009, S.35.

¹⁴ Sparkasse am Niederrhein, Investitionsbank Schleswig-Holstein, ImmoKasse, Deutsche Grundstücksrente, Estate&Pension, R+V, Immobilienrente Deutschland DIR im März 2012.

Abbildung 1: Produktgeber- und Produktstruktur in Deutschland¹⁵

Quelle: Eigene Erhebung

Beim Produkttyp dominieren am Markt eindeutig die Umkehrhypotheken mit insgesamt 70% Marktanteil. Zwei von drei Leibrentenprodukten werden von karitativ orientierten Stiftungen angeboten.

Bei der weiteren Erhebung wurden bewusst nur die Produktgeber erfasst, da zahlreiche Anbieter¹⁶ auf denselben Produktgeber zurückgreifen. Anbieter wie die ImmoKasse oder die Deutsche Grundstücksrente vertreiben das Produkt der Deutschen Kreditbank (DKB) und agieren am Markt lediglich als Makler. Die Produktgeberstruktur für Immobilienrenten wird mit 50% von Kreditinstituten geprägt, wobei bei der Erhebung nur ein spezialisierter Anbieter vorzufinden war. Ein Grund hierfür ist nicht zuletzt der hohe Cashflow-Abfluss während der Laufzeit einer Umkehrhypothek; erfolgt doch die Verwertung der Immobilie und der damit verbundene Cashflow-Rückfluss erst mit Fälligkeit. Dem hohen Kapitalbedarf steht nur eine geringe Anzahl von Investoren gegenüber. Die Banken und Versicherer hingegen verfügen über das notwendige Kapital und das erforderliche Know-how zur Refinanzierung an den Finanzmärkten.

III. Zeitliche Entwicklung auf dem deutschen Markt

Zwar versuchte die Dresdner Bauspar AG bereits im Jahr 2000 die erste Umkehrhypothek auf den deutschen Markt zu bringen, allerdings verhinderten vertrags- und aufsichtsrechtliche Bedenken eine Markteinführung. Lösungsansätze über Rückversicherungen hätten zu einer erheblichen Minderung des Auszahlungsbetrages und der Rendite geführt. Zudem befürchtete das Management eine Schädigung des Unternehmensimages, da einige Medien und Verbraucherverbände behaupteten, es handele sich um ein reines Verlustgeschäft für den Immobilieneigentümer und um eine Wette auf den frühen Tod.¹⁷

Die ImmoKasse war im Jahr 2007 einer der ersten Anbieter mit einer marktfähigen Umkehrhypothek. Somit kann sie als Pionier und etablierter Anbieter von Umkehrhypotheken betrachtet werden. Sie vertreibt in Zusammenarbeit mit der DKB ihr

¹⁵ Umkehrhypotheken im engeren Sinne sind an das Ableben gekoppelt. Vice versa besitzen Umkehrhypotheken im weiteren Sinne eine feste Laufzeit *Schneider*, 2009, S. 17.

¹⁶ Anbieter ist jeder, der ein Produkt im Geschäftsverkehr unter einem eigenen Namen vertreibt. Der Begriff ist vom Produktgeber abzugrenzen.

¹⁷ *Schneider*, 2009, S. 107 f.; *Lang*, 2008, S. 88; Sternberger-Frey, in: *Öko-Test* 1/2011, S. 76, 77.; *Richter*, 2001.; o.V. (*Handelsblatt*), 2001.;

Produkt ‚ImmoRentenPlus™‘. Hierbei handelt es sich hinsichtlich der Produktausgestaltung um eine klassische Umkehrhypothek durch Auszahlung eines Einmalbetrages.¹⁸

Aber auch die Sparkasse am Niederrhein kann als Vorreiter bezeichnet werden. Sie bietet ebenfalls seit 2007 das sogenannte ‚S-Rentendarlehen‘ an und konnte bis April 2009 insgesamt 12 Abschlüsse und 300 potenzielle Nachfrager verzeichnen.¹⁹

Im Jahr 2008 präsentierte die Hannoversche Leben als erster Versicherer eine Umkehrhypothek. Das Produkt verzeichnete ein reges öffentliches Interesse, wurde aber 2009 aufgrund von zu kleinteiligen Prozessen und den damit verbundenen Kosten wieder vom Markt genommen.²⁰

Ebenso vertreibt seit 2008 die Deutsche Grundstücksrente in Kooperation mit der DKB eine Immobilienrente. Die Investitionsbank Schleswig-Holstein setzte das in 2009 vom Verband öffentlicher Banken (VÖB) entwickelte Umkehrhypothekenkonzept um und positionierte sich 2010 mit einem eigenen Produkt am Markt. Zuletzt präsentierte der genossenschaftliche Versicherer R+V im Jahr 2011 sein Produkt ‚ImmobilienRente‘ und vertreibt es seitdem über die Volksbanken/Raiffeisenbanken sowie die Bausparkasse Schwäbisch Hall. Das Produkt der R+V ist eine Kombination aus Darlehen, zwei Renten- und einer Forderungsausfallversicherung.²¹ Somit ist insbesondere durch das Produkt der R+V eine zunehmende Professionalisierung und Entwicklung von innovativen Lösungen am deutschen Markt zu verzeichnen.

C. Von der Beratung bis zur Auszahlung – ein Praxismodell

Die oben durchgeführte Bestandsaufnahme verdeutlicht die geringe Marktausprägung für Umkehrhypotheken in Deutschland. Allerdings sind die Ursachen für den Status quo mannigfaltiger Natur. Sie können wirtschaftlicher, juristischer oder kultureller Herkunft sein. Insofern wäre eine monokausale oder theoretische Ursachenzuweisung, beispielsweise die Mentalität älterer Menschen, den Erben eine schuldenfreie Immobilie zu hinterlassen, nicht zielführend. Das Praxismodell trägt diesem Umstand Rechnung und ermöglicht eine differenzierte Eignungsprüfung aus Kunden- sowie Unternehmersicht. Im Fokus steht die juristische Betrachtung, d. h. eine Prüfung der in Deutschland bestehenden rechtlichen Rahmenbedingungen. Ausführliche Erläuterungen zu den einzelnen Beratungsgesprächen und den Produktmerkmalen sind in diesem Aufsatz aus Praktikabilitätsgründen nicht enthalten.

I. Durchführungsphase

1. Erstkontakt und Prozessablauf

Der Prozessablauf ist bei fast allen Anbietern ähnlich strukturiert. Bevor es zu einem persönlichen Beratungsgespräch, einem konkreten Angebot und einer Begutachtung der Immobilie kommt, erfolgt eine telefonische Vorabprüfung des Immobilienstandortes durch den Anbieter. Die Vorabprüfung umfasst die Prüfung der Produktvoraussetzun-

¹⁸ Sternberger-Frey, in Öko-Test 1/2011, S. 76, 78.

¹⁹ Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, in: Sparkassenzeitung Nr. 16, 2009.

²⁰ Sandt, 2009, S. 2.

²¹ o.V. in: Finanztest 2/2012, S. 40, 40; Sternberger-Frey, in: Öko-Test 1/2011, S. 76, 78.

gen, der Wertstabilität sowie der prognostizierten Immobilienpreisentwicklung unter Berücksichtigung von standardisierten Mikro- und Makrofaktoren. Der vollständige Prozessablauf wird in Abbildung 2 verdeutlicht.



Abbildung 2: Allgemeiner Prozessaufbau der Anbieter

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an die Verkaufsunterlagen der Anbieter

2. Geschäftsmodelle

Bevor auf die Beratungsgespräche eingegangen wird, soll kurz der Produktaufbau und das Geschäftsmodell der Anbieter erläutert werden.

Die Deutsche Grundstücksrente und die ImmoKasse arbeiten nach außen ausschließlich mit einem Darlehen der DKB. Zurzeit bietet die DKB nur eine Einmalzahlung an. Auf Nachfrage bei der ImmoKasse wurde bestätigt, dass zudem eine monatliche Auszahlungsvariante in Planung ist, allerdings findet die DKB keine Investoren für eine monatliche Auszahlung. Dies liegt nicht nur am höheren Überschreitungsrisiko, bedingt durch das Langlebighkeitsrisiko, sondern auch am erhöhten Verwaltungsaufwand und der dadurch verminderten Rendite.²² Die Deutsche Grundstücksrente verfügt zurzeit über kein strukturiertes Vertriebsnetz, wohingegen die ImmoKasse eine indirekte Vertriebsstruktur nutzt und bundesweit mit unabhängigen Vermittlern kooperiert.²³ Somit kann eine Vor-Ort-Beratung mit geringem Aufwand durchgeführt werden. Konkrete Angaben zu den Vertriebspartnern und deren Anzahl sind jedoch nicht bekannt.

Über das umfangreichste direkte Vertriebsnetz verfügt der Versicherer R+V. Der Vertrieb über die konzerneigenen Volksbanken und Bausparkassen führt zu einer unique selling proposition (USP) am Markt. Zwar nutzt die R+V ebenfalls ein Darlehen, kombiniert dieses jedoch mit zwei privaten Rentenversicherungen und einer Forderungsausfallversicherung.

Durch das Darlehen soll bis zum 85. Lebensjahr zunächst eine monatliche Bruttorente finanziert werden. Allerdings erhält der Immobilieneigentümer nur die monatliche Nettorente, denn ein Teil der Bruttorente wird dazu verwendet, die fälligen Versicherungsprämien der drei Versicherungen zu finanzieren. Mit Vollendung des 85. Lebensjahres greift die erste private Rentenversicherung und zahlt bis zum Ableben eine weitere monatliche Rente. Die zweite private Rentenversicherung und die Forderungsausfallversicherung bilden den sog. Überschuldungsschutz zu Gunsten des Immobilieneigentümers. Erstere trägt die mit dem 89. Lebensjahr fällig werdenden Zinsen bis zum Ableben. Letztere übernimmt den Differenzbetrag, um den die Darlehensschuld den erzielbaren Verwertungserlös übersteigt, eine sog. Überschuldungssituation. Alternativ bietet die R+V eine monatliche Rente in Kombination mit einer optionalen Sofortauszahlung oder nur die Auszahlung eines Einmalbetrages an.

²² Schneider, in: Bankmagazin 2/09, S. 30, 31 f.

²³ Homburg/Krohmer, 2009, S. 245 ff.; Schierenbeck/Wöhle, 2008, S. 352 f.

Ebenso wie die Deutsche Grundstücksrente verfügt die Estate&Pension²⁴ über kein strukturiertes Vertriebsnetz. Die Besonderheit bei der Estate&Pension ist insbesondere die individuelle Gestaltung über Kaufvertragsmodelle mit monatlicher Auszahlung und einer optionalen Sofortauszahlung unter Berücksichtigung der persönlichen Lebensumstände. Durch die individuelle Produkt- und Vertragsgestaltung werden also zunächst bedarfsgerechte Kundenlösungen möglich. Auf der anderen Seite soll durch die individuelle Ausgestaltung der primäre Zweck des Geschäftsmodells erfüllt werden, nämlich der Erwerb des Eigentums, denn mit dem Eigentumserwerb im Rahmen der Immobilienverrentung geht ein materieller Vermögenszuwachs einher. Die erworbenen Immobilien können nach Fälligkeit der Immobilienrente gewinnbringend vermietet oder veräußert werden. Letztendlich handelt es sich bei einer holistischen Betrachtung um ein geschlossenes Geschäftsmodell mit Cross-Selling Ansätzen. Beispielsweise kann eine junge Familie von der Estate&Pension eine Immobilie erwerben und zeitgleich eine Umkehrhypothek mit Auszahlungsbeginn ab dem 60. Lebensjahr abschließen. Mit Ableben der Bezugsberechtigten erwirbt die Estate&Pension wieder das Eigentum an der Immobilie und kann diese erneut gewinnbringend nutzen.

3. Beratungsgespräche

Nach der Vorabprüfung standen noch vier von sieben Anbietern für die Beratungsphase zur Verfügung, wobei die ImmoKasse und die deutsche Grundstücksrente auf den gleichen Produktgeber, die DKB, zurückgreifen und somit nur als Makler gem. §§ 652 ff BGB am Markt agieren. Da die ImmoKasse und die Deutsche Grundstücksrente Kooperationspartner sind, wird der andere Anbieter nicht mehr aktiv, wenn bereits Kontakt mit dem anderen Anbieter besteht. Mit der Deutschen Grundstücksrente wurde bereits Kontakt aufgenommen, somit verwies die ImmoKasse auf den laufenden Prozess mit der Deutschen Grundstücksrente.

Bei der Prozessgestaltung legten die Deutsche Grundstücksrente und die Estate&Pension den Fokus auf eine telefonische Beratung, obwohl bei der Zielgruppe über 60, in Anbetracht der erheblichen Vermögenswerte und der Produktkomplexität, eine persönliche Beratung adäquater erscheint. Verläuft das erste telefonische Beratungsgespräch positiv und kommt das Produkt für den Immobilieneigentümer in Frage, wird ein persönliches Beratungsgespräch vor Ort durchgeführt. Aufgrund eines fehlenden strukturierten Vertriebsnetzes bei der Estate&Pension und der Deutschen Grundstücksrente waren im Praxismodell Anfahrten von teilweise mehreren hundert Kilometern erforderlich.

Die Ausnahme bildet der Beratungsprozess bei der R+V. In den konzernintegrierten Filialen der Volksbank erfolgt von Anfang an eine persönliche Beratung über vier Beratungstermine durch geschultes Fachpersonal. Mittels Schaubildern und Zahlenbeispielen visualisiert der Berater das komplexe Dienstleistungsprodukt und macht die Materie für den Kunden greifbar. Durch den Vertrieb über die Volksbank erhält der Kunde unter Umständen eine persönliche Beratung bei seiner Hausbank – über die er eventuell sogar bereits die Immobilie finanziert hat.

Auf die Struktur und den konkreten Inhalt der einzelnen Beratungsgespräche kann im vorliegenden Aufsatz aus Platzgründen nicht eingegangen werden. Jedoch kann zusammenfassend gesagt werden, dass alle Berater über die erforderliche Fachkenntnis verfügen. Insbesondere der Berater der Estate&Pension konnte aufgrund seines

²⁴ Der Anbieter musste aus rechtlichen Gründen anonymisiert werden und wird nachfolgend mit Estate&Pension bezeichnet.

juristischen Fachwissens auch rechtliche Detailfragen unmittelbar beantworten. Der Berater bei der R+V hingegen konnte juristische Fragen nicht direkt beantworten. Allerdings erwähnte keiner der Berater explizit die Risiken. Erst auf Nachfrage wurden diese Risiken im Beratungsgespräch angesprochen.

4. Juristische Würdigung der Vertragswerke

In juristischer Hinsicht ist zunächst festzuhalten, dass das Instrument der Umkehrhypothek die Rechtsgebiete Vertrags-, Verbraucher-, Sachen-, Erbschafts-, Steuer-, Versicherungs- und Bankenrecht tangiert.²⁵ Die Vielzahl der betroffenen Rechtsgebiete und die damit zusammenhängende Interdependenz macht deutlich, dass im Rahmen dieses Aufsatzes nicht alle betroffenen Rechtsgebiete betrachtet werden können. Insofern liegt der Fokus auf dem Vertrags- und Sachenrecht sowie den damit verbundenen aufsichtsrechtlichen Regelungen.

Insgesamt konnten im Praxismodell drei verschiedene Vertragswerke identifiziert werden. Die DKB verfügt über das kompakteste Vertragswerk. Es basiert auf einem Immobiliendarlehensvertrag gem. § 503 Abs. 1 BGB, wobei dieser einen Untertyp des Verbraucherdarlehensvertrags gem. § 491 Abs. 1 BGB darstellt. Die allgemeinen Voraussetzungen gem. § 491 Abs. 1 BGB, d.h. das Vorliegen eines entgeltlichen Darlehens zwischen einem Verbraucher i. S. d. § 13 BGB (Immobilieeigentümer) und einem Unternehmer (Produktgeber) i. S. d. § 14 BGB, sind erfüllt.²⁶ Die in der Literatur diskutierte Frage, ob und inwiefern das Kriterium „Entgeltlichkeit“ gegeben ist, ist eher theoretischer Natur. In der Praxis erhebt der Produktgeber Zinsen, Bearbeitungsgebühren und berücksichtigt zusätzliche Sicherheitsabschläge bei der Ermittlung des Auszahlungsbetrages. In Anbetracht der geringen Auszahlungsquote²⁷ von 15% - gemessen am Immobilienwert – erscheint eine Überschreitung des Immobilienwertes und eine daraus resultierende Unentgeltlichkeit unwahrscheinlich.²⁸

Die spezielle Voraussetzung, also die Abhängigkeit zwischen der Bestellung einer Grundschuld gem. §§ 873, 1191 ff BGB und der Gewährung des Darlehens, wird in den Vertragsunterlagen explizit betont und ist somit ebenfalls erfüllt. Die Absicherung des Darlehensvertrages erfolgt über eine schuldrechtliche Sicherungsabrede und einer Grundschuld gem. § 1191 BGB. Mit Fälligkeit steht dem Immobilieneigentümer – bei Aufgabe der Wohnung – oder den Erben die Ausübung einer Rückkaufoption innerhalb einer vertraglich vereinbarten Frist von sechs Wochen zu.

Von der R+V konnte kein Vertragswerk erlangt werden. Auf Nachfrage musste der Berater sogar eingestehen, dass dieser bislang nur drei Beratungsgespräche geführt und selbst noch keine Einsicht in einen Mustervertrag hatte. Dennoch soll versucht werden, das Vertragswerk anhand der Unterlagen und des Beratungsgesprächs zu rekonstruieren. Die Immobilienrente der R+V besteht zunächst aus fünf Verpflichtungsgeschäften: Aus einem Immobiliendarlehensvertrag (§ 503 Abs. 1 BGB), einer Sicherungsabrede und drei Versicherungsverträgen. Die oben herausgearbeiteten Voraussetzungen für einen Immobiliendarlehensvertrag gem. §§ 491 Abs. 1, 503 Abs. 1 BGB

²⁵ Reifner/Clerc-Renaud/Pérez-Carrillo et al., 2009, S. 88.

²⁶ Palandt/Weidenkaff, (2009), § 492 Rdnr. 15 a.

²⁷ Die Auszahlungsquote ist das Verhältnis zwischen dem Auszahlungsbetrag und dem ermittelten Verkehrswert der Immobilie.

²⁸ Schnabl, in: NZM 2007, S. 714, 717.

sind erfüllt. Bei den Versicherungsverträgen sind die vom Bundesverwaltungsgericht entwickelten Voraussetzungen für einen Versicherungsvertrag ebenfalls erfüllt.²⁹

Ein sechstes Verpflichtungsgeschäft, ein sog. Rahmenvertrag, könnte das Bindeglied in dem komplexen Vertragsgeflecht bilden. Er stellt letztendlich die Verknüpfung zwischen dem Immobiliendarlehensvertrag, den drei Versicherungsverträgen und der Sicherungsabrede her. Zum einen regelt der Rahmenvertrag also die zeitliche Abfolge der einzelnen Verträge, zum anderen konkretisiert er die inhaltlichen Produktmerkmale, d. h. die Fälligkeiten, die Rückzahlung, die Lösungsmöglichkeiten und die Pflichten der einzelnen Verträge. Außerdem kann der Rahmenvertrag die Aufteilung der Bruttorente, also die Zahlung der laufenden Versicherungsprämien durch das Darlehen, regeln.

In sachenrechtlicher Hinsicht wird mit Abschluss der Immobilienrente ein Verfügungsgeschäft vollzogen, nämlich die Absicherung durch eine Grundschuld gem. §§ 873, 1191 ff. BGB im Grundbuch. Ebenso wie bei der DKB sieht das Vertragswerk eine Rückkaufoption innerhalb einer vertraglich vereinbarten Frist vor. Der komplexe Aufbau wird in Abbildung 3 verdeutlicht.

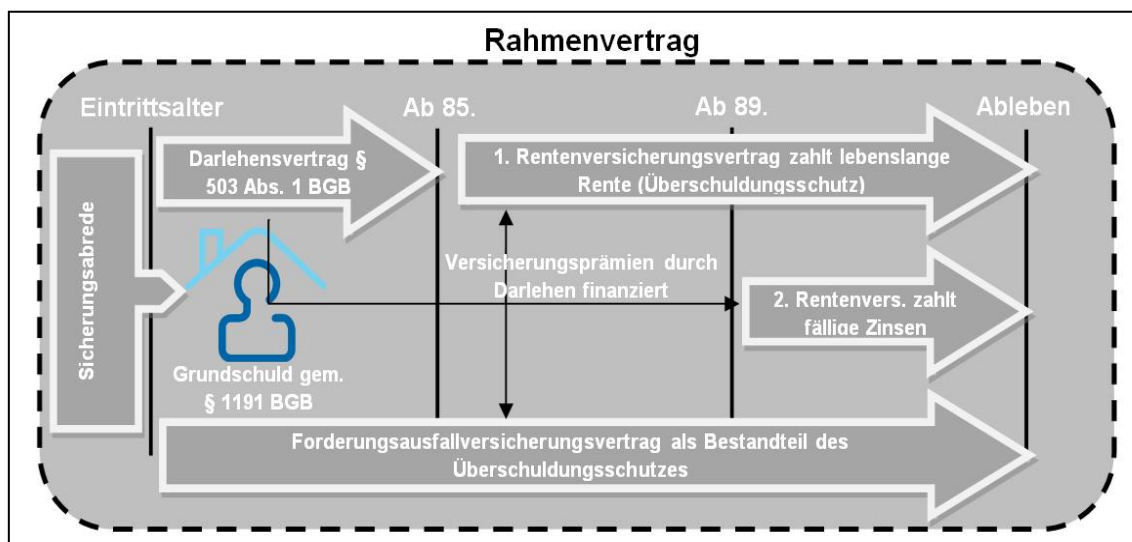


Abbildung 3: Vertragswerk der R+V mit Rahmenvertrag
Quelle: Eigene Darstellung.

Beim Spezialanbieter Estate&Pension erfolgt ein Rückgriff auf einen betagten Kaufvertrag gem. § 433 BGB. Tragendes Element dieser schuldrechtlichen Konstruktion ist die Betagung. Anders als bei den Darlehensvarianten, wo der Darlehensgeber nur auf die Verwertung der Immobilie gem. § 1147 BGB zurückgreifen kann, erfolgt gegen Zahlung des Kaufpreises eine Eigentumsübertragung mit Ableben des Immobilien-eigentümers auf den Produktgeber gem. § 873, 925 Abs. 1 BGB. Zwar existieren bereits die synallagmatischen Ansprüche aus dem Kaufvertrag, diese werden jedoch erst mit dem Ableben oder Aufgabe der Wohnung fällig (sog. ‚Betagung‘).³⁰ Damit der Verkäufer aber bereits vor Fälligkeit den Kaufpreis erhält, wird die monatliche Zahlung als Vorauszahlung auf den Kaufpreis verstanden. Die schuldrechtliche Ausgestaltung führt dazu, dass der Verkäufer rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer der Immobilie bleibt.

²⁹ Fürstenwerth/Weiß, 2001, S. 713.

³⁰ Palandt/Henrichs, § 163 Rn. 2.; PWW/Brinkmann, § 163 Rn. 4.; Jauernig, § 163 Rn. 4.

Weiterhin darf kein grobes Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung (Wahrung der Äquivalenz) zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses vorliegen. Andernfalls könnte dies zu einer Unwirksamkeit des Vertrags gem. § 138 BGB führen. Bei der angemessenen Mindestversorgung darf auch nicht vernachlässigt werden, dass der Bezugsberechtigte neben der monetären Gegenleistung auch ein lebenslanges Wohnrecht erhält. Gutachterkosten, Notar- und Grundbuchgebühren übernimmt ebenfalls die Estate&Pension. Außerdem können letzte Zweifel durch Wertsicherungsklauseln wie bei manchen Leibrentenmodellen und durch „Rentengarantiezeiten“³¹ für die Hinterbliebenen ausgeräumt werden, wobei eine Wertsicherungsklausel nicht zwingend erforderlich ist, da eine Äquivalenz lediglich zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses vorliegen muss.³²

Eine Rentengarantiezeit enthält die Umkehrhypothek der Estate&Pension allerdings nicht. Zur Sicherung des Anspruches auf dingliche Rechtsänderung der Estate&Pension wird eine Auflassungsvormerkung gem. § 883 Abs. 1 S. 1, 2 BGB in das Grundbuch eingetragen. Erwähnenswert ist die schuld- und sachenrechtliche Berücksichtigung der Erben, da in der Literatur oft kritisiert wurde, dass die favorisierten kaufvertraglichen Immobilienverzehrmodelle oft zu Lasten der Erben gingen.³³ Diese Benachteiligung gleicht die Estate&Pension aus, indem sie dem Verkäufer und den Erben eine vertragliche Rückkaufoption einräumt. Das Gestaltungsrecht der Rückkaufoption ist dem BGB auch nicht fremd. Vielmehr ist es unter dem Begriff „Wiederkaufrecht“ in den §§ 456 ff BGB kodifiziert.³⁴ Die Ausübung des Wiederkaufrechts wiederum ist gem. § 163 BGB auf sechs Monate nach Ableben befristet. Danach besteht für die Erben keine Möglichkeit mehr, gegen „Rückführung“ des ausgezahlten Betrags das Eigentum am Grundstück zu erhalten. Sachenrechtlich ist das Wiederkaufrecht durch eine nachrangige Rückkaufungsvormerkung abgesichert. Da beide in Vormerkungen im Grundbuch unter Abteilung II erfasst werden, gilt die Reihenfolge der Eintragungen gem. § 883 Abs. 3 i. V. m. § 879 Abs. 1 BGB. Abbildung 4 verdeutlicht den erläuterten Aufbau.

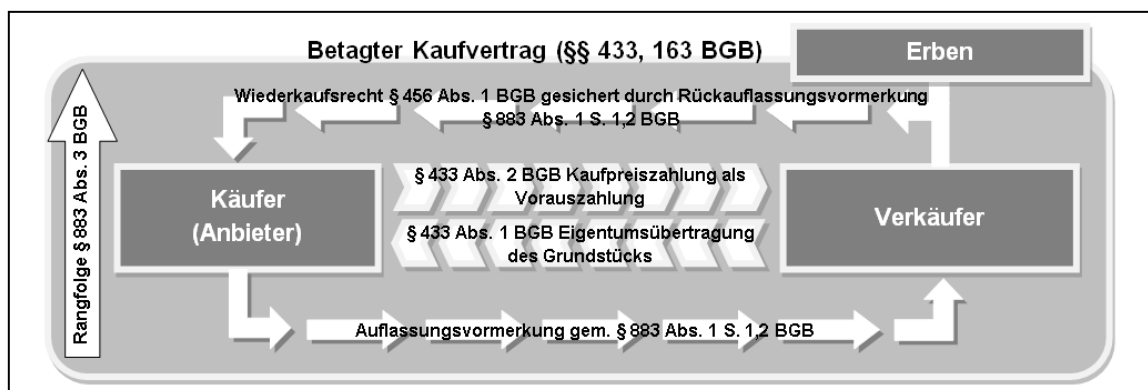


Abbildung 4: Betagtes Kaufvertragsmodell

Quelle: Eigene Darstellung

³¹ Verstorbt der Bezugsberechtigte vorzeitig, erhalten die Rechtsnachfolger über einen bestimmten Zeitraum weiterhin die monatlichen Auszahlungen.

³² Kulms, in: ZfIR 8/2002, S. 614, 620.; Schnabl, in: NZM 2007, S. 714, 717.; Krepold/Pfeifer, 2007, S. 60; Jauernig, § 138 Rn. 2.; Palandt/Ellenberger, § 138 Rn. 9.

³³ Kulms, in: ZfIR 8/2002, S. 614, 619.

³⁴ Oetker/Maultzsch, 2004, S. 185 f.

II. Rechtliche und betriebswirtschaftliche Bewertung

1. Bewertung der Vertragswerke

Die Analyse der Verträge macht deutlich, dass das deutsche Vertrags- und Sachenrecht über die notwendigen Rahmenbedingungen für die Einführung von Umkehrhypotheken verfügt. So bietet die Vertragsautonomie mannigfaltige Gestaltungsmöglichkeiten. Aus Unternehmerperspektive sind Vertragswerke auf Basis eines Immobiliendarlehensvertrags für zahlreiche Unternehmen nicht praktikabel, da es sich um zulassungspflichtige Bankgeschäfte gem. §§ 1, 32 KWG handelt und zu kostenintensiven Organisationspflichten sowie Eigenkapitalanforderungen führt. In Kombination mit Versicherungsprodukten ist sogar eine Zulassung durch die BaFin aufgrund von Versicherungstätigkeiten gem. §§ 1, 5 VAG, § 1 VVG notwendig. Folglich entstehen für Nicht-Banken und Nicht-Versicherer erhebliche Markteintrittshürden. Diese These wurde auch bereits im Rahmen der Marktanalyse aufgestellt und hat sich im Praxismodell bestätigt. Für die R+V als Versicherer stellt das Vertragswerk aus sechs Verpflichtungsgeschäften ein renditeträchtiges Produkt dar, da durch das Darlehen unter anderem zwei private Renten- und eine Forderungsausfallversicherung finanziert werden.

Für Nicht-Banken und Nicht-Versicherer könnte das betagte Kaufvertragsmodell der Estate&Pension eine attraktive Variante darstellen, da es aufgrund der schuldrechtlichen Ausgestaltung bislang nicht unter die zulassungspflichtigen Bankgeschäfte i. S. d. KWG fällt. Der Anbieter kann einerseits auf bewährte Vertragswerke aus dem Immobiliengeschäft und der damit verbundenen Kautelarpraxis zurückgreifen, andererseits erwirbt er mit Fälligkeit das Eigentum an der Immobilie und kann diese wirtschaftlich nutzen bspw. durch Vermietung oder Veräußerung. Bei der Darlehensvariante steht dem Anbieter hingegen nur eine Verwertung gem. § 1147 BGB zur Verfügung.

Die Bedenken hinsichtlich einer Unwirksamkeit bei betagten Kaufverträgen gem. § 138 sind zwar berechtigt, aber wie bereits oben ausgeführt bei einem äquivalenten Verhältnis zwischen Auszahlungsbetrag und Immobilienwert zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses unwahrscheinlich.³⁵

Aus Kundensicht sind alle drei Vertragswerke positiv zu bewerten. Obwohl in der Literatur oft kritisiert worden ist, dass die favorisierten Kaufvertragsmodelle zu Lasten der Erben gingen, wurde diese Problematik bei der Estate&Pension durch eine sachenrechtlich gesicherte Rückkaufoption elegant gelöst. So ist insbesondere die juristische Berücksichtigung und faktische Einbindung der Erben in den Beratungsprozess ein nicht zu vernachlässigender Erfolgsfaktor in Deutschland. Die Komplexität und der Aspekt, dass eine Umkehrhypothek erhebliche Vermögenswerte über einen längeren Zeitraum betrifft, erfordert bei allen drei Varianten eine kompetente Beratung unter Hinzunahme von leicht verständlichen Informationsunterlagen.

2. Potenzial-, Prozess- & Ergebnisdimension

Im Praxismodell wurde deutlich, dass erhebliche Defizite bei der effizienten Nutzung von Marketingpotenzialen und der Gestaltung kundenorientierter Prozesse bestehen. Nicht zuletzt führen die niedrigen Auszahlungsbeträge im Ergebnis zu Akzeptanzproblemen bei den meisten Immobilieneigentümern.

³⁵ Palandt/Ellenberger, § 138 Rn. 9.; Krepold/Pfeifer, 2007, S. 60.; Jauernig, § 138 Rn. 2.; Kulms, in: ZfIR 8/2002, S. 614, 620.; Schnabl, in: NZM 2007, S. 714, 717.

Keiner der vier Anbieter schöpfte die zur Verfügung stehenden Marketingpotenziale im Kommunikationsbereich vollständig aus. Informationen zu den Produkten und die Kontaktdaten der Anbieter sind meistens nur im Internet oder Zeitschriften erhältlich. Der Anbieter Estate&Pension konnte sogar nur durch intensive Internetrecherche ausfindig gemacht werden. Ein aktives Marketing betreibt keiner der im Praxismodell vorhandenen Anbieter. Selbst die R+V - obwohl diese über das erforderliche Kapital verfügt - vertreibt die Immobilienrente nur passiv. Die Zielgruppe erfährt oftmals nur über Tests in diversen Zeitschriften von der Existenz solcher Produkte. Somit fristen die Produkte eher ein Dasein als Nischenprodukte und bleiben für einen Großteil der Zielgruppe im Verborgenen. Vermutungen wären somit rein spekulativer Natur und nicht zielführend.

Um die Marktetablierung zu fördern, müssen die Anbieter zu einem aktiven und zielgruppengerechten Marketing übergehen. Public Relations, Printwerbung, Außenwerbung an ausgewählten Standorten oder Sponsoring im sozialen Bereich sind mögliche Instrumente.³⁶ Der Aufbau einer emotionalen Beziehung zum Produkt ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, denn Umkehrhypothesen werden nicht aufgrund ihrer Leistung abgeschlossen. Die oftmals vernachlässigte Zielgruppe „Rentner“ birgt ein enormes Marketingpotenzial, eine Erschließung der Potenziale erfordert aber zunächst kapitalintensive Investitionen.

Bei der Prozessgestaltung sollte der Ausgangspunkt der geringe Informationsstand des Kunden und dessen Bedürfnisse sein, also eine kundenorientierte Dienstleistungsentwicklung. Dieser Aspekt wurde allem Anschein nach kaum berücksichtigt. Vor der eigentlichen Beratungsphase muss der Kunde eine Vorabprüfung durchlaufen. Ohne das Produkt zu kennen, müssen also sensible Daten an einen unbekanntem Anbieter übermittelt werden. Fotos, Grundrisse, Mietverhältnisse und Grundstücksbelastungen des Kunden sind offenzulegen. Bereits an dieser Stelle entsteht für zahlreiche Immobilieneigentümer eine unüberwindbare Hürde und ist ein Grund für die geringe Marktausprägung.

Auch die teils hohen Produktvoraussetzungen, wie ein Mindestalter von bis zu 70 Jahren oder ein Mindestimmobilienwert von bis zu 250.000 EUR, sind nicht für jedermann zu erfüllen. Liegt doch das durchschnittliche Bruttoimmobilienvermögen bei Rentnern in Deutschland bei 198.525 EUR.³⁷ Erfüllt der Immobilieneigentümer die Produktvoraussetzungen, scheidet es in der Regel an der angeblich unattraktiven Lage der Immobilie. Im Praxismodell wurden bei einigen Anbietern drei von fünf Immobilien mit einem durchschnittlichen Verkehrswert von 500.000 EUR in „attraktiver Wohnlage“³⁸ abgelehnt.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht mag die Vorabprüfung auf den ersten Blick als sinnvoll erscheinen. Sie gewährleistet die Selektion nicht attraktiver Standorte und eine effektive Allokation der knappen Inputfaktoren. Nicht zuletzt wird das Überschreitungsrisiko, also die Überschreitung des erzielbaren Immobilienwertes durch den Kreditbetrag zum Zeitpunkt der Fälligkeit, für den Anbieter minimiert. Wenn der Berater dem Kunden aber mitteilt, dass unter attraktive Wohnlage Großstädte wie Düsseldorf, Köln, München, Berlin oder Hamburg fallen, verfehlt das Produkt seinen eigentlichen Sinn und Zweck, nämlich eine flächendeckende Produktverfügbarkeit und eine Aufbesserung von niedrigen Renten durch Immobilienverzehr. In den oben genannten

³⁶ Homburg/Krohmer, 2009, S. 218 ff.

³⁷ Lang, 2008, S. 42 f.

³⁸ Negativ: Gladbeck, Haltern am See, Recklinghausen Nord. Positiv: Essen Bredeneu und Dortmund am Phoenix See.

Großstädten werden zahlreiche Immobilieneigentümer wohl kaum auf eine Umkehrhypothek angewiesen sein.

Eine persönliche Erstberatung vor Ort wäre kundengerechter und würde das Misstrauen gegenüber dem Anbieter sowie dem Produkt abbauen. Bei einer positiven Vorabprüfung könnte außerdem eine erste Begutachtung der Immobilie erfolgen. Im Falle einer negativen Vorabprüfung könnte der Berater dem Kunden im persönlichen Beratungsgespräch Alternativen aufzeigen bspw. ein Seniorendarlehen in Kombination mit einem Sparplan. Insofern würden beide Parteien von einer persönlichen Erstberatung vor Ort profitieren.

Abschließend ist auf das wichtigste Bewertungskriterium, die Ergebnisdimension, einzugehen, denn die Höhe und Ausgestaltung der Auszahlung ist ein entscheidendes Kriterium für die Akzeptanz des Produkts und die Bereitschaft, es in Anspruch zu nehmen. Im Fokus stehen die Motive des Kunden und die Verwirklichung mittels einer Umkehrhypothek. Bei der Immobilienrente der R+V lag bei einem Verkehrswert von 500.000 EUR unter Berücksichtigung einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 17,33 Jahren – ausgehend von 65 Jahren – die Auszahlungsquote bei gerade einmal 16,5 %.³⁹ Die DKB unterschreitet diesen Wert sogar mit 15 %.

Den niedrigen Auszahlungsbeträgen stehen enorme Kosten gegenüber. So steigt der Fremdkapitalanteil bei der R+V nach 21 Jahren auf rund 62 % an und bei der DKB auf 50 %. Motive wie größere Modernisierungen, Renovierungen oder die finanzielle Unterstützung der Kinder können nur schwer realisiert werden. Die hohen Kosten und die geringe Auszahlungsquote führen dazu, dass die Produkte der Deutschen Grundstücksrente, der ImmoKasse und der R+V nicht marktfähig sind. Letztendlich wird der Kunde das Produkt nur schwer als geeignetes Altersvorsorgeinstrument akzeptieren, wenn er die beabsichtigten Motive nicht realisieren kann.

Im direkten Vergleich besitzt die Umkehrhypothek der Estate&Pension die höchste Auszahlungsquote mit fast 29 %. Mit einer doppelt so hohen Auszahlungsquote bei einem Eintrittsalter von 65 Jahren handelt es sich auch um das beste Ergebnis. Zwar liegt die Auszahlungsquote der Estate&Pension unter den Referenzwerten in den USA, allerdings darf die amerikanische HECM⁴⁰ aufgrund der staatlichen Absicherung kein Vergleichsmaßstab sein. Dort beträgt die HECM Auszahlungsquote mit 65 Jahren - je nach Zinssatz - bis zu 63,7 %.⁴¹ Im direkten Vergleich mit den englischen Anbietern ist das Produkt der Estate&Pension sogar konkurrenzfähig. In England liegt der durchschnittliche Referenzwert bei ca. 28%.⁴²

3. Rendite & Refinanzierung – Dreh- & Angelpunkt

Neben den oben angesprochenen Problempunkten stellt die Refinanzierung eines der Hauptprobleme im Praxismodell dar, wobei das Problem sowohl finanzwirtschaftlicher als auch juristischer Natur ist.

In den USA erfolgt die Refinanzierung größtenteils über die Hypothekenverbriefung mittels sog. Mortgage-backed securities (MBS). In finanzwirtschaftlicher Hinsicht setzt dies aber eine entsprechende Masse von Darlehensforderungen (sog. Kreditportfolio) voraus. Denn nur durch die Bündelung von bonitätsstarken und -schwachen

³⁹ Destatis, Sterbetafel Deutschland 2008/10, 2011.

⁴⁰ Hintergrund zum HECM Programm in Bishop/Shan, 2008, S. 9 ff.

⁴¹ U.S. Department of Housing and Urban Development, 2010.

⁴² AVIVA 30%, Bridgewater 36%, Hodge Lifetime 25%, Stoneheaven 24%, Just Retirement 26%.

Forderungen kann ein Diversifizierungseffekt erreicht werden. Über diese Masse von Darlehensforderungen verfügen erstens aber nur die wenigsten deutschen Anbieter von Umkehrhypotheken, zweitens erfordert die Verbriefung finanzwirtschaftliches und juristisches Fachwissen.

In juristischer Hinsicht betrifft die Verbriefung unter anderem das KWG, WpHG, BörsG, WpPG und die SolvV. Ohne inhaltlich auf die aufsichtsrechtlichen Regelungen eingehen zu wollen, wird deutlich, dass die Emission von MBS kosten- und zeitintensiv ist. Folglich bleibt die Refinanzierung über MBS oftmals nur Kreditinstituten oder Versicherern vorbehalten. Dies erklärt auch die festgestellte Produktgeberstruktur im Rahmen der Marktanalyse. Aber das Praxismodell hat auch gezeigt, dass selbst Kreditinstitute wie die DKB Schwierigkeiten bei der Investorensuche für eine monatliche Auszahlungsvariante haben. Anbieter wie die Immobilienrente Deutschland DIR GmbH mussten den Vertrieb sogar mangels Investoren einstellen. Verbindet man die Ergebnisse aus dem Praxismodell mit den Gründen der gescheiterten Anbieter, kann eine angemessene Rendite-Risiko-Korrelation in der Tat angezweifelt werden. Insofern wird es in Anbetracht der geringen Rendite auch in Zukunft schwierig sein, Auszahlungsquoten von 40-60 % zu erreichen.

In Anbetracht der oben aufgeführten Problematik ist das Geschäftsmodell der Estate& Pension eine attraktive Lösung. Die Kombination der Geschäftsbereiche Immobilienverrentung und Immobiliengeschäft führt zu Synergieeffekten, ermöglicht Cross-Selling und steigert die Rendite. Somit könnte die Estate&Pension – wie in England – mit Immobilienerwerb auch eine Immobilienverrentung anbieten. Dieser Synergieeffekt kann sogar durch weitere Zusatzdienstleistungen wie Pflegedienstleistungen über Partnerunternehmen erweitert werden, wodurch ein geschlossener Geschäftszyklus entsteht.⁴³ Eine krisenresistente und finanzmarkt-unabhängige Finanzierung kann über die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft i. V. m. bedarfsgerechten Finanzierungsmodellen für Anleger erreicht werden. Welche Refinanzierungsalternative letztendlich günstiger ist, kann nicht pauschalisiert werden und bedarf einer genaueren Kalkulation der Finanzierungskosten.

D. Reformbedarf und Fazit

I. Reformbedarf

Obwohl dem BGB das Rechtsinstitut der Umkehrhypothek fremd ist, besteht in vertragsrechtlicher Hinsicht kein evidenter Reformbedarf. Der Rückgriff auf die Vertragsautonomie ermöglicht auch ohne den gesetzlich kodifizierten Vertragstyp „Umkehrhypothek“ eine Umsetzung. Die Realisierung erfolgt entweder durch einen betagten Kaufvertrag oder einen Immobiliendarlehensvertrag in Kombination mit Versicherungen.

Aus Nachfragersicht sind die derzeitigen Vertragsmodelle in der Tat zu komplex und nicht transparent gestaltet. Dies führt somit bei zahlreichen Immobilieneigentümern zu einer misstrauischen Haltung gegenüber Umkehrhypotheken. Die mangelnde Transparenz resultiert allerdings nicht aus den komplexen Vertragsmodellen und den kodifizierten Vertragstypen im BGB, sondern ist vielmehr Ausdruck einer schlechten Informationspolitik und einer nur unzureichenden öffentlichen Debatte über alternative

⁴³ *Schneider*, 2009, S. 47 f.

Altersvorsorgeprodukte. Insofern wäre ein Vertragstypus eigener Art für eine zusätzliche Marktetablierung nicht zweckmäßig. Auch im internationalen Vergleich ist eine gesetzliche Definition eher unüblich. EU-Mitgliedsstaaten mit etablierten Märkten wie Spanien, England oder Irland verfügen über keinen kodifizierten Vertragstyp. Zur Regulierung und zum Schutze des Verbrauchers wurde dennoch von den englischen oder irischen Aufsichtsorganen eine Definition entwickelt.⁴⁴ Somit wäre eine Entwicklung durch die BaFin effektiver und würde ein langwieriges Gesetzgebungsverfahren ersparen.

Evidente Defizite in den anderen Rechtsgebieten sollen hier nur kurz aufgezeigt werden. Im Beratungsgespräch mit der Estate&Pension wurde deutlich, dass die Zulassungspflicht im Banken- und Versicherungsrecht eine Markteintrittshürde für Anbieter darstellt. Während der betagte Kaufvertrag nicht der Zulassungspflicht unterliegt, handelt es sich beim Immobiliendarlehensvertrag um ein zulassungspflichtiges Bankgeschäft. In Kombination mit Versicherungen – wie bei der R+V – sogar um ein zulassungspflichtiges Versicherungsgeschäft.

Zur Beseitigung dieser Ungleichbehandlung wäre ein Ausnahmetatbestand für Umkehrhypotheken im KWG denkbar. Im ersten Augenblick würde dies auch einen Markteintritt für Nichtkreditinstitute erleichtern. Allerdings ergeben sich bereits mangels einheitlicher Definition von Umkehrhypotheken Abgrenzungsschwierigkeiten zu gewöhnlichen Kreditgeschäften. An dieser Stelle würde somit auch eine offizielle Definition der BaFin zu einer gewissen Trennschärfe führen. Nicht zuletzt birgt aber eine solche Ausnahme von Bankgeschäften die Gefahr einer Konterkarierung der Bankenregulierung. Die Diskussion über eine „Lockerung“ der Regulierungsvorschriften kann auch dahin gestellt bleiben. In manchen Ländern besteht eine allgemeine Zulassungspflicht für Anbieter von Immobilienverrentung. Nichtsdestotrotz sind die dortigen Märkte trotz strengerer Regulierung stärker ausgeprägt als in Deutschland.

Aus Verbrauchersicht wurde deutlich, dass umfangreichere Informationen hinsichtlich der Risiken und Dokumentationspflichten im Zuge eines zunehmenden Marktwachstums erforderlich sein werden. Im Rahmen der Beratungsgespräche erwähnte kein Anbieter die konkreten Risiken. Allerdings sollte die zukünftige Entwicklung des Marktes abgewartet werden. Voreilige Regulierungen könnten sich kontraproduktiv auf die Marktetablierung auswirken. Ein zukünftiger Lösungsansatz könnte ein verpflichtender Code of Conduct – wie in England⁴⁵ – über eine Interessenvereinigung sein.

Im Rahmen des Aufsatzes wurden die steuer- und sozialrechtlichen Aspekte nicht näher beleuchtet. Dennoch soll erwähnt werden, dass eine staatliche Förderung auf Anbieter- und Nachfragerseite für eine weitere Marktetablierung unerlässlich sein wird. Ein staatliches Versicherungssystem nach dem Vorbild der USA wäre zu hoch gegriffen. Die Prämienverwaltung und das Leistungsmanagement, also die Übertragung der Darlehensforderungen auf die staatliche Versicherungseinrichtung, erfordert die Errichtung einer staatlichen Institution. Der damit verbundene Arbeits- und Kostenaufwand wird jedoch in Zeiten der Haushaltskonsolidierung politisch nur schwer durchzusetzen sein.

Eine kostengünstigere Alternative wäre eine Absicherung durch staatliche Bürgschaften. Als Bürge kämen die Förderbanken wie die NRW.Bank in Frage. Der Bezugsberechtigte erhält bei einer Bürgschaftslösung eine höhere Auszahlungsquote, weil der Anbieter vom Auszahlungsbetrag keine Versicherungsprämien entrichtet

⁴⁴ Reifner/Clerc-Renaud/Pérez-Carrillo et al., 2009, S. 13 ff.

⁴⁵ Näheres zum Equity Release Council und Code of Conduct, <http://www.equityreleasecouncil.com>.

muss. Beim Anbieter entsteht kein zusätzlicher Verwaltungsaufwand und er kann das Überschuldungsrisiko mittels einer Bürgschaft mindern. Somit profitieren beide Seiten in Form einer Win-win-Situation. Die staatliche Förderung in Form eines Bürgschaftsmodells kann durch Lobby- und Parteiarbeit erreicht werden.

Auf der Nachfragerseite wären Kostenerstattungen der Gutachter-, Notar- und Grundbuchgebühren empfehlenswert. Das im Vertragsrecht aufgezeigte Problem der mangelhaften Transparenz kann durch eine staatliche Informationskampagne in Kooperation mit den Anbietern beseitigt werden.

Zusammenfassend kann zunächst gesagt werden, dass zum derzeitigen Zeitpunkt kein dringender Reformbedarf hinsichtlich der Umsetzung von Umkehrhypotheken besteht. Dennoch sind zur Beseitigung der derzeitigen Marktstagnation die oben aufgezeigten Fördermaßnahmen unerlässlich.

II. Fazit

Das Praxismodell hat gezeigt, dass die Ursachen für eine unzureichende Marktetablierung größtenteils wirtschaftlicher Natur sind. Denn in juristischer Hinsicht verfügt das deutsche Recht über die notwendigen Rahmenbedingungen für eine praktikable Umsetzung von Umkehrhypotheken als ergänzendes Altersvorsorgeinstrument.

Im Vertragsrecht bedienen sich drei von vier Anbietern eines Immobiliendarlehensvertrags. Nur ein Anbieter nutzt ein betagtes Kaufvertragsmodell. Über den kreativsten und innovativsten Ansatz auf der Anbieterseite verfügt die R+V, indem sie den Darlehensvertrag mit drei Versicherungen kombiniert. Allerdings hat das Praxismodell gezeigt, dass das betagte Kaufvertragsmodell über einige Vorzüge verfügt. Zweifel an der Wirksamkeit von betagten Kaufverträgen i. S. d. § 138 BGB sind nicht berechtigt.

Die vorhandenen rechtlichen Rahmenbedingungen sollen keinesfalls suggerieren, dass das deutsche Recht über optimale Rahmenbedingungen verfügt. Mit der derzeitigen Rechtslage lassen sich Umkehrhypotheken in rechtlicher Hinsicht umsetzen, allerdings erfordert eine Marktetablierung weitaus mehr als nur eine bloße rechtliche Umsetzbarkeit. Das Instrumentarium an Fördermaßnahmen zur Beseitigung der derzeitigen Marktstagnation wurde oben beispielhaft aufgezeigt.

Auch wenn zum jetzigen Zeitpunkt – die Fördermaßnahmen ausgenommen – kein evidenter Reformbedarf besteht, werden sich mit zunehmender Marktetablierung neue Problemfelder bspw. im Verbraucher-, Banken- oder Versicherungsrecht auftun, wobei diese Probleme nicht unbedingt einer gesetzlichen Lösung bedürfen. Denn mit steigender Anbieterzahl werden – wie in anderen Ländern – Interessenverbände und Best Practice Grundsätze entstehen. Lösungsansätze wären dann selbstverpflichtende Verhaltensregeln (Code of Conduct) oder ein Qualitätszertifikat des Interessenverbands.

Das seit Jahren vorherrschende passive Marketingverhalten führt dazu, dass die Umkehrhypotheken ein Dasein als Nischenprodukt fristen. Anstatt vorhandene Potenziale zu nutzen, bleiben diese unverständlicherweise oftmals ungenutzt, trotz des demographischen Wandels und einer zunehmenden Altersarmut. Gering ausgeprägte Vertriebsstrukturen und knapp vorhandenes Kapital zum Ausbau solcher Strukturen erschweren den Vertrieb zusätzlich. Optimierungsbedarf besteht auch bei der kundenfreundlichen und zielgruppenspezifischen Prozessgestaltung. Persönliche Beratungsgespräche wären, bedingt durch die Zielgruppe 60+, wünschenswert und könnten Misstrauen gegenüber dem Produkt ‚Umkehrhypothek‘ beseitigen. Alle im

Praxismodell geführten Beratungsgespräche wurden von Beratern mit der erforderlichen Sachkenntnis durchgeführt. Das Problem der Refinanzierung ist zwar ein gravierendes, allerdings nicht unlösbares Hindernis. Auch hier bietet das deutsche Rechtssystem zahlreiche Lösungsansätze durch die breite Auswahl an Rechtsformen und Finanzierungsinstrumenten.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, dass die Umkehrhypothek ein geeignetes Instrument zur Altersvorsorge darstellt. Das deutsche Recht verfügt über die notwendigen Rahmenbedingungen. Wirtschaftliche Ursachen hindern allerdings das Marktwachstum. Die eher schleppende Marktetablierung kann in Zukunft mittels durchdachter, leistungsstarker und kundennaher Geschäftskonzepte in Kombination mit staatlicher Förderung beseitigt werden. Dazu bedarf es aber auch Zeit: Zeit, damit die Öffentlichkeit über Alternativen zur gesetzlichen Rente diskutieren kann; Zeit, damit die Umkehrhypothek als gewöhnliches Altersvorsorgeinstrument akzeptiert wird; Zeit, damit die derzeitigen Pioniere aus ihren Fehlern lernen und ihre Geschäftskonzepte verbessern können. Abschließend sei gesagt, dass auf dem derzeitigen Markt eine wichtige Voraussetzung fehlt: Wettbewerb, denn Wettbewerb ist die Triebfeder für kundenfreundliche und innovative Produkte.

Literaturverzeichnis

- Bassenge, Peter / Brudermüller, Gerd / Diederichsen, Uwe et al.*, Palandt Bürgerliches Gesetzbuch, 68. Auflage, München 2009
- Birg, Herwig*, Die demographische Zeitwende, 4. Auflage, München 2005
- Bowen Bishop, Tonja/Shan Hui*, Reverse Mortgage, A Closer Look at HECM Loans, <http://www.nber.org/programs/ag/rrc/08-Q2%20Bishop,%20Shan%20FINAL.pdf> von September 2008, Stand der Abfrage 28.05.2012
- Hadding, Walther / Pecher, Hans-Peter/Lorentz, Helmut*, Soergel Bürgerliches Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetzen, Band 5/1, Schuldrecht §§ 705 – 822, 12. Auflage, Stuttgart 2007
- Homburg, Christian / Krohmer, Harley*, Grundlagen des Marketingmanagements, 2. Auflage, Wiesbaden 2009
- Jauernig, Othmar / Berger, Christian / Mansel, Heinz-Peter et al.*, Bürgerliches Gesetzbuch, 12. Auflage, München 2007
- Krepold, Hans-Michael / Pfeifer, Sven / Münscher, Michael / Grziwotz, Herbert / Lang, Volker et al.*, Praktikerhandbuch Baufinanzierung, 2. Auflage, Heidelberg 2007
- Kulms, Rainer*, Altersvorsorge durch Immobilienverzehr – Zur Übertragbarkeit der reverse mortgage vom US-amerikanischen auf das deutsche Recht, in: ZfIR 8/2002, S. 614 – 622
- Lang, Gunnar*, Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland, Baden-Baden 2008
- o.V., Haus zu verrenten, <http://www.handelsblatt.com/archiv/fundament-vorhanden-deutsches-privatvermoegen-schlummert-in-immobilien-haus-zu-verrenten/2061630.html>, vom 27.04.2001, Stand der Abfrage 25.02.2012
- o.V., Zum Verzehr geeignet, in: Finanztest 2/2012, S. 40 – 42.
- Oetker, Hartmut / Maultzsch, Felix*, Vertragliche Schuldverhältnisse, 2. Auflage, Heidelberg 2004
- Prütting, Hans / Wegen, Gerhard / Weinreich, Gerd*, BGB Kommentar, 2. Auflage, Neuwied 2007

- Reifner, Udo / Clerc-Renaud, Sebastien / Pérez-Carrillo, Elena et al., Study on Equity Release Schemes in the EU Part I: General Report, Hamburg 2009
- Reifner, Udo / Clerc-Renaud, Sebastien / Pérez-Carrillo, Elena et al., Study on Equity Release Schemes in the EU Part II: Country Reports, Hamburg 2009
- Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, Sparkassen-Immobilienrente ist "hausgemacht", in: Sparkassenzeitung Nr. 16, 2009
- Richter, Sabine, Rente aus dem Eigenheim, <http://www.welt.de/print-wams/article608457/Rente-aus-dem-Eigenheim.html>, vom 14.01.2001, Stand der Abfrage 25.02.2012.
- Sandt, Christoph, Das Haus als sichere Bank, <http://www.handelsblatt.com/finanzen/immobilien/nachrichten/immobilienrente-das-haus-als-sichere-bank/3155268.html> vom 14.04.2009, Stand der Abfrage 21.02.2012.
- Schierenbeck, Henner / Wöhle, Claudia, Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, 17. Auflage, München 2008
- Schnabl, Daniel, Die US-Amerikanische reverse mortgage („umgekehrte Hypothek“): Ein Alterssicherungsmodell für Deutschland, in: NZM 2007, S. 714 – 719
- Schneider, Mike, Darlehen auf den Kopf gestellt, in: Bankmagazin 2/09, S. 30-34
- Schneider, Mike, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, Wiesbaden 2009
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (Destatis), Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung im Bund und in den Ländern, in: Demografischer Wandel in Deutschland Heft 1, Wiesbaden, 2011
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (Destatis), Sterbetafel Deutschland 2008/10, <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/Bevoelkerung/Sterbepfaelle/Tabellen/SterbetafelDeutschland.html>, vom 20.09.2011, Stand der Abfrage: 31.05.2012
- Sternberger-Frey, Barbara: Das Eigenheim als Geldquelle, in: Öko-Test 1/2011, S. 76 – 87
- Tiffe, Achim, Reverse Mortgage – Marktchancen, Kundenwünsche und Gestaltung, in: Immobilien & Finanzierung, 2007, S. 586 – 590
- U.S. Department of Housing and Urban Development, HECM Principal Limit Factors (PLF), http://portal.hud.gov/hudportal/HUD?src=/program_offices/housing/sfh/hecm/hecmhomelenders, vom: 4.10.2010, Stand der Abfrage: 31.05.2012
- Von Fürstenwerth, Frank/Weiß, Alfons: Versicherungsalphabet – Begriffserläuterungen der Versicherung aus Theorie und Praxis, 10. Auflage, Karlsruhe 2001

Abgeschlossen Juli 2012

www.logos-verlag.de unter ‚Zeitschriften‘

Impressum: Westfälische Hochschule, Fachbereich Wirtschaftsrecht, August-Schmidt-Ring 10
D - 45665 Recklinghausen, www.wirtschaftsrecht.w-hs.de



Dieser Text steht unter der Lizenz ‚Namensnennung- Keine kommerzielle Nutzung - Keine Bearbeitung 3.0 Deutschland‘ (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/de/>)

logos

Vertrieb: Logos Verlag Berlin GmbH
Comeniushof, Gubener Straße 47
10243 Berlin
<http://www.logos-verlag.de>