

# Workshop 1: „Die Umgekehrte Hypothek – im Alter von den eigenen vier Wänden leben?“

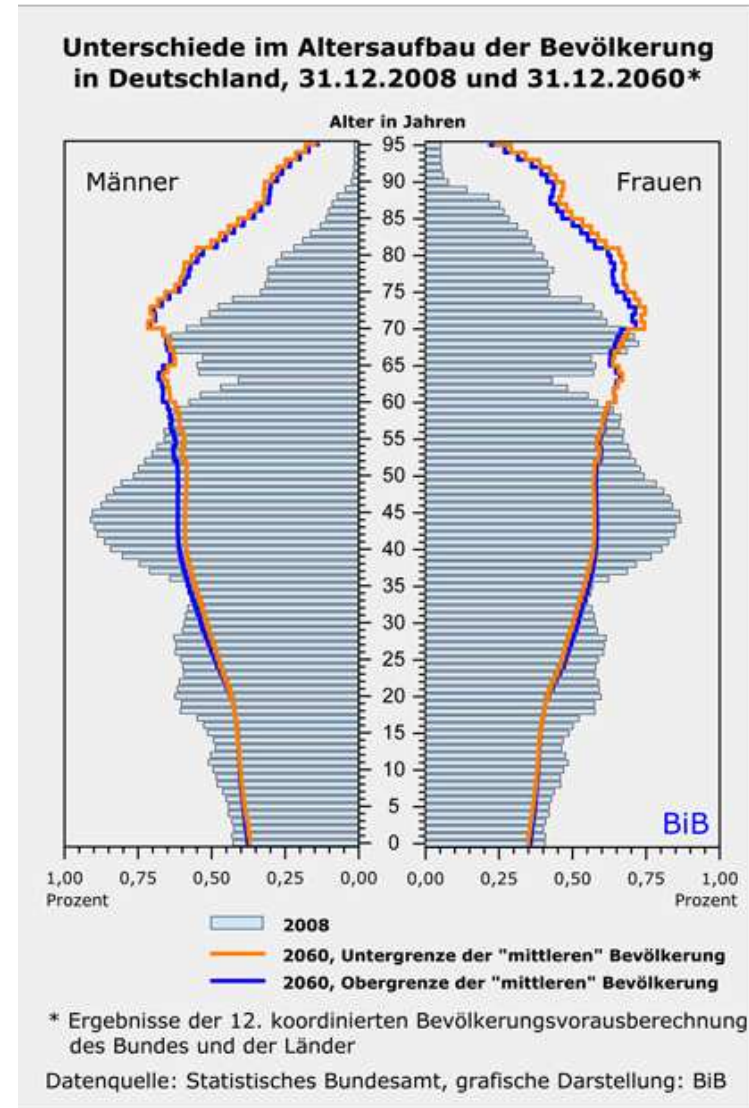
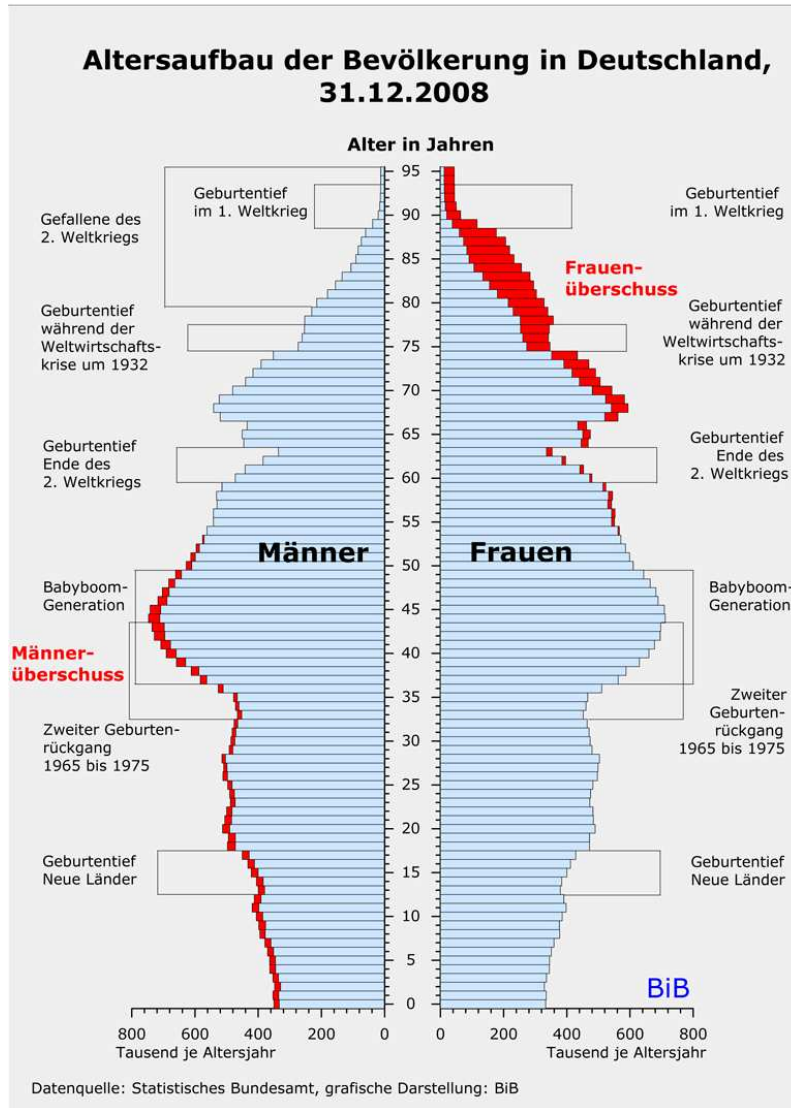


Beate Siewert  
Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB)  
25. Februar 2010

- Handlungsfelder im Fördergeschäft aufgrund des demographischen Wandels mit dem Ziel aktiver und vorausschauender Gestaltung zukünftiger Lebensverhältnisse (gemeinsames Positionspapier der Förderbanken in 2006)
- ein Förderschwerpunkt „Wohnen im Alter“
- VÖB-Arbeitsgruppe „Umgekehrte Hypothek“ zur Entwicklung eines Förderproduktes für Senioren

- sinkendes Renteniveau (ges. RV) aufgrund der steigenden Lebenserwartung und Verlängerung des Lebensabschnittes Ruhestand sowie weniger Beitragszahler .
- Kaufkraftverlust durch Inflation von ca. 2 % p.a.
- steigende Lücke zwischen Einkommen während der Erwerbstätigkeit und Rente (unterbrochene Erwerbsbiographien, Niedriglöhne und fehlende bzw. begrenzte private Zusatzvorsorge).

# Alterspyramide Deutschland



# Finanzbedarf im Alter



- steigenden Anteil Hochbetagter und Pflegebedürftiger, aber Bedürfnis nach Wahrung der Unabhängigkeit (auch von Angehörigen).
- steigende Wohnkosten, Ausgaben für Mobilität und Gesundheit.
- Investitionserfordernisse aufgrund der Tendenz zum lebenslangen Wohnen in den eigenen vier Wänden.

# Förderbanken in der Verantwortung



- Vererbungsmotiv verliert an Bedeutung
- Bereitschaft zum Vermögensverzehr
- Suche nach Möglichkeit zur Verflüssigung der Immobilie



**Lösung: Förderprodukt „Immorente“**

## 1. Lebensunterhalt / Versorgungsmotiv

- Fortsetzung des Wohnens in der eigenen Immobilie
- Verbesserung der Lebensverhältnisse
- Pflegeaufwand

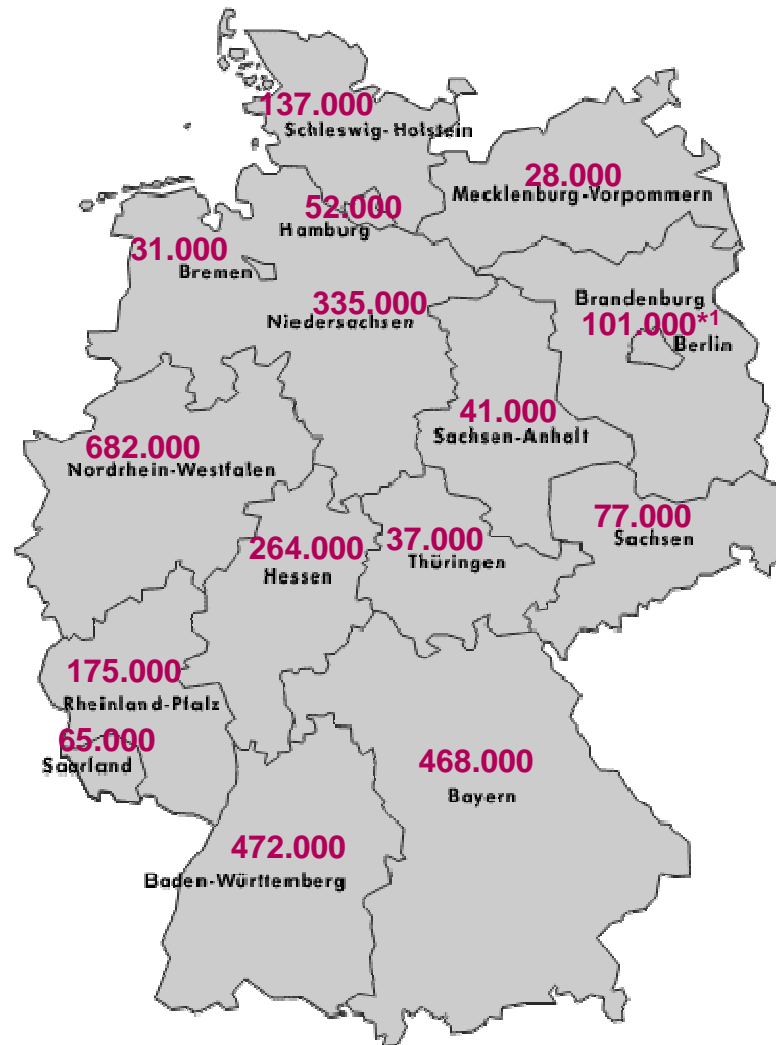
## 2. Investition in die Immobilie /Investitionsmotiv

- Altengerechte Umbau- bzw. Anpassungsmaßnahmen
- Instandhaltungserfordernis
- Modernisierungsmaßnahmen

## 3. Unterstützung Dritter / altruistisches Motiv

- Familienhilfe
- Karitative Zwecke

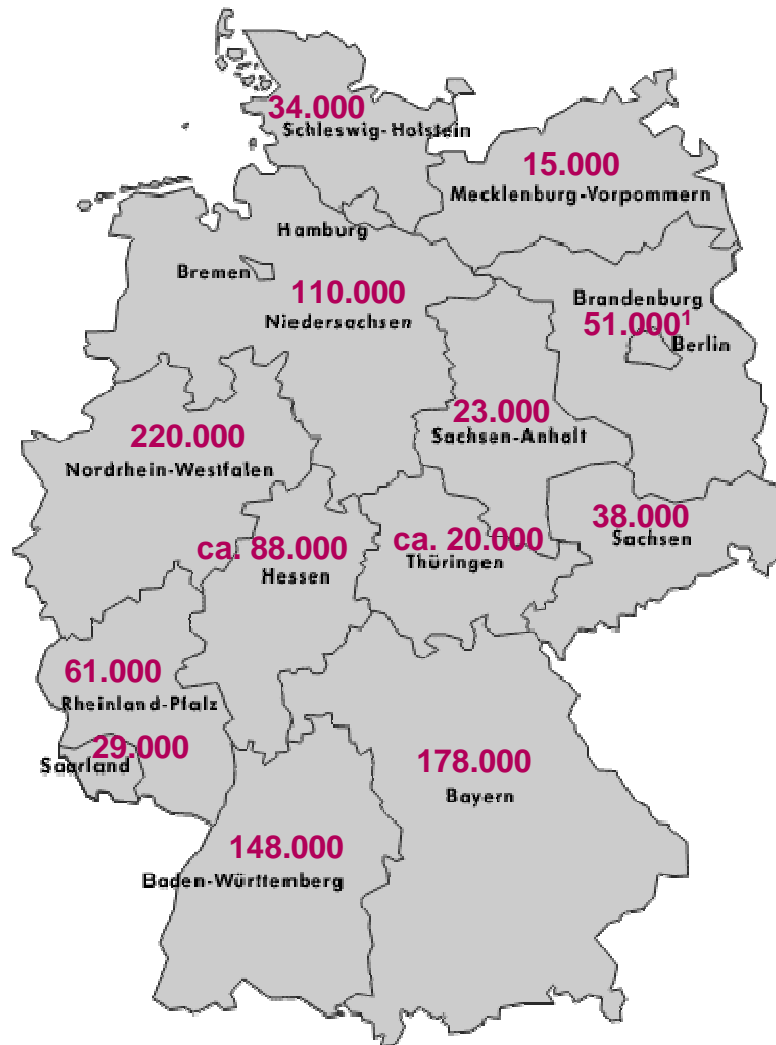
# Zielgruppe I



- Selbstnutzende Wohneigentümer
- Alter 55 bis 69 Jahre
- Immobilienwert größer 100.000 EUR

Quelle:  
ZEW-Berechnungen aus Basis EVS 2003  
\* Berlin und Brandenburg aggregiert

## Zielgruppe II



- Selbstnutzende Wohneigentümer
- Alter 55 bis 69 Jahre
- Immobilienwert größer 100.000 EUR und
- Monatliche Einkünfte unterhalb der mittleren Äquivalenzeinkommensgrenze

Quelle:  
ZEW-Berechnungen aus Basis EVS 2003  
<sup>1</sup> Berlin und Brandenburg aggregiert

# Marktpotenzial für ein Förderprodukt



**ca. 1 Mio. Wohneigentümer**



## Zielgruppe:

- Selbstnutzer
- im Alter 55 bis 69 Jahre
- mit Immobilienwert größer 100.000 EUR und
- mit monatlichen Einkünften unterhalb der mittleren Äquivalenzeinkommensgrenze

**Geschätztes Kreditvolumen:  
90,8 Mrd. EUR**

Quelle:  
ZEW-Berechnungen aus Basis EVS 2003

# Marktpotenzial für ein Förderprodukt



- Fast drei Millionen Personen in der Altersgruppe 55–69 Jahre haben Wohneigentum, das einen Bruttoverkehrswert > 100.000 EUR aufweist; davon liegen bei 1.036.043 Personen gleichzeitig die monatliche Einkünfte unter dem Median des Äquivalenzeinkommens.
- Der Median der Nettoverkehrswerte schwankt je nach Bundesland von 143.000 EUR in Bremen bis 200.000 EUR in Bayern.
- Insgesamt ließe sich daraus ein Wertevolumen der Immobilien von ca. 182.000 Mio. EUR ermitteln.
- Würde dieses Volumen mit 50 % beliehen, wäre die unterste Grenze für ein mögliches Kreditvolumen ca. 91.000 Mio. EUR.

# Immorente - Voraussetzungen

**Wohneigentum**

**Selbstnutzung**

**unbelastet bzw. gering  
belastet mit Grundschulden**

**Keine wertmindernden  
Rechte Dritter**

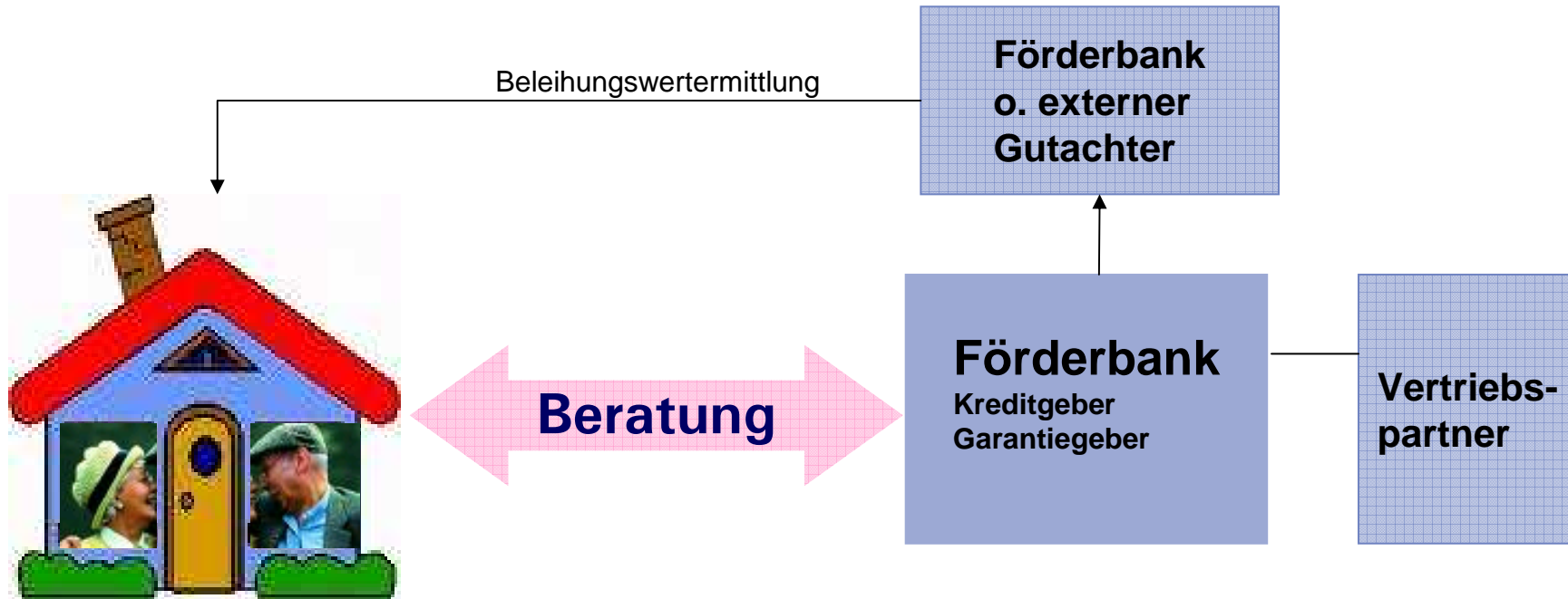
**Single oder  
Lebensgemeinschaft**

**Alter mindestens  
60 Jahre**

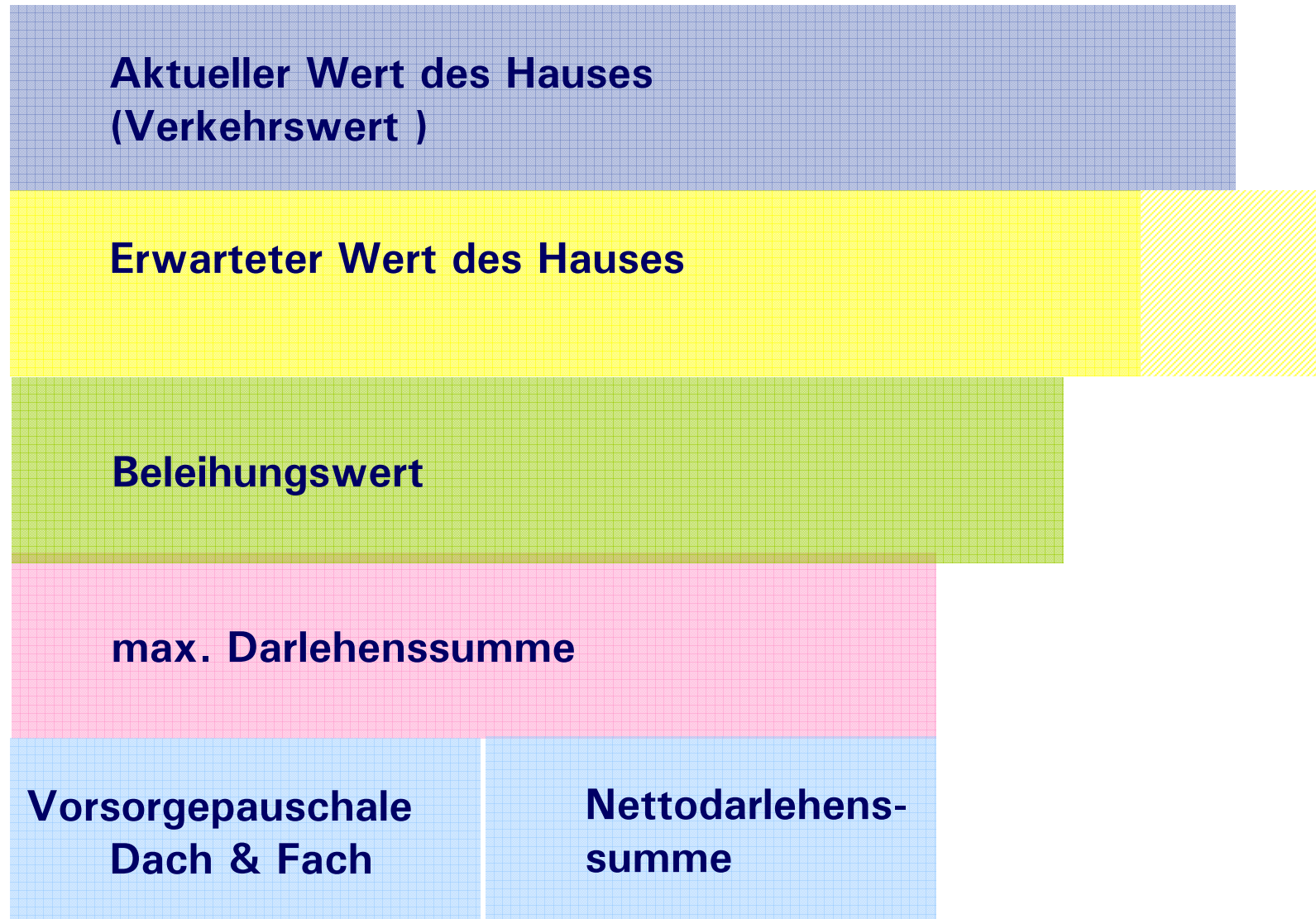


**Eigentumswohnung  
Ein- / Zweifamilienhaus**

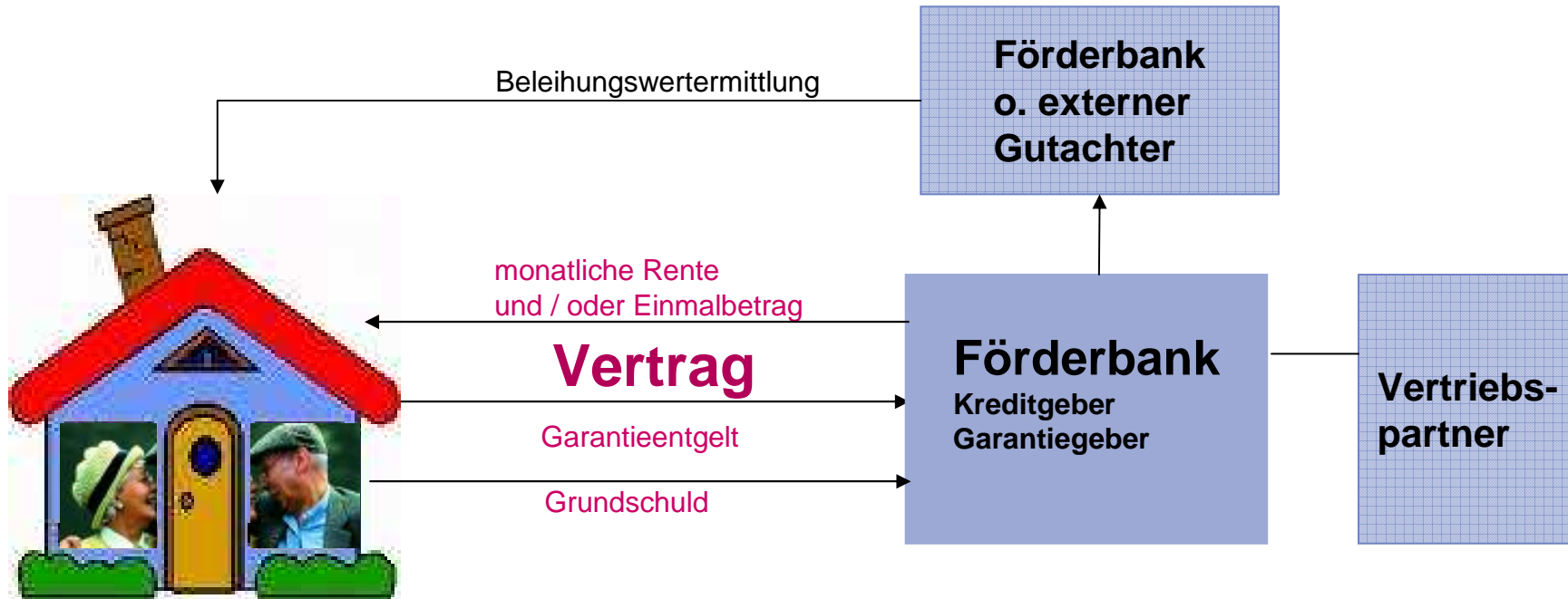
# Immorente – Produktablauf 1



# Immorente und Immobilienwert

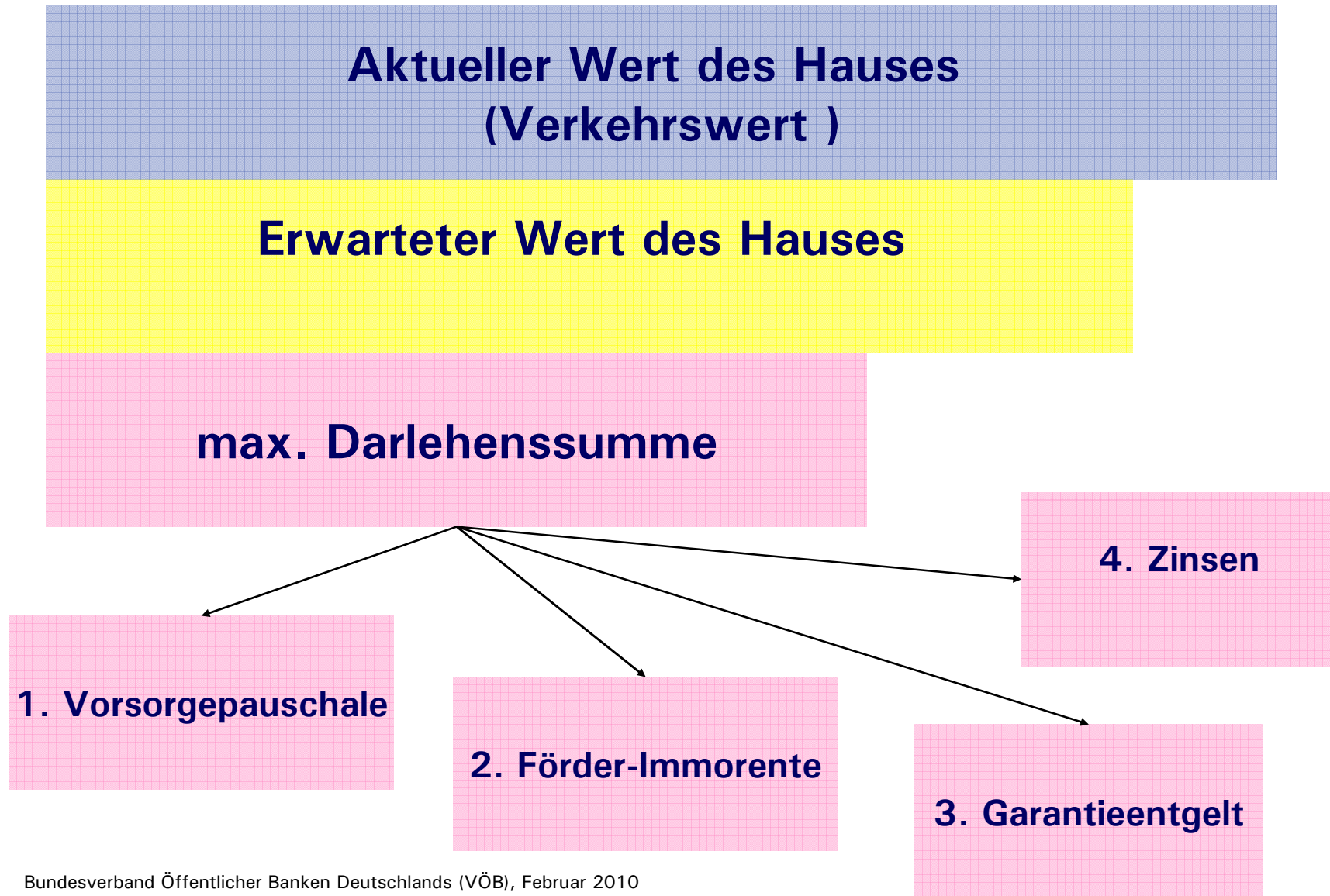


# Immorente – Produktablauf 2

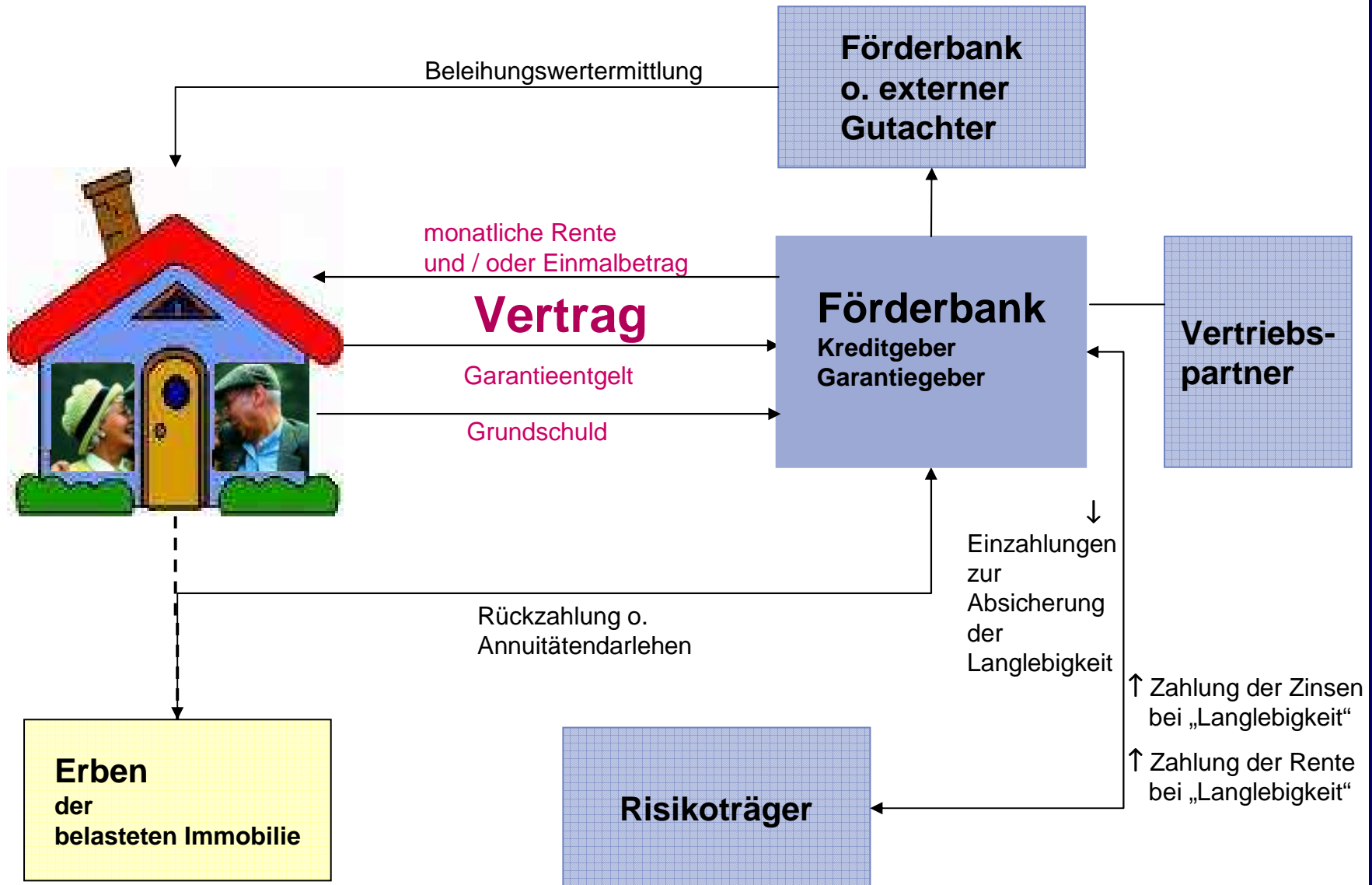




# Immorente und Immobilienwert



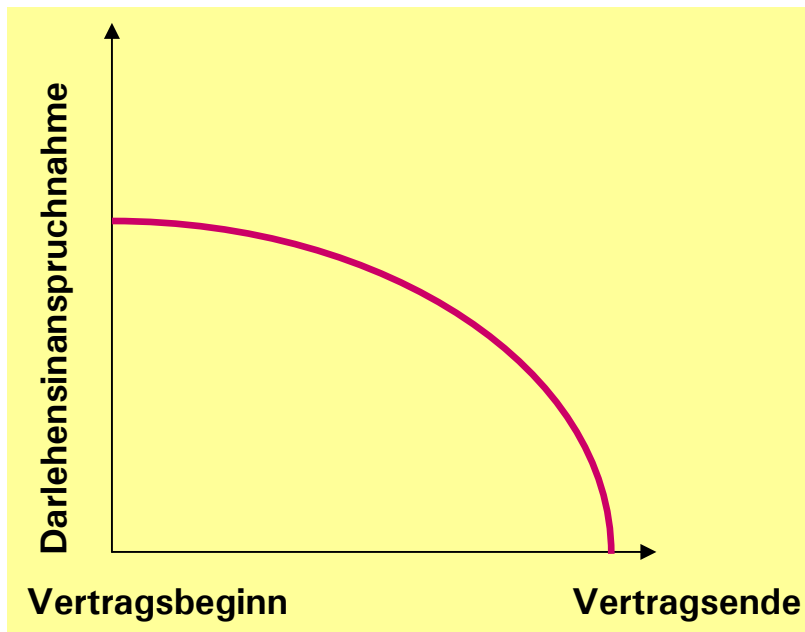
# Immorente – Produktablauf 3



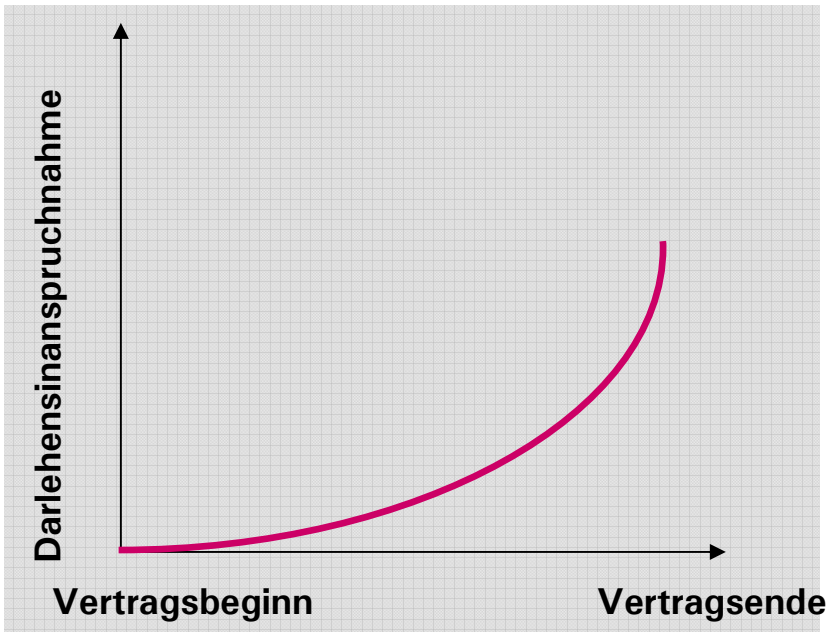
# Eine umgekehrte Hypothek

## Darlehensverlauf im Vergleich

annuitätisches Hypothekendarlehen



umgekehrte Hypothek



# Immorente am Beispiel - Beleihung



**Aktueller Wert des Hauses**  
**280.000 EUR**

**Erwarteter Wert des Hauses**  
**240.000 EUR**

**max. Darlehenssumme**  
**220.000 EUR**

**Vorsorgepauschale**  
**Dach & Fach**  
**30.000 EUR**

**Netto-**  
**Darlehenssumme**  
**190.000 EUR**

# Immorente am Beispiel – Variante 1



Kunde (männlich) 75 Jahre

Darlehen

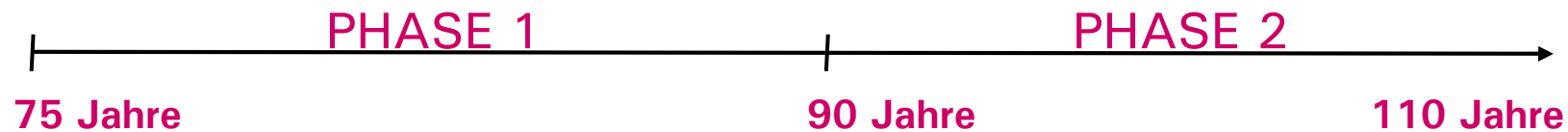
190.000 EUR

fester Zinssatz bis zum 110. Lebensjahr

6,3 % p.a.

Zinsen gestundet bis zum 90. Lebensjahr

Variante A: Förder-Immorente und Zinsen garantiert in Phase 2



Förder-Immorente  
bis zum 110. Lebensjahr  
368,06 EUR p. M.

Förder-Immorente  
bis zum 110. Lebensjahr  
368,06 EUR p. M.

Garantieentgelt  
bis zum 90. Lebensjahr  
207,01 EUR p. M.

Zinszahlung aus der Garantie  
ab dem 91. Lebensjahr  
997,50 EUR p. M.

# Immorente am Beispiel – Variante 2



Kunde (männlich) 75 Jahre

Darlehen

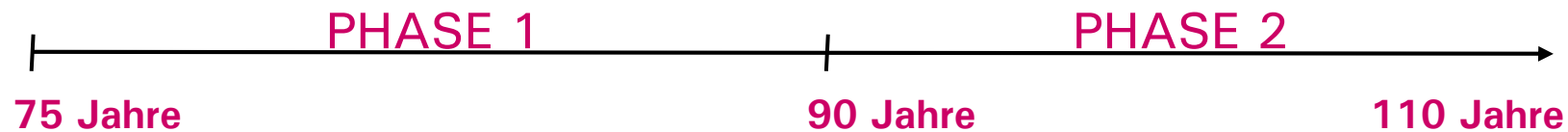
190.000 EUR

fester Zinssatz bis zum 110. Lebensjahr

6,3 % p.a.

Zinsen gestundet bis zum 90. Lebensjahr

Variante B: Zinsen garantiert in Phase 2

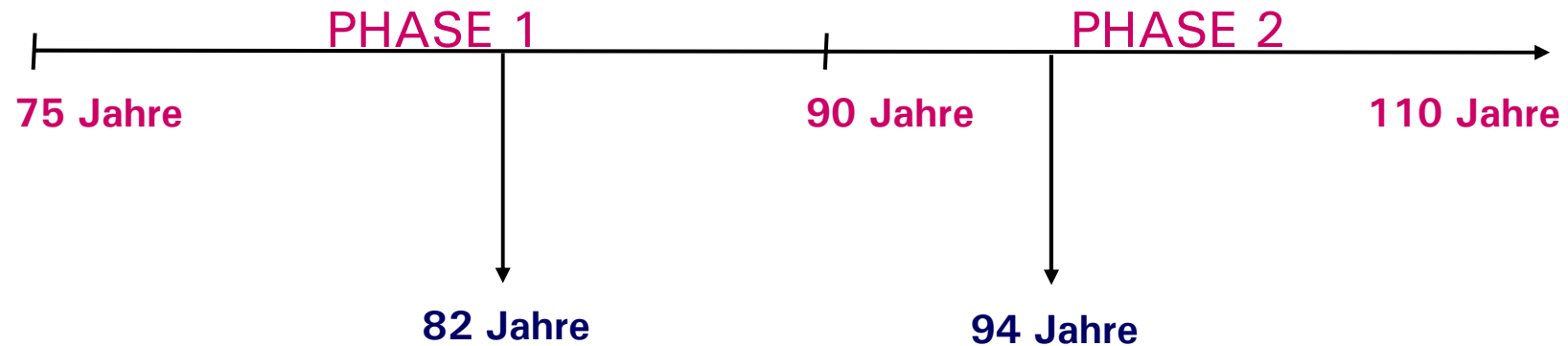


Förder-Immorente  
bis zum 90. Lebensjahr  
425,41 EUR p. M.

Zinszahlung aus der Garantie  
ab dem 91. Lebensjahr  
997,50 EUR p. M.

Garantieentgelt  
bis zum 90. Lebensjahr  
149,66 EUR p. M.

# Immorente –Vertragsende



**Darlehen < 190.000 EUR**

**Verkaufserlös aus der Immobilie  
abzüglich o.g. Darlehen  
an Kunde/Erben**

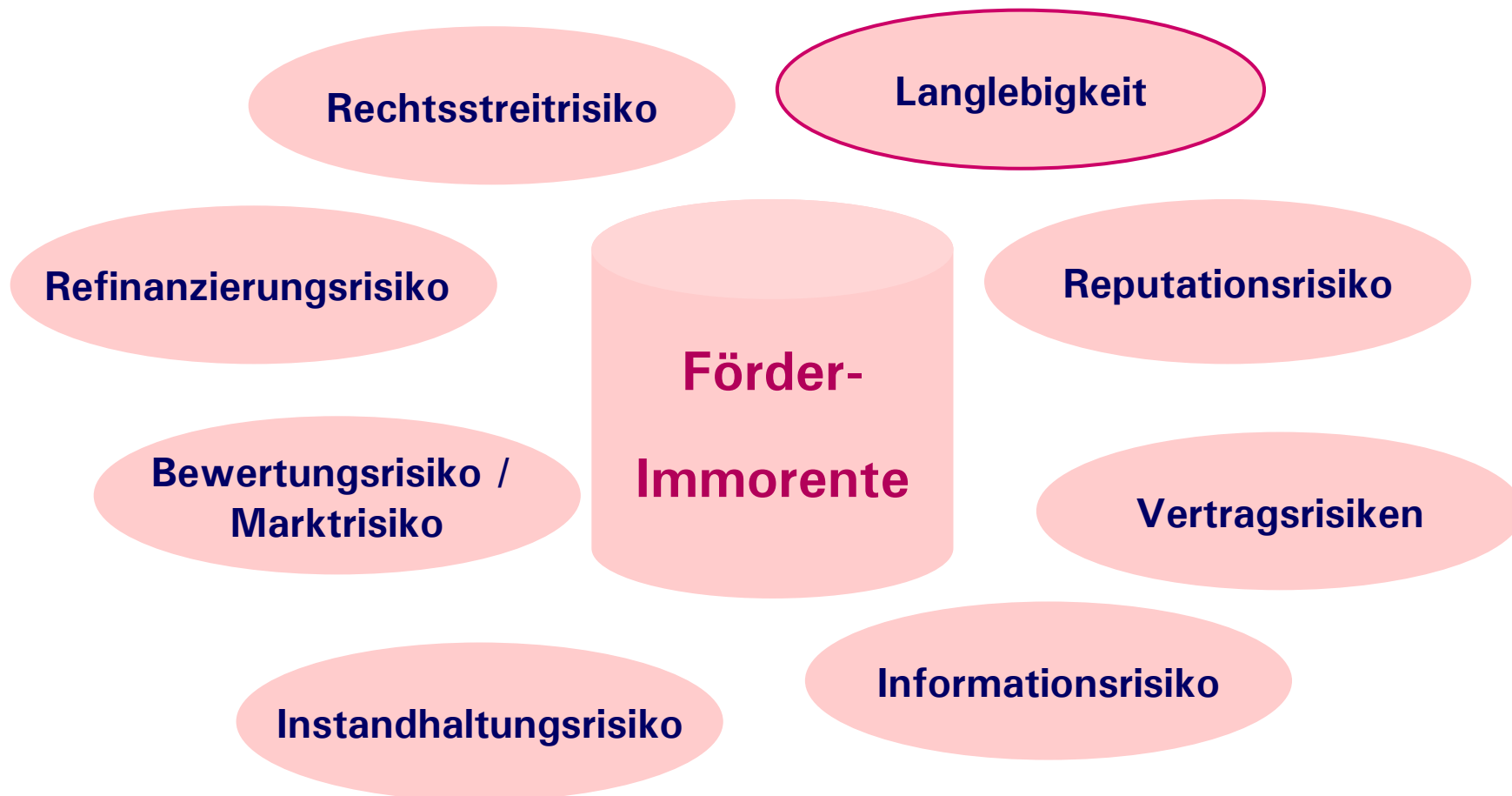
**Darlehen = 190.000 EUR**

**Verkaufserlös aus der Immobilie  
abzüglich o.g. Darlehen  
an Kunde/Erben**

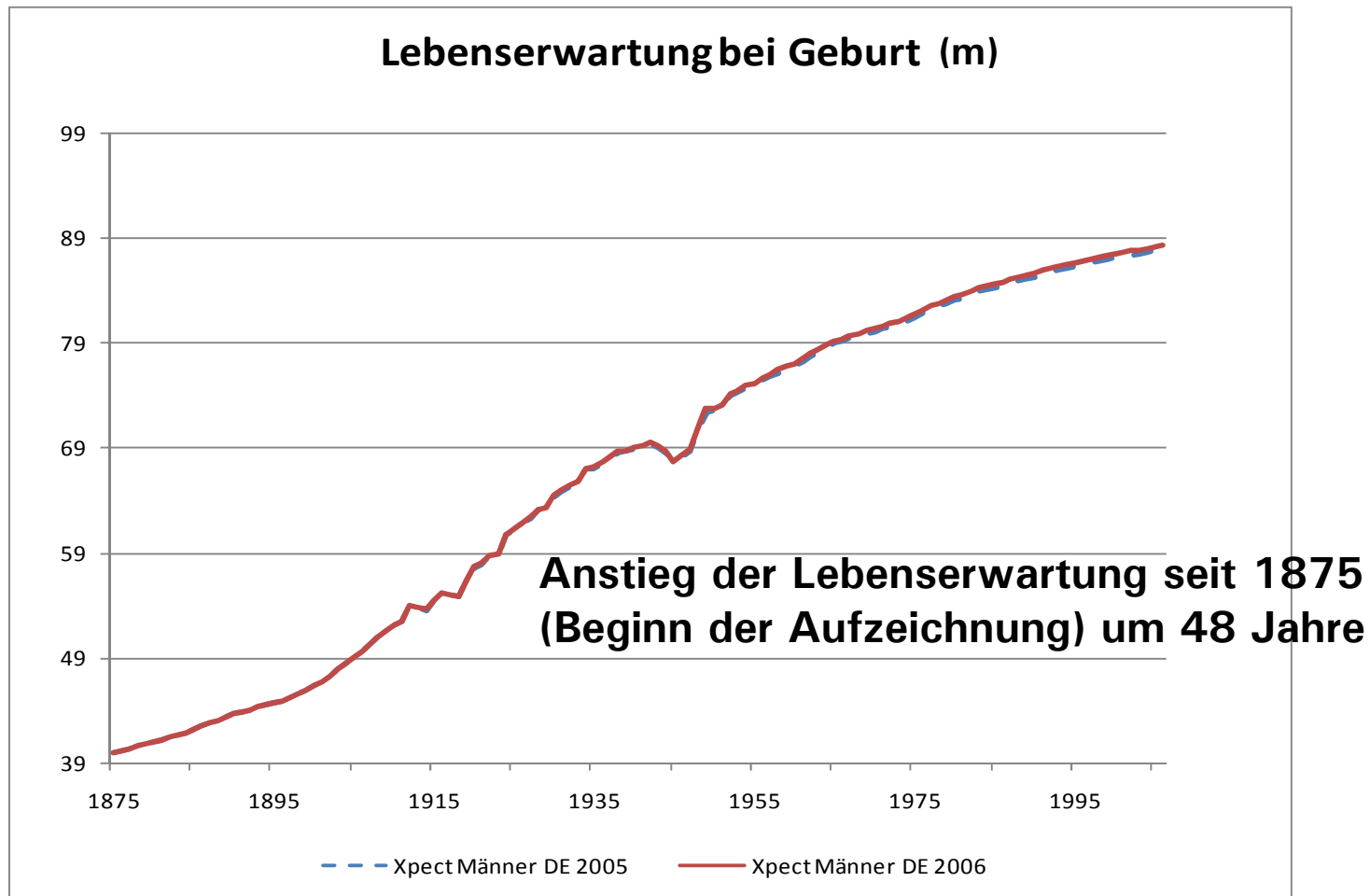
**aktueller Wert  
erwarteter Wert**

**280.000 EUR  
240.000 EUR**

# Herausforderung Produktrisiken

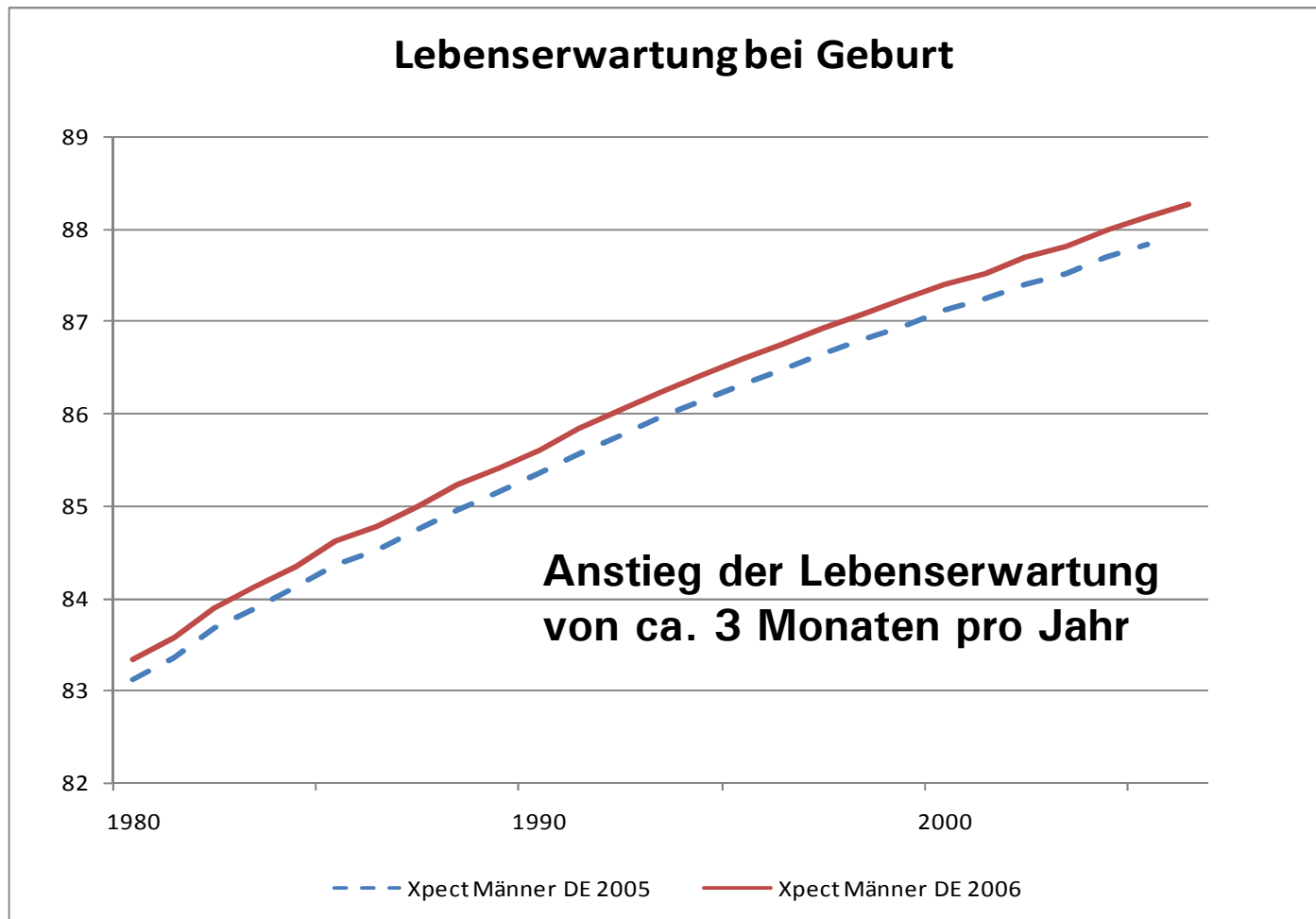


# Lebenserwartung seit 1875



Quelle: ValueData7 GmbH

# Lebenserwartung seit 1980



Quelle: ValueData7 GmbH

# Restlebenserwartung einer Generation



## Periodentafel

Darstellung der registrierten Sterblichkeiten in einem Beobachtungszeitraum (i.d.R. über drei Jahre), z.B.

- eines Neugeborenen im Jahr 2010
- Eines 1-Jährigen im Jahr 2010
- Eines 2-Jährigen im Jahr 2010 ...
- Eines 100-Jährigen im Jahr 2010

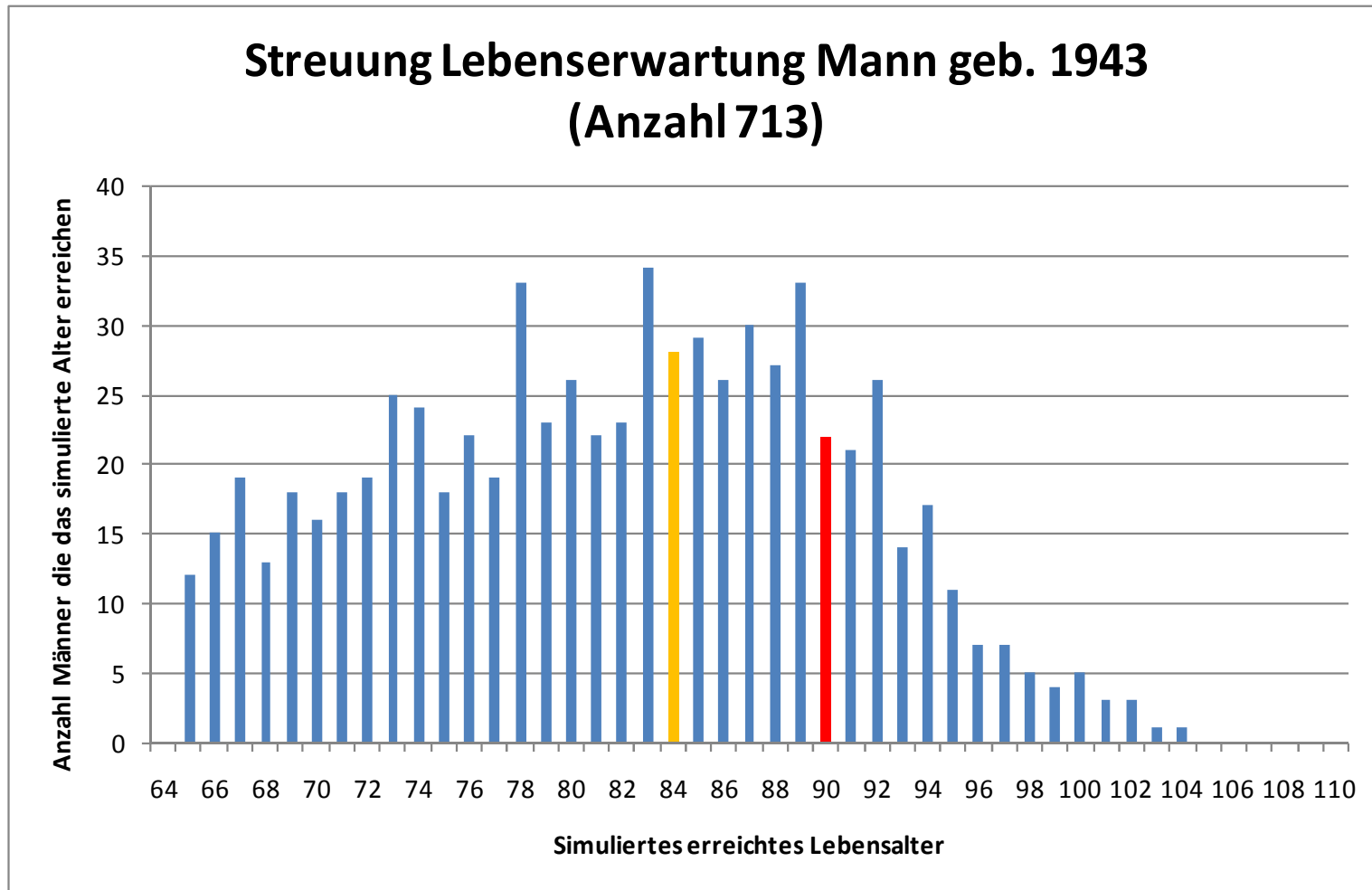
## Generationentafel



Darstellung der Sterblichkeit einer Generation (Kohorte), z.B.

- eines Neugeborenen im Jahr 1910
- des 1-Jährigen im Jahr 1911
- des 2-Jährigen im Jahr 1912 ...
- des 100-Jährigen im Jahr 2010

**Lebenserwartung eines 65-jährigen Mannes im Jahre 2004 betrug gem. Periodentafel ca. 17 Jahre gemäß Generationentafel ca. 24 Jahre.**

# Simulation der Lebenserwartung



 Erwartetes Lebensalter auf Basis der Xpect Generationensterbetafel 2005  
 Erwartetes Lebensalter unter Berücksichtigung des historischen Trends

Quelle: ValueData7 GmbH

# Immobilienrente – Zusammenfassung



- Produkt für Senioren mit Wohneigentum (Haus, Wohnung)
- Verwendungszweck muss den Förderbedingungen entsprechen
- Immobilie bleibt im Eigentum des Kunden, aber Grundschuld dient als Sicherheit für die Bank
- befristeter Vertrag bis zum 110. Lebensjahr
- Kombination von Kredit und Garantie
- Vorsorgepauschale berücksichtigt erforderlich werdende Dach- und Fachinvestitionen
- Inanspruchnahme in Raten (auf Wunsch als Einmalzahlung)

# Immobilienrente - Zusammenfassung



- feste monatliche Rate über die gesamte Laufzeit
- Garantieentgelt befristet, Zeitraum auf Basis Xpext-Generationentafel + Aufschlag (im Beispiel: 90. Lebensjahr)
- Zinsstundung für den o.g. Zeitraum (im Beispiel: 90. Lebensjahr)
- Zinsfestschreibung bis zum 110. Lebensjahr
- Tilgung erst nach Beendigung des Vertrages
- Tod oder Umzug in ein Pflegeheim beenden den Vertrag regulär
- Rückzahlung durch den Verkaufserlös der Immobilie oder anderweitig durch den Eigentümer/die Erben.