

Wohneigentum in der Altersvorsorge

Erfahrungen mit Instrumenten des Immobilienkapitalverzehr

Mike Schneider

Wohneigentum für die Versorgung im Alter zu aktivieren und gegen eine Leibrente an einen Dritten zu veräußern, ist hierzulande nur schwer vermittelbar. Erste institutionalisierte Produkte wurden bisher kaum nachgefragt und meist bereits nach der Pilotphase wieder eingestellt. Im europäischen Ausland lief es mitunter nicht besser. Lediglich in angelsächsischen Ländern haben sich Instrumente des Immobilienkapitalverzehr fest etabliert. Aus den Erfahrungen dieser Märkte könne man in Deutschland lernen und, so hofft der Autor, doch noch vergleichbare Produkte – sogar ohne staatliche Eingriffe – für einen Markt schaffen, der dies aber bislang nicht will. (Red.)

Die nachlassende Leistungsfähigkeit der gesetzlichen Rentenversicherung dringt immer stärker in das Bewusstsein der Bevölkerung. Paradoxerweise gelten selbst manche ältere Wohneigentümer als „arm“: Sie besitzen zwar eine Immobilie, können aber das darin gebundene Kapital nur durch einen Verkauf des Eigenheims nutzen. Soll das – vor allem lebenslange – Wohnrecht erhalten bleiben, böten sich Instrumente des Immobilien(kapital)verzehr zur Mobilisierung selbstgenutzter Wohnaktiva an. In Deutschland existieren bis dato jedoch nahezu keine entsprechenden Produkte und die nicht-institutionalisierten Möglichkeiten des Immobilienverzehr sind kaum bekannt beziehungsweise werden selten genutzt, beispielsweise der Immobilienverkauf gegen Leibrente.

Instrumente und Produkte

In Europa befassen sich zunehmend mehr Länder mit der Einführung von Instrumenten des Immobilienverzehr, darunter vor allem Lifetime respektive Reverse Mortgages. Aufbauend auf einer kurzen Vorstellung gängiger Instrumententypen liefert der vorliegende Beitrag ausgewählte Ergebnisse eines Forschungsprojekts des European Center for Financial Services (ECFS) über Erfahrungen auf den weltweiten Märkten für Immobilienverzehrinstrumente. Hieran schließen sich Überlegungen an, welche Implikationen sich für Produkte in Deutschland ergeben.

International wird häufig der Oberbegriff (Home) Equity Release verwendet, der die Freisetzung des in der Immobilie gebundenen Eigenkapitals bedeutet.¹⁾

Aus ökonomischer Sicht gibt es jedoch auch Instrumente, die keine Freisetzung von Kapital, sondern eine Zuführung auslösen, zum Beispiel kreditbasierte Instrumente. Ein treffenderer Oberbegriff ist daher Home Equity Conversion, der die Reallokation von Immobilienkapital bedeutet.²⁾ Allgemein kann von der Mobilisierung selbst genutzter Wohnaktiva gesprochen werden, wodurch eine vollständige Systematisierung der verschiedenen Instrumententypen möglich ist.

Dies ist umso bedeutender, als auch international bisher keine konsistente Systematisierung existiert. An dieser Stelle finden nur solche Instrumente Berücksichtigung, die einen Verzehr des Immobilienkapitals sowie den Erhalt des Wohnrechts vorsehen, und daher älteren Wohneigentümern die Zuführung des in der Immobilie gebundenen Kapitals unter Erhaltung des Wohnrechts in eine neue Verwendungsrichtung ermöglichen. Wesentlich ist dabei, dass der Nutzer des Instruments bewusst den zumindest teilweisen Verbrauch des Immobilienkapitals eingeht.

● Home Reversion Plan (HRP): Der Wohneigentümer verkauft seine Immobilie beziehungsweise einen Teil davon gegen ein lebenslanges Wohnrecht sowie

Der Autor

Mike Schneider ist Mitarbeiter am European Center for Financial Services (ECFS) an der Mercator School of Management der Universität Duisburg-Essen.

Geldzahlungen. Die finanziellen Mittel können als Einmalzahlung, als Leib- oder auch als Zeitrente fließen. Explizite Mietzahlungen fallen nicht an. Es handelt sich um ein standardisiertes respektive institutionalisiertes Produkt.

● Immobilienverkauf gegen Leibrente (Leibrente): Basierend auf den §§ 759–761 BGB verkauft der Wohneigentümer seine Immobilie vollständig und erhält eine Leibrente. Es kann frei verhandelt werden, ob der Käufer einen Teil des Verkaufspreises sofort ausbezahlt. In der Regel sieht die Leibrente ein lebenslanges Wohnrecht vor, das aber auch verkürzt werden kann.

● Sale-Lease-Back: Der Käufer zahlt dem Wohneigentümer den vollen Kaufpreis aus und vereinbart mit ihm einen Mietvertrag auf Lebzeiten.

● Lifetime beziehungsweise Reverse Mortgage (LM oder RM): Der Wohneigentümer nimmt ein Darlehen auf, das mit Immobilien besichert ist und das (inklusive Zinsen) erst mit seinem Tod fällig wird. Er behält als Eigentümer das lebenslange Wohnrecht, muss keine Bonitätsprüfung erdulden und keine laufenden Zins- und Tilgungszahlungen leisten. Die liquiden Mittel erhält er als Einmalzahlung, Leib- oder Zeitrente oder in Form einer Kreditlinie. International hat sich der Begriff Reverse Mortgage etabliert, da sich der Eigenkapitalprozess gegenüber einem herkömmlichen Hypothekarkredit umkehrt: Der Eigentümer baut Eigenkapital ab und transformiert akkumuliertes Kapital in laufendes Einkommen. Da ein solcher Vorgang nicht zwingend vom Alter des Kreditnehmers beziehungsweise dessen Restlebenszeit abhängt und auch zeitlich befristete Reverse Mortgages möglich sind, ist die Bezeichnung Lifetime Mortgage, das heißt ein lebenslanger Kredit, vorzuziehen (auch wenn der Begriff fast nur in Großbritannien gebräuchlich ist).

● Shared Appreciation Mortgage (SAM): Dieses Instrument funktioniert wie eine LM, der Kreditnehmer erhält jedoch einen günstigeren Kreditzins. Im Gegenzug partizipiert der Anbieter an den Wertzuwächsen der Immobilie.

Die Instrumententypen unterscheiden sich teilweise erheblich in den Rechten und Pflichten der beiden Kontraktpartner, ohne dies an dieser Stelle zu vertiefen.

Die erste wissenschaftliche Arbeit über Immobilienverzehrprodukte lieferte Chen 1965 über den Housing Annuity Plan.³⁾

Erste Produkte wurden in den USA 1961 (eine Reverse Mortgage durch Deering Savings & Loans) und in Großbritannien 1965 (eine Home Reversion durch Hodge Equity Release) verzeichnet, ohne dass ein früheres Auftreten der Instrumente auszuschließen wäre.⁴⁾ Insgesamt ist es schwierig, bei verschiedenen internationalen Märkten die Entwicklung an einzelnen Jahren festzumachen, da sich insbesondere die Ausgestaltung der Reverse Mortgage in den USA über die Jahre verändert hat. Zudem handelte es sich in einzelnen Fällen um nicht-institutionalisierte Produkte, sondern um individuelle Lösungen.

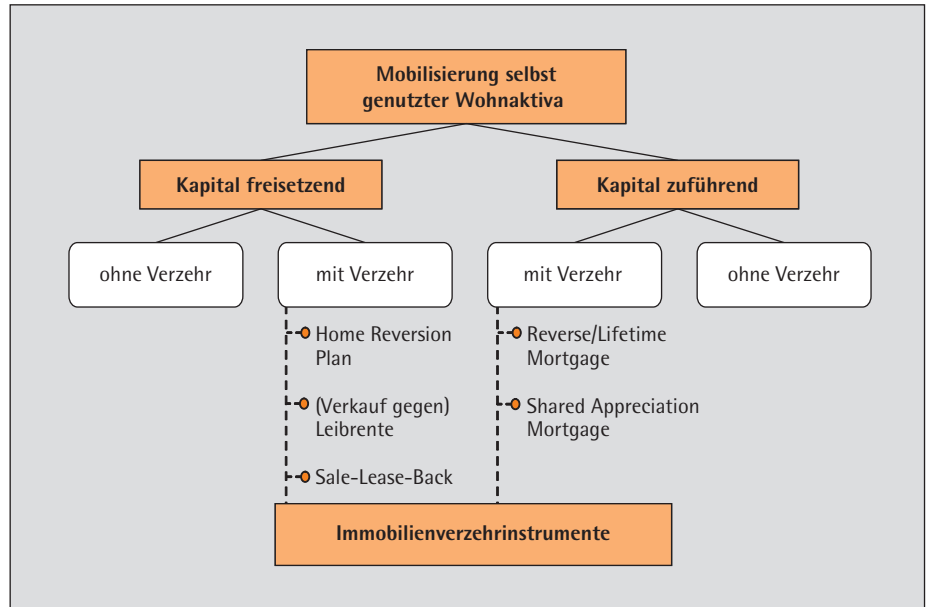
Im Rahmen der Untersuchung des ECFS konnten in 24 Ländern Immobilienverzehrprodukte nachgewiesen werden. Abbildung 2 führt in einer Zeitreihe auf, wann sich die einzelnen Märkte zu entwickeln begonnen haben.⁵⁾ In diesen Ländern wurden 120 Anbieter von Lifetime Mortgages und 178 Produkte beziehungsweise Varianten ausgemacht; Home Reversion Plans gibt es derzeit überwiegend in Großbritannien. In den meisten Ländern existiert nur eine kleine Anzahl an Anbietern, die häufig ihre Produkte kaum bewerben – in diesen Märkten ist die Nutzung der Produkte relativ gering und es existieren keine robusten Daten über die Marktgröße.

Verbreitung von Reverse Mortgage

Auffallend ist, dass es sich bei den Anbietern von Immobilienverzehrinstrumenten überwiegend um Banken und Spezialisten handelt. Die Vermutung, Versicherungen könnten das inhärente Langlebkeitsrisiko am besten abbilden und steuern, schlägt sich zumindest nicht in der Anbieterzahl nieder. Die angelsächsisch geprägten Länder machen die – gemessen an Kontraktzahlen und Volumina – größten Märkte aus: Großbritannien, USA, Kanada, Australien und Neuseeland. Für Irland und Spanien lassen sich die Marktzahlen schätzen, für die weiteren Märkte ist dies nicht möglich (siehe Abbildung 3).

In den meisten Ländern herrscht als Zahlungsmodus die Einmalzahlung vor, dies hat seine Ursache in der Kalkulierbarkeit für den Anbieter. Die Kreditlinie (Draw-Down) als flexible Auszahlungsform ist dagegen selten. Leibrenten bieten die Anbieter selbst sehr selten an; Kunden haben lediglich die Möglichkeit, mit der Einmalzahlung eine Rentenversicherung zu erwerben. Die Zinsanpassung folgt weitgehend den Usancen der jeweiligen

Abbildung 1: Systematisierung der Instrumente des Immobilienverzehr



Hypothekenmärkte. Die Festzinsvereinbarungen beschränken sich meistens auf eine Laufzeit von fünf bis maximal zehn Jahren; in Großbritannien sind aber auch lebenslange fixe Zinsen verfügbar.

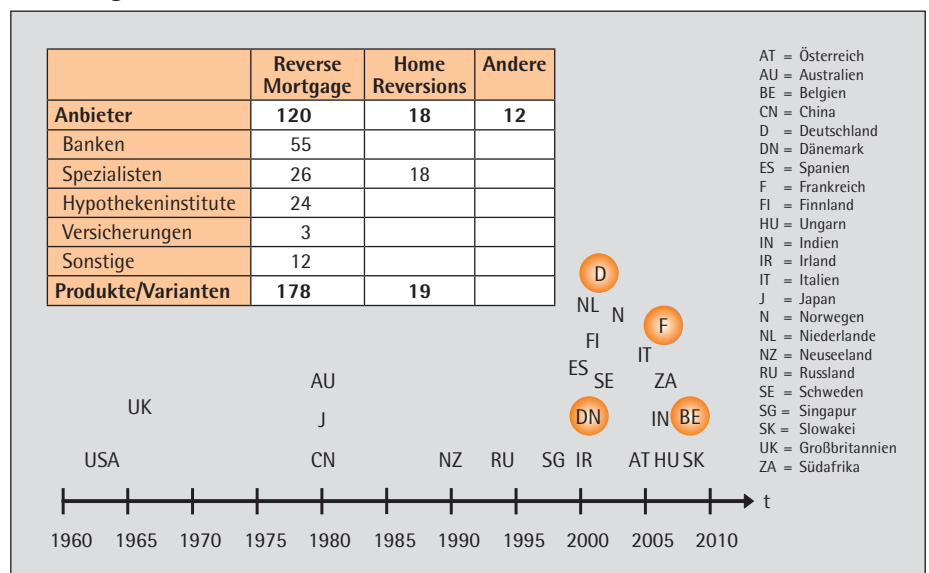
Weltweit gilt der US-amerikanische Markt als Inbegriff für Reverse Mortgages. Dies ist auf die Einführung der Home Equity Conversion Mortgage (HECM) zurückzuführen, die 1989 vom Department for Housing and Urban Development (HUD) in Form eines sogenannten Demonstrationsprogramms ins Leben gerufen wurde.⁶⁾ HECM werden von Finanzdienstleistern vertrieben und müssen bestimmten Auflagen genügen. Ihre Besonderheit besteht im Non-Recourse, wonach der Kreditnehmer maxi-

mal den Immobilienwert schuldet. Überschreitet der Immobilienwert den aufgelaufenen Kreditbetrag, so kann der Kreditgeber den Kontrakt an das HUD weitergeben und trägt damit kein Ausfall- beziehungsweise Sicherheitenrisiko.

Das gesamte Versicherungssystem speist sich aus Prämien, die in die Kontrakte eingepreist sind. Die HECM dominieren den US-amerikanischen Markt. In den letzten Jahren konnten sich nur wenige proprietäre Produkte am Markt behaupten.⁷⁾ Fannie Mae fungiert als Refinanzierungsquelle und kauft nahezu sämtliche HECM auf.

In Großbritannien begann sich der Markt in den frühen achtziger Jahren zu entwi-

Abbildung 2: Überblick über die internationalen Märkte für Immobilienverzehr



ckeln. Allerdings haben nach wenigen Jahren insbesondere die Investment Bond Schemes zu einem deutlichen Reputationsverlust der Lifetime Mortgages geführt. Bei diesen Produkten legte der Kreditnehmer die liquiden Mittel in Anleihen an – in Folge des Zinsanstiegs, nachlassender Immobilienpreise sowie nachteiliger Vorfälligkeitsklauseln verloren viele Kunden ihre Immobilie und sahen sich mit Restschulden konfrontiert. Der Markt erholte sich in den Folgejahren nur langsam von diesem Rückschlag, stellt aber gegenwärtig mit den USA den größten Markt für Immobilienverzehr weltweit dar.

Aktuelle Entwicklungen

1991 erließen mehrere Anbieter den Verhaltenskodex Safe Home Income Plans (Ship), um das Verbrauchervertrauen

implementiert.⁹⁾ Der neuseeländische Marktführer Sentinel hat sein Produkt bereits in verschiedenen anderen Ländern wie Irland und Spanien eingeführt und kann als derzeit führender weltweiter Anbieter bezeichnet werden.

Seit etwa zwei Jahren ist eine Gruppe unter den europäischen Ländern zu beobachten, die mit Hilfe von Vorschriften ein geeignetes Rahmenfeld für Immobilienverzehr schaffen wollen. Zum Teil sind in diesen Ländern spezifische Vorschriften notwendig, um diese Produkte möglich zu machen, beispielsweise Zinsseszinsverbote in Italien und Belgien oder Laufzeitbegrenzungen von Hypothekendarlehen in Frankreich. So hat Frankreich im März 2006 ein Gesetz zur Einführung der Prêt Viager Hypothécaire erlassen. Belgien arbeitet an einem Gesetzesentwurf, während Italien sein Gesetz aus dem Jahr 2005 überarbeitet.

kalkuliert zudem einen relativ hohen Sicherheitsabschlag mit einem möglichen Attraktivitätsverlust für die Kunden ein.

Im Jahr 2000 hat die Dresdner Bausparkasse einen Versuch unternommen, eine Art Reverse Mortgage in Deutschland zu platzieren. Das Produkt wurde nach Durchführung eines Testmarktes schließlich doch nicht auf den Markt gebracht. Die Hypovereinsbank bietet in Kooperation mit Planethome seit 2001 die Immobilienrente an, bei der es sich um eine Sale-Lease-Back-Konstruktion handelt.¹⁰⁾

Entscheidende Parameter bei der Kalkulation von Immobilienverzehrinstrumenten sind die Entwicklung der Wohnimmobilienpreise, das Zinsniveau und das Alter des Kunden. Die anfängliche Auszahlungsquote, AQO (Quotient aus maximalen Auszahlungsbetrag bei

Abschluss und dem Immobilienwert) ist dabei umso höher, je älter der Kunde (wegen der sinkenden Restlebenserwartung), je niedriger die Verzinsung (aufgrund des geringeren Abzinsungseffekts) und je größer die erwartete Wertsteigerung der Immobilie ist.

Während sich international die AQO für 65-Jährige zwischen 15 und 25 Prozent bewegt, sind für Deutschland aufgrund der stagnierenden Immobilienwerte Größenordnungen am unteren Ende der

Bandbreite zu erwarten.¹¹⁾ Kombiniert mit den in Deutschland relativ hohen Versorgungsniveaus könnte hieraus die Schlussfolgerung gezogen werden, Immobilienverzehrinstrumente wären in Deutschland nicht marktfähig.

Diese Einschätzung setzt die Annahme voraus, Immobilienverzehr sei grundsätzlich nur für ältere Wohneigentümer mit niedrigen Versorgungsniveaus sinnvoll. Neben den „Bedürftigen“ verzehren jedoch auch Kunden ihre Immobilie, die lediglich für außerordentliche Notfälle vorsorgen oder ihren Lebensstandard aufbessern wollen.¹²⁾ In Großbritannien nutzen zahlreiche Wohneigentümer Lifetime Mortgages und Home Reversions als Lifestyle-Produkt. In Neuseeland verwenden jeweils 14 Prozent der Nutzer die liquiden Mittel für den Erwerb eines Autos oder für eine Reise.¹³⁾ Insgesamt erweisen sich mit Blick auf die weltwei-

Abbildung 3: Überblick über die Merkmale ausgewählter Lifetime-Mortgage-Märkte

	ausstehende Kontakte		kumuliertes Neugeschäft		Jahr März 2007	aktive Anbieter	Zahlungsmodi ¹⁾	Verzinsung ²⁾
	Kontakte	Volumina	Kontakte	Volumina				
USA	243 900	26 245	320 000	40 000	2006	13	EZ, R, KL	nur var.
Großbritannien	122 000	6 328	139 000	5 791	2006	20	EZ, R	fix (vh)
Kanada			12 500	770	2006	2	EZ	var. (vh)
Australien	27 500	1 500			2006	24	EZ (80%), R	var. (85%)
Neuseeland	4 500	227			2006	7	EZ (99%)	var. (99%)
Irland	3 000	300			2006	3	EZ, R	var., fix
Spanien	2 000	350			2006	14	R (vh)	fix (vh)
Niederlande					2006	10	EZ (vh)	fix (vh)

¹⁾ EZ = Einmalzahlung; R = Rente; KL = Kreditlinie; vh = vorherrschen,

²⁾ var = variabel; fix = Festzins; vh = vorherrschend; l = lebenslang

Angabe der Volumina in Millionen der jeweiligen Landeswährung. In den USA zählen zu den aktiven Anbietern auch solche, die modifizierte HECM anbieten.

en zu stärken, zum Beispiel in Form einer Non Negative Equity-Guarantee analog zum Non-Recourse der HECM⁹⁾. 2004 und 2007 hat die FSA Vorschriften für LM respektive HRP erlassen. In Großbritannien kann die Wettbewerbsintensität als sehr hoch bezeichnet werden, die Margen bewegen sich deutlich unter denen in den USA und anderen Ländern. Den hohen Entwicklungsgrad des Markts untermauern Verbriefungstransaktionen sowie das temporäre Angebot von SAM Ende der neunziger Jahre.

Australien und Neuseeland weisen einen ebenfalls hohen Entwicklungsgrad auf, zumal dort bereits seit vielen Jahren Immobilienverzehrprodukte verfügbar sind – wenn auch erst in den letzten zwei Jahren mit nennenswerten Volumina. Beide Märkte folgen in Teilen der Entwicklung in Großbritannien, so wurden 2000 (2005) Ship-ähnliche Kodizes

In Frankreich hat bisher nur der Crédit Foncier die Produkteinführung für Ende 2007 angekündigt. Nach dem Erlass zweier Dekrete Anfang 2007 könnten aber auch für andere potenzielle Anbieter die Rahmenbedingungen klar genug sein, um einen Markteintritt zu versuchen.

Produkteinführungen in Deutschland

In Deutschland existiert seit langer Zeit die Leibrente, ohne dass jedoch diese Möglichkeit in größerer Zahl genutzt würde. Das Zusammenfinden der Kontraktpartner erweist sich für beide Seiten als schwierig, zumal auch kaum Informationsportale existieren. Die Stiftung Liebenau bietet mit der Zustifterrente ein standardisiertes Produkt an, vertreibt dieses jedoch nicht flächendeckend und

ten Märkte verschiedene Vermutungen als korrekturbedürftig. Eine Auswahl an Implikationen, die sich aus den Beobachtungen ableiten lassen:

- Lifetime Mortgages sind ursprünglich zur Generierung eines zusätzlichen Einkommens konzipiert worden. Es ist jedoch zu hinterfragen, ob diese Auszahlungsform auch von deutschen Nutzern favorisiert wird. In direkter Rückkopplung auf die Kalkulation ergeben sich gerade bei der Kreditlinie attraktivere Cash-Flows für die Kunden¹⁴⁾.

- Die Nutzung erfolgt nicht unbedingt direkt mit dem Rentenbeginn.¹⁵⁾ Die Verfügbarkeit von Immobilienverzehrprodukten erlaubt es älteren Menschen, ihre weiteren Vermögenswerte zuerst aufzubrechen, ohne Gefahr zu laufen, anschließend ihr Eigenheim verkaufen zu müssen.

- Potenzielle Anbieter sollten analog zu Ländern wie Großbritannien (Ship) oder Australien (Sequal) einen selbst bindenden Verhaltenskodex formulieren, um bei den Verbrauchern für diesen Produkttyp Vertrauen zu schaffen und zu sichern.

- Lifetime Mortgages sollten nach Möglichkeit lebenslange Laufzeiten aufweisen und einen Überschuldungsverzicht beinhalten. Eine Equity-Protection ermöglicht es dem Kunden, einen vereinbarten Prozentsatz des Immobilienkapitals für sein Erbe zu sichern.

- Angebot von Home Reversions, zum Beispiel in Kombination mit jährlich beziehungsweise nach Bedarf des Kunden wachsenden Eigentumsanteilen des Anbieters.

- Zusätzliche Services wie die Vermittlung von Hausdiensten, Pflegeplätzen oder garantierte Übernahme der Sterbekosten erhöhen die Attraktivität der Produkte.

Auch die Vermutung, Immobilienverzehrprodukte könnten nur nach dem US-amerikanischen Muster, das heißt mit staatlicher Einflussnahme, funktionieren, erscheint zweifelhaft. Der Blick auf die internationalen Märkte zeigt, dass sich solche Instrumente in fast allen Fällen ohne staatliche Einflussnahme entwickelt haben. Die zentrale Herausforderung besteht in der Zusammenführung des aus Nachfragersicht Gewünschten (Marketingaspekt) und dem aus Anbietersicht Machbaren (Controllingaspekt). Auch in Deutschland dürfte es möglich sein, die

bisher noch verdeckte Nachfrage mit innovativen Lösungen zu überzeugen.

Möglicherweise können Immobilienverzehrinstrumente die Lücke in der Palette an Finanzprodukten schließen. Das Kundensegment „Senioren“ ist zwar mittlerweile entdeckt worden, aber noch fehlt es an Produkt- und Beratungslösungen für eine aktive Gestaltung der letzten Phase im Lebenszyklus.¹⁶⁾ Die Anbieter, insbesondere Kreditinstitute, könnten sich zudem neue Cross-Selling-Potenziale erschließen.

Staatliche Regulierung günstig, wenn sie behutsam ist

In Deutschland fehlt bisher ein breites Verständnis – sowohl auf Seiten der Nachfrager, aber auch auf Seiten der potenziellen Anbieter – für diese komplexen Finanzinstrumente. Insbesondere fehlt es an einer öffentlichen Diskussion. Es ist zu hoffen, dass bereits in naher Zukunft ein Austausch über die Möglichkeiten und Grenzen dieser Produkte in Deutschland beginnt. Hierbei sollte auch der Staat eine aktive Rolle einnehmen – bis hin zur Überlegung, wie sich die Erfahrungen aus anderen Ländern nutzen lassen. Eine mögliche Regulierung muss jedoch sorgfältig diskutiert werden, da – gerade wegen der produktimmanenten Komplexität – eine zu starke Reglementierung die Marktfähigkeit von Immobilienverzehrprodukten negativ beeinflussen kann. Dies wäre wiederum zum Schaden der eigentlichen Nutznießer und damit der älteren Wohneigentümer.

Literaturverzeichnis

Council of Mortgage Lender (o. J.): Equity release leaflet – unlocking the value of your home, London, Y.-P. Chen and K. Scholen (1980): Private Resources and Public Policy, in: K. Scholen and Y.-P. Chen, Unlocking Home Equity for the Elderly, Cambridge, Y.-P. Chen (1967): Potential Income from Home Ownership – An Actuarial Mortgage Plan, in: J. E. Subcommittee on Fiscal Policy and C. o. t. U. S. Committee, Old Income Assurance: a Compendium of papers on problems and policy issues in the public and private system, Washington.
K. Scholen (1996): Your New Retirement Nest Egg – A Consumer Guide to the New Reverse Mortgages, Apple Valley.
N. Jachiet, J. Friggit, B. Vorms and C. Taffin (2004): Sur le prêt viager hypothécaire et la mobilisation de l'actif résidentiel des personnes âgées, juillet 2004.
Hypovereinsbank (2004): HVB ImmobilienRente, o. O., Stand 03/2004.
Datamonitor (2005): Reverse Mortgages in Australia and New Zealand 2005, New York, 06/2005
J. Hickey and R. Sorbello (2007): Trowbridge Deloitte New Zealand Reverse Mortgage Market Study (Dec 06). o. O., April 2007.
K.-P. Müller (2006): Die alternde Gesellschaft – Konsequenzen für das strategisch und operative

Bankmanagement, in: B. Rolfes, Herausforderung Bankmanagement-Entwicklungslinien und Steuerungsansätze, Frankfurt am Main.

Fußnoten

- ¹⁾ Vergleiche Council of Mortgage Lender (o. J.): Equity release leaflet – unlocking the value of your home, London, Seite 1.
- ²⁾ Vergleiche Chen, Yung-Ping/ Scholen, Ken (1980): Private Resources and Public Policy, in: Scholen, Ken/ Chen, Yung-Ping (Hrsg.): Unlocking Home Equity for the Elderly, Cambridge, Seite 72.
- ³⁾ Chen spricht auch von einem Actuarial Mortgage Plan, der als Kreditgeschäft ausgestaltet ist und ein lebenslanges Wohnrecht sowie eine Leibrente beinhaltet. Vergleiche Chen, Yung-Ping (1967): Potential Income from Home Ownership – An Actuarial Mortgage Plan, in: Subcommittee on Fiscal Policy, Joint Economic/ Committee, Congress of the U.S. (Hrsg.): Old Income Assurance: a Compendium of papers on problems and policy issues in the public and private system, Washington, Seite 303 ff.
- ⁴⁾ In Deutschland ist der Immobilienverkauf gegen Leibrente seit dem Mittelalter bekannt und seit 1990 im BGB benannt; ebenso in Frankreich die Rente Viager.
- ⁵⁾ In Belgien und Frankreich gibt es derzeit noch keine Produkte, allerdings wurden Gesetze für die Einführung erlassen beziehungsweise vorbereitet. In Dänemark gibt es keine Immobilienverzehrinstrumente im eigentlichen Sinn, stattdessen nutzen ältere Wohneigentümer den sogenannten Nedsparringsplan in einer ähnlichen Form. In Deutschland gibt es ebenfalls derzeit keine LM oder HRP.
- ⁶⁾ Vergleiche Scholen, Ken (1996): Your New Retirement Nest Egg – A Consumer Guide to the New Reverse Mortgages, Apple Valley, Seite 97 ff.
- ⁷⁾ Dabei handelt es sich fast ausschließlich um sogenannte Jumbo-Reverse Mortgages, die für hochwertige Immobilien gedacht sind. Die HECM begrenzen die Auszahlungen auch durch sogenannte County Limits, weshalb die Auszahlungen für teurere Objekte relativ gering ausfallen.
- ⁸⁾ Allerdings existiert in Großbritannien keine staatliche Versicherung, die Anbieter steuern ihre Portfolios selbst.
- ⁹⁾ Dabei handelt es sich um die Senior Australians Equity Release Association of Lenders (Sequal) in Australien und die Safe Home Equity Release Products Association (Sherpa) in Neuseeland.
- ¹⁰⁾ Vergleiche Hypovereinsbank (2004): HVB ImmobilienRente, Stand 03/2004, o. O., Seite 1 f.
- ¹¹⁾ Die pauschale Betrachtung ergibt sich auf Basis der gängigen Immobilienpreisindizes, deren Eignung für den Einzelfall an dieser Stelle nicht diskutiert wird. So ergeben sich auf Basis des Index Wohnen der BulwienGesa durchschnittliche Wachstumsraten in Höhe von etwa 0,03 Prozent per annum für die vergangenen zehn Jahre und 1,61 Prozent für 20 Jahre.
- ¹²⁾ Vergleiche Datamonitor (2005): Reverse Mortgages in Australia and New Zealand 2005, 06/2005, New York, Seite 35 f.
- ¹³⁾ Vergleiche Hickey, James/ Sorbello, Robert (2007): Trowbridge Deloitte New Zealand Reverse Mortgage Market Study (Dec 06). April 2007, o. O., Folie 9.
- ¹⁴⁾ In den USA nutzen rund 80 Prozent der HECM-Kunden die Kreditlinie als alleinige Auszahlungsform, weitere zwölf Prozent verwenden sie in Kombination mit anderen Auszahlungsmodi (Daten des HUD).
- ¹⁵⁾ Bei den US-amerikanischen HECM betrug im Neugeschäft des Fiskaljahres 2006 das Durchschnittsalter knapp 74 Jahre (Daten des HUD).
- ¹⁶⁾ Vergleiche zu den Auswirkungen Müller, Klaus-Peter (2006): Die alternde Gesellschaft – Konsequenzen für das strategisch und operative Bankmanagement, in: Rolfes, Bernd (Hrsg.): Herausforderung Bankmanagement – Entwicklungslinien und Steuerungsansätze, Frankfurt am Main, Seite 55 ff. ■