

Schwerpunkt Wohneigentum

Mehr Eigentumsbildung durch innovative Instrumente des Risikotransfers

Deutschlands Wohnungsmärkte sind unausgeglichen. Vor allem in den Zuzugsregionen sind Mietwohnungen knapp und Baugrundstücke teuer. Besonders Familien mit Kindern finden dort kaum bedarfsgerechten Wohnraum, den sie sich auch leisten können. Wohneigentumsbildung in der Peripherie ist für viele eine Alternative, doch fehlen häufig das Eigenkapital und für langes Vorsparen die Zeit. Vollfinanzierungen gehen allerdings mit höherem Risiko für die Bank einher und sind daher auch für den Kreditnehmer kostspielig. Eine Lösung sieht der Autor in der Hypothekenversicherung, die um Elemente der klassischen Restschuldsicherung erweitert wird. Dafür will er auch auf politischer Ebene verstärkt werben, um künftig mehr jungen Menschen ins Wohneigentum zu verhelfen. (Red.)

Von eigenen vier Wänden träumen viele Menschen. Schuldenkrise und Angst vor Inflation haben die Tendenz zur Sicherheit durch Eigentum verstärkt, wie Infra-test im Auftrag der privaten Bausparkassen erst unlängst ermittelt hat. Auch als wichtiger Baustein für die Altersvorsorge hat Wohneigentum in der letzten Zeit erheblich an Bedeutung gewonnen, je geringer die Renditeaussichten für Kapitallebensversicherungen geworden sind. Mit aktuell rund 43 Prozent liegt die Quote des selbst genutzten Wohneigentums in Deutschland jedoch im europäischen Vergleich noch immer am unteren Ende der Skala.

Gerade für junge Menschen scheint der Traum vom Eigenheim oft nicht erreichbar oder doch in weiter Ferne zu sein. Angesichts eines historisch niedrigen Zinsniveaus und stabiler Immobilienpreise sind die Marktbedingungen hierfür zurzeit zwar durchaus attraktiv. Hohe Anforderungen an Eigenkapital sowie Zinsen und Tilgung für das Darlehen wirken

jedoch vielfach abschreckend. Und die Banken tendieren aufgrund der Finanzkrise und erhöhter Eigenkapitalunterlegungspflichten nach wie vor zu einer deutlich restriktiveren Kreditvergabe und fordern gleichzeitig erhöhte Sicherheiten vom Kreditnehmer.

In angelsächsischen Ländern wird in derartigen Situationen bereits seit langem die Hypothekenversicherung eingesetzt, um die Bereitschaft der Banken zur Kreditvergabe zu fördern. In Deutschland beginnt der Markt erst jetzt, diese Möglichkeit des Risikotransfers für sich zu nutzen. Die hierzulande üblichen hohen Anforderungen an die persönliche Kreditwürdigkeit des Darlehensnehmers und die konservative Bewertung der Beleihungsobjekte stehen dabei außer Frage. Die Absicherung eines Immobiliendarlehens mit einer Hypothekenversicherung bedeutet nicht, dass diese bewährten Grundsätze aufgegeben werden. Vielmehr ist eine konservative Kreditvergabepraxis Voraussetzung dafür, dass hochauslaufende Immobiliendarlehen überhaupt versicherbar sind. Hypothekenversicherung hat mit „Subprime“-Immobilien nichts zu tun.

Der zentrale Begriff in der Hypothekenversicherung ist die Risikostreuung – laut Stefan Kofner, Professor für Wohnungswirtschaft und Immobilienwirtschaft, die Kernkompetenz der Hypothekenversicherer. Risiken durch Kredite, die nicht bedient werden können, werden in geografischer Hinsicht durch Verteilung von Risiken im Raum, in zeitlicher Hinsicht durch Vorhaltung von Reserven sowie durch unterschiedlich gestaffelte Beleihungsausläufe verteilt. Eine vergleichbare Streuung der Kreditausfälle können einzelne Banken,

vor allem lokale Sparkassen und Volksbanken, genauso wenig erreichen wie klassische Versicherer. Für die kreditgebenden Institute hat die Hypothekenversicherung zudem den Vorteil, dass sie sich in Zeiten von Basel II und Basel III positiv auf die Liquidität der Institute auswirkt und ihre Eigenkapitalquote geringer belastet wird.

Die traditionelle Form

In ihrer klassischen Form schützt die Hypothekenversicherung den Kreditgeber gegen das Risiko von Verlusten aus der Abwicklung notleidender Hypothekendarlehen. Sie wird also vom Kredit gewährenden Institut selbst abgeschlossen und ermöglicht, dass auch dann Immobilieneigentum erworben werden kann, wenn der Kreditnehmer nur über ein geringeres Eigenkapital verfügt als die oft üblichen 20 Prozent. Die Kosten der Versicherung werden in der Regel über den Zins an den Kreditnehmer weitergegeben.

Die Versicherung reduziert die Höhe des Verlustes für den Kreditgeber und verbessert somit dessen Risikoposition. Dadurch ist der Kreditnehmer eher in der Lage, höher auslaufende Darlehen auszureichen. Kann der Kreditnehmer den Kredit nicht ausreichend bedienen, wird die Immobilie veräußert. Die Hypothekenversicherung greift dann, wenn der Erlös aus der Verwertung der Immobilie den Kredit nicht deckt. Die Hypothekenversicherung ist deshalb insbesondere für die zusätzliche Absicherung von Immobiliendarlehen geeignet, die oberhalb der üblichen konservativen Beleihungsgrenzen ausgegeben werden.

Die zweite Generation

Bei der klassischen Hypothekenversicherung liegt der Versicherungsfall erst vor, wenn die Immobilie verwertet wird, der Kredit also notleidend geworden ist. Um dem zuvorzukommen, hat Genworth Financial die Hypothekenversicherung weiterentwickelt und sie um bewährte

Der Autor

Alexander Hoffmann



Hauptbevollmächtigter und Managing Director Deutschland & Österreich, Genworth Financial Mortgage Insurance Limited, Zweigniederlassung Deutschland, Neu-Isenburg

Elemente der Restschuldversicherung ergänzt. Die Hypothekenversicherung der nächsten Generation leistet dadurch bereits dann, wenn der Kreditnehmer zum Beispiel aufgrund von Krankheit oder Arbeitslosigkeit in vorübergehende Zahlungsschwierigkeiten gerät. Durch die Übernahme der Kreditraten für einen begrenzten Zeitraum kann die Versicherung so zur Sanierung notleidender Immobiliendarlehen beitragen. Eine Verwertung als Ultima Ratio kann dadurch oftmals vermieden werden.

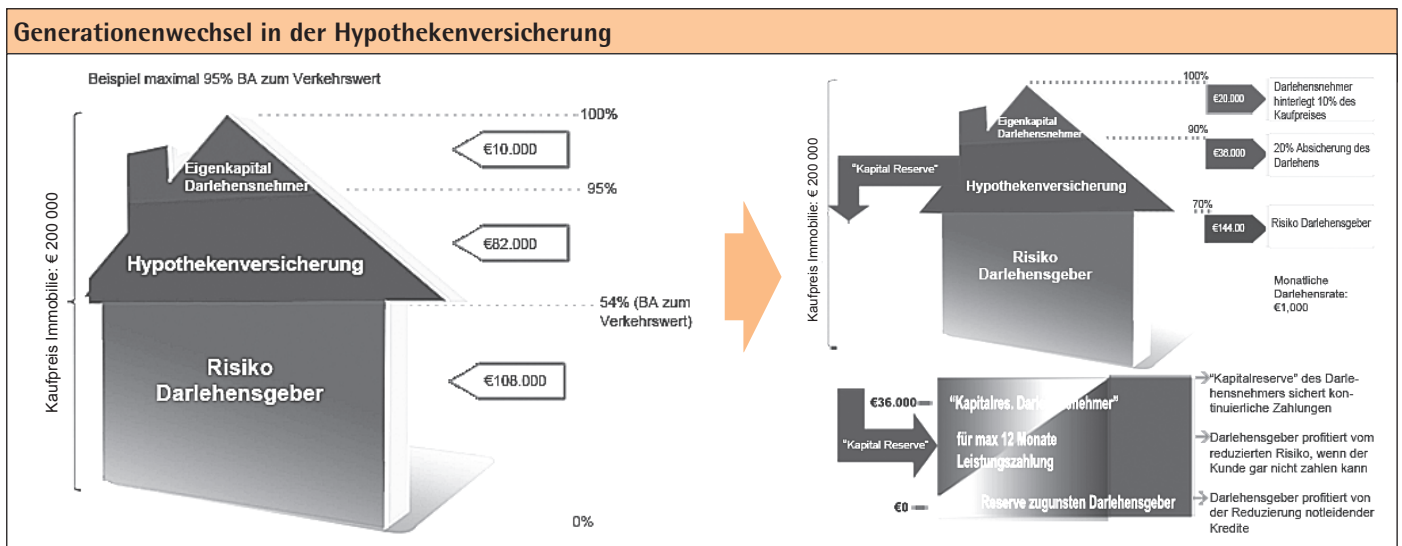
Hypothekenversicherungen dieser Art ermöglichen gleichfalls die Vergabe von Krediten mit höheren Beleihungsausläufen, was zu einer Verkürzung der Ansparphase führen kann. Tritt der Verwertungsfall zu einem späteren Zeitpunkt dennoch ein, etwa weil der Darlehens-

gen muss. Auch wird er gegen Eventualitäten des Lebens abgesichert wie Krankheit und Arbeitslosigkeit. Der Erwerb eigener vier Wände wird auf diese Weise einfacher und viel früherzeitiger als sonst üblich ermöglicht.

Genworth Financial steht seinen Partnern dabei zur Seite: Die Betreuung erfolgt durch einen spezifischen Account Manager, der alle Aspekte der Partnerschaft betreut und von einem funktionsübergreifenden Team unterstützt wird. Die weltweit gemachten Erfahrungen erlauben einen proaktiven Ansatz beim Angebot von vielfältigen Zusatzleistungen. Zuverlässige Performance-Überwachung und Qualitätssicherung gewährleisten höchste Standards in der Servicequalität. Kunden- und Marktanalysen, Finanzkennzahlen und Performance Management

baute Abfederung der Gesundheits- und Arbeitsmarktrisiken kann entscheidend dazu beitragen, gerade Ersterwerbern die Bedenken gegen das Eingehen langfristiger finanzieller Verpflichtungen zu nehmen. Auch die steuerliche Abzugsfähigkeit der Hypothekenversicherungsprämien macht dieses Instrument interessant.

Eine erhöhte Nachfrage nach Wohneigentum, deren Sicherstellung sich die Bundesregierung ohnehin auf die Fahnen geschrieben hat, würde auch zu mehr Bauinvestitionen und damit zu einer anhaltenden Belebung der Bau- und Immobilienwirtschaft führen. Einem konjunkturellen Abschwung könnte damit entgegengewirkt werden. Die zu erwartenden Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf die staatliche Rentenversicherung und abneh-



nehmer dauerhaft zahlungsunfähig wird, leistet die klassische Hypothekenversicherung. Diese Kombination sichert sowohl Darlehensgebern als auch Darlehensnehmern wichtige Vorteile:

- Der Darlehensgeber reduziert durch den Risikotransfer die Verlust-Volatilität und kann weiter in den Segmenten „Ersterwerbter“ sowie „hochauslaufende Darlehen“ wachsen. Zudem kann die Hypothekenversicherung der nächsten Generation positive Auswirkungen auf das Eigenkapital der Bank oder Sparkasse haben, da sie nicht nur Auswirkungen auf die Ausfallraten der Bank hat, sondern unter Umständen auch zu geringeren Verlusten nach der Verwertung der Immobilie führt.
- Der Darlehensnehmer profitiert davon, indem sich für ihn die Ansparphase verringern wird, da er weniger Eigenkapital für den Erwerb einer Immobilie aufbrin-

liefern Erkenntnisse, die eine informierte Entscheidungsfindung erleichtern. Vereinbarte Service-Struktur stellt regelmäßige Leistungsüberprüfungen und klare Kommunikation auf allen Ebenen sicher. Durch eine kontinuierliche operative Zusammenarbeit mit den Projektpartnern wird die reibungslose Integration von Prozessen und Daten sichergestellt.

Die politischen Aspekte

Diese Form der Hypothekenversicherung hat sowohl einen wohnungsbau- als auch sozialpolitische Nutzen, dessen Potenzial aber längst noch nicht ausgeschöpft ist. Die Verkürzung der Ansparphase, die einer Baufinanzierung üblicherweise vorgeschaltet ist, macht die Hypothekenversicherung vor allem für junge Familien attraktiv, die so früher in den Genuss eigener vier Wände kommen. Die einge-

mende Zinsgarantien bei den privaten Lebensversicherungen werden den Trend zur Immobilie zusätzlich verstärken.

Es ist also an der Zeit, dass auch von politischer Seite die Möglichkeiten der Hypothekenversicherung erkannt und unterstützt werden. Nach dem Wegfall der Eigenheimzulage und dem bisher wenig erfolgreichen Wohn-Riester bietet die Hypothekenversicherung eine einfache und effiziente Möglichkeit der Wohneigentumsförderung.

Genworth Financial hat deshalb vorgeschlagen, bereits vorhandene Programme und Vorhaben der Bundesregierung in einem „Aktionsbündnis Wohneigentum“ zusammenzufassen. Im Interesse einer breiten Akzeptanz sollten zudem alle gesellschaftlichen Organisationen und Institutionen einbezogen werden, die ebenfalls mit dem Bereich Wohneigentum verbunden sind.