



# IMMO TAUSCH

Finanzmarkt im Wandel

Band I – Marktübersicht, Immobiliensparen,  
Immobilienverzehr, Immotausch-Idealkonstrukt

*P a t r i c k R i e h l*

# Finanzmarkt im Wandel

Chancen und Konzepte für  
den Immobilienverzehr in Deutschland durch  
Immobilienpar- und Immobilienbeteiligungsmodelle  
innerhalb eines Immoblientauschsystems

Ausarbeitung des  
Immotausch-Konzeptes zur  
Etablierung des Immobiliensparen und  
des Immobilienverzehrs in Deutschland als  
Alternative zu Bauspar- und Lebensversicherungsprodukten

IMMO  TAUSCH

## **Patrick Riehl**

Immobilienkaufmann (IHK)

Sachverständiger für die Ermittlung des Verkehrswertes für unbebaute und bebaute Grundstücke

Sachverständiger für die Bewertung von Schäden an Gebäuden

Versicherungsfachmann (IHK)

Fachmann für Finanzanlagen (DVA)

Geschäftsführer Immotausch GmbH

Geschäftsführer Riehl Estate Management UG

Inhaber Riehl Estate Management e.K.

Inhaber Immobilienwechsel.de

Immobilien(tausch-)makler

Versicherungsmakler

Unternehmensberater

Produktentwickler für Immobilienverzehr- und Anleiheprodukte

Produktgeber für Immobilienverzehr- und Anleiheprodukte

Visionär und Entrepreneur für neue Geschäftsideen im Bereich der Digitalisierung

E-Mail: [riehl@immotausch.net](mailto:riehl@immotausch.net)

Druckversion: ISBN - 978-3-9822327-0-6

EBook: 978-3-9822327-1-3

Immotausch GmbH, Kriftel 2020

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urhebergesetzes.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

<b>Inhalt</b>	<b>I</b>
INHALTSVERZEICHNIS .....	IV
Teil I – Marktüberblick Finanz- und Immobilienmarkt .....	V
Teil II - Konzept und Idealkonstruktion (gekürzt) .....	VI
Abbildungsverzeichnis .....	VII
Tabellenverzeichnis .....	IX
Abkürzungsverzeichnis .....	X
Creative Part – Die Idee als Gedicht .....	XI

Teil I – Marktüberblick Finanz- und Immobilienmarkt .....	V
<b>I. Finanzmarkt im Wandel .....</b>	<b>1</b>
<b>II. Aktuelle (Finanz-)Marktsituation .....</b>	<b>3</b>
<i>II.A Herausforderungen für Bausparkassen.....</i>	9
II.A.1 Beleuchtung des rechtlichen Hintergrundes.....	9
II.A.2 Zusammenfassung und rechtliche Würdigung .....	11
II.A.3 Finanzielle Belastung.....	12
<i>II.B Herausforderungen für Lebensversicherungen.....</i>	13
II.B.1 Beleuchtung des rechtlichen Hintergrundes.....	13
II.B.2 Finanzielle Belastung.....	17
II.B.3 Höhere Prämie für gleiche Leistung.....	19
<i>II.C Herausforderungen für Bauträger .....</i>	21
II.C.1 Risiko .....	21
II.C.2 Bau und Verkauf.....	23
<i>II.D Immobilienpreisentwicklung und Immobiliendarlehen .....</i>	25
II.D.1 Marktübersicht aus 14 Jahren Erfahrung des Verfassers .....	26
II.D.2 Immobiliendarlehen .....	27
II.D.3 Immobilienpreisentwicklung .....	28
II.D.4 Beleihungsgrenzen und Eigenkapitalinvestition beim Immobilienerwerb	29
<i>II.E Der Gewinner: Fondsmanagement.....</i>	31
<i>II.F Fazit für den Finanz- und Immobilienmarkt .....</i>	32

Teil II - Konzept und Idealkonstruktion (gekürzt).....	VI
<b>III. Lösungsansätze - Immotausch-Konzept .....</b>	<b>33</b>
<i>III.A Immobiliensparen.....</i>	35
<i>III.B Immobilienkollektiv (Beteiligungskauf).....</i>	38
<i>III.C Immobilienverzehr.....</i>	41
III.C.1 Optionen, um Liquidität aus selbstgenutzter Immobilie zu beziehen .....	43
III.C.2 State of the Art .....	45
III.C.3 Risiken aus Sicht des Anbieters.....	47
III.C.4 Heutige Betrachtungsweise .....	49
III.C.5 Kooperation und Partnerschaft mit Versicherern .....	54
<i>III.D Kollektivkonzept - Immobilientransaktionen .....</i>	55
III.D.1 Vermittlungsauftragsarten .....	56
III.D.2 Immotausch ist Käufer .....	58
III.D.3 Immobilientausch.....	59
III.D.4 Kunde erwirbt Immobilie .....	59
III.D.5 Immobilienverzehr-Produkte.....	60
<i>III.E Kollektivkonzept - Finanztransaktionen.....</i>	63
III.E.1 Immotausch ist Darlehensgeber .....	63
III.E.2 Mitglied als Anleger ist Darlehensgeber / Crowdlending .....	64
III.E.3 Einbringungsarten der eigenen Immobilie in das Kollektiv.....	64
III.E.4 Vermeidung Grunderwerbsteuer bei Einbringung ins Kollektiv .....	64
III.E.5 Kollektivanteilerwerb durch Mitglied über den Kundenaccount .....	64
<b>IV Immotausch als Akquisestrategie oder als Idealkonstruktion.....</b>	<b>65</b>
<i>IV.A Immobilien(tausch-)portale - Neue Möglichkeiten der Immobilieninsetrate</i>	<i>67</i>
<i>IV.B Immobilien(tausch-)makler - Tauschprofile und Tauschalgorithmus.....</i>	<i>71</i>
<i>IV.C Versicherungsmakler - Vergleichsportal .....</i>	<i>77</i>
<i>V.D Bauträger .....</i>	<i>81</i>
<i>IV.E Asset-Management und Fonds .....</i>	<i>83</i>
<i>IV.F Finanzintermediär .....</i>	<i>85</i>
<i>IV.G Immobilienkollektiv (Finanzierung) .....</i>	<i>87</i>
<b>V. Zukünftige Entwicklung .....</b>	<b>65</b>
<b>VI. Autorenprofil.....</b>	<b>91</b>
Literaturverzeichnis .....	XIV
INDEX.....	XV

## Abbildungsverzeichnis ..... VII

Abb. 1: Foto einer Demonstration von ehemaligen Wells-Fargo-Mitarbeitern .....	5
Abb. 2: Übersicht Marktkapitalisierung der Kryptowährungen vom 20.08.2020, 11.50 Uhr.....	6
Abb. 3: Finanzpunkte Rhein-Main .....	7
Abb. 4: Eingangsfoto Finanzpunkt Eddersheim am Main .....	7
Abb. 5: Leuchtreklame Finanzpunkt Taunussparkasse und Frankfurter Volksbank .....	7
Abb. 6: Entwicklung der Leitzinssätze für Spitzenrefinanzierungs- und Einlagefazilität sowie für Hauptrefinanzierungsgeschäfte .....	8
Abb. 7: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903.....	14
Abb. 8: Zinsentwicklung und Zinszusatzreserve .....	17
Abb. 9: Projektion des Referenzzinses bis 2030.....	18
Abb. 10: Projektion der Zinszusatzreserve bis 2038 .....	18
Abb. 11: Foto Bankenviertel Frankfurt am Main.....	25
Abb. 12: Zinschart für 10-Jahres- Hypothekendarlehen Dez 2009 – Dez 2019 .....	27
Abb. 13: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010 .....	28
Abb. 14: Beleihungsgrenzen in Relation zum Marktwert am Beispiel 500.000 €.....	29
Abb. 15: Anleihe- u. Bewertungsschema Immutausch .....	29
Abb. 16: Vorsichtige Beleihungsgrenzen mit Sicherheitsabschlägen am Beispiel von 500.000 € .....	30
Abb. 17: Vergleich Kapitalbildende Lebensversicherung zum Immobiliensparen .....	36
Abb. 18: House under a magnifier with building plans and calculator.....	37
Abb. 18: House under a magnifier with building plans and calculator.....	37
Abb. 20: Kollektivbeteiligung - Anteil am Tauschpreis.....	40
Abb. 21: Anzahl Haushalte mit Haus- und Grundbesitz nach Immobilienart und Altersgruppe .....	42
Abb. 22: Verhältnis Verkehrswert zur Restschuld bei deutschen Immobilienbesitzern nach Altersgruppen .....	42
Abb. 23: Optionen, um Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen .....	44
Abb. 24: Vor- und Nachteile von Immobilienverzehrprodukten aus Sicht des Verbrauchers .....	45
Abb. 25: Vergleich des Kreditbestands zwischen klassischem Kredit und Umkehrhypothek.....	46
Abb. 26: Übersicht der Risikoklassen aus Sicht des RM-Gebers (Risiko der frühzeitigen Ablösung).....	47
Abb. 27: Übersicht der Risikoklassen und risikoreduzierenden Maßnahmen aus Sicht des RM-Gebers .....	48
Abb. 28: Das Lebenszyklus-Modell .....	49
Abb. 29: Wertzuwachs im Verhältnis zur Entwicklung der Darlehenssumme bei gleichbleibenden Verhältnissen .....	50
Abb. 30: Wertentwicklungen beim Beteiligungskauf .....	51
Abb. 31: Immobilienpreissteigerungsrate und Steigerungsrate Darlehenssumme inkl. Kosten .....	52
Abb. 32: Grundbuchverhältnisse eines Tauschobjektes in Abt. I und Abt. III des Grundbuchs .....	59
Abb. 33: Chosen House-Foto, Abänderung von Immutausch.net .....	60
Abb. 34: Immobilienverzehr Sale-Produkte .....	61
Abb. 35: Immobilienverzehrprodukte Loan-Modell .....	62
Abb. 36: Aufteilung Kollektivanleihe bei Einbringung in das Kollektiv.....	64
Abb. 37: Organigramm Immutausch-Immobilienaktiengesellschaft .....	66
Abb. 38: Cover Broschüre Riehl Estate Management .....	71
Abb. 39: Lebenslange Immobilienreise.....	72
Abb. 40: Bildhafte Darstellung Immobilitätsauschring.....	73
Abb. 41: Verhältnis Angebot zu Gesuchen in Deutschland .....	74
Abb. 42: Tauschprofilmarkt.....	75
Abb. 43: Tauschalgorithmus ordnet Tauschprofilmarkt.....	75
Abb. 44: Schicksalsfäden des Immobilitätsauschmarktes .....	76

Abb. 45: Ergebnisliste des Sachvergleichsrechners auf Immotausch.net.....	77
Abb. 46: Ergebnisliste des Vergleichsrechners, KFZ-Versicherung auf Immotausch.net .....	78
Abb. 47: Ergebnisliste des PKV-Vergleichsrechners auf Immotausch.net.....	78
Abb. 48: Übersicht Lebensversicherungsprodukte mit Vergleichsrechner .....	79
Abb. 49: Fertiggestellte Doppelhäuser auf einem von Immotausch projektierten Grundstück .....	82
Abb. 50: Zielportfolio der Immotausch GmbH .....	84
Abb. 51: Ying und Yang der Immobilientransaktionen.....	86
Abb. 52: Fotoabwandlung Istock-Foto von Immotausch.net: Hand hält Haus.....	87
Abb. 53: Transaktionsschema Immotausch .....	88

## Tabellenverzeichnis .....IX

Tabelle 1: Kostenunterschied separater Grundstückserwerb im Vergleich zum Erwerb vom Bauträger	23
Tabelle 2: Zinskonditionen Immobiliendarlehen Stand 31.08.2020 .....	27
Tabelle 3: Instandhaltungsrücklagen .....	64
Tabelle 4: Erhöhte Instandhaltungsrücklage .....	64
Tabelle 5: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010 .....	93
Tabelle 6: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903 .....	94
Tabelle 7: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 1999 – Dez. 2019.....	96
Tabelle 8: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 1999 – Dez. 2019 .....	98
Tabelle 9: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 1999 – Dez. 2019 .....	100
Tabelle 10: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 2020 – Mai 2020 .....	101
Tabelle 11: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 2020 - Mai 2020 .....	101
Tabelle 12: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 2020 – Mai 2020.....	102

## Abkürzungsverzeichnis ..... X

ABB	= Allgemeine Bausparbedingungen
Abt.	= Abteilung
ABS	= Asset-Backed Securities (forderungsbesichertes Wertpapier aus Darlehenspool)
ALM	= Asset Liability Management
B2B	= Business to Business
BausparkG	= Bausparkkassengesetz
BAFIN	= Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BGB	= Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	= Bundesgerichtshof
BSRG	= Betriebsrentenstärkungsgesetz
DSGVO	= Datenschutzgrundverordnung
ERS	= Equity Release Scheme
EZB	= Europäische Zentralbank
Fannie Mae	= Federal National Mortgage Association, FNMA
GDV	= Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
GeWO	= Gewerbeordnung
ICO	= Initial Coin Offering
IPO	= Initial Public Offering
IWA	= Immobilienwandelanleihe
KWG	= Kreditwesengesetz
MaBV	= Makler- und Bauträgerverordnung
MBS	= Mortgage-Backed-Securities (Hypothekenbesicherte Anleihen)
MPS	= Mortgage-Pass-Through Securities (Darlehenspool mit Anleihen, die mit einem Recht auf vorzeitige Schuldenkündigung ausgestattet sind)
RM	= Reverse Mortgage (Umkehrhypothek)
STO	= Security Token Offering
WIB	= Wertpapierinformationsblatt
VAG	= Gesetz über die Beaufsichtigung von Versicherungen
VVG	= Versicherungsvertragsgesetz
ZZR	= Zinszusatzreserve

## Creative Part – Die Idee als Gedicht .....XI

*Im Elternhaus, wo Mutti brütet,  
das Leben startet wohlbehütet.  
Ein Jeder irgendwann das Nest  
Für eigene vier Wänd verlässt.*

*Die erste Wohnung wird dann frei,  
wenn andere wünschen sich herbei,  
sich zu verändern, zu vergrößern,  
Suchaufträge kannst du speichern.*

*Für ein anderes gäbe ich meins,  
ob direkt, also eins zu eins,  
der Algorithmus kann es auch im Ring,  
ein Tauschprofil macht da schon Sinn.*

*Vom Laufen hat man bald genug,  
es folgt die Wohnung mit Aufzug,  
die meisten gehen, jeder kennt's,  
am Ende in die Seniorenresidenz.*

*Wenn man jung ist, wirkt es schwer,  
wenn alles nicht so teuer wär,  
die Hoffnung auf die eigene Immobilie,  
ein Traum bleibt er leider für viele.*

*Auch wenn die Zinsen niedrig sind,  
die Preise klettern ganz geschwind,  
es scheint als bleibt er immer gleich,  
der Abstand zwischen arm und reich.*

*Für jeden war der Weg mal steinig,  
darüber sind wir alle einig,  
gemeinsam schaffen wir doch mehr,  
ein neues Kollektiv muss her.*

*Als Einheit neue Werte schaffen,  
nicht nur reden oder gaffen,  
wir investieren nicht in Waren,  
hier heißt es: Immobiliensparen*

*Die Rentner bilden eine Altersgruppe,  
wir nehmen sie hier unter die Lupe,  
wie lange läuft schon deren Uhr,  
und doch house rich, but money poor.*

*Instandhalten und modernisieren,  
ins eigne Heim muss man investieren,  
doch jeder weiß es, weit und breit,  
am Ende zählt nur die Gesundheit.*

*Wie eingesperrt in einem alten Haus,  
viele gehen kaum noch richtig aus,  
mehr Freizeit, wo man sich verwöhnt,  
ein Urlaub wäre lang verdient.*

*Wie immer es im Leben lief,  
ein Rentner findet sein Motiv.  
Ob Ergänzter oder Hedonisten,  
niemand will sein Leben fristen,*

*Bedürftigen, denen fehlt das Geld,  
als Einmalzahlung oder Rente zählt,  
was in der Immobilie gebunden,  
ihr braucht euch nicht mehr schunden.*

*Denn unbekannt der neuste Stand,  
mit Niedrigzinsen in der Hand,  
helfen könnte euch schon sehr,  
unser Immobilienverzehr.*

*Immobilien, versichern, Finanzierung,  
als neuer Teil der Digitalisierung,  
sowohl die Jungen wie die Alten,  
wird Immotausch dabei begleiten.*

*Immobilien, Versichern, Finanzieren,  
als Profi darfst du's ruhig riskieren,  
es nicht tun wäre boykottieren,  
ins Einhorn musst du investieren.*

---

*Ein anderer gewinnt einfach im Lotto,  
doch für mich gilt das folgende Motto:*

*Das richtige Geschäft habe ich schon,  
ich tue mein Bestes für den richtigen Lohn.*

## I. Finanzmarkt im Wandel

Seit mehreren Jahren herrscht ein historisches Niedrigzinsniveau. Wo früher Zinsen für Guthaben gezahlt wurden, werden heute Gebühren erhoben. Anleger haben seitdem hunderte Milliarden US-Dollar in Kryptowährungen investiert. Doch der sogenannte Hype um Kryptowährungen ist noch sehr volatil. Unter anderem Bill Gates ist der Meinung, eine weltweite, auf Blockchaintechnologie basierende Währung werde kommen. Diese Währung sei jedoch keine der bereits verfügbaren Kryptowährungen.

Lebensversicherungen und Bausparkassen kämpfen ums Überleben, da sie Verträge mit langfristigen Zinsverpflichtungen zwischen 3 % und 5 % p.a. eingegangen sind. Neuabschlüsse sind für potentielle Kunden dieser Institutionen hinsichtlich der angebotenen Sparprodukte uninteressant geworden.

Bei Zinssätzen für Immobiliendarlehen ab 0,36 % p.a. sollte man meinen, für den Käufer einer Immobilie, der nebenbei seine alte Versicherung oder seinen alten Bausparvertrag bespart, sei der Himmel auf die Erde gekommen. Doch leider ist dies ein Trugschluss:

Für Verbraucher gleicht die Zinssituation die Preissteigerungen im Immobilienbereich bei weitem nicht aus. Denn in den letzten zehn Jahren haben sich die Immobilienpreise in deutschen Großstädten verdoppelt. Millionen Menschen sind trotz historisch niedriger Zinsen noch immer weit entfernt von ihrer Traumimmobilie. Grund dafür ist zum einen, dass mit sukzessiven Zinssenkungen gleichermaßen sukzessive Immobilienpreissteigerungen erfolgt sind. Diese Preissteigerungen haben den vermeintlichen Vorteil von Niedrigzinsen ausgeglichen. Eine Milchmädchenrechnung, wenn man die erhöhten Erwerbsnebenkosten berücksichtigt.

---

Zum anderen fehlt es an einer ausreichenden Zahl passender Angebote. Der Wechsel von der aktuellen Immobilie zur nächsten läuft schleppend, da die Umsetzung der Immobilientransaktionen innerhalb eines eingeschränkten Angebotsrahmens verläuft. Die hohen Angebotspreise schrecken beim Kauf der nächsten Immobilie ab. Sie sind teilweise weder nachvollziehbar noch begründbar.

In Deutschland werden Käufer von Immobilien durch kein Gesetz vor Wucher geschützt! Bei einer Zinswende droht deshalb eine Preiskorrektur, also der Einsturz der Immobilienpreise, insbesondere für Bestandsimmobilien. Dadurch kann sich der Immobilienerwerb für einige von einem Traum in einen Albtraum verwandeln, wenn die Zinsbindung ausläuft oder der Vertrag nicht eingehalten werden kann.

Mehr als die Hälfte der Rentner sind Eigentümer einer Immobilie. Sie möchten diese weiter bewohnen oder benötigen eine geeignete Alternative (barrierearme Wohnung, Seniorenresidenz). Während die Verbraucherpreise steigen, stagniert die Rente. Die bezahlte Immobilie hat deutlich an Wert gewonnen; trotzdem müssen sich einige dieser Personen einschränken. Die Betroffenen der Altersgruppe werden in Studien über das Produkt *Umkehrhypothek* bzw. Equity Release Scheme als *hausreich aber geldarm* beschrieben.

Die Freisetzung des in der Immobilie gebundenen Kapitals über eine Umkehrhypothek als Einmalzahlung, Kreditlinie, Leibrente oder in Form eines Teil- oder Vorabverkaufs wird in der einschlägigen Literatur auch als Immobilienverzehr bezeichnet.

Vorschläge für eine Übertragung des amerikanischen Erfolgsmodells liegen bereits vor. Bisher fehlt jedoch eine Analyse über die Auswirkungen der Niedrigzinsphase auf diesem Markt. Der Gedanke liegt nahe, dass die junge Generation heute in die Immobilien der alten Generation investieren könnte. Dabei können sich die Parteien das Risiko der Immobilienpreiskorrektur/Chance auf Wertsteigerung teilen und das niedrige Zinsniveau untereinander weitergeben.

Wenn es eine günstige Zeit für die (bisher noch nicht erfolgte) Etablierung dieses Marktes in Deutschland gibt, dann während der aktuellen Niedrigzinsphase!

Als Immobilienkaufmann und Pionier für den Immoilientausch habe ich mir zum Ziel gesetzt, diesen Markt in Deutschland zu etablieren und den Immobilienmarkt zu verändern, zu verbessern, zu revolutionieren.

Die Ausführungen innerhalb dieser Ausarbeitung sollen die folgende Frage beantworten:

Wie kann die aktuelle Finanzmarktsituation für die Etablierung des Marktes für Immobilienverzehr und eines Immoilientauschmarktes in Deutschland genutzt werden?

---

Zunächst arbeite ich die Herausforderungen großer Institutionen und Branchen, die Teil des von Immoilientausch angesprochenen Konzeptes sind, heraus (II – Aktuelle Finanzmarktsituation).

---

Im weiteren Verlauf stelle ich das Immoilientausch-Konzept (III – Lösungsansätze – Immoilientausch-Konzept) vor, welches von allen Immobilienunternehmen genutzt werden könnte.

---

Am Ende des Buches gebe ich Ihnen einen Ausblick auf weitere Teile des Gesamtwerkes. Erfahren Sie erste Begriffe über alternative Finanzierungsformen und mögliche Partner, die für das Konzept und eine Zusammenarbeit gewonnen werden können.

## II. Aktuelle (Finanz-)Marktsituation

Bausparkassen<sup>1</sup>, Sparkassen, Banken und Versicherungen leiden unter

- der Niedrigzinsphase
- stetig wachsenden regulatorischen Anforderungen
- dem durch die Digitalisierung bedingten Wettbewerb um Kostensenkung
- dem damit einhergehenden Konkurrenzdruck neuer Marktteilnehmer wie
  - Kryptowährungen
  - Blockchainlösungen
- der Erweiterung der Verbraucherrechte
- dem Vertrauensschaden, der seit der Finanzkrise im Jahr 2008 noch immer besteht <sup>2</sup>

Das Überleben einiger dieser Finanzintermediäre ist aktuell bedroht. Die Finanzbranche muss sich in unserer sich stetig weiterentwickelnden Welt selbst weiterentwickeln, sich anpassen, transparenter und kundenfreundlicher werden, Kosten senken. Das Vertrauen in die Branche ist nachhaltig beschädigt. Kunden fordern mehr Kostentransparenz, ehrliche, verständliche und wirksame Produkte.

Die erhebliche Senkung des Zinsniveaus hat die Voraussetzungen für die Kalkulationen der Banken, Sparkassen und Versicherer verändert. Hinzu kommen die sich stetig erweiternden regulatorischen Anforderungen aus Solvency, BSRG, DSGVO oder Zinszusatzreserve.

---

<sup>1</sup> Seit Jahren berichten die Medien über das Leiden der Bausparkassen, zuletzt abgerufen am 11.05.2020: (12.12.2019), <https://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/bausparen-die-debeka-belegt-die-krise-der-bausparkassen/25329792.html>; (05.04.2015), <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/finanzieren/bausparvertrag-in-der-krise-der-niedergang-der-bausparkassen-13522391.html>; <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/bausparkassen-aus-dem-gleichgewicht-1.2916814>.

<sup>2</sup> Mehrere Studien und Artikel zum Thema Vertrauen in Banken, zuletzt abgerufen am 11.05.2020: (20.08.2019), <https://www.versicherungsbote.de/id/4883536/Versicherungsvertreter-erreicht-beim-Image-Ranking-den-Tiefpunkt/>; (06.03.2019), <https://www.capital.de/wirtschaft-politik/umfrage-kaum-vertrauen-in-die-banken>; (17.10.2016), <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/studie-vertrauen-in-banken-sinkt-auf-den-tiefpunkt-1.3208959>; (12.02.2014), <https://www.handelsblatt.com/finanzen/steuern-recht/recht/studie-banken-verlieren-vertrauen-der-privatanleger/9471030.html?ticket=ST-704534-KgxU67wE3HJjg4XhcGFI-ap5>; (25.06.2012), <https://www.welt.de/finanzen/article107266740/Deutsche-verlieren-Vertrauen-in-die-Banken.html>; <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/jeder-zweite-hat-kein-vertrauen-in-banken-16074453.html>.

## Wer sind die Teilnehmer und wer stellt diesen Finanzmarkt dar?

Finanzdienstleistungen sind definiert als jede „Bankdienstleistung sowie jede Dienstleistung im Zusammenhang mit einer Kreditgewährung, Versicherung, Altersversorgung von Einzelpersonen, Geldanlage oder Zahlung“.<sup>3</sup>

Finanzintermediäre sind Kreditinstitute, Bausparkassen, Kreditkartenunternehmen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing- oder Factoringgesellschaften, Kreditvermittler, Versicherungen oder auch Schattenbanken.

Diese Systeme werden seit der Weltwirtschaftskrise in den Jahren ab 2008 mehr als zuvor einer stetig wachsenden Regulatorik unterworfen. Unverantwortliches Handeln hat zu mangelndem Vertrauen der Beteiligten geführt; insbesondere Verbraucher haben das Vertrauen in die Finanzbranche verloren.<sup>4</sup>

Besonders Finanzintermediäre werben mit **Vertrauen**.<sup>5</sup> Denn die Tätigkeit als Finanzintermediär begründet sich gerade aus diesem Vertrauen.<sup>6</sup> Nach 2008 sind es jedoch gerade solche Unternehmen gewesen, welche Darlehensforderungen aus den nicht akzessorischen Grundschuldbriefen an Dritte wie Loan-Star und Cerberus verkauft haben und zeitgleich die Forderung aus dem gleichen Darlehen über den Hauptvertrag und die in Abteilung III des Grundbuchs eingetragene Grundschuld geltend gemacht haben.<sup>7</sup> Die Verbraucher, welche sich blinden Vertrauens und voller Hoffnung auf Ihr Eigenheim in Schulden gestürzt hatten, sollten die Hauptforderung plötzlich gegenüber zwei Gläubigern ausgleichen. Vor Vertragsabschluss wurde die Tatsache, dass eine Bank solch eine Umsetzung praktizieren könnte, entweder überhaupt nicht thematisiert oder mit einer verallgemeinernden Bemerkung bagatellisiert.

---

<sup>3</sup> Vgl. Art. 2 der Begriffsbestimmungen aus der 11. Richtlinie 2002/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. September 2002 über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher und zur Änderung der Richtlinie 90/619/EWG des Rates und der Richtlinien 97/7/EG und 98/27/EG.

<sup>4</sup> Vgl. Hypothekenkreditrichtlinie, abgerufen am 13.05.2020: 2014/17/EU, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0017&from=EL>.

<sup>5</sup> Vgl. Fernsehspot der Deutschen Bank von 1996: [https://www.youtube.com/watch?v=CcZPjS\\_1Qdg](https://www.youtube.com/watch?v=CcZPjS_1Qdg); Werbespot der LVM Versicherung: <https://www.youtube.com/watch?v=WWOE8EENm5k&feature=youtu.be>; <https://www.procontra-online.de/artikel/date/2019/07/vertrauensproblem-so-stellt-sich-die-branche/>.

<sup>6</sup> Vgl. , Dr. Thomas Kiefer Die Rolle von Banken im Electronic Business, Trustmediation als strategische Basis.

<sup>7</sup> Vgl. <https://www.spiegel.de/wirtschaft/kreditverkaufe-wenn-das-haus-weg-ist-a-532303.html>.

Banken und Versicherungen wird vorgeworfen, den Kunden Produkte anzubieten, welche sie nicht brauchen.<sup>8</sup> Gegenüber Versicherungen besteht nicht selten die offen ausgesprochene Befürchtung, dass die Beiträge gerne genommen, im Schadenfall aber nicht geleistet wird. Viele Kunden sehen sich in dieser Situation wehrlos gegenüber Milliardenkonzernen, die ganze Rechtsabteilungen beschäftigen und jeden Prozess problemlos aussitzen können.

Vertriebsvorgaben, welche das Wohl des Kunden zurückstellen und sich allein auf die Wachstumszahlen konzentrieren, werden beispielsweise in einer auf Netflix zugänglichen Dokumentation über die internen Vorgaben bei Wells Fargo angeklagt.<sup>9</sup>



Abb. 1: Foto einer Demonstration von ehemaligen Wells-Fargo-Mitarbeitern

Quelle: Netflix

Hohe und teilweise versteckte Verwaltungs- und Vertriebskosten der alteingesessenen Systeme liefern eine offene Angriffsfläche für neue Marktteilnehmer.

Neue Lösungen wie die Blockchain bieten Alternativen mit niedrigsten Verwaltungs- und Vertriebskosten. Denn die User sind dort zeitgleich Anleger, Controller und Vertrieb innerhalb eines viralen Marketingkonzeptes. Die Suche nach Alternativen zu den bestehenden Systemen zeigte sich in den vergangenen Jahren in einem Hype um Kryptowährungen wie Ripple und Bitcoin.

<sup>8</sup> VFR Verlag für Rechtsjournalismus GmbH, abgerufen am 11.05.2020, (26.05.2020), <https://www.anwalt.org/verbraucherschutz-finanzen/>.

<sup>9</sup> Netflix, Alex Gibney, Dirty Money – Geld regiert die Welt, Staffel 2, Bildquelle: [https://occ-0-3212-211.1.nflxso.net/dnm/api/v6/9pS1daC2n6UGc3dUogvWIPMR\\_OU/AAAABXuZodJTDyUqJTPHuiGeyFxtjBxrf-r4fdRet5kUol3yluTgA8JaB24sSaByJStXTPO8sT-95BODAGG4PciPEpiOk1dOu1Tn9CjznUNp0COmalm.jpg?r=8ac](https://occ-0-3212-211.1.nflxso.net/dnm/api/v6/9pS1daC2n6UGc3dUogvWIPMR_OU/AAAABXuZodJTDyUqJTPHuiGeyFxtjBxrf-r4fdRet5kUol3yluTgA8JaB24sSaByJStXTPO8sT-95BODAGG4PciPEpiOk1dOu1Tn9CjznUNp0COmalm.jpg?r=8ac).

Mittlerweile gibt es **über 7.380 Kryptowährungen** mit einem **Marktvolumen von über 365 Milliarden US-Dollar**.<sup>10</sup>

Rank	Name	Price	24h Change	7d Price Chart	24h Volume	Marketcap	Supply
1	Bitcoin	\$11,768	-0.47% ↓		\$22,062,674,362	\$217,296,497,445	18,465,806 BTC
2	Ethereum	\$407 0.03462040	-1.8% ↓ -1.31% ↓		\$11,934,683,876	\$45,732,604,400	112,255,966 ETH
3	Ripple	\$0.2891 0.00002454	-2.11% ↓ -1.76% ↓		\$1,974,634,149	\$12,976,758,644	44,942,589,751 XRP
4	Tether	\$1.00 0.00008400	+0.09% ↑ -0.71% ↓		\$36,436,426,638	\$9,882,947,927	9,998,221,723 USDT
5	ChainLink	\$16 0.00140124	+0.03% ↑ +0.44% ↑		\$1,772,258,550	\$5,771,182,256	350,000,000 LINK
6	Bitcoin Cash	\$293 0.02489660	-1.9% ↓ -1.53% ↓		\$1,654,976,242	\$5,418,417,220	18,494,725 BCH

Abb. 2: Übersicht Marktkapitalisierung der Kryptowährungen vom 20.08.2020, 11.50 Uhr

Quelle: Coin.Market

Entscheidend dabei ist:

Diese digitalen Währungen bieten **keinen eigenen intrinsischen Gegenwert**. Allerdings gilt das auch für *Fiatgeld*, also das von den Zentralbanken gesteuerte Geld. In allen Währungssystemen nutzen Regierungen deren Macht, Währungen ohne einen festgelegten Gegenwert in Rohstoffen als gesetzliches Zahlungsmittel vorzuschreiben.

Sicherlich liegt unter anderem genau darin die Wahrheit, warum die Menschen bereit sind, in Kryptowährungen zu investieren, obwohl auch diese keinen intrinsischen Wert haben.

Die zu benennenden Vorteile sind:

- Unabhängigkeit vom Bankensystem
- Unabhängigkeit von staatlichen Regularien
- Selbstkontrolle durch die User
- Möglichkeit des *Minings*<sup>11</sup> für tätige User
- Wertsteigerungspotential bei frühem Einstieg:

Vergleichbar mit dem *Initial Public Offering* gibt es bei den Digitalwährungen ein *Initial Token Offering*

<sup>10</sup> Coin.Market, abgerufen am 20.04.2020 um 09.05 Uhr unter <https://coin.market/cryptos/1>.

<sup>11</sup> Das englische Wort Mining steht für das Schürfen von neuen Währungseinheiten einer Kryptowährung für Rechenleistungen eines Teilnehmers bei der Überprüfung und Bestätigung der Rechtmäßigkeit einer Transaktion.

## Für alle Kreditinstitute gilt:

Wo früher gute Zinsmargen auf dem Kapitalmarkt zu erwirtschaften waren, entstehen heute Kosten für Liquidität. Sicher angelegtes Geld bringt kaum Erträge, hohe Guthaben werden mit Negativzinsen bestraft: Der seit dem 19. September 2019 geltende Zinssatz für Einlagefazilität liegt bei - 0,5 %. Im Jahr 1999 lag dieser noch bei 2 %.<sup>12</sup> Nach jahrelangem Auf und Ab hat die EZB den Zinssatz für Einlagefazilität am 05.07.2012 zum 11.07.2012 auf 0,00 % gesenkt. Seit Wirkung des Beschlusses vom 05.06.2014 zum 11.06.2014 zahlen Kreditinstitute Zinsen für die Einlagen bei der EZB.

Insbesondere Banken und Sparkassen verfügen über ein gut ausgebautes Filialnetz. Beratungsfreundlich, aber teuer: Mietaufwand und Mitarbeiterkosten belasten die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Direktbanken und anderen Onlinelösungen.

Smarte Technologien, die auf einem viralen Marketingkonzept aufbauen, drohen alteingesessenen Systemen das Wasser abzugraben und könnten einige von ihnen langfristig vom Markt verdrängen. Darunter fallen Wallet-Lösungen, Kryptowährungen und Blockchainlösungen. Auch große Player aus anderen Märkten wie Apple und Google bieten bereits digitale Bezahlösungen an, die einfach über App und Smartphones gesteuert werden. Die von den Banken entwickelte Bezahlösung Paydirekt konnte sich gegen das bereits etablierte Bezahlssystem PayPal nicht behaupten.



Um die Kosten des Filialnetzes zu verringern, haben die Taunusparkasse und die Frankfurter Volksbank bereits begonnen, eigene Filialen in gemeinsame Finanzpunkte umzuwandeln (siehe Abb. 3-5).<sup>13</sup>



Abb. 4: Eingangsfoto Finanzpunkt Eddersheim am Main

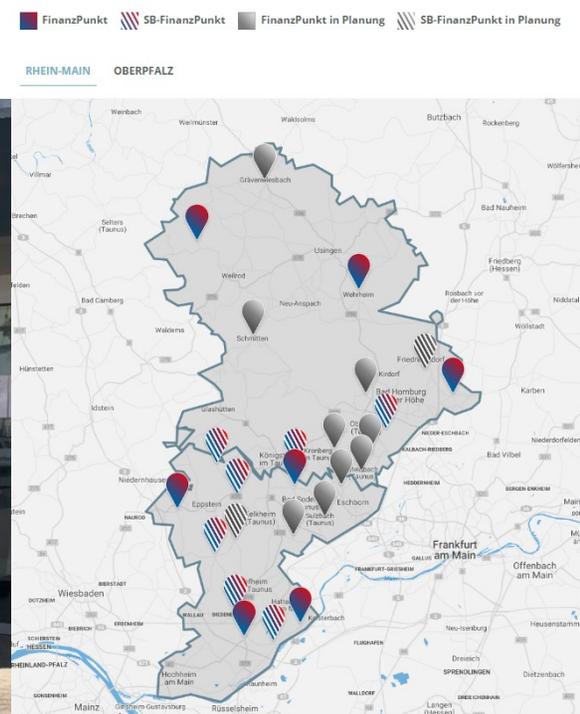


Abb. 3: Finanzpunkte Rhein-Main

<sup>12</sup> Deutsche Bundesbank, abgerufen am 03.06.2020 unter <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/ezb-zinssaetze-607806>  
Zeitreihe Zinssatz der EZB für die Einlagefazilität/Stand am Monatsende (BBK01.SU0200).

<sup>13</sup> Aktuelle Informationen über die erfolgte und geplante Entwicklung der Finanzpunkte abrufbar unter <https://www.finanzpunkt.de/>.

## Entwicklung der Leitzinsen

Der sogenannte Leitzins besteht aus den drei unten beschriebenen Zinssätzen. Abbildung 6 stellt die Entwicklung seit 1999 dar.

### Zinssatz für Einlagefazilität

Zu diesem Zinssatz können Banken überschüssige Liquidität bis zum nächsten Geschäftstag bei der Zentralbank anlegen.

### Zinssatz für die Spitzenrefinanzierungsfazilität

Beim Spitzenrefinanzierungssatz handelt es sich um den Zinssatz, zu dem sich Banken bis zum nächsten Geschäftstag Geld bei der EZB leihen können.<sup>14</sup>

### Zinssatz für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

Der Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte<sup>15</sup> ist jener Zinssatz, zu dem sich Banken eine Woche lang Geld bei der EZB leihen können. Für die bereitgestellte Liquidität müssen sie Sicherheiten hinterlegen.<sup>16</sup>

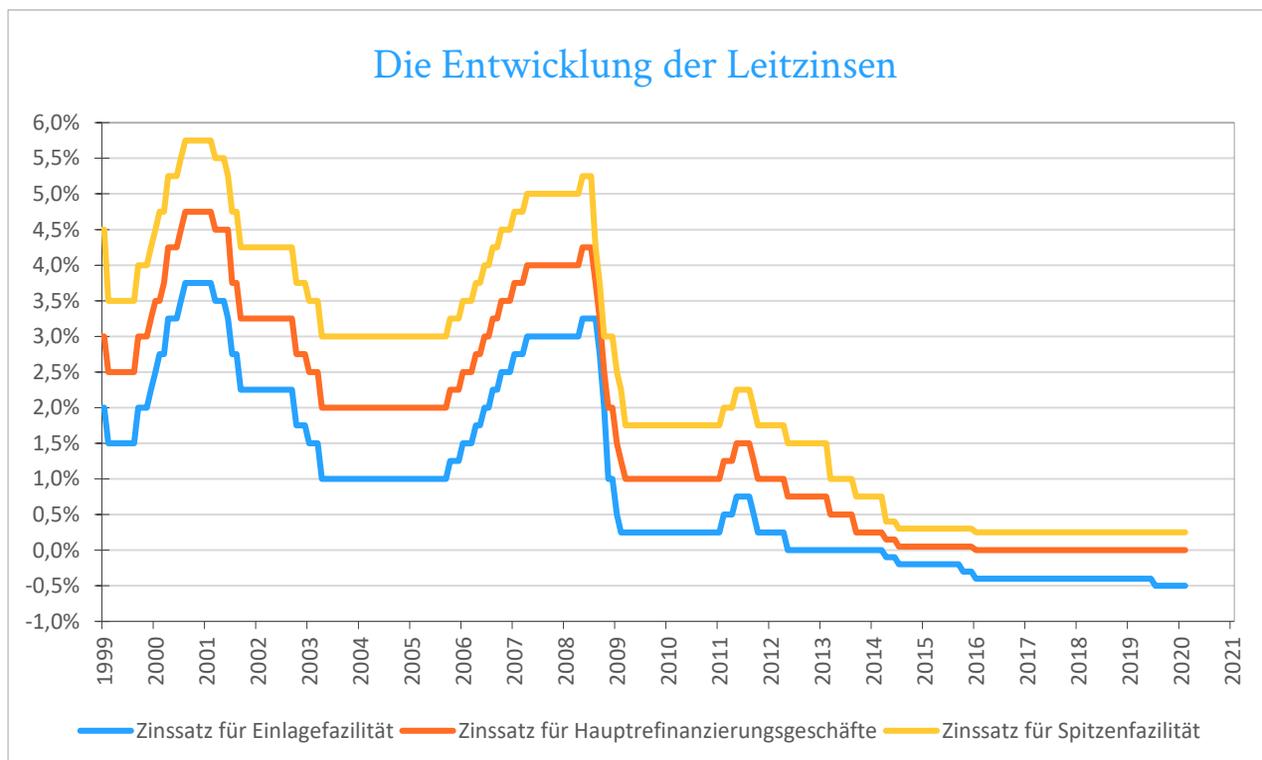


Abb. 6: Entwicklung der Leitzinssätze für Spitzenrefinanzierungs- und Einlagefazilität sowie für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

<sup>14</sup> Deutsche Bundesbank, abgerufen am 03.06.2020 <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/ezb-zinssaetze-607806>  
Zinssatz der EZB für die Spitzenrefinanzierungsfazilität, Zeitreihe BBK01.SU0201.

<sup>15</sup> Deutsche Bundesbank, abgerufen am 03.06.2020, <https://www.bundesbank.de/de/statistiken/geld-und-kapitalmaerkte/zinssaetze-und-renditen/ezb-zinssaetze-607806>  
Zinssatz der EZB für Hauptrefinanzierungsgeschäfte, Zeitreihe BBK01.SU0202.

<sup>16</sup> Vgl. Seite der EZB, abgerufen am 08.05.2020 <https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me/html/mro.de.html>.

## II.A Herausforderungen für Bausparkassen

Bausparkassen begleiten Mitglieder und Kunden beim zielgerichteten Sparen, um für wohnungswirtschaftliche Zwecke Darlehen zu erlangen.

Die aktuelle Zinssituation lässt bei Altverträgen mit einem Zinssatz von 2,5 % - 3 % und mehr bei einem Darlehenszins von oftmals über 5 % den ursprünglichen Zweck bedeutungslos erscheinen. Stattdessen werden diese Verträge oft als Geldanlage genutzt.

Durch die Niedrigzinsphase sind die Konditionen der Bausparkassen im Vergleich zu anderen Kreditgebern unattraktiv geworden. Zugeteilte Bauspardarlehen werden aufgrund ihrer hohen Verzinsung nicht entnommen, sondern als Kapitalanlage weitergeführt, was die Ertragslage der Bausparkassen stark belastet. Der Bausparkreislauf ist durch die aktuelle Marktlage nachhaltig gestört.<sup>17</sup>

### II.A.1 Beleuchtung des rechtlichen Hintergrundes

Bausparkassen dürfen laut den BGH-Urteilen vom 21. Februar 2017 (Az. XI ZR 185/16 und XI ZR 272/16) diese *Altverträge* nach Ablauf von 10 Jahren nach Zuteilungsreife einseitig kündigen. Nach dem BGH-Urteil vom 10. Juli 2018 (Az. XI ZR 135/17) gilt dies auch für Verträge mit Zinsbonus. Allerdings gibt es andere Meinungen, die gerade unter einem **rückbezogenen Zinsbonus auf bis zu 5 % Guthabenzins** als Belohnung für einen Darlehensverzicht eine konkretes Sparprodukt erkennen wollen. So gilt es als Besonderheit, wenn die Bedingungen solch einen Darlehensverzicht und die Fortsetzung des Vertrages erlauben. Hervorzuheben sind in diesem Zusammenhang folgende Abschnitte aus dem Senatsurteil:

Zwar sei der Zweck des Bausparens auf die Gewährung eines Bauspardarlehens ausgerichtet, § 1 Abs. 1 ABB, § 1 Abs. 1 und 2 BauSparkG. Jedoch folge aus den Bausparbedingungen, dass die Nichtinanspruchnahme des Bauspardarlehens nicht vertragswidrig sei. Gemäß § 14 Abs. 1 ABB führe die Nichtinanspruchnahme der Zuteilung zu einer Fortsetzung des Vertrages. Zudem werde in § 2 Abs. 2 ABB der Fall geregelt, dass der Bausparer die Bausparsumme vollständig anspare, und eine Regelung für die Verzinsung getroffen.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Ibis World GmbH, abgerufen am 17.04.2020.

<https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/erbringung-von-finanz-und-versicherungsdienstleistungen/bausparkassen.html>.

<sup>18</sup> Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Abschnitt 18.

Die Geschäftsgrundlage wäre selbst dann nicht entfallen, wenn die Klägerin ihre Absicht zur Inanspruchnahme des Darlehens endgültig aufgegeben hätte. Abgesehen davon ... sei der Wegfall der Geschäftsgrundlage nicht allein aus der über zehn Jahre dauernden Nichtinanspruchnahme des Darlehens abzuleiten, weil vertragliche Vereinbarungen auch für diesen Fall eine Fortsetzung des Vertragsverhältnisses vorsähen... Die Beklagte habe dieses vertragspezifische Risiko übernommen. Es hätte ihr obliegen, von der bestehenden Möglichkeit Gebrauch zu machen, das Risiko der Zinsentwicklung durch eine geeignete Vertragsgestaltung anders zu gewichten oder ihre vereinbarten Rechte anders auszuüben.<sup>19</sup>

Hier wird der Vertragszweck eines Bausparvertrages „in der Erlangung eines Anspruchs auf Gewährung eines Bauspardarlehens (§ 1 Abs. 2 Satz 1 BauSparkG) und nicht in der tatsächlichen Inanspruchnahme des Bauspardarlehens“ benannt. Das Darlehen müsse von dem Bausparer allerdings nicht in Anspruch genommen werden. „Der Bausparer erwirbt vielmehr die Option, ein Bauspardarlehen in Anspruch zu nehmen... hinsichtlich derer ihm aber eine flexible Handhabung zuzubilligen ist, weil er nicht zu einem bestimmten Zeitpunkt mit der Darlehensgewährung rechnen kann.“<sup>20</sup>

Bei Fortsetzung des Vertrages gehe keine Pflicht einher, dass Bauspardarlehen tatsächlich in Anspruch zu nehmen.<sup>21</sup>

Der Zweck des Bausparvertrages bestehe nur in der Erlangung eines Anspruchs auf Gewährung eines Bauspardarlehens, auch wenn der Gedanke des kollektiven Bausparens auf dem Prinzip beruht, dass dieselbe Personengruppe zunächst als Darlehensgeber und später als Darlehensnehmer agiere. Eine Pflicht auf Inanspruchnahme eines Bauspardarlehens liefere § 14 Abs. 1 ABB zuwider, welcher die Fortsetzung des Vertrages bei Nichtannahme regelt.<sup>22</sup>

---

<sup>19</sup> Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Abschnitt 21.

<sup>20</sup> Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Abschnitt 30.

<sup>21</sup> Vgl. Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Abschnitt 32.

<sup>22</sup> Vgl. Senatsurteil des Bundesgerichtshofes (AZ. XI ZR 272/16) Zusammenfassung in Abschnitt 93.

## II.A.2 Zusammenfassung und rechtliche Würdigung

Dieses Urteil führt letzten Endes dazu, dass Verträge, bei denen ein Darlehensverzicht möglich ist und bei denen der Bausparer auf die Gewährung des Darlehens verzichten kann, in der Fortsetzungsphase nicht gekündigt werden können. Das Senatsurteil weist am Ende auf mehrere Rechtsmeinungen hin, aufgrund derer die Bausparung bis zum vollständigen Erlangen der Bausparsumme auch ohne die Inanspruchnahme eines Darlehens abgewartet werden muss, bis eine einseitige Kündigung durch die Bausparkasse ausgesprochen werden kann. Eine dieser Meinungen vertritt sogar die Auffassung, dass bei dem Guthaben die Guthabenzinsen nicht zu berücksichtigen sind. So kann das Guthaben die Bausparsumme sogar in Höhe der von der Bausparkasse gezahlten Zinsen zuzüglich des Zinsbonus übersteigen.

### Vertriebssituation

Für die Mitarbeiter im Vertrieb kann der Wunsch nach *Umstellung der Bausparverträge* auf eine neue Produktvariante oder ein anderes Produkt zu einem Interessenskonflikt zwischen guter Beratung und Zielerfüllung führen. So könnte bei einigen Verträgen sogar eine Falschberatung vorliegen, wenn eine andere Darlehensart wesentlich günstiger für den Verbraucher gewesen wäre. Die Gefahr einer Falschberatung besteht auch für den Fall, wenn Kunden faktisch schlechtere Verträge angeboten werden.

Sie besitzen einen alten Bausparvertrag? Überlegen Sie zweimal, ob Sie ihn gegen einen neuen Bausparvertrag tauschen möchten. Wenn Sie eine einseitige Vertragskündigung erhalten, fragen Sie einen Anwalt, ob die Kündigung gerechtfertigt ist. Falls nicht, wird er den Fall vielleicht ohne Vorschuss annehmen. Wechselangebote für andere Verträge oder Tarife müssen mindestens genauso gut sein wie der vorhandene Vertrag. Wir haben für Bausparer ein geeignetes Wechselmodell erstellt. Als Bausparer mit tatsächlichem Immobilienwunsch ist das Immotausch-Konzept geeigneter als ein Bausparvertrag. Sprechen Sie Ihre Bausparkasse darauf an, ob Sie bereits eine Partnerschaft mit uns eingegangen ist. Wir haben nahezu alle Bausparkassen eingeladen, sich an dem Konzept zu beteiligen. Jede Bausparkasse hat die Möglichkeit, sich als Partner zu beteiligen. Niemand wird ausgeschlossen.

## II.A.3 Finanzielle Belastung

### a) Für Bausparkassen

Diese Darlehensverzichts- und Fortsetzungsklauseln wirken sich also verheerend auf die Kündigungsmöglichkeiten aus und erlauben dem Bausparer eine vollständige Besparung der Bausparsumme, auf welche die Guthabenzinsen und der Zinsbonus hinzukommen. Dies stellt eine maximale Belastung für Sie als Bausparkasse und für das Bausparkollektiv dar.

Die Medien berichten bereits seit Jahren über die Notlage der Bausparkassen. Notfall-Fonds sind teilweise bereits komplett geleert.<sup>23</sup>

Bausparkasse müssen sich fragen, wie hoch die Belastung aus diesen Verträgen für ihr Unternehmen ausfällt. Wenn zur gleichen Zeit kaum neue Bausparverträge abgeschlossen werden, besteht in manchen Fällen sogar die Gefahr der Insolvenz. Um diese zu vermeiden und die Konzernreputation nicht zu gefährden, werden im Notfall Finanzspritzen durch die Konzernobergesellschaft geleistet.<sup>24</sup>

### b) Für Kreditinstitute allgemein

Über diese Urteile hinaus weitet das Urteil des Europäischen Gerichtshofes zum Widerruf von Kreditverträgen vom 26.03.2020 (C-66/19)<sup>25</sup> Verbraucherrechte aus und erhöht den Druck auf die Kredit- und Darlehensbranche. Die hohen Zinseinnahmen aus alten Kredit- und Darlehensverträgen könnten teilweise wegfallen, wenn die betroffenen Verträge aufgrund des Widerrufsrechts rückwirkend gekündigt werden. Entstehende Ansprüche auf Rückzahlungen der bereits gezahlten Zinsen könnten dann einen erheblichen Aufwand für die betroffenen Kreditinstitute bedeuten.

Für Sie als betroffener Kunde bedeutet dies, dass Sie Ihre alten Kreditverträge überprüfen lassen sollten. Das entstehende Guthaben können Sie bei uns investieren.

<sup>23</sup> Gruner + Jahr GmbH, abgerufen am 07.05.2020

<https://www.capital.de/immobilien/bausparkassen-leeren-notfallfonds-um-die-haelfte>.

<sup>24</sup> Vgl. Moodys-Rating über Debeka-Bausparkasse, abgerufen am 07. Mai 2020

[https://www.moodys.com/research/Moodys-announces-completion-of-a-periodic-review-of-ratings-of-PR\\_408057?WT.mc\\_id=AM~RmluYW56ZW4ubmV0X1JTQl9SYXRpbmdzX05ld3NfTm9fVHJhbnNsYXRpb25z~20191112\\_PR\\_408057](https://www.moodys.com/research/Moodys-announces-completion-of-a-periodic-review-of-ratings-of-PR_408057?WT.mc_id=AM~RmluYW56ZW4ubmV0X1JTQl9SYXRpbmdzX05ld3NfTm9fVHJhbnNsYXRpb25z~20191112_PR_408057).

<sup>25</sup> Urteil C-66/19 des Europäischen Gerichtshofes vom 26. März 2020

<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=224723&pageIndex=0&doclang=DE&mode=req&dir=&occ=first&part=1>.

## II.B Herausforderungen für Lebensversicherungen

Neben den bereits beschriebenen allgemeinen Herausforderungen für Kreditinstitute und Versicherungen wird die Lebensversicherungsbranche durch die Vorgabe des Rechnungszins und der Zinszusatzreserve besonders belastet. Der Kostenanteil steigt, wodurch die Abschluss- und Vertriebskosten spürbarer werden und auf den Prüfstand gestellt werden. Der Vertrieb ist vielen Versicherungen heilig, da der Geldfluss möglichst konstant bzw. einem leichten Anstieg unterliegen soll.

### II.B.1 Beleuchtung des rechtlichen Hintergrundes

Die Tätigkeit von Versicherungsunternehmen unterliegt einigen strengen Vorgaben, die sich in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten verstärkt haben. Aufsicht und Führung sind im Wesentlichen im Gesetz über die Beaufsichtigung von Versicherungen (VAG) geregelt. Das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) regelt die Rechte und Pflichten der beteiligten Parteien. Darüber hinaus gibt es weitere Normen und Richtlinien, welche Mindestkapitalanforderungen, Risikomanagement und Berichterstattungspflichten regeln. Darunter fallen Richtlinien wie 2009/138/EG (Solvabilität II)<sup>26</sup>, die Richtlinie 2014/51/EU<sup>27</sup> vom 22. Mai 2014 (Omnibus II) und die Deckungsrückstellungsverordnung.

Die im Jahre 2002 gegründete Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BAFIN) überwacht unter anderem die Versicherungsbranche auf Beachtung dieser Richtlinien und Normen.

---

<sup>26</sup> Vgl. Richtlinie 2009/138/EG (Solvency II) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009L0138-20150331&qid=1430196758293&from=DE>.

<sup>27</sup> Richtlinie 2014/51/EU vom 22. Mai 2014 (Omnibus II) [https://kpmg-lexlinks.de/fileadmin/Externe\\_Dokumente/Versicherungen/EU/Gesetzestexte/EU-2014-51-Richtlinie-Omnibus\\_II.pdf](https://kpmg-lexlinks.de/fileadmin/Externe_Dokumente/Versicherungen/EU/Gesetzestexte/EU-2014-51-Richtlinie-Omnibus_II.pdf).

## II.B.1.a Rechnungszinssatz

Viele Lebensversicherungen haben in der Vergangenheit Tarife mit einem garantierten Zinssatz von bis zu 4 % ausgegeben, in der langen Periode zuvor bereits von zumindest 3 % - 3,5 %.<sup>28</sup>

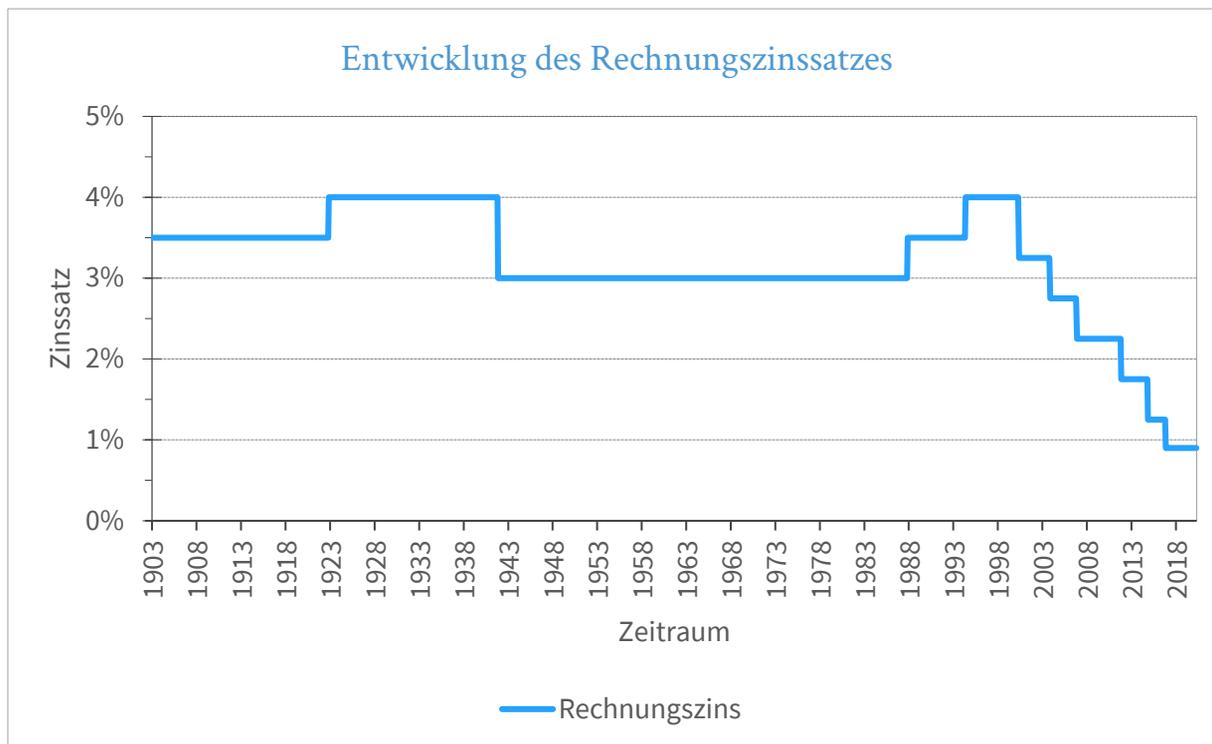


Abb. 7: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903

Dies entsprach dem **Rechnungszinssatz** oder auch **Höchstzinssatz** in den Jahren 1994 – 1999 bzw. der vorherigen Zeiträume. Abbildung 7 zeigt dessen Entwicklung seit 1903. Bei diesem Zinssatz handelt es sich um einen staatlich vorgegebenen Höchstzinssatz, der von den Lebensversicherern aufgrund des **Vorsichtgebots** nicht überschritten werden darf.<sup>29</sup>

Dieser Wert wurde von einigen Versicherern für die garantierte Verzinsung übernommen, vermutlich schon aus dem Grund, um im Wettbewerb Schritt halten zu können. Dies gilt auch für die vorherige lange Rechnungszinsphase, die seit 1942 einen Höchstzinssatz von 3 % beinhaltete. Auf dem Kapitalmarkt konnten die Lebensversicherer in der Vergangenheit solche Zinserträge zuzüglich einer Marge für die entstehenden Verwaltungskosten erwirtschaften. Die erhebliche Senkung des Zinsniveaus und die damit einhergehende Entstehung von Kosten auf dem Kapitalmarkt, haben die Voraussetzungen für die Kalkulationen der Versicherer verändert. Die seit Marge für Kreditinstitute auf dem Kapitalmarkt ist von 1,78 % auf 1,08 % gesunken.<sup>30</sup>

<sup>28</sup> Vgl. Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) e.V., zuletzt abgerufen am 03.06.2020 unter <https://aktuar.de/unsere-themen/lebensversicherung/hoechstrechnungszins/Seiten/default.aspx>.

<sup>29</sup> Vgl. § 2 Deckungsrückstellungsverordnung, [https://www.gesetze-im-internet.de/deckrv\\_2016/](https://www.gesetze-im-internet.de/deckrv_2016/).

<sup>30</sup> Gerlach, Johannes (January 28, 2020), Digitalization tendencies in the traditional financial services industry – Evidence on changes, consequences and implications for the traditional German banking sector.

## II.B.1.b Zinszusatzreserve

Durch die Senkung des Rechnungszinses auf 0,9 % müssen für die vorangegangenen Verträge Zinszusatzreserven gebildet werden.

Für Versicherungsverträge, die bspw. zwischen 1994 und 2000 bei einem Rechnungszins von 4 % abgeschlossen wurden, mittlerweile als unzureichend anzusehen sind. In einer Situation, in der der am Kapitalmarkt erzielbare sichere Zins niedriger als die gewährte Garantie ist, sieht § 341 f II HGB die Bildung einer Zinszusatzreserve (ZZR) vor. Die ZZR stellt eine zusätzliche versicherungstechnische Rückstellung dar, die den Unterschied zwischen dem bei Vertragsabschluss festgelegten Rechnungszins und dem erzielbaren Marktzins ausgleichen soll.<sup>31</sup>

Diese Zinszusatzreserven sind nach § 5 III Verordnung über Rechnungsgrundlagen für die Deckungsrückstellungen zu berechnen. Als Bezugzins wird die 10-jährige Null-Kupon-Euro-Swaprate verwendet. Aktuell ergibt sich dadurch ein Referenzzins für die Zusatzreserve in Höhe von **1,92 %** p.a. Dieser wird bei gleichbleibendem Referenzzins zum Ende 2020 auf **1,74 %** sinken.<sup>32</sup>

Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (DAV) schlägt vor, den Rechnungszinssatz zum 01. Januar 2021 sogar auf 0,5 % zu senken.<sup>33</sup> Dadurch steigerte sich die Last, eine Zinszusatzreserve zu bilden, noch weiter. Für Verbraucher bzw. potentielle Versicherungsnehmer werden Lebensversicherungsverträge dadurch noch unattraktiver.

## II.B.1.c Provisionen

Ein Versicherungsberater hat die Pflicht „im bestmöglichen Sinne seiner Kunden zu handeln“.<sup>34</sup> Kunden erwarten eine gute Beratung auch von Versicherungsvermittlern. Dies kann im Konflikt zu der Notwendigkeit stehen, ein eigenes, ausreichendes Einkommen zu erwirtschaften. Die seit 2008 geltende Kostenverteilung auf die ersten fünf Jahre lassen das ohnehin umstrittene Zillmer-Verfahren überholt erscheinen. Sie bürdet dem Versicherten auf, das Kostenpaket für den gesamten Vertrag innerhalb der ersten fünf Jahre zu zahlen. Gerade aufgrund dieser Regelung müsste bei der Beitragssumme noch stärker auf den tatsächlichen Bedarf bzw. auf die finanziellen Möglichkeiten des Versicherten geachtet werden.

---

<sup>31</sup> Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, zuletzt abgerufen am 29.04.2020  
<https://www.versicherungsmagazin.de/lexikon/das-niedrigzinsszenario-und-seine-konsequenzen-fuer-die-lebensversicherung-1985678.html>

<sup>32</sup> Bernd Heistermann, Dipl.Math., Aktuar DAV, Fritz-Pullig-Str.20, 53757 Sankt Augustin, zuletzt abgerufen am 29.04.2020, <https://heistermannconsulting.de/aktueller-bezugszins-fuer-den-sicherungsbedarf/>.

<sup>33</sup> Vgl. Video der DAV: <https://www.youtube.com/watch?v=zrrmPQBqTS8&feature=youtu.be>.

<sup>34</sup> Vgl. § 48a Absatz 1 VAG.

Das seit 2014 geltende Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat bereits Anregungen geliefert. Die sehr *vage formulierten* Gesetzesergänzungen haben jedoch nicht zum gewünschten Erfolg geführt.

Unter den Voraussetzungen des Absatzes 1 soll die Aufsichtsbehörde anordnen, dass das Versicherungsunternehmen den Jahresgesamtbetrag, den es für die variable Vergütung aller Geschäftsleiter und Mitarbeiter vorsieht (Gesamtbetrag der variablen Vergütungen), auf einen bestimmten Anteil des Jahresergebnisses beschränkt oder vollständig streicht.

Unter den Voraussetzungen des Absatzes 1 soll die Aufsichtsbehörde ferner die Auszahlung variabler Vergütungsbestandteile untersagen oder auf einen bestimmten Anteil des Jahresergebnisses beschränken.<sup>35</sup>

Seitdem wird immer wieder über Provisionsdeckelungen gesprochen. Der Bund der Versicherten fordert „enge Fesseln auch für Lebensversicherer“ und stellt fest: „Alles über 1,5 % ist unredlich“.<sup>36</sup>

Diese Forderung liegt weit unter dem, was in dem am 18.04.2019 vorgelegten *Gesetzesentwurf zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und Restschuldversicherungen* vorgesehen wurde. Der Entwurf sieht eine Deckelung auf 4 % der Bruttobeitragssumme für Lebensversicherungen, für Restschuldversicherungen eine Deckelung auf 2,5 % vor.<sup>37</sup> Die 4-%-Grenze bei Lebensversicherungen ergibt sich aus einer Hand voll Kriterien, anhand derer eine qualitativ hochwertige Beratung nicht erkennbar ist. Im Rahmen einer umfassenden Befragung der Versicherungsinstitute durch die BaFin habe sich ergeben, dass die Kreditinstitute bei den Restschuldversicherungen häufig mehr als 50 %, in der Spitze sogar bis zu 80 % der vom Darlehensnehmer gezahlten Versicherungsprämie als Provision bzw. als Vergütung erhalten.<sup>38</sup>

---

<sup>35</sup> Vgl. VAG § 81b, Abs 1a, alte Fassung; abgerufen am 07.05.2020: <https://dejure.org/gesetze/0VAG311215/81b.html>.

<sup>36</sup> Versicherungsbote Verlag UG, abgerufen am 29.04.2020: <https://www.versicherungsbote.de/id/4869472/BdV-Provisionsdeckel-Kleinlein/>.

<sup>37</sup> Vgl. Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen [https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze\\_Gesetzesvorhaben/Abteilungen/Abteilung\\_VII/19\\_Legislaturperiode/2019-04-18-Provisionsdeckelung/1-Referentenentwurf.pdf;jsessionid=2A454B4A2D64869F85B97CAED6397D70.delivery2-master?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze_Gesetzesvorhaben/Abteilungen/Abteilung_VII/19_Legislaturperiode/2019-04-18-Provisionsdeckelung/1-Referentenentwurf.pdf;jsessionid=2A454B4A2D64869F85B97CAED6397D70.delivery2-master?__blob=publicationFile&v=3).

<sup>38</sup> Vgl. Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen, Seite 2, A.1.b. Restschuldversicherungen.

## II.B.2 Finanzielle Belastung

Durch die Ergänzung der Deckungsrückstellung um die Zinszusatzreserve müssen Versicherer mittlerweile den vollen garantierten Auszahlungsbetrag absichern.

Die Werte *Sicherheit*, *Rentabilität*, *Liquidität* spielen dabei für die Zinszusatzreserve die gleiche Rolle wie bei der Deckungsrückstellung.

Abbildung 8 zeigt: Lebensversicherer müssen bei einem Referenzzinssatz von 0,9 % den geplanten Auszahlungsbetrag über 90 % absichern. Dies entspricht einer Erhöhung um ca. 35 %. Dies war in der damaligen Kalkulation nicht vorgesehen.

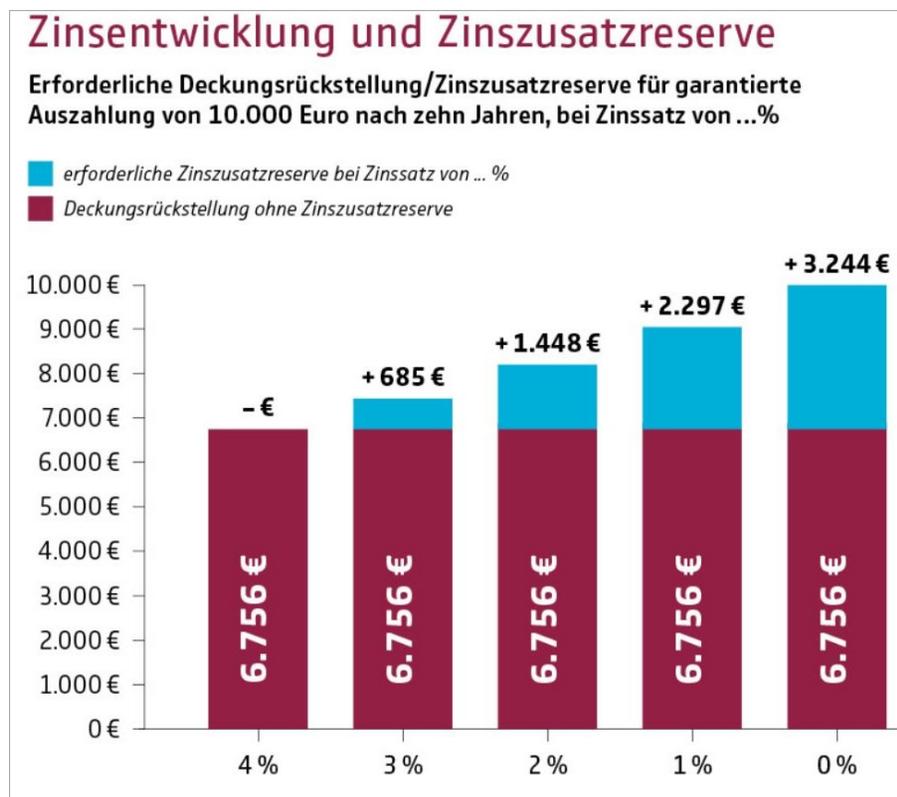


Abb. 8: Zinsentwicklung und Zinszusatzreserve

Quelle: GDV

Im Jahr 2019 haben die deutschen Lebensversicherer laut Assekurata 9,5 Mrd. Euro in die ZZR einbezahlt, im Jahr zuvor waren es sechs Milliarden. Um diesen Anstieg zu bewerkstelligen hatten die Versicherer laut der Ratingagentur zusätzlich „etwa ein Prozent Nettorendite zu erwirtschaften“, was im aktuellen Niedrigzinsumfeld schwierig ist.

Die niedrigen Zinsen erhöhen die Zuführung an die ZZR, doch um das zusätzliche Kapital zu erwirtschaften, müssen die Versicherer die Kundengelder besser anlegen, was aufgrund der Minuszinsen schwierig ist. Der Zinskreis ist geschlossen.<sup>39</sup>

<sup>39</sup> VVW GmbH, abgerufen am 04.05.2020 um 10.19 Uhr  
<https://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte-und-vertrieb/2020-02-18/lebensversicherer-in-der-falle-zinstief-unterlaeuft-korridormethode/>.

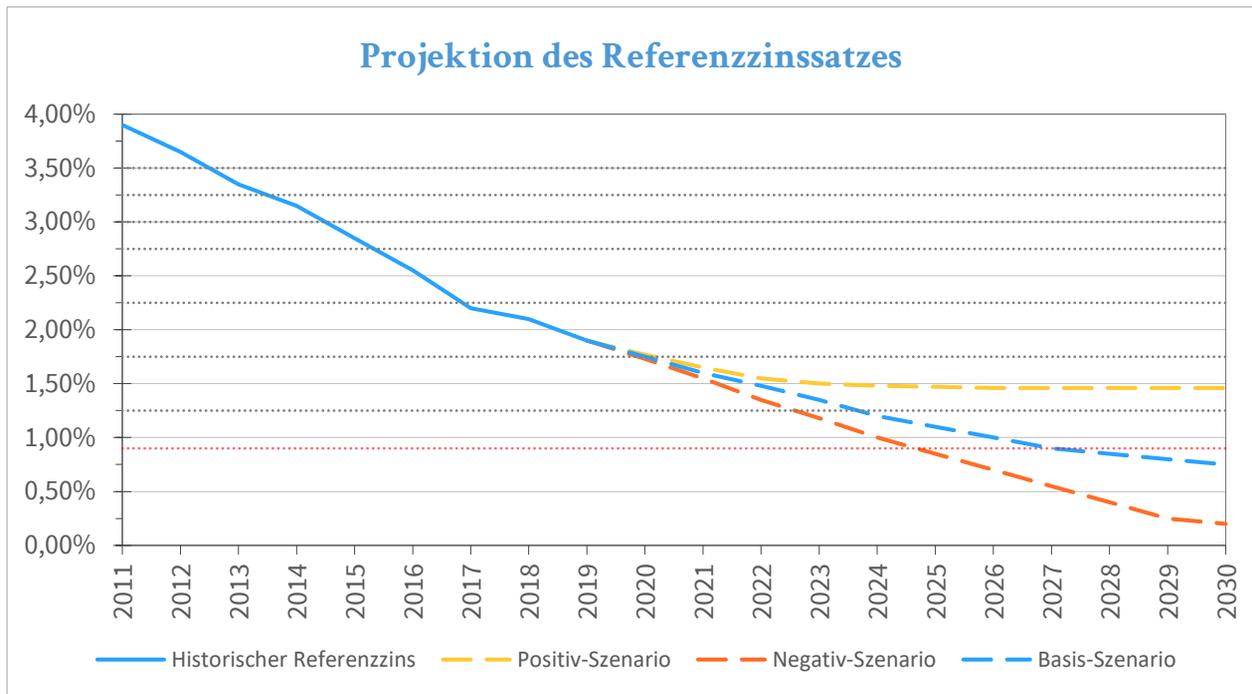


Abb. 9: Projektion des Referenzzinssatzes bis 2030

Abbildung 9 stellt Szenarien für die Weiterentwicklung des Referenzzinssatzes<sup>40</sup> dar. Laut diesen Hochrechnungen müssen die Lebensversicherer bis zum Jahre 2030 einen Betrag in Höhe von über 150 Milliarden Euro aufbauen, siehe Abbildung 10.<sup>41</sup>

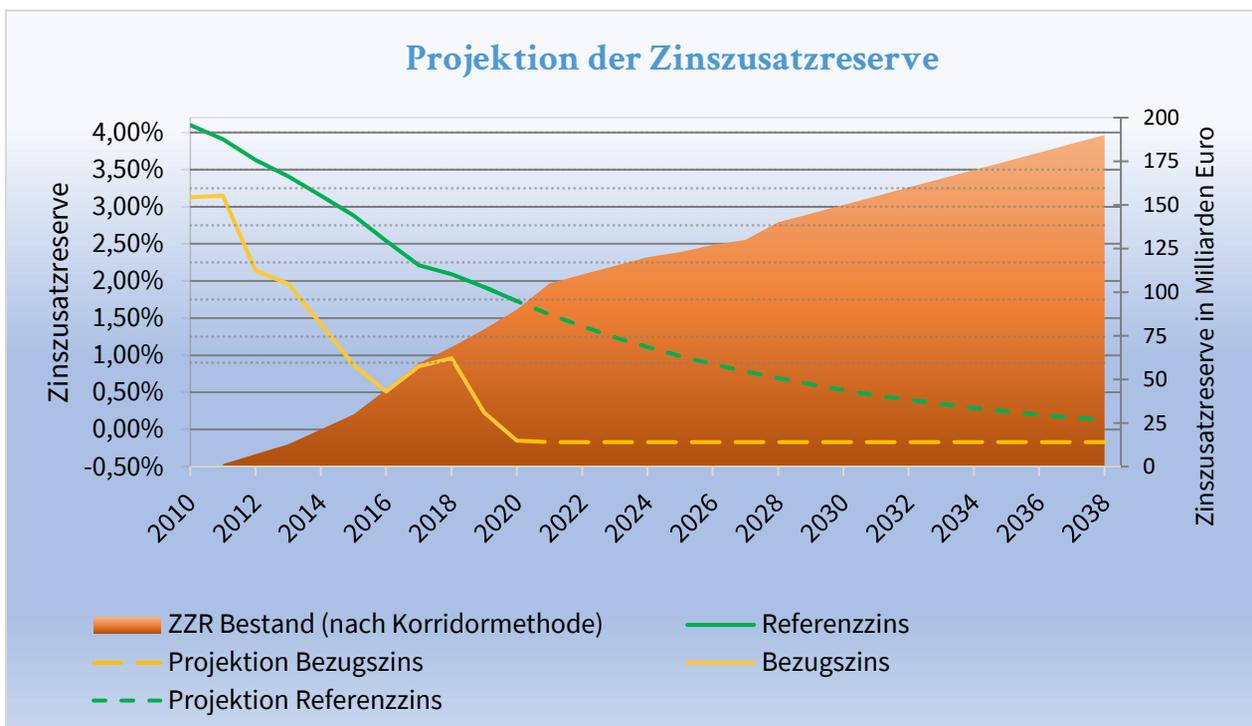


Abb. 10: Projektion der Zinszusatzreserve bis 2038

<sup>40</sup> Eigene Darstellung anhand veröffentlichter Daten der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) e.V., zuletzt abgerufen am 30.05.2020, [https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/AA29\\_Zinszusatzreserve.pdf](https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/AA29_Zinszusatzreserve.pdf).

<sup>41</sup> Eigene Darstellung anhand gesammelter Daten von Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH, zuletzt abgerufen am 30.05.2020 <https://www.dasinvestment.com/assekurata-prognose-zinszusatzreserve-waechst-auf-mehr-als-150-milliarden-euro/>; Bernd Heistermann, Dipl.Math., Aktuar DAV, Fritz-Pullig-Str.20, 53757 Sankt Augustin, zuletzt abgerufen am 30.05.2020, <https://heistermannconsulting.de/aktueller-bezugszins-fuer-den-sicherungsbedarf/>.

## II.B.3 Höhere Prämie für gleiche Leistung

Eine Lebensversicherung besteht aus Kosten-, Risiko- und Sparanteil. Da in der aktuellen Situation die Überschussbeteiligung aus dem Sparanteil sinkt, fallen die anderen beiden Anteile (Risiko und Kosten) verhältnismäßig höher aus. Insofern zahlt der Versicherte für die gleiche Leistung einen höheren Beitrag, wenn er bei Versicherungen abschließt, die bereits ein Versicherungs- und Überschusskollektiv gebildet haben.<sup>42</sup> Bei einer angenommenen Verwaltungskostenquote von 1,5 % und einem Höchstzinssatz von 0,9 % macht der Versicherungsnehmer effektiven Verlust. Hinzu kommen die Abschlusskosten, die bereits bei Vertragsbeginn auf die ersten fünf Jahre verteilt werden.

### Kostenanteil

Der Kostenanteil wird zur Deckung der laufenden Kosten der Vertragsverwaltung und zur Deckung der einmaligen Abschlusskosten wie den Vermittlerprovisionen verwendet.<sup>43</sup>

### Risikoanteil

Der Risikoanteil dient zur Deckung der vorzeitigen Versicherungsfälle. Die Risikobeiträge aller Versicherungsnehmer mit gleichartigen Verträgen werden bei Todesfällen vor Vertragsablauf dazu verwendet, den Differenzbetrag zwischen dem vorhandenen Deckungskapital und der Todesfallsumme auszugleichen bzw. aufzufüllen. Er wird laufend verbraucht und steht somit nicht zur Kapitalbildung zur Verfügung.<sup>38</sup>

### Sparanteil

Der Sparanteil wird verzinslich angesammelt und bildet den Gegenwert der Versicherung, das so genannte Deckungskapital. Das Deckungskapital wird mit einem über die gesamte Vertragsdauer konstanten Zins, Rechnungszins oder auch Garantiezins genannt, verzinst. Dabei ist der Deckungskapitalverlauf mit der eingerechneten Garantieverzinsung so berechnet, dass das Deckungskapital zum Ende der vertraglichen Laufzeit die Versicherungssumme erreicht. Diese wird dann als Erlebensfall-Leistung fällig.<sup>38</sup>

---

<sup>42</sup> Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, zuletzt abgerufen am 11.05.2020 unter <https://www.versicherungsmagazin.de/lexikon/das-niedrigzinsszenario-und-seine-konsequenzen-fuer-die-lebensversicherung-1985678.html>.

<sup>43</sup> Vgl. Veröffentlichung Bafin: [https://www.bafin.de/SharedDocs/FAQs/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Leben/02\\_beitragszusammenetzung\\_lv.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/FAQs/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Leben/02_beitragszusammenetzung_lv.html).

## Fazit

Das Modell kapitalbildende Lebensversicherung ist aktuell nicht mehr marktfähig. Aufgrund des niedrigen Höchstzinssatzes können die Lebensversicherer keine attraktiven Zinsen garantieren. Überschussbeteiligungen sind für den Verbraucher undurchsichtig. Auch wenn hohe Gewinne durch die Anlage des Kapitals erwirtschaftet würden, ist die Annahme berechtigt, dass die Versicherer damit die Lasten anderer Verträge innerhalb des Kollektivs tragen oder die Undurchsichtigkeit nutzen, um das Geld anderweitig nicht an die Versicherungsnehmer auszukehren.

Steigt der Höchstzinssatz in der Zukunft, würden Neuabschlüsse eventuell einfacher. Allerdings bestünde dadurch das Risiko, dass aktuell abgeschlossene Verträge gekündigt würden.<sup>44</sup>

## Reaktion und Anpassung

Versicherer passen sich mit neuen kapitalmarkteffizienten Produkten wie Fondspolizen und dynamischen Hybridprodukten an. Zukunftsfähig sind smarte und digital gestützte Produkte und Services, die in ihrer Handhabung so einfach sind wie Smartphones. In Zeiten von Bitcoin und anderen Kryptowährungen, in denen über Blockchaintechnologie als Zukunftsmodell gesprochen wird und die Immobilienpreise sich innerhalb von einer Dekade verdoppeln, steht das Modell der Lebensversicherung – zumindest hinsichtlich der reinen Sparversicherung – auf dem Prüfstand.

Die Branche der Lebensversicherungen entwickelt sich im Jahr 2019 leicht negativ. Ihr Umsatz dürfte gegenüber dem Vorjahr um 0,9 % auf 88,3 Milliarden Euro sinken. Betrachtet man den Zeitraum von 2014 bis 2019, so ist ein durchschnittlicher jährlicher Umsatzrückgang von 2,4 % pro Jahr zu verzeichnen. Der Grund für diese Entwicklung liegt in dem fortbestehenden Niedrigzinsumfeld und der starken Konkurrenz durch andere Finanzprodukte.

Der Anstieg der durchschnittlichen Lebenserwartung und die Veränderung der Bevölkerungsstruktur sorgen dafür, dass Produkte zur finanziellen Vorsorge an Beliebtheit gewinnen.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Vgl. Deutscher Bundestag, Fünfter Bericht S. 21.

<sup>45</sup> Ibis World GmbH, abgerufen am 17.04.2020 unter <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/finanzversicherungsdienstleistungen/lebensversicherungen.html>.

## II.C Herausforderungen für Bauträger

Ein Bauträger kauft und bebaut Grundstücke für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Die zu erstellenden oder fertiggestellten Einheiten verkauft der Bauträger gewerbsmäßig. Die Bauträgerbranche konnte durch die kontinuierliche Wertentwicklung der eingekauften Grundstücke und erstellten Immobilien, insbesondere auch durch die günstige Finanzierung der Projekte von der anhaltenden Niedrigzinsphase profitieren.

Die allgemein hohe Nachfrage für Material und Dienstleistungen in der Branche hat jedoch zu erheblichen Preiserhöhungen in der Baubranche geführt, die während der anhaltenden Niedrigzinsphase anhält und sogar steigt.<sup>46</sup>

Der Bauträger benötigt also eine Preissicherheit für die Erstellungskosten vor dem Verkauf, alternativ eine ausreichend kalkulierte Marge, welche Kostensteigerungen auffängt.

Die Herausforderungen für Bauträger liegen in

- der notwendigen Liquidität für die gestiegenen Preise
- dem Finden geeigneter Grundstücke oder Sanierungsobjekte
- dem Einkauf der Grundstücke/Sanierungsobjekte zu einem angemessenen Preis
- der Erstellung einer der Nachfrage entsprechenden Projektplanung
- der richtigen Einschätzung der tatsächlich zu erwartenden Baupreise
- dem Finden zuverlässiger Partner für den Bau
- der Durchsetzung der angestrebten und benötigten Verkaufspreise

### II.C.1 Risiko

Das lukrative Bauträrgeschäft hat die Branchenaktivität erhöht und neue Marktteilnehmer auf den Plan gerufen. Gleichzeitig konkurrieren die Bauträger mit privaten Kaufinteressenten. Es besteht das Risiko, ein Grundstück/Sanierungsobjekt zu einem deutlich zu hohen Preis einzukaufen, der aufgrund der Baupreisentwicklung keinen Ertrag erbringt. Insbesondere eine Zinswende nach dem Grundstückserwerb kann das Bauträgerunternehmen bedrohen, da die hohen Marktpreise vordergründig aus den Niedrigzinsen resultieren.

---

<sup>46</sup> Vgl. Baupreisindizes und Veränderungen zum Vorjahresquartal, abgerufen am 20.04.2020 unter <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Preise/bpr110.html>.

Das Grundstück selbst stellt in der Bilanz des Unternehmens einen aktiven Posten und einen realen Wert dar, wenngleich der Kaufpreis in dem ein oder anderen Fall am oberen Limit angesetzt sein mag.

Zusätzlich muss der Bauträger auch die Erwerbsnebenkosten zahlen, die sich aus Grunderwerbsteuer, Notargebühren für die Beurkundung, Eintragungskosten beim Amtsgericht und Bearbeitungsgebühren bei der Bank zusammensetzen.

Die Höhe der Grunderwerbsteuer unterscheidet sich je nach Bundesland. Sie liegt zwischen 5 % und 6,5 %.<sup>47</sup>

Bauträger müssen Grundstücke in der Regel zunächst kaufen, bevor sie eine genaue Planung und damit das Projekt an sich erstellen. Sichern sie sich das Grundstück nicht auf diese oder eine andere Art und Weise, würden die Planungskosten einen Aufwand ohne Ertragsaussichten darstellen.

Die Bank verlangt in der Regel eine Vorverkaufsquote von 50 %, bevor sie den Bau finanziert. Die Käufer kaufen aber ungerne eine Immobilie nach Plan. Sie warten nicht selten ab, bis der Rohbau steht. Dies trifft insbesondere bei kleineren und unbekannteren Unternehmen zu.

Diese Finanzierungs- und Vorverkaufshürde stellt eine entscheidende Erfolgsbarriere des Bauträgers dar. Während seiner Verkaufsbemühungen zahlt er jedoch bereits Zinsen für das erworbene Grundstück. Je länger sich die Verkaufsbemühungen ziehen, desto mehr wird das Objekt *verbrannt*. Ein verbranntes Objekt bedeutet, dass die potentiellen Erwerber nicht mehr an die Realisierung glauben, da sie der Meinung sind, es gäbe hinreichende Gründe dafür, dass es bisher nicht umgesetzt werden konnte und deshalb vermutlich auch in Zukunft nicht umgesetzt wird.

Dieses Risiko besteht besonders dann, wenn die Bebauung nicht klar geregelt ist, weil eine Bebauung sich nach § 34 BauGB nach der Bebauung der näheren Umgebung richtet. Die bereits erteilte Baugenehmigung kann dann leicht von den angrenzenden Nachbarn angegriffen werden, was zu einem mehrjährigen Streit vor dem Verwaltungsgericht führen kann.

---

<sup>47</sup> Statista GmbH, Hamburg, abgerufen am 20.04.2020 unter <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/202071/umfrage/aktueller-grunderwerbssteuersatz-in-deutschland-nach-bundeslaendern/>.

## II.C.2 Bau und Verkauf

Der Bauträger bebaut das zuvor erworbene und beplante Grundstück und bietet die fertiggestellten Objekte im Rahmen eines Kaufvertrages oder die fertigzustellenden Objekte im Rahmen eines Grundstückskaufvertrages in Kombination mit einem Bauträgervertrag nach MaBV an.

Wenn der Bauträger die Vorsteuer aus dem Bauvertrag geltend machen will, also optiert, zahlt der Käufer die vollständige Umsatzsteuer auf das zu erstellende oder bereits erstellte Objekt. Alternativ wird diese im Gesamtpreis mit einkalkuliert. Darüber hinaus zahlt der Erwerber die vollständigen Erwerbsnebenkosten sowohl auf das Grundstück als auch auf den Bauvertrag. Dieser mehrfache Aufpreis sorgt für Beliebtheit bei Endkunden, sich die Traumimmobilie auf einem eigens erworbenen Grundstück bauen zu lassen:

<b>Kosten für ein freistehendes Einfamilienhaus mit 500 m<sup>2</sup> Grundstück im Ballungsgebiet</b>		
	<b>Separater Grundstückserwerb</b>	<b>Kauf vom Bauträger</b>
<b>Grundstücksentwicklung durch Bauträger</b>		
Erwerbspreis Grundstück		450.000 €
Grunderwerbsteuer (6 %)		27.000 €
Notar + Amtsgericht (2 %)		9.000 €
Abrisskosten		25.000 €
Zins + Aufschlag		29.000 €
<b>Kosten für den privaten Erwerber</b>		
Grundstückspreis (Verkauf)	450.000 €	540.000 €
Grunderwerbsteuer (6 %)	27.000 €	32.400 €
Notar + Amtsgericht (2 %)	9.000 €	10.800 €
Abrisskosten	25.000 €	erledigt
<b>Gesamtkosten Grundstück</b>		
Grundstück inklusive Abriss und Erwerbsnebenkosten	511.000 €	583.200 €
<b>Bauvertrag</b>		
Baukosten inkl. MwSt.	350.000 €	350.000 €
Aufschlag (15 %)	eventuell höherer Baupreis	52.500 €
Gesamtkosten Bauvertrag	350.000 €	402.500 €
Grunderwerbsteuer	-	24.150 €
Notarkosten (ca. 2 %)	-	8.050 €
<b>Gesamtkosten bebautes Grundstück</b>		
Gesamtkosten	861.000 €	1.017.900 €
Ersparnis	156.900 €	
Ersparnis ohne Aufschläge	75.400 €	

Tabelle 1: Kostenunterschied separater Grundstückserwerb im Vergleich zum Erwerb vom Bauträger

Auch ohne Aufschläge oder Berücksichtigung des Zinses bei der Grundstücksentwicklung entsteht allein durch die mehrfachen Erwerbsnebenkosten eine Preisdifferenz in Höhe von 75.400 € in diesem Beispiel.

Gleichwohl ist die Nachfrage für Immobilien aktuell nahezu ungebremst. Durch die niedrigen Zinsen für eine Baufinanzierung gibt es noch immer zahlreiche Interessenten, die aktuell auf der Suche nach ihrem ersten Eigenheim in Form einer Eigentumswohnung oder eines Einfamilienhauses sind.

Erreicht der Bauträger die nötige Vorverkaufsquote, kann er einen Teil der Einheiten in die Vermietung geben, falls die Nachfrage aufgrund einer Zinsänderung oder aus anderen Gründen sinkt. Er wird dann noch rechtzeitig eine günstige Finanzierung der zu vermietenden Einheiten sichern können.

Die Bauträgerbranche hat in den vergangenen fünf Jahren von der hohen Nachfrage nach Neubauten profitiert. Diese ist im Wesentlichen auf den seit 2010 andauernden wirtschaftlichen Aufschwung in Deutschland zurückzuführen. Die beiden Jahrzehnte davor waren zum Teil von Rezessionsphasen geprägt, unter anderem deshalb kam es im Baubereich in Deutschland zu einem enormen Investitionsstau, der nun aufgelöst wird. Daher ist der Branchenumsatz der Bauträger zwischen 2015 und 2020 um durchschnittlich 4,7 % pro Jahr angestiegen. 2020 dürfte er um 3,3 % im Vergleich zum Vorjahr ansteigen und bei 21,4 Milliarden Euro liegen.<sup>48</sup>

Einige Bauträger verlangen sehr hohe Preise, ohne dass dies gerechtfertigt ist. Manchmal sind die Grundstücke einfach so teuer eingekauft, dass dadurch die Verkaufspreise höher sind als notwendig. Die aktuelle Hochkonjunktur in der Baubranche verleitet viele Handwerker, überhöhte Preise zu verlangen, die an Sie weitergereicht werden. Prüfen Sie nicht nur, ob Sie eine Finanzierung erhalten, sondern auch, ob die Immobilie den Preis in der angebotenen Lage auch tatsächlich wert ist. Früher wurden Immobilien innerhalb von ca. 37 Jahren abbezahlt, wenn statt der Mietzahlung eine Annuität an die Bank geleistet wurde (bei einer Anzahlung von ca. 20 %). Wenn die Zinsen steigen, werden die Immobilien- und Handwerkerpreise wieder auf ein normales Niveau fallen. Zumindest war es in der Vergangenheit immer so gewesen. Der Immobilienmarkt besitzt seine eigenen Konjunkturkurven!

Alternative: Als Mitglied eines Immobiliensparkollektivs werden Sie Teil einer Bauherrengemeinschaft, die das Grundstück erwirbt und darauf baut bzw. bauen lässt. Dabei können Sie einen erheblichen Teil der Erwerbsnebenkosten sparen. Das Ziel wäre nicht die Gewinnmaximierung, sondern der Aufbau des Kollektivs. Profitieren Sie vom Gesamtkonzept, indem Sie die Tätigkeit eines Immobilienspar-Bauträgers in Anspruch nehmen.

---

<sup>48</sup> Ibis World GmbH, abgerufen am 17.04.2020 unter <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/baugewerbe/hochbau/erschliessung-grundstuecken-bautraeger.html>.

## II.D Immobilienpreisentwicklung und Immobiliendarlehen

Die Zinspolitik der EZB hat sich erheblich auf die Darlehenskonditionen und den Immobilienmarkt insgesamt ausgewirkt. Die Senkung der Leitzinsen (Zinssätze für Einlagefazilität, Spitzenfazilität und Hauptrefinanzierungsgeschäfte) geht – zumindest annähernd – einher mit der Senkung der Zinssätze für Hypothekendarlehen:

Durch die Unterschreitung der 0%-Grenze und der damit einhergehenden Einführung eines *Strafzinses für Liquidität (-0,5 % Einlagefazilität)* horten Kreditinstitute Bargeldreserven und versuchen die vorhandene Liquidität in Immobiliendarlehen oder -vermögen einzutauschen. Dies hat zu einem erheblichen Anstieg der Nachfrage auf dem Immobilienmarkt gesorgt.



Abb. 11: Foto Bankenviertel Frankfurt am Main

## II.D.1 Marktübersicht aus 14 Jahren Erfahrung des Verfassers

Bei den aktuellen Immobilienpreisen will ein Immobilienkauf wohl überlegt sein. In der Zeit der Wirtschaftskrise in den Jahren 2007 bis 2011 waren die Preise sehr niedrig. Danach sind sie konstant gestiegen, während die Zinsen gesunken sind. Wer den Darlehensvorteil nutzen und eine Immobilie zu einem fairen Preis erwerben kann, hat die Chance, ein gutes Geschäft zu machen. Wer die Immobilie bar bezahlen kann, wartet auf eine Phase, in der die durch die Niedrigzinsen in die Höhe geschossenen Preise wieder korrigiert werden.

### II.D.1.a Erwerb von Neubau

Während das Risiko des Bauträgers in der Phase vom Grundstücksankauf bis zum Erreichen der Vorverkaufsquote läuft, trägt der Käufer einer Neubauimmobilie das Risiko, dass sich die Marktpreise nach Unterzeichnung des Kaufvertrages bis zu einer geplanten oder notwendigen Verkaufssituation erheblich verringern. Allerdings besteht dieses Risiko weniger bei Neubauimmobilien als bei Bestandsobjekten.

### II.D.1.b Erwerb einer Bestandsimmobilie

Bestandsobjekte werden aktuell ebenfalls zum doppelten Preis im Vergleich von zehn Jahren zuvor angeboten. Die gestiegenen Preise beim Neubau können durch die gestiegenen Qualitätsanforderungen begründet werden. Die Weisheit für den Immobilienkauf zähle *Lage, Lage, Lage* wird aus blinder Kaufwut vernachlässigt, sodass bei einer zu erwartenden Preiskorrektur insbesondere Bestandsimmobilien in schlechter Lage betroffen sein werden.

### II.D.1.c Verkauf der eigenen Immoblie

Eigentümer erhalten für Immobilien aktuell Höchstpreise. Den entscheidenden Beitrag zur Preisexplosion leisten dabei Immobilienmakler. Um einen Auftrag zu akquirieren, überbieten sie sich gegenseitig mit Bewertungen, die weit entfernt von der Realität sind. Da die Käufer den Wert der Immobilien nicht kennen, vergleichen sie die Angebotswerte im Internet und glauben Aussagen wie „Mein Nachbar hat für die gleiche Wohnung noch mehr bekommen. Und der hat sein Bad nicht einmal modernisiert!“. Hinsichtlich der Makleraufträge erfolgt eine Preisreduktion nach der Salamtaktik. Der verkaufswillige Eigentümer wird über die Laufzeit auf den richtigen Preis heruntergehandelt, bis sich ein Käufer findet.

## II.D.2 Immobiliendarlehen

Die Konditionen für Immobiliendarlehen befinden sich seit Jahren auf einem historisch niedrigen Niveau. Seit mehreren Jahren bewegen sich die Zinsen um den in Tabelle 2 dargestellten Wert.<sup>49</sup>

Bei den in Tabelle 2 dargestellten Zinssätzen handelt es sich um Mindestangaben für die jeweiligen Beleihungsgrenzen. Je nach Region und Bonität steigen die Zinssätze.

Zinsfestschreibung Annuitätendarlehen*		60 % Beleihung	80 % Beleihung	90 % Beleihung
5 Jahre	soll/effektiv	0,31/0,36	0,51/0,55	0,61/0,65
10 Jahre	soll/effektiv	0,36/0,39	0,56/0,58	0,66/0,68
15 Jahre	soll/effektiv	0,70/0,71	0,87/0,88	1,03/1,05
20 Jahre	soll/effektiv	0,92/0,94	1,08/1,10	1,26/1,28

Tabelle 2: Zinskonditionen Immobiliendarlehen Stand 31.08.2020

Abbildung 12 zeigt die Entwicklung der Zinsen (Mindestwerte, die je nach Region und Bonität höher liegen können) für 10-Jahres-Hypothekendarlehen im Zeitraum Dezember 2009 bis Dezember 2019. Nach einem leichten Anstieg in den vergangenen Monaten liegen die Zinsen noch immer historisch niedrig.



Abb. 12: Zinschart für 10-Jahres-Hypothekendarlehen Dez 2009 – Dez 2019

<sup>49</sup> Eigene Darstellung in Anlehnung an Zinschart Haus und Wohnen vom 31.08.2020.

## II.D.3 Immobilienpreisentwicklung

Doch bei Betrachtung der Preisentwicklung relativieren sich diese niedrigen Zinsen. In den vergangenen zehn Jahren haben sich die Immobilienpreise in den Großstädten verdoppelt.<sup>50</sup> Abbildung 13 stellt die Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Großstädten grafisch dar: Eigentumswohnungen, Reihenhäuser und mit Einfamilienhäusern bebaute Grundstücke haben sich in diesen Gebieten von einem für das Jahr 2010 auf 100 % gerechneten Wert bis zum Jahre 2020 auf 200 % erhöht.

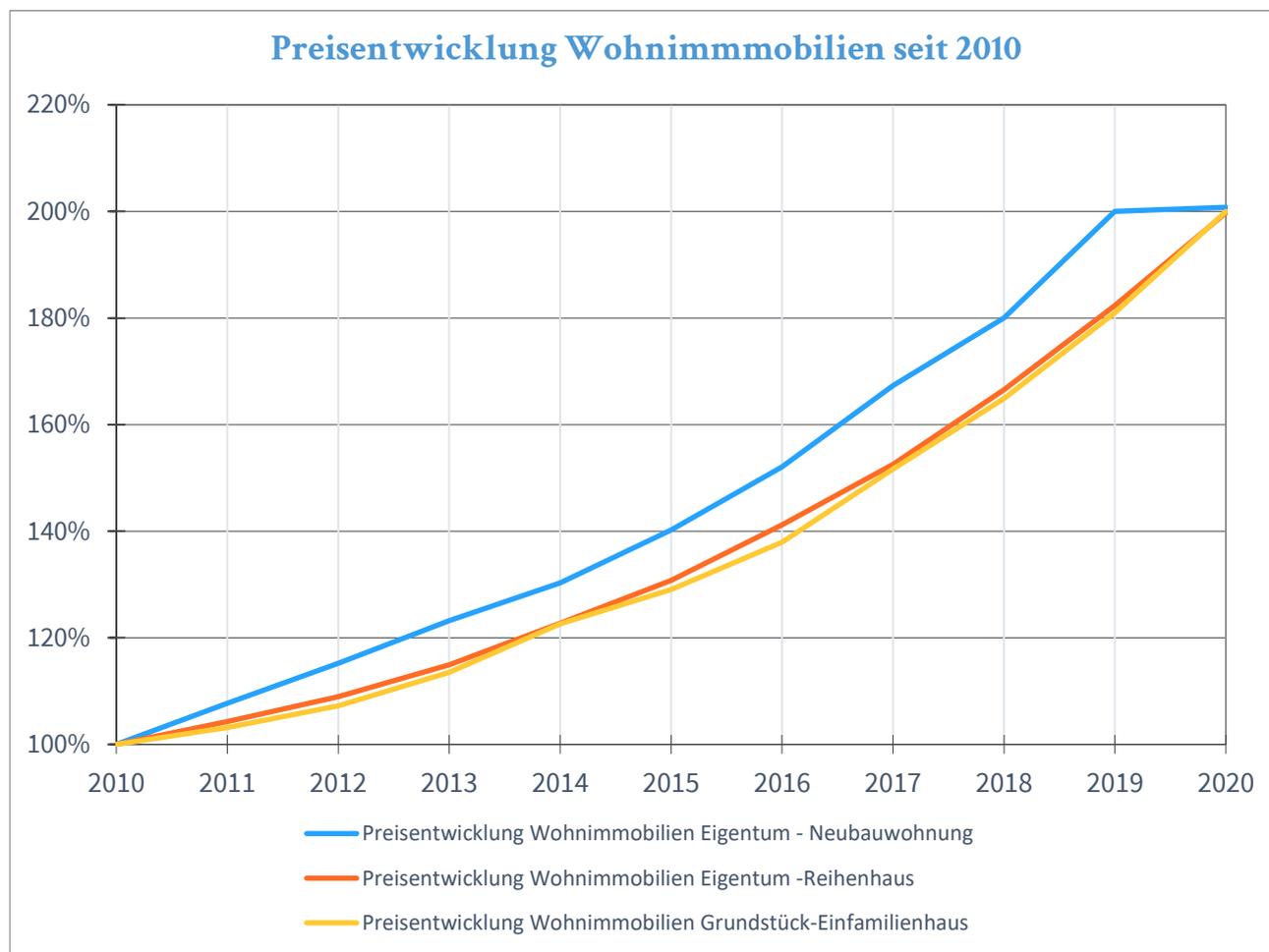


Abb. 13: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010

Dies ist zurückzuführen auf die erhöhte Nachfrage für Wohnimmobilien seit der Senkung der Konditionen für Immobiliendarlehen. Die niedrigen Zinsen ermöglichen beim Kauf monatliche Raten, die unter der Höhe der sonst zu zahlenden Miete liegen. Jedoch muss dabei zunächst auch Eigenkapital eingebracht werden.

<sup>50</sup> Preisentwicklungen, Tabellenauswertung aus der Veröffentlichung der Bullwien Gesa AG <https://www.deutschlandin zahlen.de/tab/deutschland/finanzen/preise/immobilienpreisindex>, Weiterentwicklung aufgrund aktueller Daten des Statistischen Bundesamtes [https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/\\_Grafik/\\_Interaktiv/wohnmobilien-eigentumswohnungen.html](https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/_Grafik/_Interaktiv/wohnmobilien-eigentumswohnungen.html).

## II.D.4 Beleihungsgrenzen und Eigenkapitalinvestition beim Immobilienerwerb

Bei einem Immobiliendarlehen stellt der Kaufpreis den Marktwert dar. Dieser kann als Verkehrswert und somit als Berechnungsgrundlage des Beleihungswertes genutzt werden. Bei Bestandsimmobilien ist ein Sicherheitsabschlag sinnvoll, wie in Abb. 14 dargestellt; Abb. 15 stellt ein Anleihe- und Bewertungsschema für Immotausch-Unternehmen in Relation dazu:

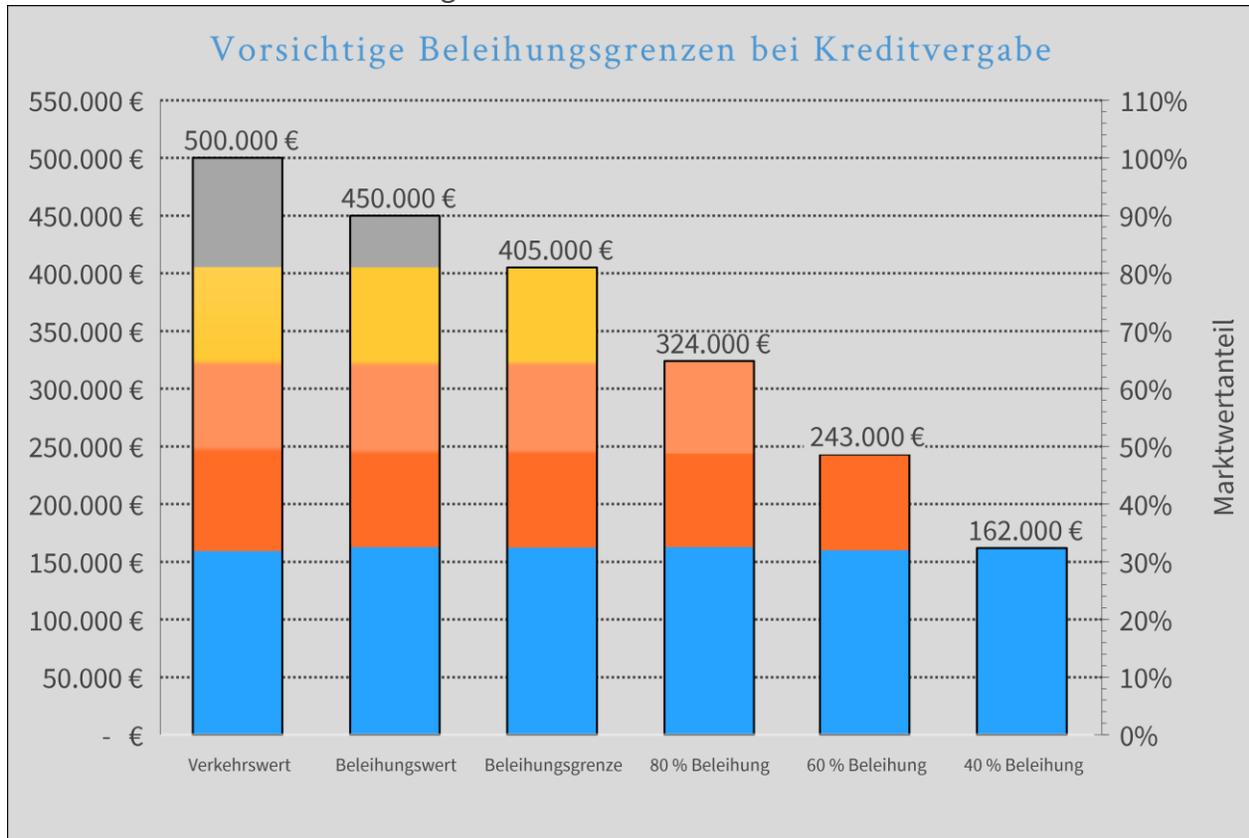


Abb. 14: Beleihungsgrenzen in Relation zum Marktwert am Beispiel 500.000 €

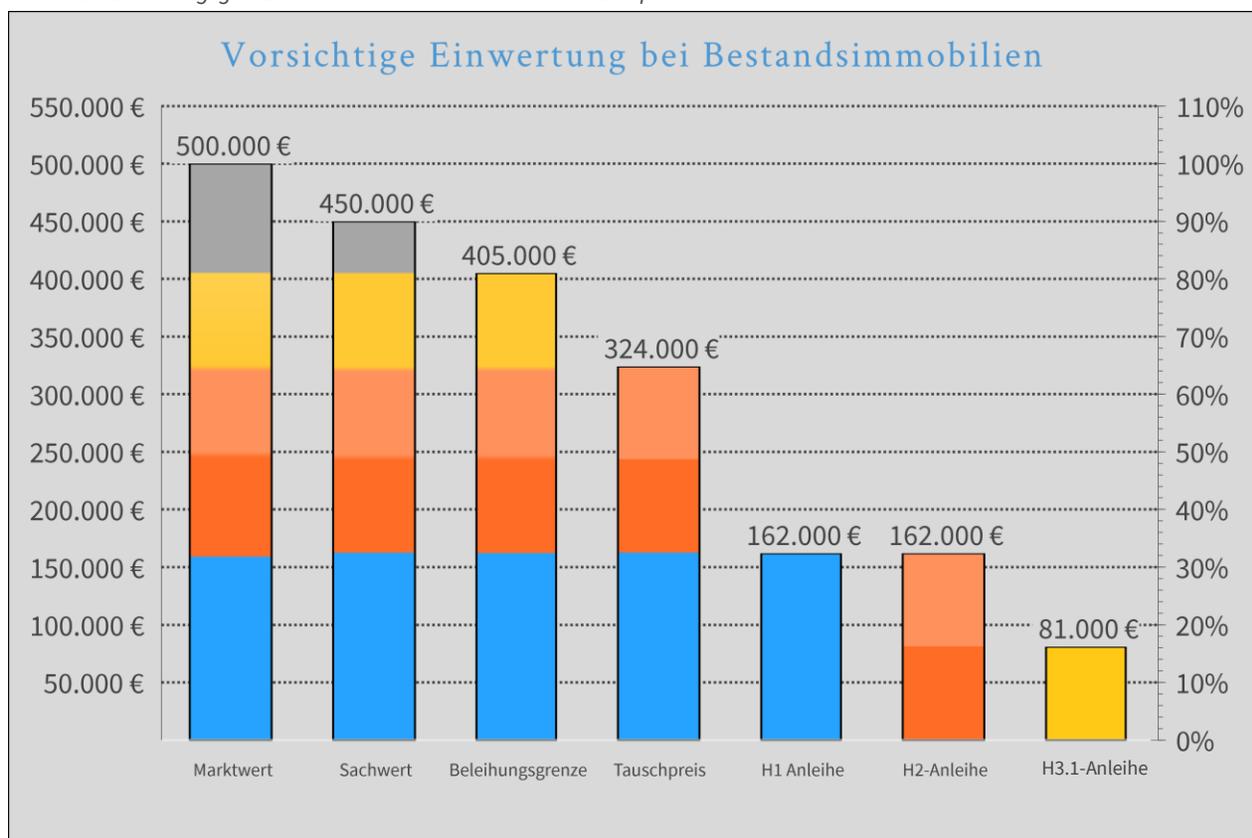


Abb. 15: Anleihe- u. Bewertungsschema Immotausch

## Beleihungsgrenzen bei einer Immobilienfinanzierung am Beispiel 500.000 €

Abbildung 16 veranschaulicht die Beleihungsgrenzen, notwendiges Eigenkapital (155.350 €) und Erwerbsnebenkosten. Bei der Maklerprovision wurden 3,57 % berücksichtigt, ausgehend davon, dass dies Konsequenz des am 14.05.2020 beschlossenen Gesetzesentwurfes sein wird.<sup>51</sup>

Faktisch verlieren die Käufer die geleisteten Erwerbsnebenkosten sofort. Das darüberhinausgehende Eigenkapital steht beim Grundstücksgeschäft in vollem Risiko. Fazit: Es lohnt sich aktuell nur für Eigennutzer, die ansonsten Miete zahlen müssen.

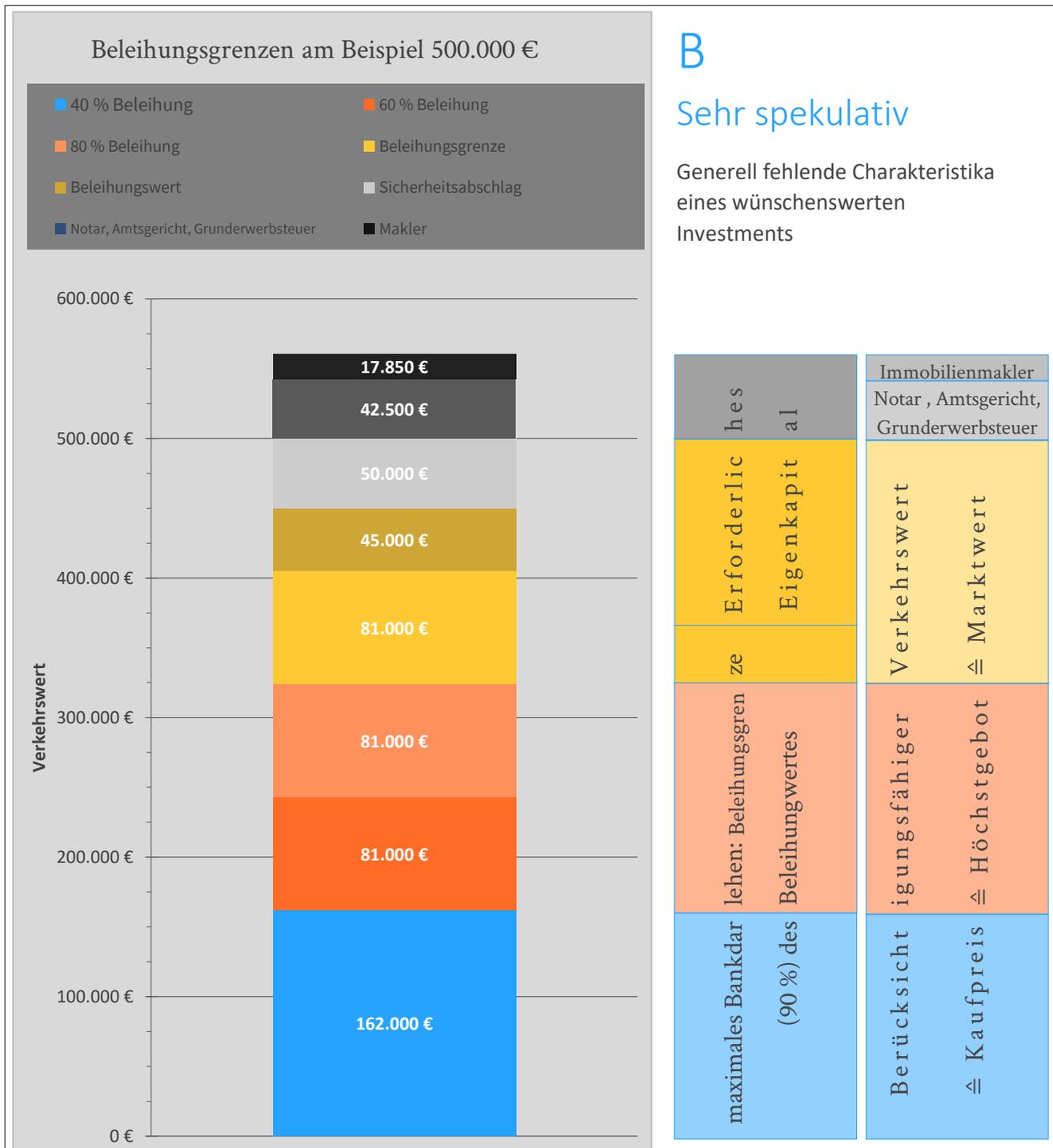


Abb. 16: Vorsichtige Beleihungsgrenzen mit Sicherheitsabschlägen am Beispiel von 500.000 €

<sup>51</sup> Vgl. Gesetzesentwurf zur Verteilung der Maklerkosten, beschlossen am 14.05.2020 (Drucksache 19/15827).

## II.E Der Gewinner: Fondsmanagement

Fonds sind Geldmittelbestände, die für einen bestimmten Zweck vorgesehen sind. Ein Fonds verspricht i.d.R. keine konkreten Renditen, sondern stellt diese in Aussicht. Je nach Marktsegment wird ein Fonds und das dahinterstehende Management nach wenigen Monaten (Investmentfonds) bis mehreren Jahren (Immobilienfonds) anhand des *Track Records* bewertet. Entspricht die *Performance* nicht den Erwartungen, werden die Anleger die Gelder abziehen.

Die Fondsbranche entwickelte sich in den vergangenen Jahren sehr gut. Investmentfonds profitierten von der Niedrigzinsphase, da viele konservative und sichere Produkte keine Rendite mehr versprachen. In der Folge sind das verwaltete Vermögen und die Provisionserträge gestiegen.

Auch Immobilienfonds konnten erheblich von der Niedrigzinsphase profitieren. Sogar in Zeiten der Corona-Pandemie bieten sie Stabilität, wo die Aktienmärkte eine Achterbahnfahrt erleben. Immobilienfonds nutzen das Vermögen der Anleger und bedienen sich einem *Cost-Leverage-Effekt*. Das Kapital der Anleger stellt dabei das Eigenkapital dar. Etwa den gleichen Betrag können sie als Fremdkapital bei einer Bank abrufen, um Bauprojekte zu realisieren.

Dank des anhaltenden Niedrigzinsumfeldes konnte das Fondsmanagement in Deutschland im Verlauf der letzten fünf Jahre wachsen. Die Provisionserträge, die in diesem Report als Bezugsgröße für den Umsatz dienen, sind gegenüber dem Vorjahr um 6,7 % gewachsen und dürften sich im aktuellen Jahr auf 1,3 Milliarden Euro belaufen. In den Jahren seit 2014 ist die Branche jährlich um durchschnittlich 5,8 % gewachsen und ihr verwaltetes Vermögen dank positiver Entwicklungen am Wertpapiermarkt ist stark vergrößert worden. Insbesondere die Aktienmärkte waren fast durchgehend von Kursanstiegen geprägt. Jedoch gelang es ihnen angesichts stärkerer Konkurrenz und schärferer Regulierungen nicht, ihr Gebührenniveau zu halten.<sup>52</sup>

Immobilienfonds bieten oft eine sichere Anlageform. Beachten Sie die Kosten, die teilweise nicht auf den ersten Blick ersichtlich sind. Viele Immobilienfonds nehmen einen Ausgabeaufschlag von 5 % zzgl. Verwaltungskosten von 1 % - 1,5 %. Achten Sie auch auf die Anlagestrategie. Welche Immobilien werden gekauft? Dieses Geld ist auf jeden Fall weg! Immobilienfonds tragen teilweise zu den hohen Marktpreisen bei. Sie kaufen zu nahezu jedem Preis und bürden die Last der hohen Einkaufs- und Baukosten dem Verbraucher auf.

<sup>52</sup> Ibis World GmbH, abgerufen am 17.04.2020

<https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/finanz-versicherungsdienstleistungen/fondsmanagement.html>.

## II.F Fazit für den Finanz- und Immobilienmarkt

Das Modell des Bausparens ist in der aktuellen Niedrigzinsphase nicht mehr marktfähig. Ein geeignetes Wechselkonzept und ein neuartiges Kollektivkonzept wären sinnvoll. Dieses könnte als kollektives Immobiliensparen mit Darlehensoption ausgestaltet werden.

Lebensversicherungsprodukte und Altersvorsorge sind in Deutschland grundsätzlich weiterhin gefragt, allerdings nur zur Absicherung der Risiken. Die kapitalbildende Lebensversicherung ist in der aktuellen Niedrigzinsphase nicht mehr marktfähig. Die bestehenden Lebensversicherungen sind teilweise finanziell bedroht. Eine Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Lebensversicherern und die Aufstellung einer eigenen Produktreihe, bei der die neuen Versicherten nicht durch die Belastungen alter Verträge des gleichen Kollektives belastet werden, ist anzustreben.

Bauträger gehen zur Zeit ein hohes Risiko ein, Grundstücke zum überhöhten Preis einzukaufen, hohe Baukosten in Kauf zu nehmen und bei einer Änderung des Zinsniveaus oder einer Sättigung der Nachfrage die Einheiten nicht mehr zum nötigen Preis verkaufen zu können.

Die Salamtaktik bei der Auftragsakquise der Immobilienmakler hat einen sich selbst erfüllenden Scheinmarkt aufgebaut, dessen Wirkungsspirale sich weiterhin verheerend auf die Preissituation sowohl im Angebots- sowie auch im tatsächlichen Verkaufspreis niederschlägt. Die extremen Niedrigzinsen sind das Einzige, was diese Preise zumindest teilweise noch rechtfertigt. Vermutlich werden einige Käufer von nicht berücksichtigten Kosten bei Bestandsimmobilien überrascht werden. Spätestens bei einer Zinswende sind zahlreiche Verbraucherverträge gefährdet. Die Banken und zu deren Konsortium gehörenden Partner reiben sich schon heute die Hände über die Abwicklungsgeschäfte, die sie in ein paar Jahren durchführen können.

Auch die Makler gehen heute davon aus, dass einige der Objekte, die sie heute verkaufen, bei einer Zinswende zu einem Zweitauftrag führen. Sie können die Tatsache, dass der Kunde zu knapp gerechnet hat und nun wieder verkaufen muss, auf Ihr vermeintliches Unwissen über den Finanzmarkt schieben. Da sie das Objekt kennen und bei einer Zinswende Eile geboten ist, das Objekt zu verkaufen, kommen sie trotz schlechter Erstberatung für den Auftrag in Frage.

Wussten Sie, dass der Makler seinen Provisionsanspruch verliert, wenn der Angebotspreis um mehr als 20 % vom endgültigen Kaufpreis abweicht? Aktuell bieten viele Makler mit einer Abweichung von 35 – 40 % an und versuchen dann, rechtzeitig eine Preisreduktion auf einen Verhandlungsspielraum von 20% beim Verkäufer zu erwirken. Melden Sie sich auf den ersten Preis und machen ein Angebot von 21 % darunter. Der Eigentümer wird erst nach Monaten zustimmen. Aber die Provision fällt weg!

### III. Lösungsansätze - Immotausch-Konzept

Begriffsdefinition: Der Begriff Immotausch selbst soll im Rahmen dieses Buches allgemein als jegliches Immobilientausch betreibendes Unternehmen oder Immotausch betreibendes Portal bzw. als das Konzept selbst definiert und verstanden werden.

In Zeiten, in denen sich die Immobilienpreise innerhalb von 10 Jahren verdoppelt haben, scheinen sogar die 3 % bis 5 % - Verträge, welche für Bausparkassen und Lebensversicherungen eine Herausforderung darstellen, nicht ausreichend, um für den Verbraucher die Preiserhöhungen beim Immobilienerwerb auszugleichen.

In beiden Bereichen sind aktuell Neuverträge uninteressant, wie wir im vorherigen Kapitel erläutert haben. Aufgrund dieser Situation sind die (potentiellen) Mitglieder und Kunden von Bausparkassen und Lebensversicherungen auf der Suche nach geeigneten Alternativprodukten. Sie erwarten transparente und faire Anlagemöglichkeiten, die den eigenen Bedürfnissen entsprechen. Wenn heute über **sichere Altersvorsorge** gesprochen wird, sollte zunächst die Absicherung des Eigenheims anvisiert werden. Nicht ohne Grund ist die eigene Immobilie die beliebteste Altersvorsorge der Deutschen.<sup>53</sup>

Staatliche Förderungen bei der Altersvorsorge sind an Voraussetzungen betreffend Alter, Einkommensgröße oder Vertragslaufzeit gebunden. Häufig scheinen sie lediglich einen Teil der entstehenden Abschluss- und Verwaltungskosten aufzufangen, statt einen echten Mehrwert zu bringen. Dies macht sich auch bei vollständiger Vertragserfüllung durch den Versicherten unter Berücksichtigung der Inflationsrate über die Beitragsdauer bemerkbar. Bei vorzeitiger Vertragsbeendigung fallen die eingeplanten staatlichen Förderungen ganz oder zumindest teilweise weg. Bei der stetigen Änderung der Gesetzeslage und der Anpassung neuer Tarife den Überblick zu behalten, ist sogar für Branchenkenner eine Herausforderung.

Die **Digitale Transformation** bedeutet für Verbraucher, sich innerhalb von kurzer Zeit die wichtigsten Hintergrundinformationen und eine transparente Marktübersicht verschaffen zu können. Insbesondere Branchenfremde sehen sich schnell in einem Paragraphen- und Versicherungstarifdschungel. Dies betrifft allgemeine Versicherungen genauso wie geförderte Altersvorsorgeprogramme von Lebensversicherern. Sie haben Schwierigkeiten, Vertragsdetails und die Berechnung der entstehenden Kosten für das Produkt zu überblicken. Bei der Suche nach den Kosten des Vertrages finden sich in den Bedingungen regelmäßig Verweise auf andere

---

<sup>53</sup> Vgl. B. Hertweck in Wohnimmobilien: Lebenszyklus, Strategie, Transaktion, S. 236.

Teile der Bedingungen, die wiederum erneut auf eine andere Stelle verweisen. Viele Endkunden möchten unbeeinflusst von der persönlichen Beratung entweder parallel dazu oder bereits zuvor selbst recherchieren, welche Optionen es gibt. Einige von ihnen haben positive Erfahrungen mit Onlinetarifen gemacht und sind bereit, diese fortzusetzen. In dem Wettstreit zwischen Servicequalität, persönlicher Beratung und günstigen Onlinetarifen entwickelt sich Immutausch zu einem Vergleichsanbieter, der den Kunden die Wahl der Tarif- und Betreuungssituation überlässt. Dies gilt für Immobilien- und Versicherungsthemen, sowie Produkte aus weiteren Cross-Selling-Bereichen wie Telekommunikation, Media, Umzug und Energieversorgung.

Einfacher zu verstehen und genauso unverzichtbar, wie Versicherungen sind die Immobilien. Wohnen gehört zu den existentiellen Grundbedürfnissen. Auf dem Lebensweg durchläuft nahezu jeder Mensch einen Prozess, der mit einer Reihe von Umzügen und Veränderungen verbunden ist.

Immutausch knüpft an dieser Stelle mit einem langfristig angelegten Konzept an und kombiniert die Betreuung und Beratung in Immobilien- und Versicherungsangelegenheiten. Von der Suche nach der ersten Mietwohnung bis hin zur Wunschimmobilie, beim Aufbau und der Sicherung des Vermögens allgemein und für den Erwerb der ersten eigenen Immobilie hin zu dem Aufbau und der Sicherung eines Immobilienvermögens begleitet Immutausch jede Alters- und Einkommensgruppe. Am Ende dieser lebenslangen Immobilienreise steht für viele eine Wohnung mit Aufzug oder im Erdgeschoss, die Seniorenresidenz, betreutes Wohnen oder ein Platz in einer Pflegeeinrichtung. Immutausch sollte in diese lebenslange Immobilienreise nahezu in allen Marktsegmenten und Größen (je nach Mitgliederbedarf) investieren und ein Immobilienkollektiv aufbauen, welches die heutigen und zukünftigen Wünsche der Mitglieder erfüllen wird.

Immutausch wird sich so im Sinne der digitalen Transformation mit [innovativen Alleinstellungsmerkmalen](#), der geschickten Kombination von Marktsegmenten aus dem Immobilien- und Versicherungsbereich und einer Vision, das volle Potential auszuschöpfen., präsentieren. Die von vielen als *genial* bezeichnete Grundidee um den Versicherungs- und Ansparsbereich zu erweitern, zu einem schlüssigen Konzept zusammenzufassen und mit einem Beteiligungsexposé zu verknüpft, könnte die Grundlage für eine breite Zustimmung und Beteiligung bilden. Die Kollektividee des Bauspar- und Versicherungskollektivs kann hier auf eine ganz neue Produktwelt mit verschiedenen Risikoklassen transferiert werden.

### III.A Immobiliensparen

Es heißt, ein Drittel seines Einkommens gebe man für seine Miete aus. Wer als Rentner noch Miete zahlt, ist in seiner Existenz bedroht, sofern er nur eine gesetzliche Rente bezieht. Damit einhergehend steigt die Wahrscheinlichkeit, von Altersarmut betroffen zu sein.<sup>54</sup> Das bezahlte Eigenheim bietet eine wichtige finanzielle Sicherheit. Wer nicht nur ein bezahltes Eigenheim hat, sondern darüber hinaus vermietete Immobilien besitzt, weiß, dass sich die Mieteinnahmen und Immobilienwerte sicherer an die tatsächliche Lebenshaltungskostenentwicklung anpassen als andere Produkte. Neben der Steigerung der Mieteinnahmen fällt darüber hinaus die Wertsteigerung für den Verkaufserlös auf.

Als Alternative zum Bausparen (oder auch als Wechseloption) und als Alternative zu bzw. in Kombination mit Lebensversicherungsprodukten soll deshalb bei Immutausch ein Immobiliensparmodell als Einmalzahlungs- und Ansparprodukt aufgebaut werden: Die Sparer treten dabei ähnlich wie beim Bausparmodell je nach Tarif zunächst als Darlehensgeber oder als Investoren für ein *Kollektiv*<sup>55</sup> oder gegenüber der Gesellschaft, später als Darlehensnehmer auf. In beiden Fällen ist es möglich, die Verwendung des eingesetzten Kapitals durch die Gesellschaft steuern zu lassen oder im Sinne des Crowdlendings<sup>56</sup> selbständig auf die Suche nach beliebten Einzeltransaktionen zu gehen.

Entscheidender Unterschied beim Immobiliensparen ist, dass das Vermögen – je nach Produktart – vollständig oder zumindest zum Großteil (mind. 80 %) in Immobilienwerte investiert oder durch Immobilienvermögen abgesichert ist. Die Investitionen sind über grundschuldbesicherte Darlehen bzw. in Form von Immobilienanleihen abgesichert. Darüber hinaus sind die grundschuldbesicherten Darlehen und Immobilienanleihen mit einer Wandlungsoption ausgestattet (teilweise gegen Optionsgebühr).

Bei einem späteren eigenen Erwerb einer Immobilie soll das eingesetzte *Kapital* einen Vorteil im Vergleich zu den Bauspar- und Kapitallebensversicherungsprodukten liefern.

---

<sup>54</sup> Vgl. Eszter Megyeri (2016), Altersarmut und Wohneigentum in der EU, zuletzt abgerufen am 11.06.2020 unter <https://www.andrassyuni.eu/pubfile/de-232-35-awp-megyeri.pdf>.

<sup>55</sup> Serie F im Beteiligungsexposé: Kollektivanleihe.

<sup>56</sup> Crowdinvesting durch Einsatz von Immobilien(wandel-)anleihen. Details dazu werden im Kapitel Finanztransaktionen erläutert. Die Immobilien(wandel-)anleihen werden in diesem Konzept als H-Anleihen bezeichnet. Das „H“ steht für Hypothekenanleihen, was als Synonym von Immobilienanleihen verwendet wird. Allerdings werden keine Hypotheken vereinbart, vielmehr handelt es sich um grundschuldbesicherte Darlehen. Diese verbrieften Forderungen stellen die später beschriebene immobilienbasierte Digitalwährung dar. Sie werden in diesem Konzept erläutert.

Abbildung 17 verdeutlicht den Unterschied zwischen Immobiliensparen und einer kapitalbildenden Lebensversicherung. Beide Varianten berücksichtigen die vorsichtige Kalkulation ohne besondere Gewinne durch Aktien oder Wandelanleihen:

Immobiliensparen ( <i>Produktbeispiel</i> )		Kapitalbildende Lebensversicherung	
Zeitraum:	38 Jahre	Zeitraum:	38 Jahre
Monatlicher Sparbeitrag:	200 €	Monatlicher Sparbeitrag:	200 €
Ausgabeaufschlag:	1,5 %	Provision:	1,5 % der Beitragssumme
Vertriebskosten verteilt auf:	5 Jahre	Vertriebskosten verteilt auf:	5 Jahre
Mindestverzinsung:	2,83 %	Mindestverzinsung:	0,9 % (bald nur 0,5 %)
Verwaltungskosten:	0,7 %	Verwaltungskosten:	0,9 %
Bruttobeitrag:	91.200 €	Bruttobeitrag:	91.200 €
Auszahlungsbetrag:	137.958,86 €	Auszahlungsbetrag:	90.032 €

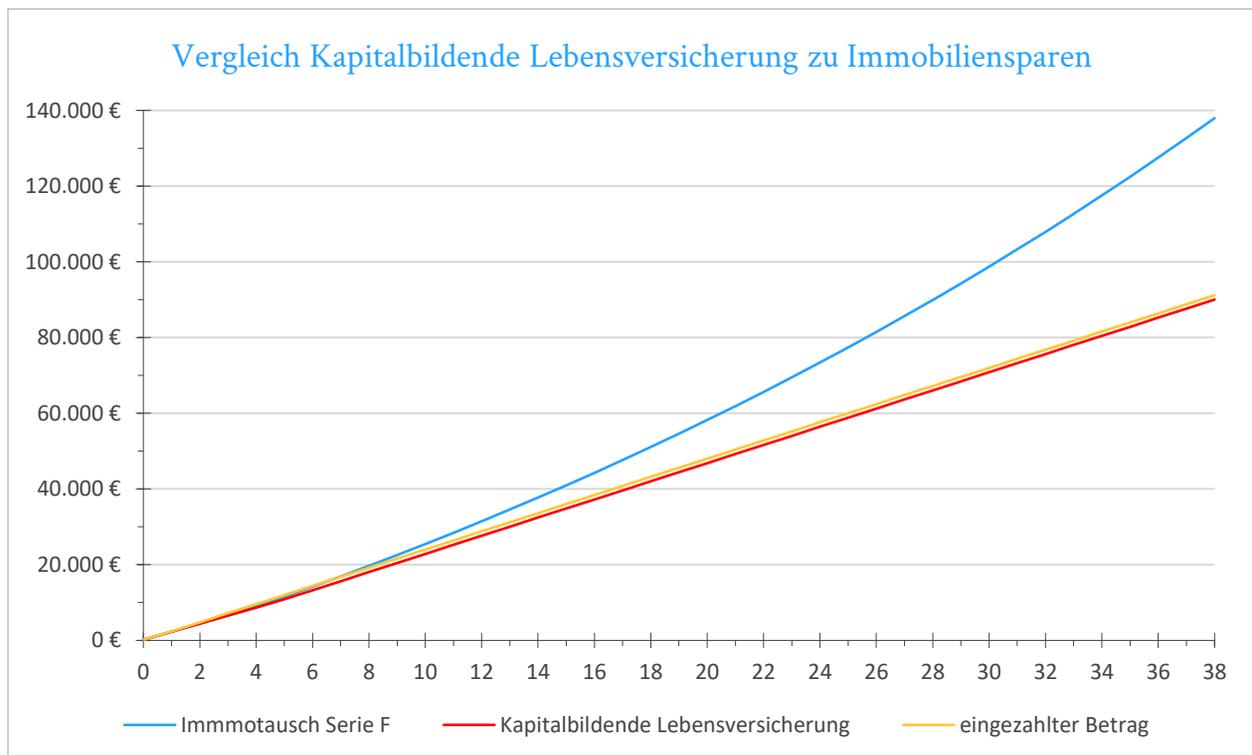


Abb. 17: Vergleich Kapitalbildende Lebensversicherung zum Immobiliensparen

Ein zusätzlicher Vorteil ergibt sich aus der Wahlmöglichkeit zwischen Erhalt eines festgelegten Zinssatzes und dem Umtausch der Immobilienwandelanleihe gegen Unternehmensanteile. Hat der Immobilienmarkt erhebliche Wertsteigerungen erfahren, steigt auch der Wert des Anlagevermögens von Immutausch, da der Investitionsschwerpunkt bei Immobilien liegt. Neben der Wertsteigerung aus dem Anlagevermögen partizipieren die Mitglieder an der Unternehmenswertsteigerung, die sich aus den weiteren Unternehmensaktivitäten ergibt. Steigt deshalb der Wert der Aktien, welche Mitglieder im Tausch gegen ihre Wandelanleihen erhalten können, über den Wert der Anleihen oder der eigenen Immobilienanteile, die mit den Anleihen erworben wurden, nutzen die Mitglieder das Umtauschrecht.

Die Darlehensoptionen, welche sonst über ein Bauspardarlehen für Bausparer oder über ein Policendarlehen für Versicherte abgerufen werden können, sind durch eine produkteigene Darlehensoption vorgesehen: Im Falle des Immobilienerwerbs wird dieses Produkt (Kollektivserie) weitergeführt und mit einem Darlehensvorteil verbunden. Um die steuerlichen Vorteile zu nutzen, wird eine Laufzeit von mindestens 12 Jahren anvisiert. Dabei geht es im ersten Schritt um ein reines Sparprodukt ohne Risikoanteile. In der Erweiterung sollen auch kombinierte Versicherungsprodukte mit Risiko-, Kosten- und Sparanteil aufgebaut werden.

Ähnlich dem Genossenschaftsmodell möchte Immutausch ein [Kollektivkonzept](#) für den Immobilienbereich anbieten. Statt Auszahlung des Rückzahlungspreises könnte der (Nenn-/Kurs-)Wert der Wandelanleihe („Anteilsschein“) auch direkt zur Verrechnung auf den Kaufpreis oder die Provision verwendet werden.



## Chance Tarif im Immobiliensparen

Als Investor für ein junges Unternehmen können sollten Immobiliensparer, innerhalb eines festgelegten Rahmens eine hochverzinsten Anleihe erwerben können. Dabei sind die Richtlinien für Finanzinstrumente zu beachten. Entweder muss eine Prospektgenehmigung von der Bafin erteilt werden oder – bis 8 Millionen Euro – die Billigung eines Wertpapierinformationsblattes (WIB) einzuholen. Ab einer Investitionssumme von 100.000 € können ohne Prospektgenehmigung oder Billigung eines WIB Anleihen beliebig vielen Investoren angeboten und an diese ausgegeben werden. Bei einer Immobiliensparvereinbarung, bei der Anleihen der Immobiliengesellschaft emittiert werden, könnte eine Einmalzahlung oder auch ein Besparung in dieser Größenordnung erfolgen. Mein Modell für eine hochverzinsliche Pflichtwandelanleihe sieht eine Verzinsung von 8 % und eine Laufzeit von 9 Jahren vor. Wenn die Zahlung solch hoher Zinsen nur für den Unternehmensaufbau geplant sind, könnte nach Ablauf von 9 Jahren eine automatische Umwandlung des angesparten Beitrages in Anteile des Unternehmens und eine weitere Besparung als Kollektivanleihe (2,13 % nach Kosten) vereinbart werden.

Für die ersten 9 Jahre bestünde das Risiko, dass man später Aktien erhält, die nicht den mit Zinsen kumulierten Nennwert aufweisen. Die Anlagestrategie der Pflichtwandelanleihe könnte dazu beispielsweise eine Investition von mindestens 80 % in Immobilienwerte vorsehen. Für Immobilienfonds gilt gerade einmal „über 50 %“ statt 80 %. Wenn solch ein Gesamtkonzept des Unternehmens für den Immobiliensparer nachvollziehbar einen positiven Verlauf erwarten lässt, minimiert sich die Erwartung, dass dieses Risiko zum Tragen kommt.

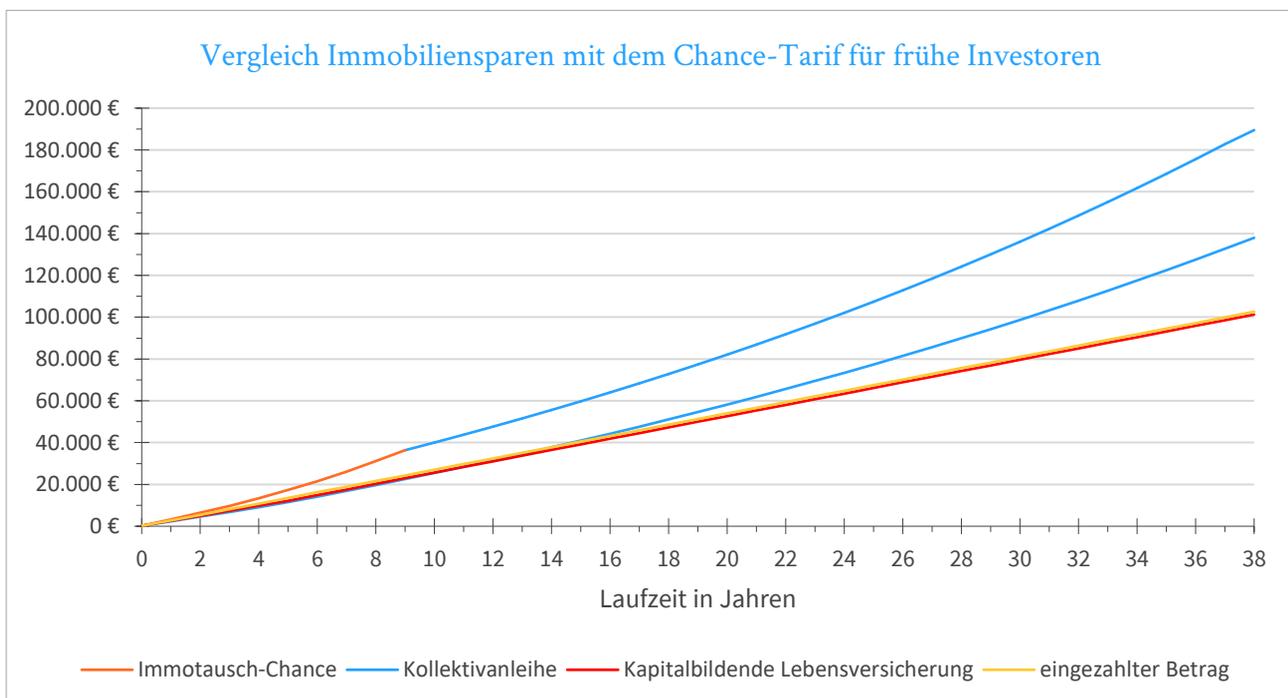


Abb. 19: Vergleich Immobiliensparen mit Chance-Tarif

### III.B Immobilienkollektiv (Beteiligungskauf)

Oder aber: Statt Auszahlung behält das Mitglied den Kollektivanteilsschein und es erfolgt eine finanzielle Beteiligung in Form eines Immobilienteilerwerbs:

Dabei setzt das Mitglied das anteilige Kollektivvermögen in Form von angesparten Beiträgen für eine Beteiligung des Kollektivs an dem Erwerb der Wunschimmobilie ein. Passt die Immobilie in die Anlagestrategie, beteiligt sich das Kollektiv über die Sparbeiträge hinaus.

Für das Kollektiv stellen diese Transaktionen eine Immobilieninvestition dar, die bei einer langfristigen Wertsteigerung der Immobilie den anteiligen Mehrwert als Rendite verspricht. Außerdem soll die Beteiligung eine Bevorzugung einer späteren Weitergabe an andere Mitglieder ermöglichen.

Das Kollektiv übernimmt dabei die anteiligen Erwerbsnebenkosten für den eigenen Anteil. Wenn möglich sind die in dieser Ausarbeitung beschriebenen Strategien zur Vermeidung der Grunderwerbsteuer anzuwenden, um eine Kapitalvernichtung zu verhindern.

Mehr zum Immobilienerwerb mit Immutausch-Beteiligung unter Punkt [III.D](#)

Zusätzlich wird beim Kollektivkonzept das Immobiliensparen zum Kollektivsparen. Die Sparer haben das Recht auf den Erhalt eines Darlehens oder darlehensähnliche Anleihen zu einem Zinssatz zwischen (aktuell) 0,5 % und 2,5 % p.a., je nach Beleihung/Rang und Bonität. Die Partner und Mitglieder übernehmen dabei als Kollektiv die Investorenmehrheit für die Darlehen.

---

Abbildung 19 veranschaulicht die Aufteilung der Marktwertanteile bei einer Kollektivbeteiligung von 25 %. Der Käufer trägt dadurch um 25 % verringerte Erwerbsnebenkosten. Das Kollektiv steht dafür als Eigentümer mit im Grundbuch. Das benötigte Fremdkapital wird in Form von Annuitätendarlehen im ersten und zweiten Rang dargestellt. Die Darlehen entsprechen den H-Anleihen zu den jeweiligen Beleihungsgrenzen (siehe H-Anleihen). Fremdkollektivkapital (Summe, die über das bereits angesparte eigene Kollektivvermögen hinausgeht) wird zum jeweils geltenden Kollektivkapitalzinssatz verzinst.

Bei der angegebenen Maklerprovision wurde eine hälftige Provision berücksichtigt. Diese gilt nicht in allen Fällen und erst nach Ablauf von 6 Monaten nach Verkündung des Gesetzes. Vgl. Gesetzesentwurf zur Verteilung der Maklerkosten, beschlossen am 14.05.2020 (Drucksache 19/15827).

## Tauschpreisanteile Kollektivbeteiligung

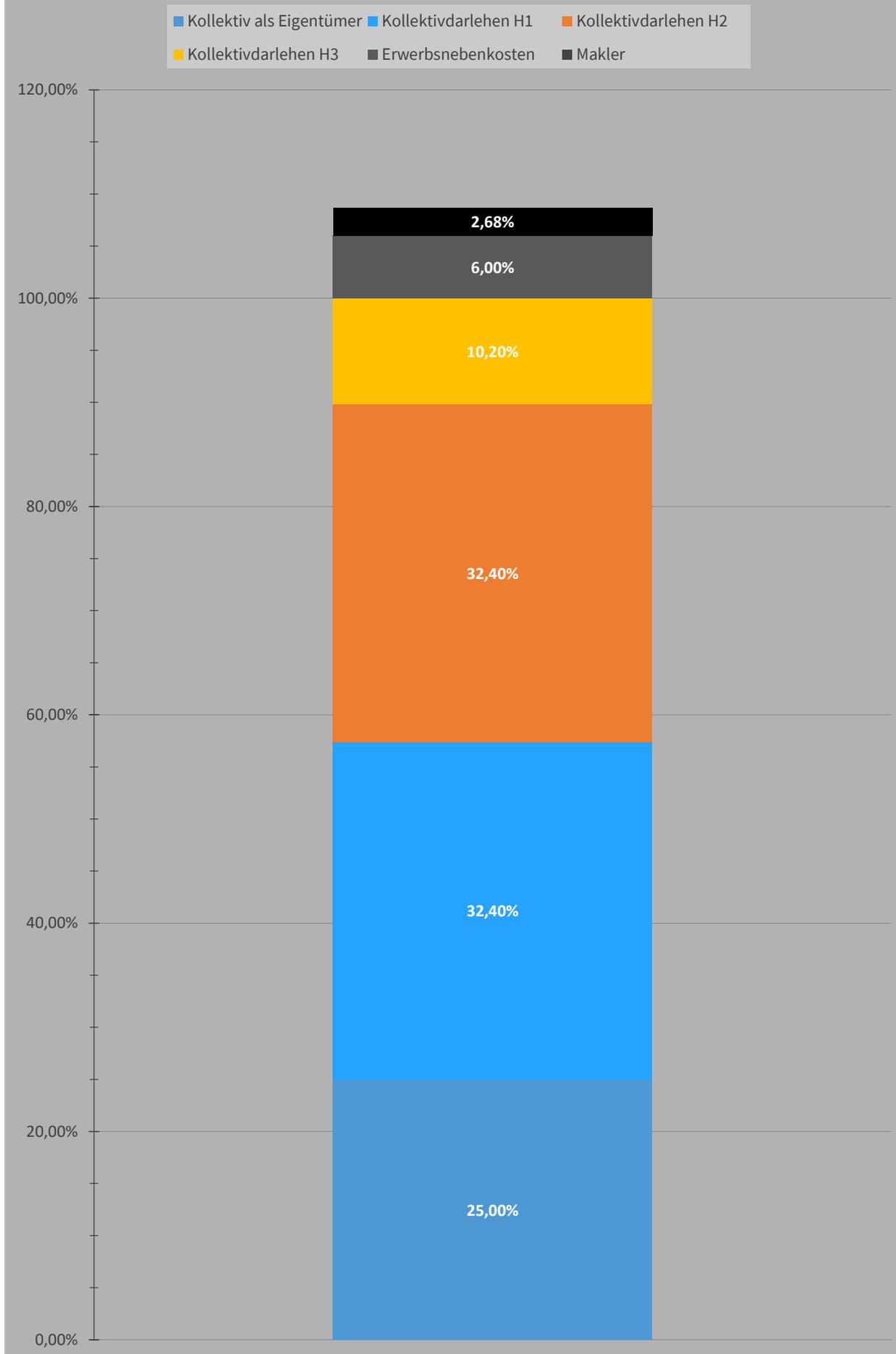


Abb. 20: Kollektivbeteiligung - Anteil am Tauschpreis

### III.C Immobilienverzehr

Für Menschen, die bereits ein bezahltes Eigenheim haben, kann folgendes Szenario entstehen:

Rentner sind von dem sinkenden Rentenniveau betroffen. Die bezahlte Immobilie ermöglicht ein gutes Auskommen, da sie keine Mietzahlungen leisten müssen. Nachdem sie einen großen Teil ihres Lebens gearbeitet haben, möchten sie jedoch das Alter genießen und wünschen sich mehr Liquidität. In wissenschaftlichen Arbeiten zum Thema Umkehrhypothek (Reverse-Mortgage, kurz: *RM*) wurde diese Situation als Dilemma mit der Überschrift *house rich, cash poor*<sup>57</sup> bzw. *hausreich, aber geldarm*<sup>58</sup> oder auch *asset rich, income poor*<sup>59</sup> bezeichnet.

Für diese Zielgruppe wurden bereits verschiedene Produkte wie die Immobilienleibrente und die Umkehrhypothek entwickelt. Bisher gibt es in Deutschland jedoch nur eine sehr überschaubare Anzahl von Anbietern. Diese stehen einer im Verhältnis zum Marktpotential sehr geringen Nachfrage gegenüber.<sup>60</sup> Diese geringe Nachfrage ist auf eine in der Bevölkerung herrschende Produktunkenntnis, eine Produktkomplexität, einen sozialen Druck, ein ausgeprägtes Vererbungsmotiv, eine große emotionale Bindung zur eigenen Immobilie, einem Misstrauen gegenüber dem Preis-Leistungsverhältnis und der Verlässlichkeit oder Absicht des Anbieters zurückzuführen.<sup>63</sup> Anbieter, die sich ausschließlich auf Umkehrhypotheken spezialisiert haben, konnten sich in diesem Markt nicht lange halten.

Für Immutausch besteht eine deutlich bessere Marktchance, wenn die Gesellschaft mehrere Märkte und Segmente unabhängig voneinander anspricht, also nicht abhängig vom Gelingen dieses Geschäftsmodells ist. Darüber hinaus eignet sich die Gesamtstruktur und der plakative Charakter in der Namensgebung deutlich besser für die Umsetzung eines **Home Reversion/Equity Release Marktes**, in der aktuelle Eigentümer von den zukünftigen Käufern einer Immobilie frühzeitig ein Darlehen im Sinne der Umkehrhypothek (Loan-Modelle) oder einen Teil des Kaufpreises (Sale-Modelle) erhalten. Immutausch fungiert dabei als Anbieter und Produktgeber für Sale- und Loan-Modelle sowie als Intermediär zwischen privaten, gewerblichen und institutionellen Parteien. **Dies dient der Umsetzung eines Immobilietauschmarktes und der Etablierung einer auf Immobilienwandelanleihen basierenden Kryptowährung: Ein Marktpotential von 800 Mrd. Euro, allein in Deutschland!**<sup>61</sup>

---

<sup>57</sup> Vgl. Thomas Davidoff und Gerd Welke (2004), Einleitung.

<sup>58</sup> Bachelorarbeit Franziska Willig (2018), Die Umkehrhypothek als privates Alterssicherungsinstrument, S. 23.

<sup>59</sup> Vgl. Judith A. Davey and Virginia Wilton (2006), S.4.

<sup>60</sup> Vgl. Dissertation Jonathan Ben-Schlomo (2015), Reverse Mortgage.

<sup>61</sup> Eigene Berechnung anhand der Werte in Abbildung 35 und 36 für die Altersgruppe ab 55.

Abbildung 20 stellt die Anzahl der Haushalte in Deutschland mit Haus- und Grundbesitz für die verschiedenen Altersgruppen zwischen 25 und über 80 Jahren dar. Das Schaubild unterteilt dabei die Immobilienarten für die jeweiligen Altersgruppen. (Legende von links nach rechts)

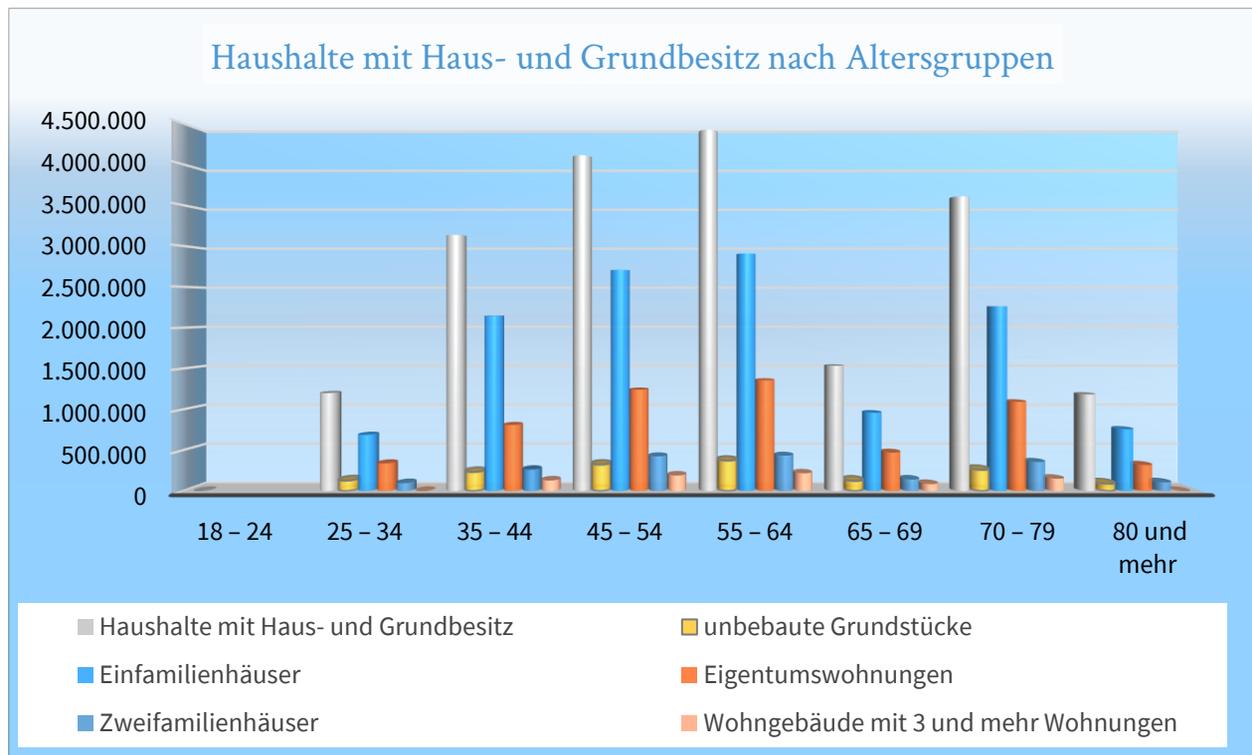


Abb. 21: Anzahl Haushalte mit Haus- und Grundbesitz nach Immobilienart und Altersgruppe

Allein in Deutschland beziffert sich die Zahl an Privathaushalten mit Haus- und Grundbesitz in der Altersgruppe ab 65 Jahren auf 6,325 Mio. Privathaushalte. Die Eigentumsquote liegt bei Rentnern über 50 %.<sup>62</sup> Abbildung 21 stellt jeweils den Verkehrswert in Relation zur Restschuld.

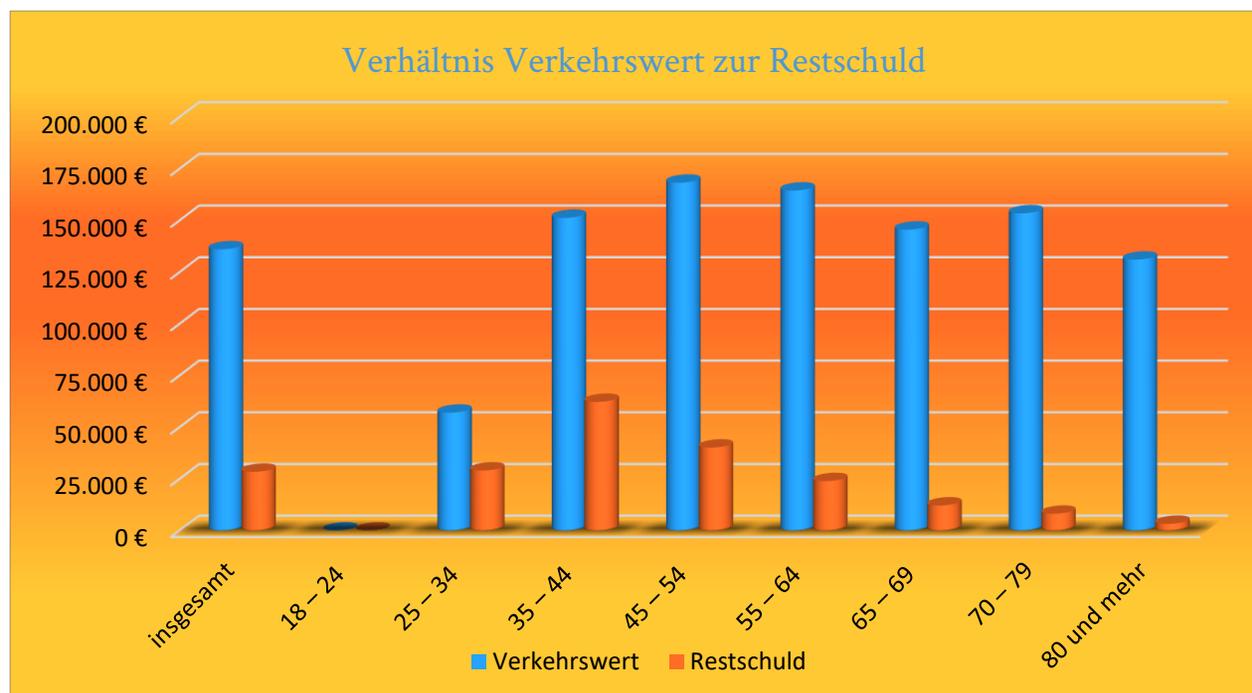


Abb. 22: Verhältnis Verkehrswert zur Restschuld bei deutschen Immobilienbesitzern nach Altersgruppen

<sup>62</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt, Jahrbuch Wohnen, Ausgabe 2019, S. 167.

### III.C.1 Optionen, um Liquidität aus selbstgenutzter Immobilie zu beziehen

Eigentümer einer selbstgenutzten Wohnimmobilie können eine Reihe von Möglichkeiten in Anspruch nehmen, um Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen. Abbildung 22 stellt diese Möglichkeiten in Übersicht. Alle Optionen können als (Finanz-)dienstleistung von ImmoTausch angeboten werden. Im weiteren Verlauf dieser Ausarbeitung werden die einzelnen Produkte und die Umsetzung näher beschrieben. An dieser Stelle erläutern wir die Unterschiede der grundlegenden Modelle innerhalb des Immobilienverzehr:

#### III.C.1.a Loan Modelle

Der Eigentümer nimmt ein Darlehen auf. Dieses wird in Abteilung III des Grundbuchs als Grundschuld abgesichert.

##### III.C.1.a.i Umkehrhypothek

Bei der klassischen Umkehrhypothek erhöht sich die Schuld während der Laufzeit z.B. durch eine Rentenzahlung. Es werden keine laufenden Zinszahlungen geleistet. Der Darlehensbetrag inklusive angesamelter Zinsen wird am Ende der Laufzeit vom Darlehensnehmer, den Erben oder aus dem Verkaufserlös der Immobilie getilgt.

##### III.C.1.a.ii Darlehen mit Zinszahlung

Als alternative Vereinbarung – in Deutschland wegen des Zinseszinsverbotes die geeignetere Variante – kann die Zahlung der Zinsen auf das erhaltene Darlehen vereinbart werden. Diese Option bietet sich insbesondere bei einer Einmalzahlung an.

#### III.C.1.b Sale Modelle

Im Unterschied zum Sale-and-Lease-Back verkauft der Eigentümer beim Sale-Modell innerhalb des Immobilienverzehr nur einen Teil seiner Immobilie. Der Verkauf erfolgt über das Crowdfunding in 2.000 € - 2.500 € Anteilen und/oder an ImmoTausch. Geplant ist zunächst ausschließlich der Verkauf im Rahmen von festen Anteilen.

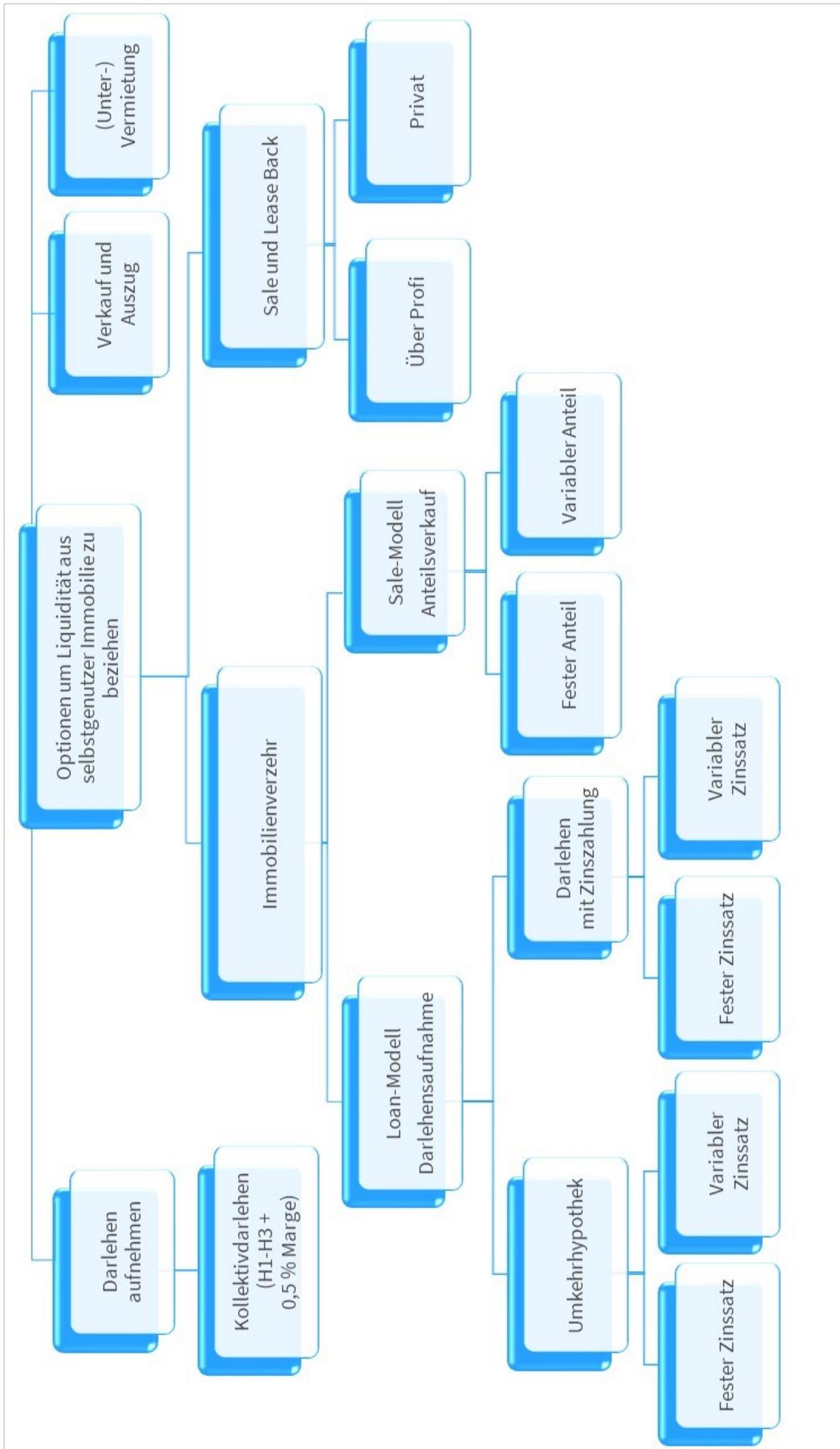


Abb. 23: Optionen, um Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen

### III.C.2 State of the Art

Die zu Beginn des Kapitels beschriebene Dilemmasituation wird durch steigende Kosten im Alter begünstigt. Die zusätzliche Freizeit im Rentenalter verändert den Lebens- und Konsumrhythmus.<sup>63</sup> Mit dem Alter der Immobilie steigen die nötigen Investitionen für Instandhaltungen am Eigenheim sowie die Kosten für die eigene Gesundheit und Pflege.

Im Jahr 2015 erschien eine Dissertation zum Thema Reverse Mortgage. Diese beleuchtete Hintergründe zur Nachfrage, Ängsten und Motivationen der Verbraucher, Hemmnisse und Risiken sowie Vor- und Nachteile für Kunden und Anbieter solcher Produkte. Dieser Arbeit folgte eine darauf aufbauende Bachelorarbeit im Jahr 2018. Diese setzt die Erkenntnisse in einen Zusammenhang mit dem Altersvorsorgesystem in Deutschland. Beide Arbeiten beschäftigen sich mit Anbietern und erklären Hemmnisse und Risiken für den deutschen Markt. Abbildung 23 zeigt die geschilderten Vor- und Nachteile aus Sicht des Verbrauchers.<sup>64</sup>

Sicht des Verbrauchers / Darlehensnehmers	
Vorteile	Nachteile
In der Immobilie gebundenes Kapital liquidieren	Hohe Kostenstruktur
Alterseinkommen erhöhen	keine/geringe Erbschaft
Im Eigenheim Leben	Komplexität
Immobilie zu Lebzeiten nicht verkaufen	
steuerfreie Einnahmen (+ steuerfreie Teilvererbung)	
flexible Gestaltung der Auszahlung	
Begrenzung der Haftung mit Immobilienwert	
sonstiges Einkommen/Vermögen für Inanspruchnahme nicht relevant	
Vererbungsoption	
Partizipation an der Immobilienpreissteigerungsrate bzw. Übertragung eines potentiellen Verlustes auf den Kreditgeber	
zusätzliche Rentenversicherung, die bei Überschreitung Kreditlinie/Alter greift	

Abb. 24: Vor- und Nachteile von Immobilienverzehrprodukten aus Sicht des Verbrauchers

<sup>63</sup> Vgl. Reichelt, Reverse Mortgages in der Schweiz

<sup>64</sup> Eigene Darstellung in Anlehnung an Leis (2008), Reverse Mortgage.

Die Grundlagenforschung wurde einige Jahre vor den beiden oben genannten Arbeiten betrieben. Für den deutschen Markt befinden sich Werke aus 2008 (Lang)<sup>65</sup> und (Leis) sowie 2009 (Schneider)<sup>66</sup> darunter. Diese Arbeiten beschäftigen sich auch intensiv mit konkreten Kalkulationen und Modellen, welche in den späteren Arbeiten wiederverwendet wurden. Patrick Leis arbeitete in seiner Dissertation im Jahre 2008 die Entwicklung des Marktes für Umkehrhypotheken in den USA heraus und stellte die Produkthanbieter seiner Zeit in Deutschland vor. Seitdem haben sich die Voraussetzungen für diese Kalkulationen verändert, sofern sie von der damaligen Zinssituation ausgegangen sind. Die Arbeiten aus 2015 und 2018 sind nicht näher auf die Konsequenzen (Vorteile) für eine praktische Umsetzung aufgrund der veränderten Zinssituation eingegangen. Sie haben sich vielmehr auf die zuvor erarbeiteten Modelle bezogen. Bei der Hochrechnung des Marktpotentials von 90,8 Mrd. beziehen sie sich auf Werte des ZEW aus 2003. Diese Werte beziehen sich auf eine eingeschränkte Zielgruppe.<sup>67</sup> Abbildung 24 zeigt beispielsweise eine Gegenüberstellung der Wirkungsweisen eines klassischen Immobilienkredits im Vergleich zur einem RM-Vertrag.<sup>68</sup>

Die dargestellte Kurve für einen klassischen Immobilienkredit reicht lediglich für den benannten Vergleich, da die Kurve grundsätzlich flacher verläuft, wenn nicht am Ende entsprechende Sondertilgungen geleistet werden.

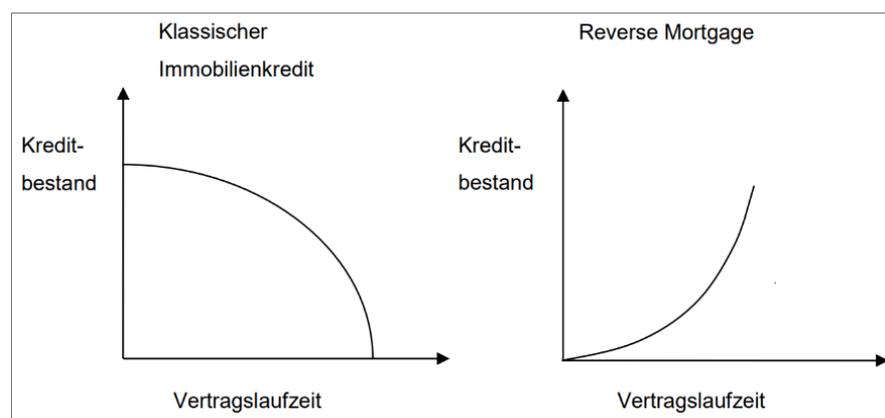


Abb. 25: Vergleich des Kreditbestands zwischen klassischem Kredit und Umkehrhypothek

Im Rahmen eines von der EU geförderten Programms wurde der Immobilienspar- und Immobilienverzehrmarkt innerhalb eines zweijährigen Projektes untersucht. Die mit vielen guten Vorschlägen versehen Arbeit stellt jedoch den Fokus auf Gegenüberstellungen innerhalb der EU.<sup>69</sup>

<sup>65</sup> Lang, Gunnar (2008), Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland

<sup>66</sup> Schneider, M. (2009). Eine kritische Analyse am Beispiel des US-amerikanischen Home Equity Conversion Mortgages (HECM)-Modells

<sup>67</sup> Dr. Brigitte Wesierski, Bundesverband öffentlicher Banken, VÖB, Die Förderimmortente stellt sich vor

<sup>68</sup> Quelle: Ben-Shlomo, Reverse Mortgage, S.15

<sup>69</sup> Al-Umaray et. al. (2018). Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU

### III.C.3 Risiken aus Sicht des Anbieters

Abbildung 25 und 26 veranschaulichen Risiken und Bewertung der Risiken sowie risikoreduzierende Maßnahmen aus Sicht des Darlehensgebers nach Leis.<sup>70</sup> Einige von ihm angegebenen Risiken resultieren aus der damals höheren Zinssituation und sind bei entsprechender Gestaltung der Finanzierung aus heutiger Sicht nicht mehr als Risiko einzustufen, sofern der Anbieter nicht ausschließlich im RM-Markt tätig ist.

Risiken der frühzeitigen Ablösung aus Sicht des Darlehensgebers			
Risikoart	Risikoeinschätzung ohne Absicherungsmaßnahmen	Risikoreduzierende Maßnahmen	Risiko bei geeigneten risikoreduzierenden Maßnahmen
Risiken der frühzeitigen Ablösung	+ (nach Leis) 0 (Immotausch)	Vorfälligkeitsentschädigung Kurzfristige Refinanzierung Bessere Finanzierungsgestaltung	0
Tod des RM-Nehmers	++ (nach Leis) 0 (Immotausch)	Kaufoption, Weitervermittlungsauftrag, Vorverkauf bzw. Crowdfunding, Tätigkeit in weiteren Segmenten, in denen mit wieder zurückströmenden Geldern investiert werden kann:	0
Dauerhafter Auszug	+ (nach Leis) 0 (Immotausch)	(Bau, Sanierung, Ankauf und Vermietung)	0
Refinanzierung	0 bis +		0
Verstoß gegen vertragliche Auflagen	0 bis +	Bildung von Rücklagen	0
Legende:            ++ = hohes Risiko            + = geringes Risiko 0 = kein Risiko            - = risikoreduzierend			

Abb. 26: Übersicht der Risikoklassen aus Sicht des RM-Gebers (Risiko der frühzeitigen Ablösung)

Im Bereich der risikoreduzierenden Maßnahmen wurden in der Abbildung Maßnahmen passend zur aktuellen Marktsituation und das Immotausch-Konzept eingefügt, sofern diese sich bereits als risikoreduzierend auswirken können. In Deutschland ist bei der Produktgestaltung das Zinseszinsverbot nach BGB zu beachten.<sup>71</sup> Dieses muss bei der Produktgestaltung mit einkalkuliert oder über laufende Zinszahlungen gelöst werden.

<sup>70</sup> Eigene Darstellung in Anlehnung an Leis 2008, S. 127 - 147

<sup>71</sup> Vgl. §289 BGB

Sicht des Darlehensgebers			
Risikoart	Risikoeinschätzung ohne Absicherungsmaßnahmen	Risikoreduzierende Maßnahmen	Risiko bei geeigneten risikoreduzierenden Maßnahmen
Langlebigkeitsrisiko	++	Portfoliobildung Rückversicherung Derivates Instrument, Verbriefung (MBS)	0 bis + 0 (kostspielig) 0 0
Adverse Selektion	Kann durch Immobilienpreissteigerungsrate aufgefangen werden (regional, Ballungsgebiete und Großstädte). Gesundheitsprüfung als Maßnahme möglich.		
Zinsrisiko festverzinsliche RMs	++	Bezug langfristig günstiger Darlehen (Lösung Partiarisches Darlehen, Beteiligungsexposé) Portfolio und Hedging s.u.	-  0 bis +
Zinsrisiko variabel verzinsliche RMs	++	Portfolio aus RMs und herkömmlichen Hypotheken; Hedging mit Versicherungs-policen; Verbriefung (MBS) Zins-Swap (Receiver-Swap) Rückversicherung	0 bis +  0 bis + 0 + 0
Risiko volatiler Vermögensmärkte	++	Geografische Diversifikation, Rückversicherung, Angemessene Bewertung	++ 0 +
Instandhaltungsrisiko Moral Hazard Problem	++	Einpreisung in Auszahlungsbetrag laufende Begutachtung und Veranlassung von Reparaturen (bei Nichterfüllung droht Kündigung), Rückversicherung, Verkaufsprozess als RM-Geber kontrollieren	+  +  0 0
Verwertungsrisiko	++	Rückversicherung, Verkaufsprozess kontrollieren, Vorab- oder Beteiligungskauf durch Dritte	0
Liquiditätsrisiko	0 bis +	Geeignetes ALM	0
Einführungsrisiko	++		
Reputationsrisiko	+	Auslagerung in externe Gesellschaft, angemessene Beratung und Vertragsgestaltung	0 0 bis +
Absatzrisiko	++	angemessene Werbung, Schaffung einer positiven Grundhaltung in der Bevölkerung	+ bis ++ +

Abb. 27: Übersicht der Risikoklassen und risikoreduzierenden Maßnahmen aus Sicht des RM-Gebers

### III.C.4 Heutige Betrachtungsweise

Kombinieren wir die Idee des Immobiliensparens in jungen Jahren mit dem Immobilienverzehr im Rentenalter, ergibt sich das in Abbildung 27 dargestellte Lebenszyklus-Modell<sup>72</sup>:

Im Alter von 20 Jahren fangen Immutausch-Mitglieder an, einen Ansparbeitrag von 200 €/Monat für die eigene Immobilie zu sparen. Die Besparung erfolgt nach mit einer Mindestverzinsung von 2,13 % p.a. Der erste Immobilienerwerb erfolgt in diesem Schaubild im Alter von 38 Jahren mit einem angesparten Eigenkapital von ca. 51.263 €. Der Kaufpreis beträgt 250.000 €.

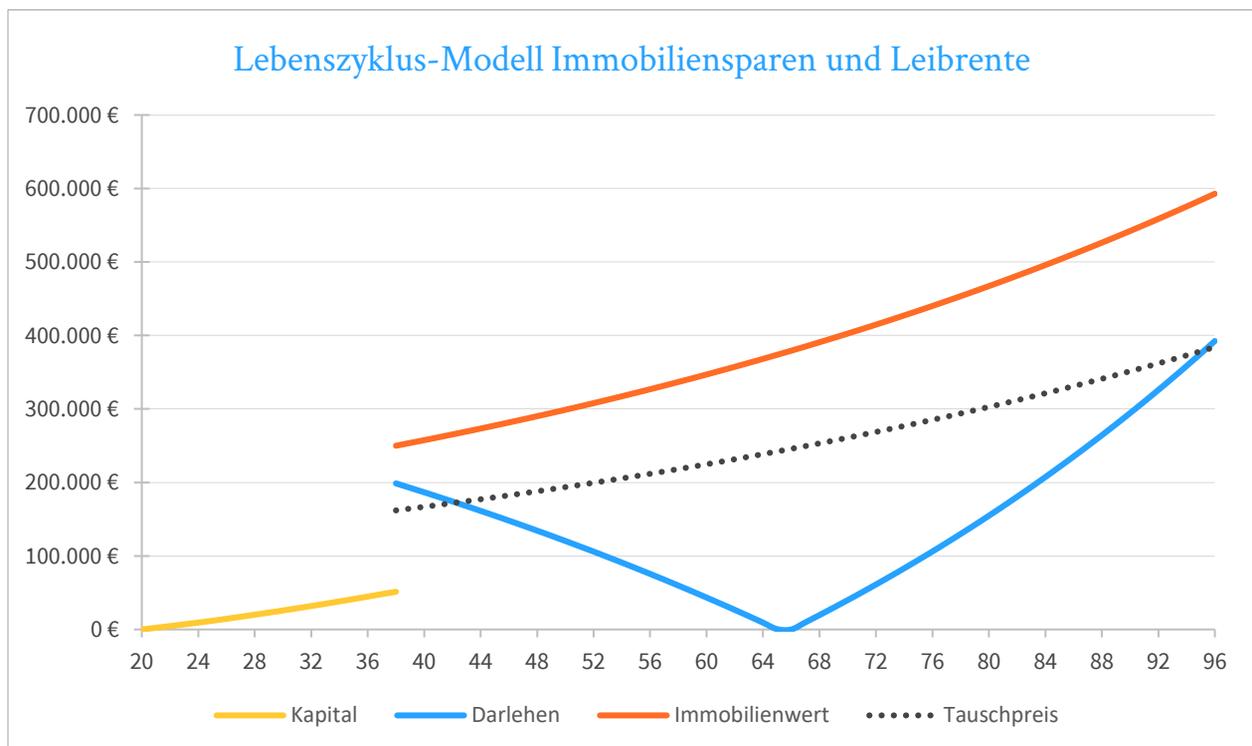


Abb. 28: Das Lebenszyklus-Modell

Das Lebenszyklus-Modell sieht vor, die Darlehensschuld aus dem Immobiliendarlehen bis zum Rentenbeginn vollständig zu tilgen (4,5 % Annuität p.a.). Bei diesem Beispiel beträgt die monatliche Rate 745 €, bei einem Zinssatz von 1,5 % und einer Anfangstilgung von 3 %. Je nach finanzieller Situation erfolgt dann eine erneute Beleihung für eine Leibrente im Rentenalter. Das Schaubild zeigt die Entwicklung der Darlehenssumme bei einer monatlichen Leibrente in Höhe von **800 € ab dem Alter von 67 Jahren**. Bei dem Schaubild ist eine Immobilienwertsteigerung in Höhe von 1,5 % berücksichtigt worden. Je nach Lage und Anfangsbewertung kann auch eine höhere Immobilienpreissteigerungsrate angenommen

<sup>72</sup> Das Lebenszyklus-Modell wurde erstmals vom Institut für Finanzdienstleistungen entwickelt. Im Jahre 2007 erschien eine Veröffentlichung von Dr. Achim Tiffe zum Thema Reverse-Mortgage mit einem ähnlichen Schaubild. In Anlehnung an dieses Schaubild haben wir die Immobilienwertsteigerung und des Tauschpreis berücksichtigt. Die Erwerbsnebenkosten wurden bei dem Modell nicht berücksichtigt.

werden. Dadurch würde sich die mögliche auszuzahlende Leibrente entsprechend erhöhen. Die Leibrente fällt außerdem umso höher aus, je später sie in Anspruch genommen wird.

Statt einer Leibrente kann auch eine Einmalzahlung gegenüber den Eigentümern gewährt werden. Der Wertzuwachs ermöglicht dabei die Rückzahlung der ursprünglichen Schuld wie auch die Rückzahlung der entstandenen Zinsen und Gebühren. Abbildung 28 verdeutlicht die Auswirkungen auf eine 10-jährige Laufzeit bei einer Darlehenssumme in Höhe von 50 % des Immobilienwertes als Einmalzahlung bei der aktuellen Immobilienpreissteigerungsrate.

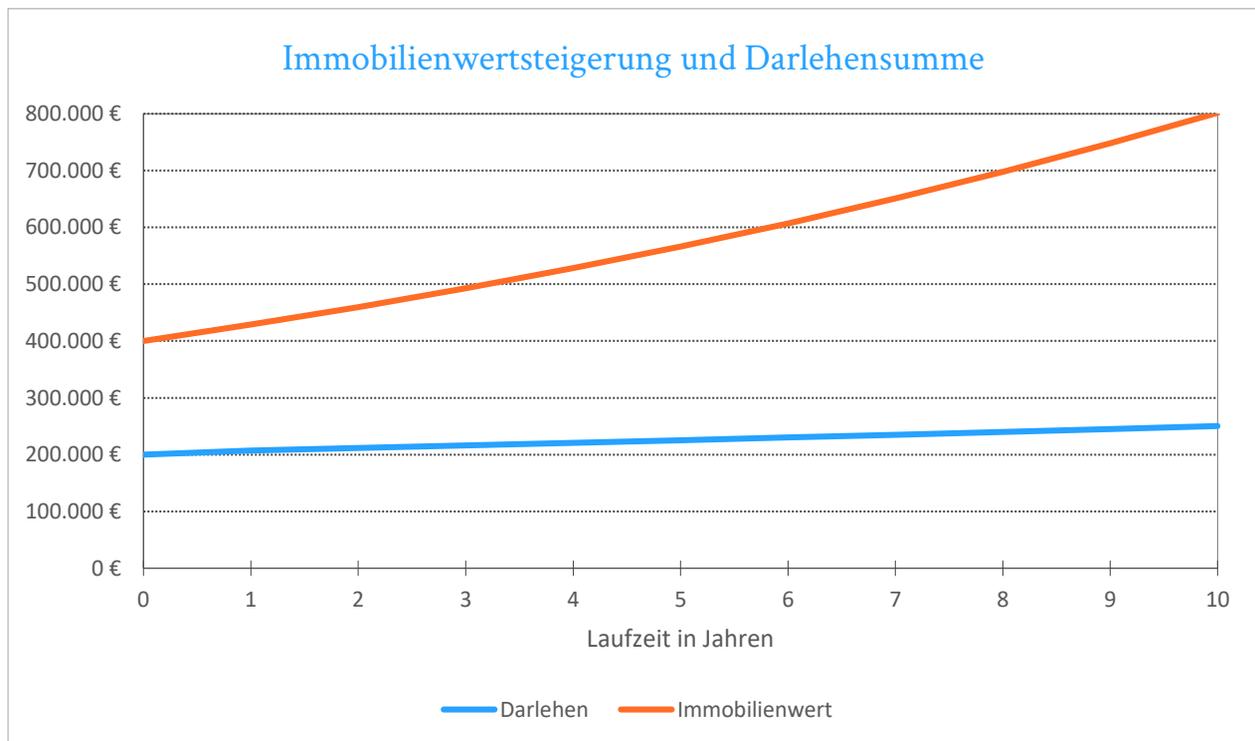


Abb. 29: Wertzuwachs im Verhältnis zur Entwicklung der Darlehenssumme bei gleichbleibenden Verhältnissen

Einen Wertzuwachs wie in der Dekade 2010 – 2020 kann die Branche nicht erwarten, da die Einführung der Niedrigzinsen maßgeblich zur Erhöhung der Immobilienpreise beigetragen hat.

Während der Baupreisindex sich innerhalb von 10 Jahren um 32,4 % erhöht hat, haben sich die Preise verdoppelt. Dies verdeutlicht, dass die Steigerung der Marktpreise zum größeren Teil durch die erhöhte Nachfrage und der mit den niedrigen Zinsen einhergehenden höheren Finanzierungskraft der Käufer entstanden ist. Die Zinsen können kaum weiter sinken, also wird dieser Effekt nicht in der gleichen Form anhalten.

Aus diesem Grund bietet Immutausch mehrere Optionen für den Immobilienverzehr:

- Sale-Produkte mit Anteilsverkauf und vollständigem Verkauf mit Rückkaufoption
- Loan-Produkte mit Begrenzung der Darlehensschuld auf den Immobilienwert
- Loan-Produkte mit Rückzahlungsoption

## Teilverkauf

Ein Teilverkauf der Immobilie verteilt Risiken und Chancen. Steigt der Immobilienwert, partizipiert der Anbieter an dieser Wertsteigerung in Höhe der Beteiligung an der Immobilie. Im Gegenzug wird dem Darlehensnehmer ein höherer Beleihungsrahmen zugestanden. Dies macht Sinn, da der Wertzuwachs wie in der Dekade 2010 – 2020 auf die Einführung der Niedrigzinsen zurückzuführen ist und eine gleichbleibende Wertsteigerung unwahrscheinlich scheint.

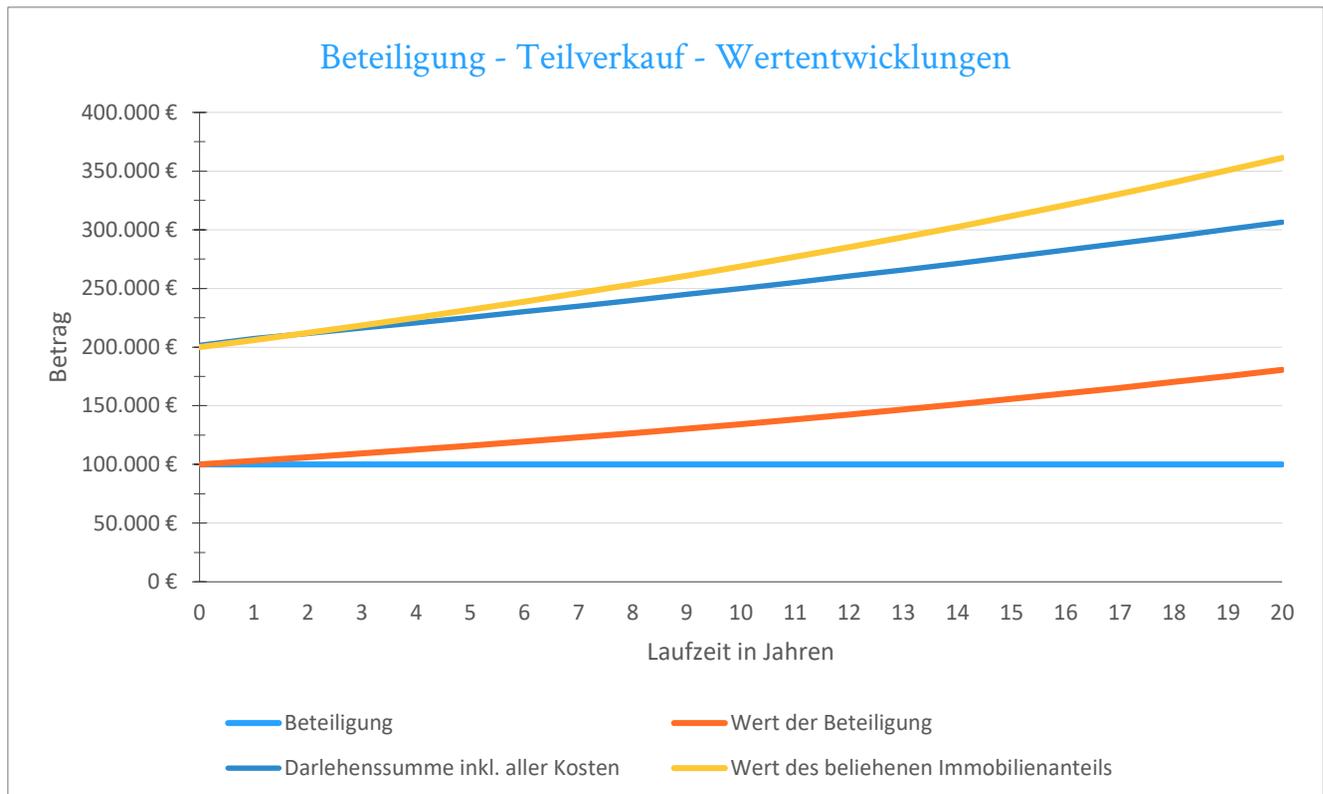


Abb. 30: Wertentwicklungen beim Beteiligungskauf

Abbildung 29 stellt die Entwicklung des Beteiligungswertes, des Immobilienrestwertes und der Darlehenssumme inklusive aller Kosten bei einer Beteiligung in Höhe von 100.000 € an einer Immobilie mit einem Gesamtwert (Beleihungsgrenze) in Höhe von mindestens 300.000 € dar.

Mit einer Beteiligung, also einem Teilverkauf der Immobilie entstehen zusätzliche Kosten. Wünscht der Eigentümer statt einer konkreten Beteiligung eine Beteiligungsoptionsklausel, die den Darlehensgeber berechtigt, Teileigentümer der Immobilie zu werden, kann er dadurch den Darlehensrahmen erhöhen und somit seine Konditionen für einen RM-Vertrag verbessern. Teil dieser Vereinbarung ist, dass der Anbieter auch ohne Eintrag als Eigentümer im Grundbuch von einer Wertsteigerung der Immobilie partizipiert.

## Darlehen mit Rückzahlungs- und Verkaufsoption

Wer seine Immobilie noch nicht ganz und auch noch nicht teilweise verkaufen möchte, kann ein grundschuldbesichertes Darlehen aufnehmen. Abbildung 30 zeigt den Wertzuwachs der Immobilie bei einer angenommenen Wertsteigerung von 3 % pro Jahr (orangene Kurve). Die blaue Kurve stellt die Entwicklung der Darlehenssumme unter Berücksichtigung der Abschlussgebühr von 1,5 %, einem Zinssatz von 1,98 % und einer Servicegebühr in Höhe von 25 € / Monat dar.

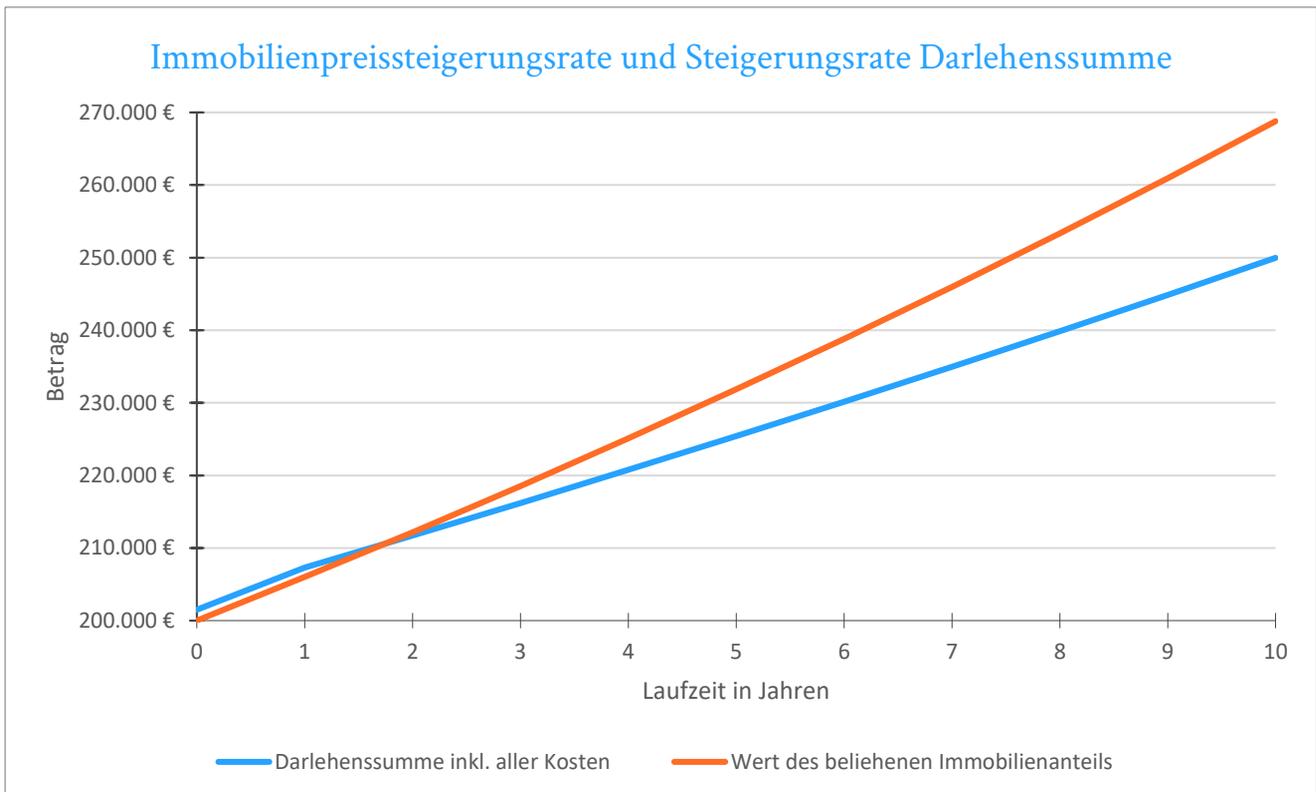


Abb. 31: Immobilienpreissteigerungsrate und Steigerungsrate Darlehenssumme inkl. Kosten

Die Abbildung stellt damit einen möglichen Darlehensverlauf des Tarifs Immo-Precash dar. Dieser umfasst auch die Option zur Rückzahlung des Darlehens. Für den Darlehensnehmer ergibt sich bei solch einem – aktuell durchaus realistischen – Verlauf eine besonders günstige Situation. Er kann einen Teil des in der Immobilie gebundenen Kapitals liquidieren. Wenn er das Geld nicht ausgibt, kann er durch die Wertsteigerung das Darlehen inklusive der Kosten zurückzahlen, ohne einen Verlust zu erleiden.

Für den Darlehensgeber entfällt eines der wichtigsten Risiken, das in allen vorangegangenen wissenschaftlichen Arbeiten zum Thema Umkehrhypothek benannt worden ist (sofern die Risiken thematisiert wurden): **Ist das Zinsniveau niedriger als die Immobilienpreissteigerungsrate, entfällt das Langlebigkeitsrisiko.**

Dies vereinfacht die Vergabe von RM-Verträgen in Ballungsgebieten und Großstädten, in denen ein solcher Wertzuwachs zu erwarten ist. Eine Vereinbarung, welche eine Leibrente, also eine lebenslange Rentenzahlung beinhaltet, kann in solch einer Situation sogar mit einer Steigerung über einen Index kombiniert werden.

Unnötig hohe Zusatzgebühren für Rentenversicherungen entfallen, da der RM-Anbieter (die Immotausch-Immobilienaktiengesellschaft) eigene Kalkulationen aufstellen kann.

Alternativ können die Zusatzkosten einer Versicherung bei einer Leibrente durch Sondervereinbarungen mit Lebensversicherern im Rahmen eines eigenen Tarifes auf ein Niveau angepasst werden, welches die Kosten des Vertrages nicht durch überhöhte Risiko-, Abschluss- und Verwaltungskosten des Versicherungsvertrages erhöhen.

Für Immotausch sehen wir aufgrund der aktuellen Marktsituation ein hohes Potential, den deutschen Markt für Immobilienverzehr mit den angemessenen Produkten zu versorgen. Die hohe Kostenstruktur und die Komplexität sollen abgebaut werden. Das Modell der Immobilienwandelanleihe, welche auch für die Einbringung der eigenen Immobilie ins Kollektiv verwendet wird, soll eine Erbschaft trotz Immobilienverzehr ermöglichen.

### III.C.5 Kooperation und Partnerschaft mit Versicherern

Mit dem Gesamtkonzept stellt Immotausch den geeigneten Ansprechpartner für den Immobilienverzehrmarkt dar, der sonst außerhalb des üblichen Transaktionsvolumens für institutionelle Anleger liegt. Die in diesem Angebot beschriebenen Modelle werden für einen Vertrieb über entsprechende qualifizierte Immobilienmakler, Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter weiter ausgearbeitet werden.

In einer Partnerschaft besteht die Chance, Markteintrittsbarrieren zu überwinden und im beiderseitigen Interesse einen neuen Markt in Deutschland zu etablieren. Dies gilt für den Immobilienverzehr (Altersversorgung) wie auch für das Immobiliensparen (Altersvorsorge) und das Immotausch-Kollektivkonzept insgesamt.

Lebens- und Krankenversicherer stehen Immotausch in Fragen und Absicherungen des Erlebensfalls für Leibrentenprodukte, für die Kombination mit anderen Lebens-, Kranken- und Pflegeversicherungsprodukten sowie als Investor und Partner zur Seite. Bausparkassen können die Entwicklung und die praktische Umsetzung der Darlehensprodukte als Investor und Partner begleiten und ihren Kunden ein Wechselmodell oder eine neue Produktalternative anbieten.

Die Markteinführung eines so entscheidenden Produktes muss gut geplant sein und sollte nicht durch Konkurrenzgedanken gestört werden dürfen. Entscheidend sind die ersten mit dem Produkt verbundenen Emotionen. Sind sie positiv, kann eine weitere Vermittlung von Informationen erfolgen, die Ängste abbaut und eine positive Haltung zum Produkt in der Bevölkerung auf- und ausbaut. Der gegenteilige Effekt tritt allerdings ein, wenn die ersten Emotionen negativ sind.

## III.D Kollektivkonzept - Immobilientransaktionen

### Bestandssaufbau und Auftragsdefinition

Immotausch baut mit dem Immobiliensparen einen kollektiven Vermögensbestand auf. Der kollektive Vermögensbestand wird mit Einmalzahlungen und regelmäßigen Sparbeiträgen aufgebaut. Das als Kollektivvermögen angesparte Vermögen wird in einen kollektiven Immobilienbestand investiert. Dazu wird dieses Vermögen unter anderem für die Sale-Modelle des Immobilienverzehr genutzt. Dies dient dem Anlagevermögens- und (Miet-)Ertragsaufbau, um die Verzinsung der Anleihen gewährleisten zu können, den Unternehmenswert aufzubauen und einen Unternehmensgewinn zu erreichen, der auch die Ausschüttung einer Dividende ermöglicht. Ziel ist es, die Wertsteigerung einer zu definierenden Kollektivanleihe im etwa gleichen Verhältnis zur Wertsteigerung des Immobilienmarktes und einen langfristig stabil wachsenden Shareholder Value zu erreichen.

Das langfristig angestrebte Ziel dieses Segmentes ist unter anderem die Selbstverwaltung der Immobilien durch Kollektivmitglieder in Verbindung mit Leistung einer Management Fee von 0,2 - 0,7 % für die Begleitung der lebenslangen Immobilienreise zum Tauschpreis und die Chance auf Wertsteigerung der eigenen Anteile aufgrund des Kollektiv- und Unternehmenswachstums.

Im Weiteren soll der kollektive Immobilienbestand die Möglichkeit zur Umsetzung des Immobilientauschs vereinfachen.

Immotausch erhält – auch bei Eintragung einer Grundschuld oder einer Teileigentümerschaft (siehe nachfolgende Abschnitte) kein grundsätzliches Vorkaufsrecht, jedoch einen langfristigen Vermittlungsauftrag an den Mitglieder- und Kundenbestand.

Auf den nachfolgenden Seiten werden verschiedene Auftragsmodelle und Modelle für Immobilientransaktionen beschrieben, welche die Umsetzung des Konzeptes in der Praxis konkretisieren.

Immotausch und ihre Partner verstehen sich dabei als professionelle Begleiter dieser Immobilientransaktionen.

Immobilien Eigentümer, Partner und Mitglieder entscheiden sich für eine der nachfolgend aufgeführten Auftragsarten oder Modelle im Einzelnen oder in Kombination:

### III.D.1 Vermittlungsauftragsarten

Das Kollektivkonzept beinhaltet grundsätzlich die Vermittlung von Darlehen oder Immobilien an die Immobiliengesellschaft, das Kollektiv oder Dritte. Aus diesem Grund erläutern wir an dieser Stelle die grundsätzlichen Auftragsvarianten. Immutausch ist als Immobilienmaklerin gemäß § 34c GewO tätig, sobald ein Vermittlungsauftrag erteilt wird. Als besonderen Zusatz bietet Immutausch gezielte Vermittlung von Tauschgeschäften an. Darüber hinaus vermittelt sie Aufträge dieser Art an Partner und arbeitet im Rahmen des Gemeinschaftsgeschäfts mit anderen Maklern zusammen.

#### III.D.1.a Verkaufsauftrag

Der Eigentümer erteilt Immutausch einen Alleinvermarktungsauftrag. Immutausch verkauft die Immobilie an einen Dritten oder an das Kollektiv. Der übliche Zeitrahmen für einen Verkaufsauftrag beträgt sechs bis zwölf Monate. Der Auftrag verlängert sich stillschweigend um einen Monat, wenn er nicht schriftlich gekündigt wird, solange die Immobilie noch nicht verkauft worden ist.

#### III.D.1.b Tauschauftrag

Ein Tausch ist grundsätzlich ein individuelles Geschäft, dessen Konditionen im Rahmen von individuellen Verhandlungen festgelegt werden. Der Eigentümer sucht nach einer neuen Immobilie und gibt an, welche Immobilie er anbietet, wenn er seine Wunschimmobilie gefunden hat. Ein Verkauf ohne den Tausch oder Kauf eines neuen Objektes ist nicht geplant.

Immutausch betreut diesen Tauschauftrag unter Nutzung des Tauschprofils und des Tauschalgorithmus auf dem übergeordneten Netzwerkportal sowie den Regional- und Themenportalen. Der Tauschauftrag läuft – anders als der Alleinvermarktungsauftrag – über eine unbestimmte Dauer, bis zum erfolgreichen Tausch. Wichtiger Bestandteil des Tauschauftrages ist die Bewertung des Tauschobjektes und der Exposé-Insertionservice (Erstellung Fotos, Texte, virtueller Rundgang, Tauschprofil und Inserat auf Objektseite; Erstellung Suchprofil und Veröffentlichung von Suchanzeigen, um passende Anbieter anzusprechen). Diese gewährleisten eine langfristige, professionelle Onlinebetreuung des Tauschangebotes und des Gesuches. Bei einem Tausch werden die gemäß Immutausch-Richtlinien berechneten Tauschpreise verglichen.

### III.D.1.c Verkaufs- und Tauschauftrag

Der Verkaufs- und Tauschauftrag kombiniert die beiden vorherigen Aufträge. Der Auftraggeber möchte eine oder mehrere Immobilien veräußern und ist gleichzeitig auf der Suche nach einem oder mehreren neuen Objekten. Der Verkauf steht dabei nicht unter der Bedingung, dass zunächst ein Tauschobjekt gefunden wird. Vielmehr werden (Tausch-)Angebote erstellt, welche einen Tausch, aber auch einen Verkauf an den Meistbietenden zulassen. Auf diese Weise wird auch der Marktpreis ermittelt. Dazu wird ein **Tauschpreis** (eventuell abzüglich einer vom Käufer zu übernehmenden, eingetragenen Grundschuld), ein Angebotspreis und ein Mindestverkaufspreis festgelegt. Je nach Situation unterscheiden sich Zeithorizont und Vorgaben.

#### III.D.1.c.i Der kurzfristige Verkauf

Bei einem kurzfristigen Verkauf eines Eigentümers, der gleichzeitig auf der Suche nach einem neuen Objekt ist, steht der Verkauf im Vordergrund. Der Anbieter teilt neben den Objektinformationen auch die Gesuchskriterien für ein neues Objekt mit und erteilt einen Vermittlungsauftrag für Verkauf und Kauf. Zeithorizont: 3 – 12 Monate.

#### III.D.1.c.ii Der mittelfristige Verkaufs- und Tauschauftrag

Bei einem mittelfristigen Verkaufs- und Tauschauftrag geht es konkret um die Betreuung des Verkaufsanliegens in Verbindung mit der Suche nach einem neuen Objekt und der Begleitung beim Kaufprozess (Angebot, Besichtigung, Bewertung, Prüfen der Objektunterlagen, Verhandlung, Begleitung des Abschlusses).

Der Zeithorizont beträgt 6 – 36 Monate.

#### III.D.1.c.iii Der langfristige Verkaufs- und Tauschauftrag

Der langfristige Verkaufs- und Tauschauftrag entspricht einem Vorabauftrag für einen Verkauf und ein Gesuch, welches noch nicht akut ist, aber in Zukunft relevant werden wird. Eine Beauftragung von Teilleistungen wie Exposéservice Gold (Objektangaben, Texte, Fotos, virtueller Rundgang, Inserat) oder Bewertung erfolgt als Honorarauftrag. Zeithorizont: 2 – 50 Jahre.

Beispiel: Geplanter Wechsel von Haus in Wohnung mit Aufzug im Alter

### III.D.1.d Suchauftrag

Mitglieder können einen Suchauftrag erteilen oder sich direkt auf eine Immobilie bewerben. Die im Suchauftrag hinterlegten Objektkriterien gelten dabei als Suchkriterien für den Vermittlungsauftrag. Innerhalb des Netzwerks eingestellte Immobilien, die zum Suchauftrag passen, werden den Mitgliedern per Mail zugesandt und im Kundenaccount als Match im Suchprofilmanager zu jedem hinterlegten Gesuch angezeigt.

Die eigene Suche über Immotausch erfolgt über das Durchsuchen der veröffentlichten Angebote und das Bewerben auf ein geeignetes Objekt.

Der Kontakt zum Anbieter erfolgt über den Anfragebutton.

Die Suche über die Immotausch-Plattform kann mit oder ohne Maklerauftrag erfolgen. Das Ausfüllen eines Suchauftrages oder Veröffentlichen einer Suchanzeige führt nicht automatisch zur Eingehung eines Maklerauftrages. In dem Fall stellt Immotausch lediglich eine Onlineplattform zur Verfügung.

Tritt Immotausch als Immobilienmakler auf, erhält der Kunde Angebote über fremde Immobilien, Bestandsobjekte, Neubauobjekte und Immobilienprojekte von Partnern und des Kollektivs. Mit anderen Maklern teilt Immotausch die Provision im Rahmen der Gemeinschaftsgeschäftsordnung. Diese sieht eine Aufteilung nach Aufwand vor und ermöglicht einen Minimalanteil ab 0,5 % Provision für Immotausch. Die Käuferprovision soll sich entsprechend des vom Kunden erbrachten Aufwandes reduzieren.

Neubauprojekte, welche Immotausch als Bauträger anbietet, werden provisionsfrei angeboten, wenn der Vertrieb nicht provisionspflichtig über einen Partner durchgeführt wird.

**Im weiteren Verlauf des Buches wurden einige Kapitel eingeklappt. In diesem ersten Band des Gesamtwerkes soll der Leser von der präzisen Recherche und Ausarbeitung überzeugt und grundsätzlich für die Konzept- und Unternehmensidee gewonnen werden.**

### III.D.1.e Weitere Auftragsarten

### III.D.1.f Beratung zum Immobilienverzehr

## III.D.2 Immotausch ist Käufer

### III.D.3 Immobilienaustausch

Die möglichen Konstellationen für Immobilienaustauschtransaktionen verteilen sich auf das Gesamtkonzept. An dieser Stelle versuchen wir, entscheidende Grundsätze zusammenzufassen. Gemäß den in dem Gesamtkonzept verfassten Grundsätzen und Lösungsansätzen sind verschiedene Varianten eines Tauschs möglich. Deshalb muss auf die individuelle Situation von Anbieter und Interessent Rücksicht genommen werden. Im Idealfall ist eine deutlich niedrigere oder gar keine Grunderwerbsteuer zu zahlen. Bei einem Immobilienaustausch mit einer Immobilie der Gesellschaft wird bezüglich des Wertes der jeweilige Tauschpreis berücksichtigt. Die Durchführung des Tauschs erfolgt über einen Zeitraum von 5 – 15 Jahren über Zweckgesellschaften, es sei denn, der Verkäufer (Anbieter eines Tauschobjektes) übernimmt die entstehenden Erwerbsnebenkosten.

#### III.D.3.a Wechsel des Eigentümers

#### III.D.3.b Wechsel des Schuldners

#### III.D.3.c Wechsel des Darlehensnehmers

#### III.D.3.d Wechsel des Berechtigten

### III.D.4 Kunde erwirbt Immobilie

Kaufinteressenten, die einen Maklervertrag eingegangen sind, welcher auch die Suche nach einer Immobilie beinhaltet, werden beim Erwerb einer Immobilie über Immutausch durch die Immobilienabteilung unterstützt.

#### III.D.4.a Erwerb einer fremden Immobilie

Je nach Kundenwunsch kommt auch beim Erwerb einer fremden Immobilie eine Beteiligung durch Immutausch, resp. das Kollektiv in Frage. Diese kann als Eigentumsbeteiligung mit Erwerbsanspruch und/oder als Darlehen erfolgen.

#### III.D.4.b Erwerb einer Kollektivimmobilie

### III.D.5 Immobilienverzehr-Produkte

#### (Objektgebundene oder übertragbare Immobilienanleihe, umgekehrte Annuitäten-, Raten- oder Tilgungsanleihe)

Eigentümer, die in einer bereits (zumindest weitgehend) abgezahlten Immobilie leben, nutzen die Möglichkeiten, Liquidität aus der selbstgenutzten Immobilie zu beziehen. Statt die Immobilie zu verkaufen und in eine kleinere zu ziehen, nutzen sie eine der Möglichkeiten zur Mobilisierung des in der Immobilie gebundenen Kapitals.<sup>73</sup> Vorrangige Zielgruppe dieses Modells sind ältere Personen (Rentner, Pensionäre) mit einer bereits abgezahlten Immobilie. Das in der Immobilie gebundene Kapital kann durch die umgekehrte Hypothekenanleihe zur Erhöhung der Liquidität bei niedrigem Alterseinkommen genutzt werden.

Als Einzelleistung oder in Kombination mit anderen Leistungen erhalten Eigentümer

- (i) einen Teil des Kaufpreises (Einmalzahlung)
- (ii) eine monatliche Ratenzahlung für eine feste Laufzeit (Zeitrente)
- (iii) eine Leibrente
- (iv) ein lebenslanges Wohnrecht (Auch bei Sale-and-Lease-Back)
- (v) eine Vereinbarung, das Wohnrecht zu Gunsten eines Platzes in einer Seniorenresidenz des Kollektivs eintauschen zu können
- (vi) eine Vereinbarung, das Wohnrecht zu Gunsten eines Pflegeplatzes des Kollektivs eintauschen zu können
- (vii) Anteile am Kollektiv im Tausch gegen Eigentumsanteile an der Immobilie (Einbringung)



Abb. 33: Chosen House-Foto, Abänderung von Immutausch.net

<sup>73</sup> Vgl. Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland.

### III.D.5.a Produkte Sale

Für den Umkehrhypothekenmarkt stellt Immotausch mehrere Produkte bereit. In Abbildung 33 haben wir eine Übersicht der drei Sale-Modelle dargestellt. Für alle Modelle ist die Einbindung der Kollektivanleihe geplant. Diese birgt einen zusätzlichen Vorteil für den Kunden.

Immobilienverzehrprodukte Immotausch			
Produktname	Immo-Kollektivrente	Immotausch-Sale and Stay	Immo-Presale and Stay
Modell	Sale-Modell	Sale-Modell	Sale-Modell
Alter	50+	65+	70+
Überschuldungsschutz	optional	optional	ja
Instandhaltung	Kunde (Budget)	Kunde (Budget)	nach Vereinbarung
Auszahlungsstruktur	Zeitrente, Leibrente, Entnahmen	Einmalzahlung	Einmalzahlung
Kostenstruktur (Beispielhafte, aktuell mögliche Konditionen)	Einbringung max. zum Tauschpreis, 2,23 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlung Monatsgebühr: 25 €	Einbringung max. zum Tauschpreis, 1,98 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlung Monatsgebühr: 25 €	1,98 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlung Monatsgebühr: 25 €
Versicherung für Kunde	optional	optional	Ja
Versicherung für Anbieter	bei Leibrente	ja	für Käufer
Besonderheiten	Wohnrecht nach Vereinbarung möglich	Lebenslanges Wohnrecht	zeitlich befristetes oder lebenslanges Wohnrecht. Vorabverkauf als Teilverkauf an zukünftigen Eigentümer

Abb. 34: Immobilienverzehr Sale-Produkte

### III.D.5.b Produkte Loan

Im eigentlichen Sinne der Umkehrhypothek können die Eigentümer statt einem Verkauf auch lediglich ein Darlehen auf die Immobilie aufnehmen. Abbildung 34 zeigt die Immotausch-Produkte in der Übersicht.

Immobilienverzehrprodukte Immotausch			
Produktname	Immo-Cash-Upgrade	Immo-Precash	Immotausch-Immobilienrente
Modell	Loan-Modell	Loan-Modell	Loan-Modell
Alter	60+	63+	70+
Überschuldungsschutz	ja	ja	ja
Instandhaltung	Kunde (Budget)	Kunde (Budget)	Immotausch
Auszahlungsstruktur	Einmalzahlung	Einmalzahlung, Leibrente	Leibrente, Entnahmen
Kostenstruktur (Beispielhafte, aktuell mögliche Konditionen)	1,73 % variabler Darlehenszins <sup>74</sup> , 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlungen Monatsgebühr: 25 €	1,98 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlungen, Versicherung Monatsgebühr: 25 €	1,98 % fixer Darlehenszins, 1,5 % Abschlussgebühr, Pauschale für Stundung der Zinsen, alternativ laufende Zinszahlungen, Monatsgebühr: 25 €
Versicherung für Kunde	nein	bei Leibrente	bei Leibrente
Versicherung für Anbieter	nein	bei Leibrente	bei Leibrente
Besonderheiten	Rückzahlung des Darlehens möglich	Bei Leibrente: zusätzliche Rentenversicherung, welche bei Überschreitung Kreditlinie/Alter greift	zusätzliche Rentenversicherung, welche bei Überschreitung Kreditlinie/Alter greift

Abb. 35: Immobilienverzehrprodukte Loan-Modell

<sup>74</sup> Verbraucherverträge mit variablem Zinssatz noch zu erarbeiten. Variabler Zinssatz erfordert Europäisch standardisiertes Merkblatt mit Beispielrechnungen und Angabe eines EBA-Benchmarkzinssatzes. Vgl. Beschluss der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde zur Festsetzung des Benchmarkzinssatzes nach Anhang II der Richtlinie 2014/17/EU (Wohnimmobilienkreditrichtlinie) (2016/C 199/07)

## III.E Kollektivkonzept – Finanztransaktionen

Das Kollektivkonzept beinhaltet eine Reihe verschiedener Möglichkeiten, die mit unterschiedlichen Anleihearten umgesetzt werden. Auf den folgenden Seiten sehen Sie eine Übersicht des Konzeptes.

Ein besonderer Vorteil in der praktischen Handhabung der im Kollektivkonzept vorgesehenen Darlehensarten ist die rechtliche Folge, die sich aus der Grundpfandrechtlichen Besicherung ergibt. Diese Art von Transaktionen ist aus der Verbraucherkreditrichtlinie ausgenommen.

Durch Grundpfandrechte gesicherte Kreditverträge sollten vom Geltungsbereich dieser Richtlinie ausgeschlossen sein. Es handelt sich hierbei um eine besondere Form des Kredits. Ferner sollten Kreditverträge, die für den Erwerb oder die Erhaltung von Eigentumsrechten an einem Grundstück oder einem bestehenden oder geplanten Gebäude bestimmt sind, vom Geltungsbereich dieser Richtlinie ausgeschlossen sein.<sup>75</sup>

Über die verschiedenen Anleihtypen und das grundschuldbesicherte Darlehen gibt es grundsätzlich mehrere Möglichkeiten, das Kollektivkonzept umzusetzen:

### III.E.1 Immutausch ist Darlehensgeber

#### (Annuitäten-, Tilgungs-, Ratenanleihe)

Der Eigentümer möchte ein Darlehen aufnehmen und ist bereit, seine Immobilie damit zu belasten. Dazu lässt er eine Grundschuld in Abteilung III des Grundbuchs zu Gunsten von Immutausch, respektive einer der Töchter, Fonds oder Partner eintragen. Immutausch o.a. gewährt dem Eigentümer Zug um Zug ein Darlehen. Für einen Betrag bis 30.000 € ist dies als Blankodarlehen gegen Grundschuld im ersten Rang möglich. Für darüberhinausgehende Beträge bedarf es einer Objektprüfung.

---

<sup>75</sup> Vgl. Urteil des Europäischen Gerichtshofes (sechste Kammer)  
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=E61BE49B0AD4384DB9F432C3C28F40F4?text=&docid=224723&pageIndex=0&doclang=de&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=5995152>.

Die Mittelherkunft der Darlehensbeträge stammt

III.E.1.a aus dem Gesellschaftsvermögen

III.E.1.b aus dem Kollektivvermögen der Kollektivserie

III.E.1.c von institutionellen Partnern (Mortgage-Backed Securities)

III.E.2 Mitglied als Anleger ist Darlehensgeber / Crowdlending

(grundschuldbesichertes Darlehen, Immobilienanleihe)

Mitglieder haben die Möglichkeit, grundschuldbesicherte Darlehen zu vergeben. Die konkrete Verwendung der zu investierenden Gelder bestimmt das Mitglied je nach Auftrag selbst oder lässt das hinterlegte Vermögen von Immotausch verwalten. **Je nach Auftrag** erfolgt die Vergabe und Koordination der Darlehen über

III.E.2.a Immotausch

III.E.2.b das Mitglied selbst über das Immotausch-Portalnetzwerk  
(Crowdlending - Das Mitglied vergibt Darlehen über den Kundenaccount)

III.E.3 Einbringungsarten der eigenen Immobilie in das Kollektiv

Tritt Immotausch bzw. das Immotausch-Kollektiv als Käufer auf und der Eigentümer erhält im Gegenzug Kollektivanteile, bezeichnen wir diese Transaktion als Einbringung ins Kollektiv.

III.E.3.a Verkauf an Immotausch

III.E.4 Vermeidung Grunderwerbsteuer bei Einbringung ins Kollektiv

III.E.5 Kollektivanteilerwerb durch Mitglied über den Kundenaccount

## IV. Immutausch als Akquisestrategie oder als Idealkonstruktion

Es gibt eine Reihe von Immobilienmaklern, die den Immobilitätsaustausch als Akquiseargument nutzen. Wir beschreiben die ideale Konstellation zur Machbarkeit eines großen Immutausch-Netzwerkportales, welches diese Unternehmen vereint bzw. verbindet. Das ideale Unternehmen sehen wir in der Form der Immobilienaktiengesellschaft. Sie verbindet die Bereiche Immobilien und Versicherungen und ist in mehreren einander ergänzenden Marktsegmenten tätig.

Zentrale Schnittstelle für Marketing und Vertrieb ist ein Immobilienportalnetzwerk. Es bildet die wichtigsten Funktionen der marktführenden Immobilienportale ab und erweitert diese um einige Digitalisierungstools. Die durch die registrierten User hinterlegten Profilinformationen dienen neben der Betreuung in Immobilienangelegenheiten auch der Beratung in Versicherungsangelegenheiten und anderen Cross-Selling-Bereichen.

B2B-Kunden stellen innerhalb dieses Portalnetzwerkes eigene Partnerportale dar. Diese Benutzerebene wird als Partneragentur mit **Agentur- bzw. Superagenturaccount** bezeichnet. Neben den üblichen Immobilieninseraten veröffentlichen die Partner und deren Kunden auch **Tauschangebote**. Partner mit (Super-)Agenturaccount bieten ihren Kunden einen Zugang zu einem Kundenportal innerhalb ihres Agenturaccounts (Kundenaccount). Im Sinne der **digitalen Transformation** können Partner mit ihren Kunden zusammenarbeiten. Die Kunden verwalten persönliche Daten und Dokumente, Suchprofile, Anfragen und Angebotsdaten (siehe Anwenderhandbuch). In der Weiterentwicklung sollen auch Versicherungs- und Versorgerinformationen selbstständig verwaltet werden können. Dokumentenverwaltung, Onlineberatung, Terminkoordination und Vertragsabschlüsse von Versicherungs- und Sparverträgen können Sie in Zukunft auch digital abwickeln.

Sprechen Sie Ihren Makler des Vertrauens, Ihre Bank, Ihre (Bau-)sparkasse an, ob er/sie sich mit dem Immutausch-Konzept befasst hat und Ihnen ein solches Produkt bzw. eine solche Dienstleistung anbietet.

Abbildung 37 stellt eine mögliche organisatorische Konstellation für Immutausch dar. Der dargestellte Vertrieb kann durch die Partner, einen eigenen Vertrieb oder auch digital in Verbindung mit einem Serviceteam (Innen- und Außendienst) dargestellt werden.

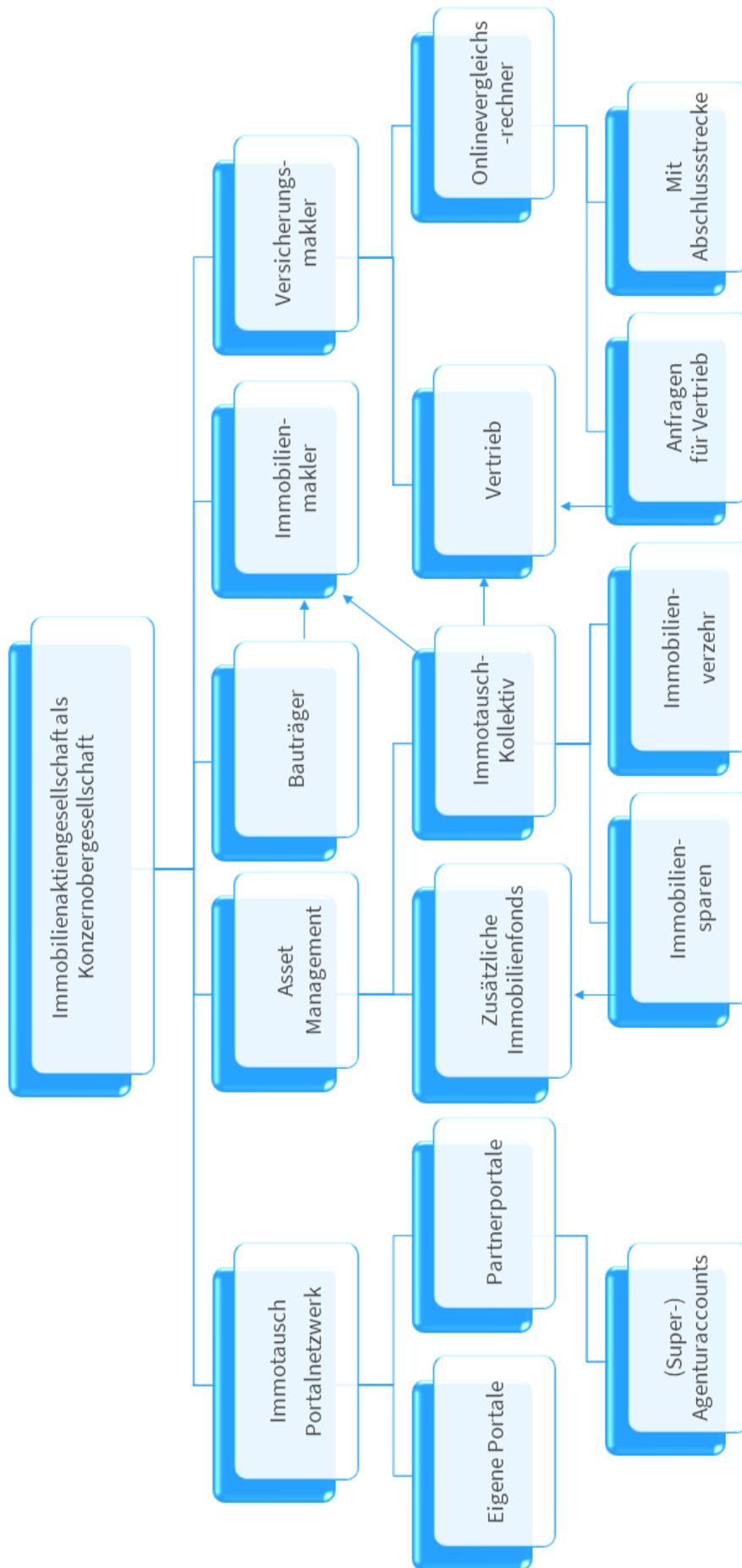


Abb. 37: Organigramm Immutausch-Immobilienaktiengesellschaft

## IV.A Immobilien(tausch-)portale – Neue Möglichkeiten der Immobilieninserate

Gute Immobilitätsportale bieten aktuelle Angebote, Suchanzeigen und Tauschangebote bzw. zusammengefasste Tauschprofile an:



### Aktuelle Angebote



Wohnungen zum Kauf



Häuser zum Kauf



Mietwohnungen



Häuser zur Miete

Exposés mit Inhalten, die wenig Fragen offenlassen. Wir haben uns eine detaillierte und Übersichtliche Darstellung ausgedacht.

Schauen Sie sich das Mustertext an. Folgen Sie dazu dem Link zum

[Anwenderhandbuch Immotausch.](#)



### Suchanzeigen



Wohnungen zum Kauf



Häuser zum Kauf



Mietwohnungen



Häuser zur Miete

Gewinnen Sie Kontakte zu Verkäufern, indem Sie die Suchprofile als Suchanzeigen veröffentlichen.

Dabei werden Ihre Kontaktdaten (als Premium-User) oder die Kontaktdaten des Maklers (bei Nutzung eines Kundenaccounts) angezeigt. Der Verkäufer meldet sich direkt bei Ihnen bzw. Ihrem Makler.



### Tauschangebote/ (Tausch-)Angebote



Wohnungen zum Kauf



Häuser zum Kauf



Mietwohnungen



Häuser zur Miete

Ein Tauschangebot ist ein Angebot, welches nur dann zur Geltung kommt, wenn der Anbieter eine Zusage für ein passendes Angebot zu seiner eigenen Suche erhalten hat.

Ein (Tausch-)Angebot ist ein Angebot, welches zum Angebotspreis bzw. an den Höchstbietenden veräußert wird, gleichzeitig aber auch im Tausch gegen ein anderes Objekt erworben werden kann. (Mehr dazu auf den Seiten 89-94)

### Neue Aufträge generieren, neue Mitglieder und Kunden gewinnen

So wie ein Eigentümer einer Immobilie die Wahl hat, seine Immobilie selbst zu veräußern, können Partner ihm auch die Wahl lassen, einzelne Module des Gesamtvermarktungsprozesses als Eigenleistung zu erbringen und andere Leistungen bei Ihnen in Auftrag zu geben.

Die Tatsache, dass die Rechtsprechung eine maximale Laufzeit von einem Jahr für Vermarktungsaufträge zulässt, stellt eine Hürde für die Etablierung eines interessanten Tauschangebotsmarktes bzw. allgemein eines Marktes mit langfristigem Zeithorizont dar. Das *Bausteinmodell* ermöglicht die Vergabe von modularen Aufträgen unabhängig von der Vermarktungsdauer. Serviceangebote können als Einzelservices und Dienstleistungspakete mit unterschiedlichen Preisen in den unterschiedlichen Lagen für die einzelnen Zielgruppen definiert und veröffentlicht werden. Auf diese Weise kann ein **Parallelmarkt** mit professionellen Exposés, virtuellen Rundgängen und professionellen Bewertungen entstehen. Weitere Informationen dazu finden Sie im **Anwenderhandbuch Immotausch**.

Die Preisgestaltung für Immobiliendienstleistungen nach dem Bausteinmodell erfolgt durch die Anbieter der Leistungen selbst. Immotausch wird eine *Art Honorarordnung für Immobilienprofis* mit den Partnern entwickeln. Als Grundlage für die Preisgestaltung dienen die im Anwenderhandbuch ausführlich beschriebenen Variablen.

In der Weiterentwicklung werden die Serviceaufträge als Smart-Contracts in ein automatisiertes Zahlungssystem eingebunden. Dieses zahlt nach vereinbarten Fortschritten die entsprechende Coinmenge aus, sobald das System die Durchführung bzw. Freigabe registriert hat.



#### Serviceangebote



Vorbereitung



Bewertung



Insertion



Vermarktung



Verhandlung



Beratung

Die Serviceangebote könnten auf dem Portalnetzwerk und den zur Gruppe gehörenden Partnerportalen innerhalb eines Vergleichsrechners öffentlich angezeigt werden.

So würden Partner neue Aufträge akquirieren. Statt am öffentlichen Vergleichsrechner teilzunehmen, könnten sie auch ihren eigenen Servicerechner ohne Vergleich zu anderen Anbietern auf ihrem Partnerportal und als Weiterentwicklung im Kundenaccount ihres Kundenportals darstellen.

## Kundenbegleitung auch bei Vermietung

Die Digitalisierungstools aus dem Immobilienportal helfen beim Finden eines passenden Mieters oder Nachmieters und der geeigneten Wunschimmobilie auch im Tausch. Als eigenständiges Projekt bezeichnen wir den Vorteilsprozess als das *Doppelte-Miete-Sparen-Konzept*<sup>81</sup>.

Als Versicherungs- und Vermögensberater begleiten Immotausch und seine Partner die Kunden langfristig. Einige der Kunden haben noch kein Eigentum erworben und wohnen zur Miete. Das später für den Verkauf beschriebene Immobilienkollektiv könnte – ähnlich den Wohnungsbaugenossenschaften – einen eigenen Immobilienbestand und darüber hinaus ein Vermieter- und Mieterkollektiv aufbauen.

Auch wenn es nicht zum Kerngeschäft der Partner gehört, stellen sie mit dem Doppelte-Miete-Sparen-Konzept eine Lösungsmöglichkeit vor, die ihnen gegenüber Ihren Kunden Pluspunkte und einen Einstieg in das Thema *Immobilien sparen* und Sachversicherungen bringt.

**DoppelteMieteSparen.de**

### Aktuelle Situation vieler Mieter

Aktuelle Mieter einer Immobilie begeben sich noch vor Kündigung ihres momentanen Mietverhältnisses auf die Suche nach einer neuen Immobilie. Nach Unterzeichnung des neuen Mietvertrages stehen sie als Mieter dann vor einer doppelten Mietbelastung von mehreren Wochen, wenn nicht sogar mehreren Monaten.

### Vereinfachung des Immobilienwechsels

**Immobilienwechsel.de**

### Vergrößerung des Angebotsmarktes

Partner lassen ihre Kunden die aktuell bewohnte Immobilie als Tauschangebot und die Wunschimmobilie als Suchanzeige hinterlegen. Beim späteren Wohnungswechsel sichern sie sich einen Gesprächstermin mit ihrem Kunden für Neuvertragsabschluss oder Umstellung auf neue Bedingungen im Versicherungsbereich. Alternativ zum Vor-Ort-Termin wird der Kunde einen Abschluss der Hausratversicherung als Onlineabschluss über den integrierten Vergleichsrechner durchführen. Partner erhalten in diesem Fall eine Provisionsbeteiligung.

---

<sup>81</sup> Mehr zum Doppelte-Miete-Sparen-Konzept auf [Doppeltemietesparen.de](https://doppeltemietesparen.de).

## Portalnetzwerk und zukünftige Tochterunternehmen der Konzernobergesellschaft.

Die Immotausch-Aktiengesellschaft sollte eine Reihe von Domains für Themen- und Regionalportale gesichert haben. Auf dieser Seite finden Sie eine erste Übersicht für eine solche Domainlandschaft. Wie bei allen Partnerportalen durchläuft der Tauschalgorithmus des Immotausch-Tauschportalnetzwerks auch die auf den Themen- und Regionalportalen hinterlegten bzw. veröffentlichten Angebote und Gesuche:

### Themenportale

Die Themenportale sprechen spezifische Zielgruppen an.

#### Immobilienwechsel.de

Die Namen der Tauschportale erwecken den Eindruck, es ginge ausschließlich um Tauschangebote. Für aktuelle Angebote schlägt Immobilienwechsel.de eine Brücke.

[Immobilienwechsel.de](https://www.immobilienwechsel.de)

[Wohnungstausch24.com](https://www.wohnungstausch24.com)

#### Wohnungstausch24.com

Auf Wohnungstausch24 stehen Mietwohnungen und Eigentumswohnungen zum Tausch im Vordergrund.

### Regionalportale

Auf diversen Regionalportalen werden regionale Themen und regionale Immobilienanzeigen platziert.

Die Zusammenarbeit mit regionalen Kooperationspartnern kann so von regionalen Organisationseinheiten gesteuert werden.

[IMMO !\[\]\(405c5e409dd53d2296d66d53973db0ca\_img.jpg\) TAUSCH  
.Berlin](https://www.immo-tausch-berlin.de)

[IMMO !\[\]\(491e1bfee47bba2f09d661e335f684dd\_img.jpg\) TAUSCH  
.Koeln](https://www.immo-tausch-koeln.de)

[IMMO !\[\]\(df776667b5b4b8ccc0548aa355655252\_img.jpg\) TAUSCH  
.ch](https://www.immo-tausch.ch)

[IMMO !\[\]\(92b4d1ac239f81bac491e51aa88399d1\_img.jpg\) TAUSCH  
.at](https://www.immo-tausch.at)

[IMMO !\[\]\(aa2e1a8f12574e4f42478adfbaad64ca\_img.jpg\) TAUSCH  
.Bayern](https://www.immo-tausch-bayern.de)

## IV.B Immobilien(tausch-)makler - Tauschprofile und Tauschalgorithmus

Die Immotausch-Aktiengesellschaft dürfte auch selbst Immobilienmakler nach § 34c GewO sein.

Als konzerninternes Entwicklungsprojekt von Riehl Estate Management e.K.<sup>82</sup> profitiert beispielsweise die Immotausch GmbH mit der Besetzung der Geschäftsleitung in beiden Unternehmen von einer mittlerweile 14-jährigen praktischen Erfahrung als Immobilienmakler, sowie mehrjähriger Erfahrung als Sachverständiger, Verwalter und Bauträger. Auch andere Immotausch anbietende Unternehmen weisen einen ähnlichen Erfahrungsschatz auf. Als weltweit erstes Unternehmen bietet diese Gruppe jedoch einen digitalen Ringtauschalgorithmus über eine unbegrenzte Anzahl an Teilnehmern an, der unabhängig von Vermarktungs- und Objektart die passenden Teilnehmer identifiziert.



Abb. 38: Cover Broschüre Riehl Estate Management

### Die Herleitung zur Praxis

Viele potenzielle Geschäfte bleiben im Verborgenen, da die Verkäufer einer Immobilie in der Regel zunächst nach einem passenden neuen Objekt suchen. Werden sie nicht fündig, wird kein Inserat über das eigene Angebot geschaltet. Zudem hat die aktuelle Zinssituation die Preise in der deutschen Immobilienwelt in die Höhe schnellen lassen. Auf der Suche nach einem neuen Objekt sieht man eine breite Palette von *sehr teuren Angeboten*. Ein Durchblicken über den realistischen Preis ist für den Laien nahezu unmöglich. Wer selbst seine Immobilie verkaufen möchte, um eine kleinere/größere Immobilie bzw. eine Immobilie in einer anderen Lage (z.B. Umzug von Frankfurt nach München) kaufen zu können, muss also auch beim Verkauf der eigenen Immobilie auf den meistbietenden Käufer setzen. Dies ist eine Spirale, bei der viele der Beteiligten schon aufgeben, bevor sie es versuchen. Immotausch stellt die Frage:

---

*Was machst du frei, wenn du gefunden hast, was du suchst?*

---

<sup>82</sup> Darstellung der Unternehmensbroschüre 2014 aus dem Docplayer-Archiv:  
<http://docplayer.org/9091020-Immobilien-zum-wohlfuehlen-www-riehlestade-de.html>.

## Übersicht

Meine langjährige Erfahrung im Bereich der Vermietung und des Verkaufs von Wohnimmobilien zeigt, dass die *Immobilienreise* (Abb. 39) bei einem Großteil der Bevölkerung recht ähnlich verläuft. Am Ende der Reise steht die Seniorenresidenz oder das Pflegeapartment:

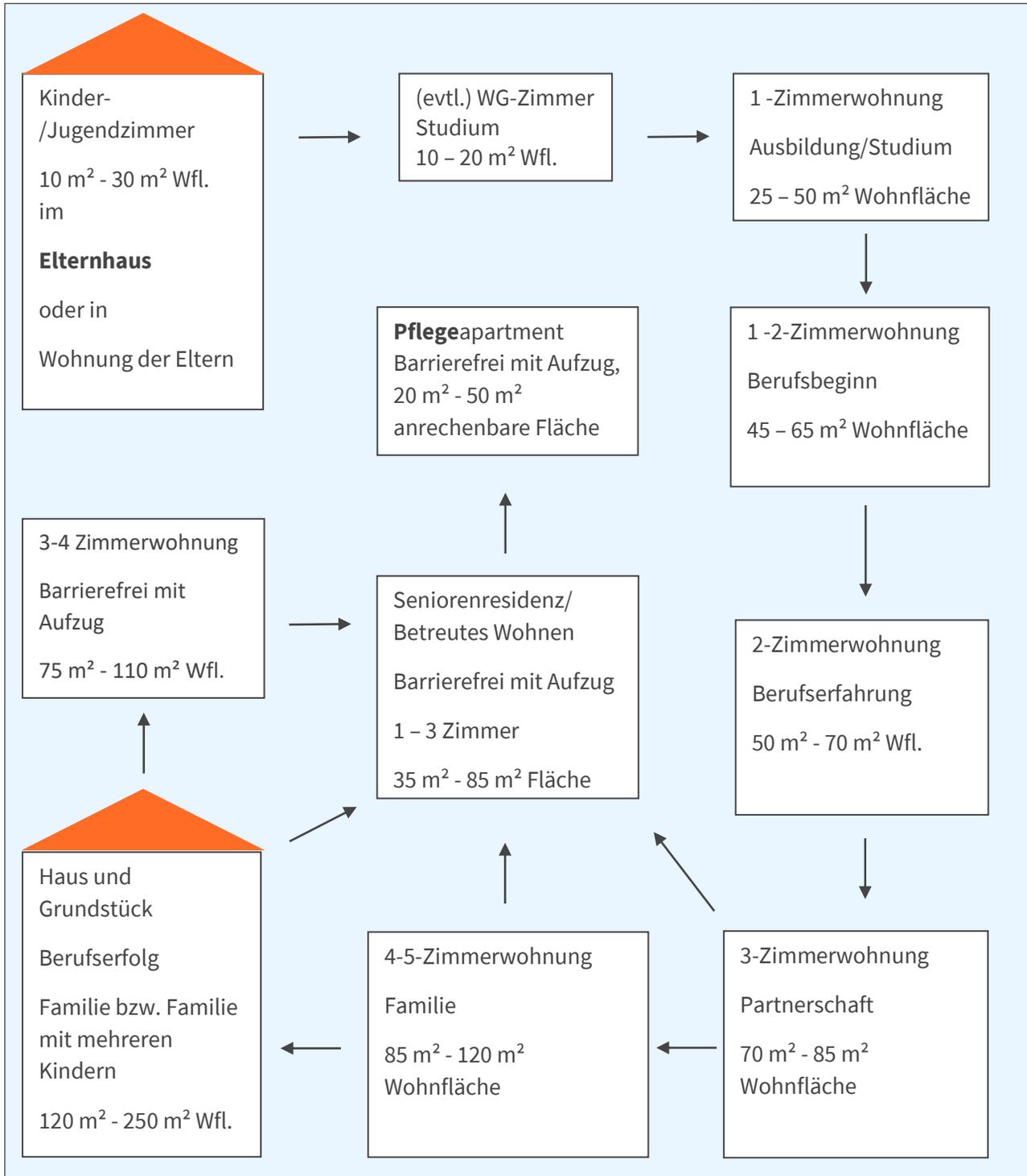


Abb. 39: Lebenslange Immobilienreise

Der Wechsel von einer Station zur nächsten erscheint vielen jedoch als Sisyphos-Arbeit: Immer wieder werden Exposés durchgesehen, Immobilienbesichtigungen durchgeführt, Einkommensnachweise gegenüber Vermieter oder der Bank abgeliefert. Die Vielzahl an Bewerbern verringert die Aussicht auf eine Zusage.

Immotausch könnte hier Abhilfe schaffen und es insbesondere denjenigen leicht machen, die selbst eine Immobilie im Tausch anbieten oder zur Immobilienspargemeinschaft (siehe [Kollektivkonzept](#)) gehören.

Stellen Sie sich vor, Sie könnten Ihren Kunden regelmäßig schon vorzeitig die Wunschimmobilie nachweisen, dadurch den Verkaufsauftrag für die aktuelle Immobilie erhalten und die Finanzierung beider Objekte darstellen. Dazu nehmen Sie zunächst die Objektdaten des aktuellen Objektes und das Suchprofil Ihrer Kunden auf. Ist der Verkauf aufgrund des fehlenden Folgeobjektes noch nicht akut, nennen wir das ein *Tauschangebot*. Eine andere Fallkonstellation ist das „([Tausch-](#))Angebot“. Hier wird das eigene Objekt als *Tauschobjekt* und gleichzeitig als aktuelles Verkaufsobjekt sichtbar. Hintergrund der Fallkonstellation ist, dass ein Anbieter eines Objektes auch selbst an einem neuen Objekt interessiert sein könnte, die Vermarktung aber nicht zwingend von einem Tausch abhängig ist, wenn der Verkaufspreis hoch genug ist. Dadurch entsteht eine größere Gesamtzahl an Angeboten, ein echter Parallelmarkt zur aktuellen Situation. Die Chancen, eine geeignete Immobilie zu finden, ohne in einen Preiskampf zu geraten, steigen, wenn im ([Ring](#))-*Tausch* die eigene Immobilie an einen im Ringtausch Teilnehmenden vergeben werden kann (siehe Grafik und Folgeseiten).

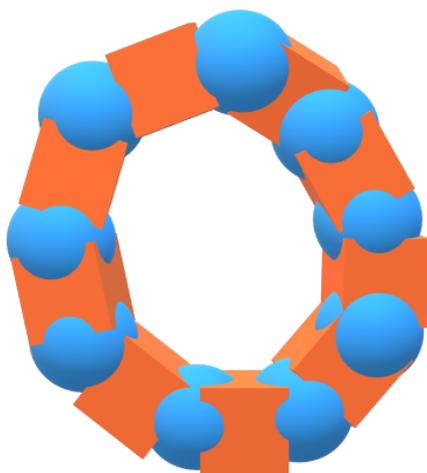


Abb. 40: Bildhafte Darstellung  
Immobilientauschring

### Volle Flexibilität

Unser [Tauschalgorithmus](#) zeigt Ihnen alle 1:1 und alle Ringtauschmöglichkeiten innerhalb Ihres Kundennetzwerkes und innerhalb des gesamten Immotausch-Netzwerkes an. Je nach Wunsch wird auch Ihr Kunde über die Option informiert, muss sich als Agenturkunde gemäß den aktuellen Einstellungen für die weiteren Schritte dann an Sie wenden. Die Darstellung stellt einen Ringtausch mit neun Beteiligten dar. Auf den Folgeseiten erklären wir den Weg des Algorithmus und die Bedeutung der integrierten Elemente.

## Der Immobilienmarkt in Deutschland

In Deutschland herrscht seit über zehn Jahren ein enormer Nachfrageüberhang. Knapp 80.000 Angeboten für Wohnimmobilien stehen ca. 4 Millionen Gesuche gegenüber. Das entspricht einem Verhältnis von 1:50. Jährlich ziehen etwa 1 Millionen Menschen um.<sup>83</sup> Abbildung 41 veranschaulicht dieses Ungleichgewicht:

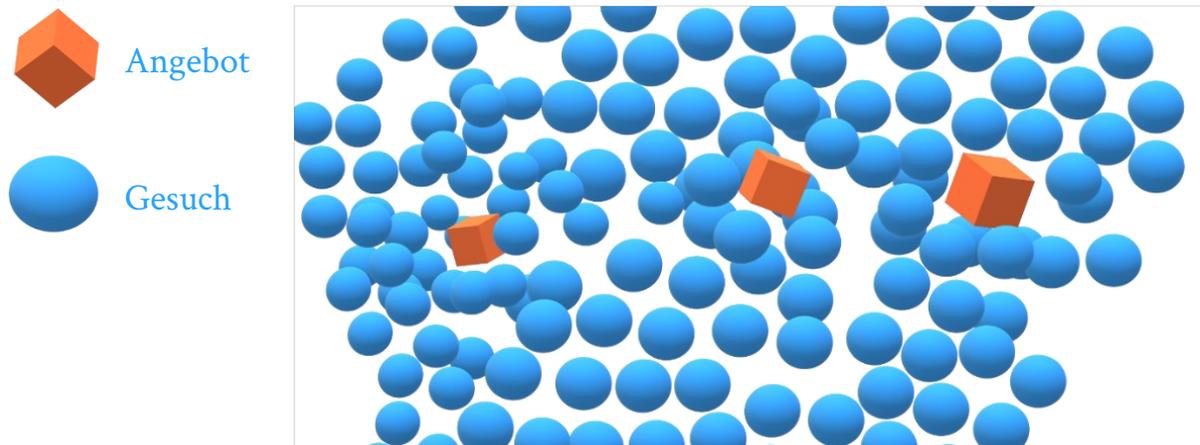


Abb. 41: Verhältnis Angebot zu Gesuchen in Deutschland

### (Miss-)Erfolgsbilanz

Aktuell verläuft die Suche nach der geeigneten Immobilie für die meisten als eine mehrjährige Odyssee, oft auch ohne Ergebnis oder als Kompromiss. Regelmäßig stehen Interessenten und Anbieter unter Zeitdruck. Themen wie Vermeidung von Leerstand, rechtzeitige Kaufpreiszahlung, Wettstreit im Bieterverfahren und Finden des meistbietenden Käufers, um das neue Objekt finanzieren zu können, gehören in diesem Markt zum Tagesgeschäft.

### Besser: Tauschprofile (Was machst du frei, wenn du gefunden hast, was du suchst?)



#### Tauschprofil

Statt zuerst auf das passende Objekt zu warten, bis man verrät, welches Angebot nach der eigenen erfolgreichen Suche frei wird, wäre es besser, Gesuche und Angebote in Tauschprofilen zusammenzufassen. Innerhalb des *Kollektivs* wird dies auch sehr einfach für Mieteinheiten möglich sein.

<sup>83</sup> Eigene Erfahrung aus den Jahren 2008 – 2018. Aktuell befinden sich etwa 200.000 Angebote für Wohnimmobilien auf Immobilienscout. Einige darunter sind allerdings mehrfach angebotene Objekte sowie Projektanzeigen, die zunächst Kaufinteressenten anwerben sollen.

## Zwischenbilanz

Suche und Angebot laufen gleichzeitig. Es entsteht zunächst ein Parallelmarkt mit Tauschangeboten. Dies wird mit Hilfe des Immotausch-Kollektivs beschleunigt. Statt Kompromissen werden Wunschimmobilien gefunden. Die Dauer der Suche nach der Wunschimmobilie sinkt mit der Größe des Kollektivs. Abbildung 42 stellt diesen parallelen Tauschprofilmarkt dar:

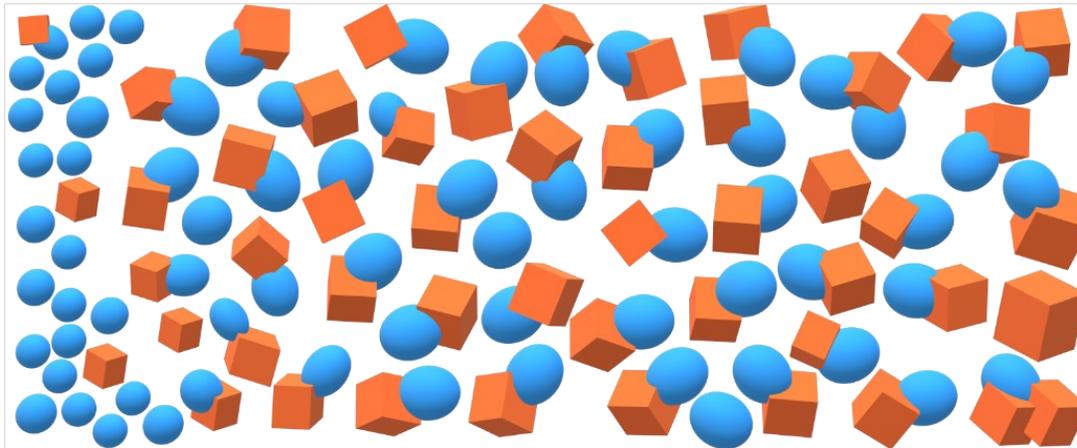


Abb. 42: Tauschprofilmarkt

## Algorithmus

Der Immotausch-Algorithmus wertet Angebote und Anfragen aus, um konkrete Tauschoptionen darzustellen.

Partner könnten ihren Kunden ihre Traumimmobilie anbieten und ihnen erklären, wer die Käufer für die eigene Immobilie sein müsste, damit das Geschäft zu Stande kommt, weil die Anbieter der gewünschten Traumimmobilie dann im Gegenzug auch deren Traumimmobilie beziehen können. Auf diese Weise werden Partner(-portale) zum Wunscherfüller ihrer Kunden.

Abbildung 43 stellt den für die Partner sichtbaren Markt mit Ringtauschoptionen dar:

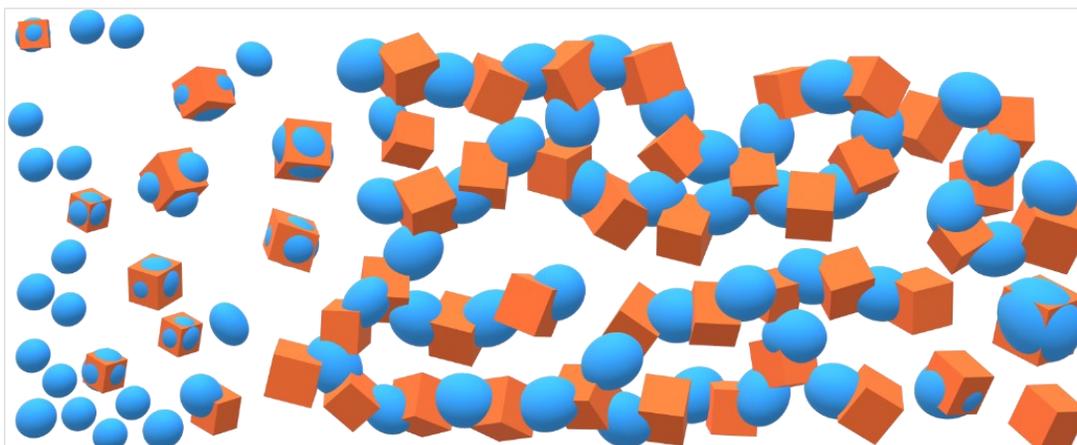


Abb. 43: Tauschalgorithmus ordnet Tauschprofilmarkt

## Kommunikation gegenüber potentiellen Partnern: Sie haben den Überblick

Statt nur ein Immobilienportal/Makler zu sein, besitzen Sie eine Schnittstelle mit der Übersicht über die *Schicksalsfäden der Immobilientransaktionen* (Abbildung 44). Die Softwarearchitektur sieht vor, den Algorithmus die Auswertung sogar noch vor der Ausführung der Anfrage auf eine Immobilie durchführen lassen zu können. Allein anhand der hinterlegten Such- und Angebotsparameter können Partner(-portale) ihren Kunden die mögliche Zukunft prophezeien.

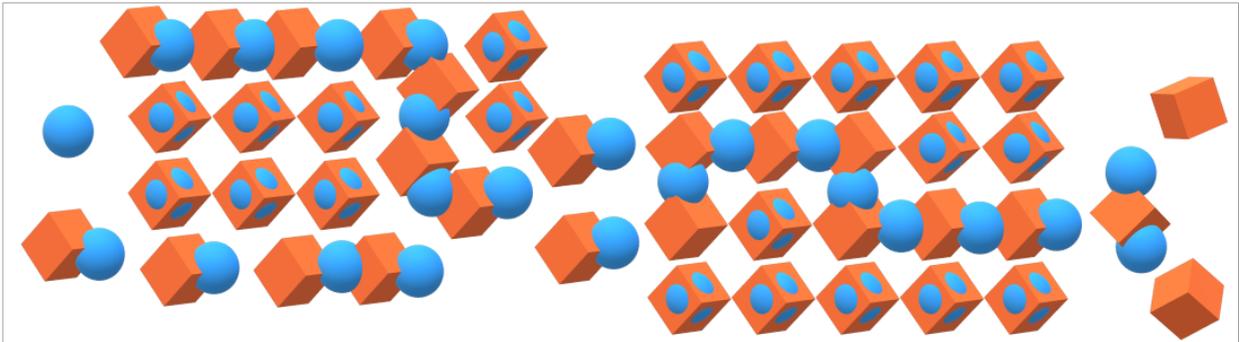
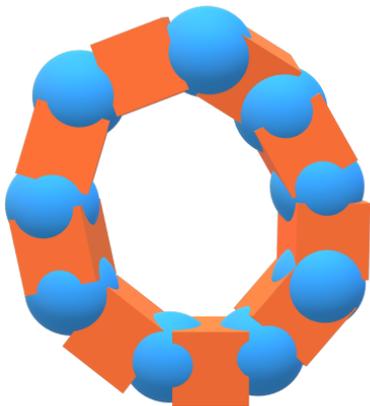


Abb. 44: Schicksalsfäden des Immobilientauschmarktes



Immotausch liefert eine gute Übersicht über die tatsächliche Nachfrage und Angebote über einen großen Zeithorizont. Von der ersten Wohnung bis zum Platz in der Seniorenresidenz werden Immobilien bundesweit ins Kollektiv eingekauft.

Gewünschte Angebote, die noch nicht auf dem Markt sind, können nach Maß neu errichtet werden. Es ist möglich, dass Kunden, Mitglieder und Partner alle Tauschoptionen sehen, die sich aus dem eigenen Umfeld ergeben.

## Erfolgsbilanz

Bei Immotausch soll kein Wunsch unerfüllt bleiben. Wir wissen, was demnächst frei wird. Wir kennen die Nachfrage und bauen, was die Mitglieder des Kollektivs sich wünschen. Das Immotausch-Kollektiv bildet eine Immobiliengemeinschaft, für deren Mitglieder **besser wohnen einfach** ist.

## IV.C Versicherungsmakler - Vergleichsportal

Um potentielle Nutzer nicht mit Inseratsgebühren abzuschrecken, sollte das Unternehmen neben der Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO auch über die Gewerbeerlaubnis als Versicherungsmakler nach § 34d GewO verfügen. Die Tätigkeit als Versicherungsmakler würde die langfristige Kundenbeziehung und Kundenbegleitung als Makler in Immobilien-, Finanz- und Versicherungsfragen ermöglichen.

Als Versicherungsmakler nutzt ImmoTausch so die Abschluss-, insbesondere aber die laufenden Folgeprovisionen aus den betreuten Verträgen als weiteres Standbein für den langfristigen Unternehmensaufbau.

ImmoTausch sollte ein Vergleichsportal mit Onlineabschlussstrecke für folgende Sachversicherungen integrieren:

1. Bau-Versicherung
2. Haus- und Grundbesitzer
3. Hausrat-Versicherung <sup>84</sup>
4. Öltank-Haftpflicht
5. Privat-Haftpflicht
6. Photovoltaik-Versicherung
7. Rechtsschutz-Versicherung
8. Tierhalter-Haftpflicht
9. Unfall-Versicherung
10. Wohngebäude-Versicherung
11. Feuerrohbau-Versicherung
12. Cyber-Versicherung
13. Fahrrad-Versicherung

**Neuer Vergleich**

Suchergebnis verfeinern

- Zahlweise: halbjährlich
- Selbstbeteiligung: max. 150 €
- Sortierung: beste Leistung
- Nachhaltigkeit:  Nur nachhaltige Tarife anzeigen

169 von 222 Tarifen

Vergleichen

Unsere Tipps

So werden die Tipps ermittelt

**\*\*\* Preis-Tipp \*\*\***

**CONCEPTIF**  
CIF-PRO-  
best\_advice\_plus-  
QMSB

Vers.summe: unbegrenzt  
Selbstbeteiligung: 150 €  
Wertsachen: 55.000 €  
Überspannung: unbegrenzt  
Fahrrad: 800 €  
Glas: ja

123 von 147 Punkte

37,07 € halbjährlich

Antrag

**\*\*\* Preis-Leistungs-Tipp \*\*\***

**Ammerländer Versicherung**  
Ammerländer-  
Exklusiv

Vers.summe: 75.000 €  
Selbstbeteiligung: 0 €  
Wertsachen: 75.000 €  
Überspannung: 75.000 €  
Fahrrad: 0 €  
Glas: ja

126 von 147 Punkte

59,60 € halbjährlich

Antrag

**\*\*\* Leistungs-Tipp \*\*\***

**GEV**  
Grundigentümer-  
Protect-Premium-  
SFR:SE

Vers.summe: 75.000 €  
Selbstbeteiligung: 100 €  
Wertsachen: 22.500 €  
Überspannung: 75.000 €  
Fahrrad: 750 €  
Glas: ja

147 von 147 Punkte

66,79 € halbjährlich

Antrag

Sortierung nach: beste Leistung

**GEV**  
Grundigentümer-  
Protect-Premium-  
SFR

Vers.summe: 75.000 €  
Selbstbeteiligung: 0 €  
Wertsachen: 22.500 €  
Überspannung: 75.000 €  
Fahrrad: 750 €  
Glas: ja

147 von 147 Punkte

74,21 € halbjährlich

Antrag

Abb. 45: Ergebnisliste des Sachvergleichsrechners auf ImmoTausch.net

<sup>84</sup> Abbildung 44 zeigt die Ergebnisliste aus dem ImmoTausch-Vergleichsrechner für eine Hausratversicherung, 80 m<sup>2</sup> Wohnfläche in einer Wohnung innerhalb eines Mehrfamilienhauses, Versicherungssumme 75.000 € in 65719 Hofheim am Taunus.

Auch für den Bereich KFZ gibt es bereits konkrete Vergleichsrechner mit Online-Abschlussstrecke. Abbildung 46 zeigt die Ergebnisliste eines Vergleichs über den KFZ-Rechner. Auch hier ist ein Onlineantrag bereits möglich. Betreuung und Nacharbeit erfolgt durch ein Serviceteam im eigenen Servicecenter als Middle-Office.

<input type="checkbox"/>	Allianz	Komfort inkl. Betragschutz	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	827,70 EUR	1330,00 EUR	2166,79 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag
<input type="checkbox"/>	Allianz	Komfort	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	780,94 EUR	1283,21 EUR	2044,15 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag
<input type="checkbox"/>	HDI	Motor Premium	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	753,44 EUR	1212,12 EUR	1965,56 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	DA direkt	Mein Tarif Komfort	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	750,53 EUR	1157,96 EUR	1908,09 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	DA direkt	Mein Tarif Komfort Optimal	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	750,53 EUR	1273,29 EUR	2023,79 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	DA direkt	Mein Tarif Komfort Neuwert	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	750,53 EUR	1215,41 EUR	1965,94 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	HDI	Motor Komfort	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	750,52 EUR	1117,83 EUR	1868,35 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	janitor	Advanced	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	740,54 EUR	1300,24 EUR	2040,78 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	janitor	Compact	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	718,97 EUR	1190,17 EUR	1909,14 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	Direktversicherung	AutoPlusProtect	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	695,02 EUR	1120,88 EUR	1815,90 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	Direktversicherung	AutoBasis	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	685,37 EUR	1089,20 EUR	1751,57 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	RHV	KfzPolice-Plus	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	660,19 EUR	1332,96 EUR	1992,75 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Die Antragsdaten werden per Datenschnittstelle zum Versicherer übertragen.
<input type="checkbox"/>	DEVK	Premium	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	640,71 EUR	1364,22 EUR	2004,93 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	KRAVAG	KfzPolice	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	626,25 EUR	1311,88 EUR	1936,13 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss
<input type="checkbox"/>	EUROPA	Komfort	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	578,60 EUR	1260,72 EUR	1839,32 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag
<input type="checkbox"/>	DEVK	Komfort	Vollk. 300 SB Teilk. 150 SB	574,60 EUR	1210,09 EUR	1785,29 EUR	📊 📄 📧 📞	👤	Abschluss

Abb. 46: Ergebnisliste des Vergleichsrechners, KFZ-Versicherung auf Immotausch.net

Darüber hinaus sollte das Unternehmen auch Vergleichsrechner für die weiteren Versicherungsarten anbieten, um eine Rundumbetreuung zu ermöglichen:

10. Private Krankenversicherung
11. Private Krankenzusatzversicherung
12. Pflegeversicherung

Abbildung 47 zeigt die Ergebnisliste eines PKV-Vergleichs.

<input type="checkbox"/>	ARAG	207/230/548	1/0 2/1 4/0	550	531,75	577,58	531,75	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag
<input type="checkbox"/>	BBKK	Gesundheit/VARIO 400 + VARIO AmbulantPlus/ VARIO ZahnPlus	1/0 0/3 4/0	400	518,98	552,31	518,98	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag
<input type="checkbox"/>	Union	Gesundheit/VARIO 400 + VARIO AmbulantPlus/ VARIO ZahnPlus	1/0 0/3 4/0	400	518,98	552,31	518,98	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag
<input type="checkbox"/>	Inter	QualiMed Basis 300 U	0/1 0/3 3/1	300	511,26	536,26	511,26	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag
<input type="checkbox"/>	Alle Glödenburger	A 106/ K 30/ Z 80/60	2/0 1/0 0/3 3/1	450	511,14	548,64	511,14	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag
<input type="checkbox"/>	BBKK	Gesundheit/VARIO 400 + VARIO AmbulantPlus	1/0 0/3 3/1	400	510,08	543,41	510,08	📊 📄 📧 📞	👤	Antrag

Abb. 47: Ergebnisliste des PKV-Vergleichsrechners auf Immotausch.net

### 13. Lebensversicherungen (Übersicht siehe Abbildung 48)

Vergleichsrechner Lebensversicherung	
Berufsunfaehigkeitsversicherung (SBU)	Berufsunfaehigkeitsversicherung (Investment)
Risikolebensversicherung (konstant)	Risikolebensversicherung (fallend)
Risikolebensversicherung (verbundene Leben)	PrivatRentenversicherungKlassisch
Rentenversicherung aufgeschoben (Einmalzahlung)	Rentenversicherung (Fonds)
Lebensversicherung (klassisch)	Lebensversicherung (Fonds)
Riester-Rente (klassisch)	Riester-Rente (Fonds)
Basis-Rente (klassisch)	Basis-Rente (Fonds)
Direktversicherung (klassisch)	Direktversicherung (Fonds)
Pensionskasse (Fonds)	

Abb. 48: Übersicht Lebensversicherungsprodukte mit Vergleichsrechner

Die Vergleichsrechner könnten auf der Immotausch Netzwerkseite und allen Partnerportalen angezeigt werden. Im Bereich Krankenvollversicherung und Lebensversicherungen sehen wir und die Anbieter der Vergleichsrechner einen erhöhten Beratungsbedarf. Aus diesem Grund ist zunächst lediglich ein Vergleich in Verbindung mit einer Anfrage möglich.

Diese Anfragen könnten an die Partner, die den jeweiligen Beratungsschwerpunkt haben, die Gesellschaft vertreten oder die jeweilige Region betreuen, weitergeleitet werden. Partner erhalten eine Unteragenturnummer, eine *Sub-ID*, mit eigenem Homepagelink für ihren eigenen Vergleichsrechner. Auf diese Weise kann ein eigener Onlinevergleichsrechner in der Rubrik Versicherungen auf der Seite jeder Partneragentur dargestellt werden. Partner bekommen die Anfragen und Anträge in der eigenen Kundenverwaltung eingespielt, wenn sie selbst als Versicherungsvermittler mit Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO tätig sind. Als Tippgeber aus einer anderen Branche erhalten sie eine Kunden-, und Umsatzübersicht. Die Vertragsbetreuung und -verwaltung erfolgt durch die Immotausch-AG und ihre Partner.

Der Anschluss könnte über Mr. Money, Smart-Insurtech und Qualitypool erfolgen. Insbesondere in der Zusammenarbeit mit Qualitypool könnte das Unternehmen eine kompetente Rundum-Beratung in allen Sparten garantieren. Die Mitarbeiter von Quality-Pool arbeiten nur B2B und beantworten Fragen i.d.R. innerhalb von 24 Stunden.

## Provisionsaufteilung

Die Aufteilung der **Abschluss- und Folgeprovisionen** sollte je nach Verteilung des Aufwandes und unter Abzug einer Marge von 5-20 % erfolgen, je nach Umsatzgröße. Eine entsprechende Provisionsmatrix sollte die Regelung für die Umsatzgrenzen staffeln. Für reine Tippgeber sollte eine Beteiligung in Höhe von bis zu maximal 40 % möglich sein. Wenn Partner bereits über einen eigenen Versicherungsvertrieb verfügen, nutzen sie Immotausch als zusätzlichen Terminbringer. Versicherer können ihre Vertreter und ihre Gesellschaft in Zukunft auch von der Vermittlung anderer Tarife partizipieren, falls ein Kunde einen anderen Versicherer für ein bestimmtes Produkt bevorzugt.

## 360-Grad-Beratung

Dies bringt sie der geplanten 360-Grad-Beratung einen bedeutenden Schritt näher. Die Vision ist, die Programminfrastruktur auf eine Art zu nutzen, die jedem Außendienstmitarbeiter ermöglicht, seinen Kundenbestand zu integrieren und abzurechnen. Immotausch nutzt das Versicherungsgeschäft als Cross-Selling zum Immobiliengeschäft. Versicherer nutzen das Immobiliengeschäft als Cross-Selling und Ergänzung zum Versicherungsgeschäft.

Die Tätigkeit als Versicherungsmakler birgt ein enormes Potential für eine sinnvolle Umgestaltung der bisher geplanten Produkt- und Bezahlungswelt für Privatkunden. Im Sinne der von den Privatkunden in der heutigen Zeit bevorzugten sogenannten *Freemium-Variante* kann Immotausch die Basis der Onlineleistungen kostenlos zur Verfügung stellen, um im Hintergrund mit den Abschluss – insbesondere aber mit den Bestandsprovisionen als Versicherungsmakler zu verdienen und das Ansparmodell aufzubauen. Gleichzeitig dient der Umbau als Freemium-Plattform einer breiten Teilnahme der Endkunden.

Eine Erweiterung der Objektarten auf Gewerbeobjekte bietet ein enormes Beitragspotential im Bereich der gewerblichen Gebäudeversicherung.

Eine Provisionsbeteiligung als Abschluss- und Bestandsprovision sollte demjenigen Mitarbeiter eines Partnerunternehmens zufließt, der den Kunden in den Bestand gebracht hat. Eine verbindliche Vereinbarung sollte Teil einer auszuhandelnden, auf dieser Idee basierenden Vertragserweiterung werden.

## IV.D Bauträger

Die ideale ImmoTausch-Gesellschaft ist auch als Bauträgerunternehmen tätig. Sofern keine passenden Angebote auf dem Markt oder im eigenen Bestand zur Verfügung stehen, kann die Gesellschaft als Bauträgerunternehmen die Wünsche der Kollektivmitglieder selbst umsetzen. Die hinterlegten Suchprofile der Mitglieder liefern dabei eine gute Übersicht für die tatsächliche Nachfrage. In der Weiterentwicklung soll die Beauftragung von Grundstücksakquisitionen zur Projektierung geeigneter Flächen im Suchprofil- und Auftragsmanager integriert werden.

Das im nachfolgenden Kapitel beschriebene Immobilienspar- und Kollektivkonzept birgt einen enormen Vorteil im Wettbewerb wie auch für die Käufer der zu erstellenden Immobilien. Als Kollektivmitglieder bildet die Käufergruppe der Immobiliensparer eine Art Bauherrengemeinschaft mit ImmoTausch. Die in Kapitel I.C.2 dargestellte Mehrkostenspirale beim Grundstückserwerb soll so umgangen werden können.

In der Diskussion der Unternehmenspolitik zwischen Shareholder Value und Stakeholder Value<sup>85</sup> schlägt die Eigenschaft als Bauträger eine entscheidende Brücke: Die Mitglieder beteiligen sich frühzeitig direkt oder indirekt an den Grundstücksakquisitionen. Kollektivmitglieder erhalten einen Preisvorteil. Darüber hinaus profitieren die Kollektivmitglieder und alle anderen Anteilseigner von einer positiven Entwicklung der Bauträgersparte innerhalb der Gesellschaft über den gesteigerten Shareholder Value.

Die Herausforderungen und Risiken der Bauträgerbranche werden durch die Ausstattung mit Kapital erheblich gesenkt. Durch den Abschluss entsprechender Versicherungen oder Risikobeteiligungen mit den ausführenden Partnern können die Risiken im Rahmen des Gesamtkonzeptes und im Interesse der Anleger sogar vollständig ausgeräumt werden.

In der Zukunft wird eine solche Immobiliengesellschaft die Tätigkeiten als Immobilien-AG, Asset-Manager und Immobilienfonds aufnehmen und nach und nach erhöhen.

In einer späteren Version oder als kostenloses Zusatzheft stelle ich Ihnen ein konkretes Portfolioexposé vor. Es enthält bereits zum heutigen Tage 15 Grundstücke mit über 50.000 m<sup>2</sup>, die für eine Wohnbebauung und eine Bebauung mit Seniorenresidenzen geeignet sind. Das Investitionsvolumen für die Grundstücke beträgt über 200 Millionen Euro, die zu erwartenden Baukosten noch nicht miteingeschlossen.

---

<sup>85</sup> Vgl. Carsten Koblin (2002), Wertsteigernde Konzernstrukturen.

Durch Weisheit wird ein Haus gebaut und durch Verstand erhalten, und durch ein ordentliches Haushalten werden die Kammern voll kostbarer, lieblicher Habe.

(Sprüche, 24, 3-4)



Abb. 49: Fertiggestellte Doppelhäuser auf einem von Immotausch projektierten Grundstück

## IV.E Asset-Management und Fonds

Mit dem Erwerb eines bundesweiten Immobilienportfolios verknüpft Immutausch den Start der Vermögensverwaltung als Immobilienaktiengesellschaft und den Aufbau und Ausbau eines eigenen Angebotsmarktes. Bundesweit könnte zunächst in den Metropolen und deren Peripherie, im zweiten Schritt in weiteren Großstädten in verschiedene Immobilientypen investiert werden. Die Immobilien sollten sich größtenteils aus Renditestarken, aber gepflegten Immobilien, Neubau-Wohnimmobilien auch von anderen Bauträgern und Sanierungsobjekten zusammensetzen. Die Finanzierung der Liegenschaften und Bauvorhaben könnte über die Anleger- und Investorengelder aus dem Beteiligungsexposé, dem Initial Coin Offering bzw. Security Token Offering erfolgen.

Die im Beteiligungsexposé beschriebenen Beteiligungsmöglichkeiten bieten die Grundlage für den Aufbau der Immobilien-AG. Serie-F bildet bereits eine Grundlage für einen späteren Fonds.

Immutausch wird die bereits erwähnte Immobilienreise in Form von Bauprojekten, eingebrachten Immobilien und durch Akquisitionen abbilden. Dabei werden zunächst Schwerpunkte hinsichtlich der Rentabilität, der Qualität, der Lage und der Verwertbarkeit gelegt. Im gleichen Zuge wird aber auch von Beginn an eine Diversifikation aller Marktsegmente angestrebt. Dabei stehen der Aufbau und Ausbau eines Immobilienportfolios mit dem Schwerpunkt Ballungsgebiete und Großstädte im Vordergrund.

Ähnlich dem Aufbau der dargestellten Immobilienreise sollen auf Grundstücken mit entsprechender Größe Portfolios mit einer Mischung aus mehreren Marktsegmenten entstehen. Diese können dann im Bestand gehalten und vermietet, einzeln oder als Gesamtportfolio an institutionelle Anleger veräußert werden. Abbildung 50 veranschaulicht dieses Vorhaben.

Aufgrund der Vision, eine immobilienbasierte Digitalwährung zu erschaffen, sollte Immutausch beim Akquirieren und Investieren auf die Schaffung neuer Werte achten. Verantwortungsbewusstes Handeln bedeutet hier, den Markt bzw. Teilmärkte nicht mit Geld zu überfluten, sondern gezielt zu entwickeln, zu bauen, aufzuwerten, zu sanieren und zu modernisieren.

Die Akquisition von fremden Neubau- und Bestandsimmobilien sollte dabei ausschließlich zu marktgerechten Preisen erfolgen.

Eingebrachte Immobilien:

Grundstücke

Mehrfamilienhäuser

Einfamilienhäuser

Doppelhäuser

Reihenhäuser

Eigentumswohnungen

Gewerbeobjekte

Bauprojekte (Partner)

Studentenapartments  
in Universitätsnähe

Pflegeapartments



In Großstädten auch  
Objekte mit kleinen  
Einheiten von  
1-2 Zimmern



3-5-Zimmerwohnungen



Seniorenresidenzen/  
Betreutes Wohnen



Neubau:

Einfamilienhäuser

Doppelhäuser

Reihenhäuser

Mehrfamilienhäuser

Seniorenresidenzen

Pflegeeinrichtungen

Studentenapartments

Renditeobjekte



Mehrfamilienhäuser



Abb. 50: Zielportfolio der Immotausch GmbH

## IV.F Finanzintermediär

Immotausch könnte als Produktentwickler, Produktgeber und Produkthanbieter für Darlehens-, Immobilienspar-, Immobilienbeteiligungs- und Immobilienverzehrprodukte und damit generell als Finanzintermediär auftreten. Das Immotausch-Gesamtkonzept beinhaltet die Vermittlung von Immobilienspar- und Immobilienverzehrprodukte, sowie den Kauf, die Bündelung und den Verkauf von Forderungen. Diverse Finanzinstrumente sprechen als Darlehens- und Beteiligungsmodell sowohl private Anleger als auch (semi-)professionelle und institutionelle Anleger an.

Dem Logo entsprechend steht Immotausch in der Mitte des Ying und Yang zwischen

- Suchen und Anbieten
- Kaufen und Verkaufen
- Darlehen nehmen und Darlehen geben
- Immobiliensparen und Immobilienverzehr
- Versicherungsgeber und Versicherungsnehmer

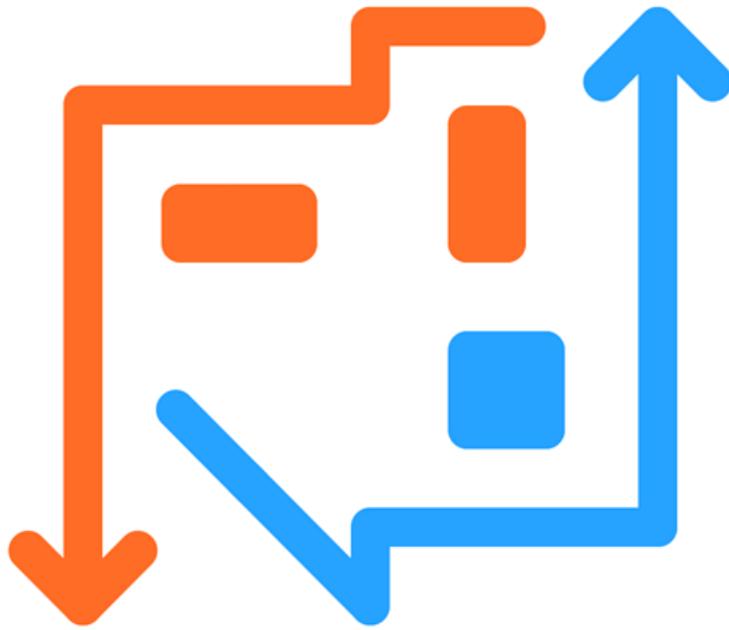
Das im folgenden Kapitel beschriebene Konzept soll in den kommenden Monaten und Jahren weiterentwickelt und mit konkreten Vertragsbedingungen für Verbraucher ausgestattet werden.

In Zukunft werden auch Immobilienmakler als Partner von Immotausch diese Produkte an die entsprechenden Zielgruppen herantragen. Makler treten dabei als Vertriebspartner auf. Vereinbarte Verträge werden über die Immobilienaktiengesellschaft eingekauft, gesammelt und gebündelt.

Gegenüber institutionellen Anlegern tritt die Immobilienaktiengesellschaft – vergleichbar mit der Fannie Mae in Amerika – als direkter Ansprechpartner für gebündelte Forderungs- und Immobilienportfolios auf.

Als Finanzintermediär muss sich die Immobilienaktiengesellschaft der Verantwortung bewusst sein, die sich aus der Prinzipal-Agenten-Theorie und der asymmetrischen Informationsverteilung ergibt. Aus diesem Grunde möchten wir transparente, faire und sinnvolle Produkte mit einer angemessenen Kostenstruktur aufbauen.

Immobilienverzehr



Immobilien sparen

## IV.G Immobilienkollektiv (Finanzierung)

### Immobilienanleihen, ABS, MBS, MPS, Annuitätenanleihen

Immotausch nutzt die aktuelle Finanzmarktsituation, indem die Gesellschaft Darlehen an private Immobilienkäufer und im Rahmen des Immobilienverzehr vergibt, Immobilien und Forderungen (auch von anderen Anbietern) einkauft und in Portfolios als MBS/MPS/ABS an institutionelle Investoren verkauft.

Immotausch übernimmt auf diese Weise eine Funktion ähnlich der *Fannie Mae* aus Amerika, innerhalb und für Europa. Abbildung 53 stellt dies schematisch dar.

Bei der Ausgestaltung, Umsetzung und Besicherung von Darlehens- und Investitionsvarianten sowie der Verwaltung der Unternehmensliquidität werden folgende Finanzinstrumente und Anleiheprodukte genutzt:

- (1) Partiarisches Darlehen
- (2) Wandeldarlehen
- (3) Direktinvestments
- (4) die auf das Unternehmen bezogene, grundschuldbesicherte Immobilienanleihe
- (5) auf Immobilien bezogene Mortgage-Backed Securities (MBS)
- (6) Forderungen eines Darlehenspools, Mortgage Pass-Through Securities (MPS)
- (7) durch Forderungen besicherte Wertpapiere, Asset-Backed Securities (ABS)
- (8) für die Gestaltung von Darlehensvereinbarungen bei Immobilientransaktionen, wenn der Kaufpreis nicht sofort vollständig gezahlt wird:
  - a) Annuitätenanleihen
  - b) Tilgungsanleihen
  - c) Ratenanleihen
  - d) Umgekehrte Darlehensvereinbarungen in Form dieser Anleihen zur Darstellung des Immobilienverzehr im Sinne der Umkehrhypothek (Reverse Mortgage)

Abb. 52: Fotoabwandlung Istock-Foto von Immotausch.net: Hand hält Haus

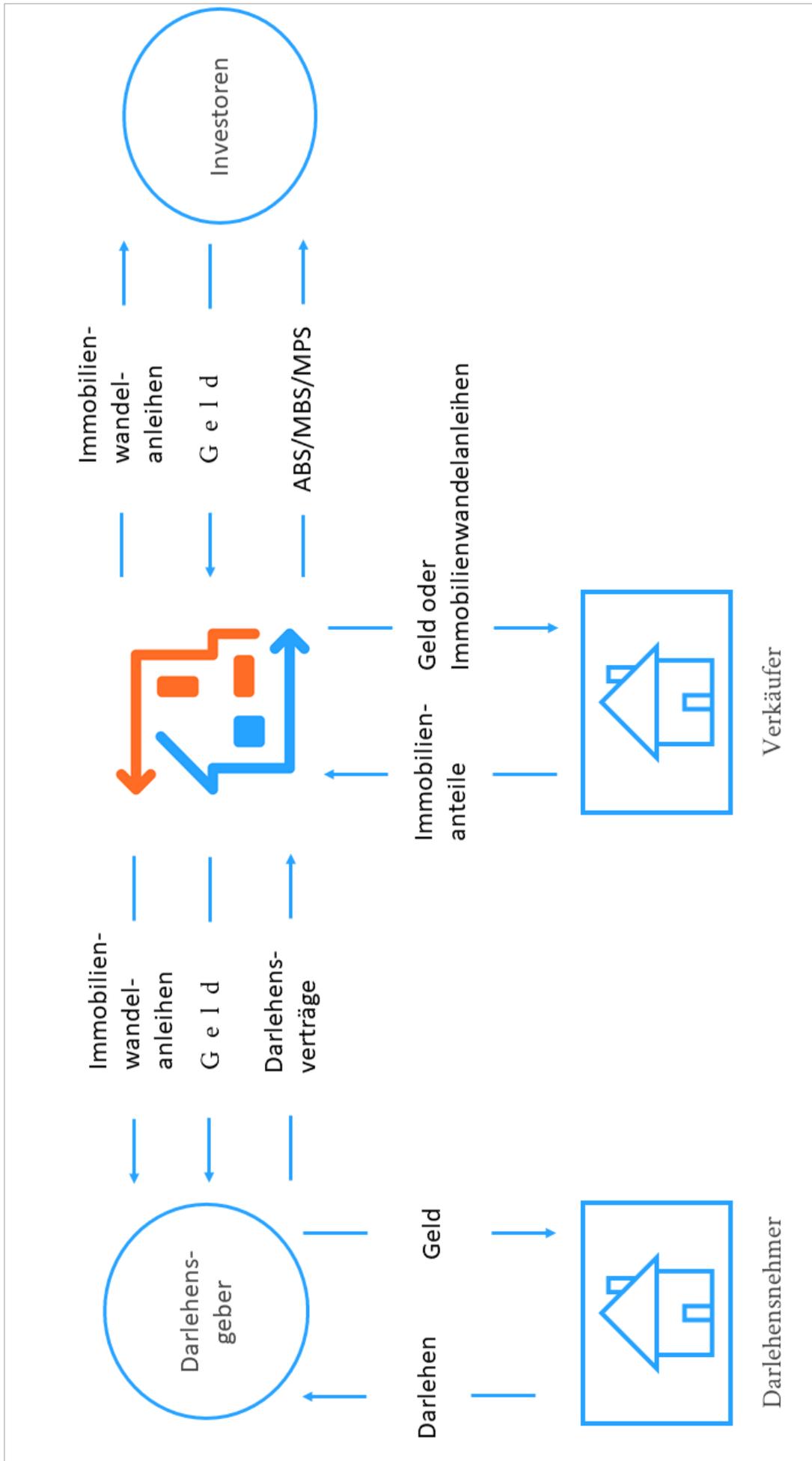


Abb. 53: Transaktionsschema Immotausch

## V. Zukünftige Entwicklung

Immotausch spricht institutionelle, professionelle und Privatanleger an, ihr Vermögen in Form von Darlehen und Beteiligungen an einem Kollektiv oder an konkreten Immobilien zu investieren. Die zusammengefassten Belastungen und Herausforderungen der Kreditinstitute Zinsentwicklung (alle Kreditinstitute), Zinszusatzreserve (Lebensversicherer) und Zinsbelastung (Bausparkassen), insbesondere von Verträgen mit Darlehensverzichts- und Fortsetzungsklausel, veranlassen diese Parteien zur Suche nach oder der Entwicklung von alternativen Produkten für Ihre Zielgruppe.

Die langfristige Verpflichtung, eine Zinszusatzreserve zu bilden, veranlasst die Lebensversicherer, sich nach geeigneten Investitionen umzusehen. Das Marktpotential für Immobilienverzehr liegt für die nächsten 30 Jahre bei bis zu 800 Milliarden Euro Darlehens- und Beteiligungssumme, allein in Deutschland. Dieses Marktpotential liefert eine ausreichende Größenordnung, um Zinszusatzreserven gemäß den Vorgaben zu bilden. Insofern kann das Vermögen der Versicherten, welches von Lebensversicherungen verwaltet wird, für die Vergabe von Immobilienverzehrdarlehen und für Immobilienbeteiligungen verwendet werden. Damit fließt das Geld, welches ohnehin zum Kreislauf der Altersabsicherung gehört, in den Kreislauf von Immobiliensparen und Immobilienverzehr.

Noch näher an diesem Kreislauf befinden sich die Bausparkassen und deren Mitglieder. In einem Folgebuch wird es ein Kapitel Lösungsansätze für Bausparkassen geben in welchem ein geeigneter Vorschlag für die Umwandlung von alten Bausparverträgen in Immobiliensparverträge gemacht wird. Die Umsetzung des Wechselprogramms würde eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten erschaffen.

In Anlehnung an die Ergebnisse der von der EU geförderten Arbeitsgruppe zum Thema *Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU*, wird Immotausch bei der Produktentwicklung bereits die Perspektive auf Europa legen. Erst vor wenigen Wochen traf eine Anfrage eines Rentnerehepaares aus Frankreich für einen Immobilientausch nach Deutschland ein. Die technische Entwicklung der Portale sieht die Erweiterung auf andere Länder bereits vor. Nun gilt es, die Machbarkeit zu beweisen.

Als Erweiterung dieser Ausarbeitung wird die Festlegung der Vertriebs- und Verwaltungskosten im Rahmen der ausstehenden Produktentwicklung für Verbraucher nötig sein. Immutausch-Betreiber werden bereits in naher Zukunft staatlich geförderte Produkte für das Immobiliensparen entwickeln. Dazu werden entsprechende Zertifizierungsanträge beim Bundeszentralamt für Steuern (Rentenversicherungen) und Klassifizierungsanträge bei der Produktinformationsstelle Altersversorgung (Riester) gestellt. Die Ausarbeitung dieser Produktlandschaft für geförderte Altersvorsorgeprodukte kann in enger Zusammenarbeit mit den ersten Partnern aus dem institutionellen Bereich geschehen. Die umfangreiche Analyse der Möglichkeiten, die Grunderwerbsteuer zu sparen beschreibt nur eine Option, wie eine massenweise Geldvernichtung bei Immobilientransaktionen über Immutausch verhindert werden kann. In den weiteren auf dieses Buch folgenden Ausarbeitungen, wird die Digitalisierung dieser Ideen vorgestellt. Als Startkapital dienen die Partiarischen Darlehen mit je 100 - 400 Millionen Euro oder ein gelungener ICO bzw. STO. Diese und andere langfristig günstigen Darlehen aus dem Beteiligungsexposé können Immutausch-Unternehmen an RM-Nehmer (allgemein) weitergeben und für Beteiligungskäufe nutzen.

Die Einbindung der Immutausch-Plattformen und der Coins ermöglicht eine einfache Etablierung des Crowdfunding und Crowdlending auch mit Privatpersonen. Das Modell des Beteiligungskaufs und der Wandeldarlehen/-anleihen und die Möglichkeit der Durchführung der Transaktionen über Coins auf einer eigenen Plattform, vereinfachen den Einstieg in den Immobilienverzehr. Denn für die Umsetzung von solchen Verträgen bedarf es Kapitalgeber, die an der Darlehensvergabe oder Beteiligung interessiert sind.

In naher Zukunft wird diese Ausarbeitung als Werbe- und Informationsprospekt für Verbraucher umgeschrieben, unter anderem um ein geeignetes Portfolioexposé ergänzt und die Inhalte werden auf Portalen veröffentlicht. Darüber hinaus erfolgt bereits die Planung für einen ICO bzw. STO über Ethereum und als eigene Blockchain. Immobilienwährung wird dann gegen Ether, Dollar, Euro und Bitcoin getauscht werden. Ein Offering kann bereits im Oktober 2020 stattfinden, da das Gesamtwerk die Grundlage für das Whitepaper legt und bereits Anfang September 2020 veröffentlicht wurde.

## VI. Autorenprofil

Seit 2006 ist der Immotausch-Pionier im Immobiliengeschäft als Makler tätig. In der Ausbildung zum Immobilienkaufmann (IHK) lernt er 2006 – 2008 zunächst den Bürovermietungsmarkt kennen. Nach erfolgreichem Abschluss hilft er beim Aufbau der Gewerbevermietungsabteilung eines der bekanntesten Maklerhäuser in Deutschland. Im Anschluss folgen zehn Jahre eigenes Maklerunternehmen unter der Firmierung „Riehl Estate Management e.K.“. In dieser Zeit bildet er mehrere Immobilienkaufleute, eine Bürokauffrau und eine Kauffrau für Bürokommunikation aus. Die Anzahl der Beschäftigten wächst bis auf 15 Mitarbeiter und Handelsvertreter. Der Umsatz wächst, trotz Gründung in der Weltwirtschaftskrise, in den ersten drei Jahren jeweils um mehr als 30 %. Ab 2013 betreibt Patrick Riehl ein Bauträgerunternehmen, welches zunächst unter „Riehl Estate Projektentwicklungsgesellschaft mbH“ auftritt und im November 2017 in die heutige „Immotausch GmbH“ umbenannt wird. Das Bauträgerunternehmen projiziert mehrere Mehrfamilienhäuser und Doppelhäuser im Rhein-Main-Gebiet und erzielt aus den verkauften Einheiten und Grundstücken bisher einen sechsstelligen Gewinn.

Von Oktober 2018 bis September 2019 durchläuft Patrick Riehl den Quereinstieg zum Versicherungsfachmann (IHK) und Finanzanlagenfachmann (DVA) bei Deutschlands größter privater Krankenversicherung. Seit Oktober 2019 ist Patrick Riehl wieder Geschäftsführer der Immotausch GmbH. In dieser Funktion erweitert er die Tätigkeitsfelder des Unternehmens um den Immobilien- und Versicherungsmakler und wird Mitglied beim Deutschen Maklerverband. Dadurch hat er die Grundlage geschaffen, alle Tarife von hunderten von Versicherern als Makler mit Immotausch anzubieten. Seit Juni 2020 bildet er auf Immotausch.net auch Versicherungsvergleichsrechner mit Onlineabschlussstrecke ab.

Im ersten Halbjahr 2020 recherchiert er und erarbeitet sich das Wissen um den Status Quo zum Immobilienverzehr, versendet anschließend strategische Angebote an Versicherer. Im August 2020 gibt er die Programmierung für das Security Token Offering in Auftrag, prüft und/oder besichtigt Immobilien für ein bundesweites Immobilienportfolio für über eine Milliarde Euro. Er beginnt mit der Veröffentlichung einzelner Bänder im September.

## Autor und Immobilien(tausch-)experte

### Patrick Riehl

Geschäftsführer Immotausch GmbH



- Immobilienkaufmann (IHK)
- Sachverständiger für die Verkehrswertermittlung von unbebauten und bebauten Grundstücken
- Versicherungsfachmann (IHK)
- Finanzanlagenfachmann (DVA)

- YouTube-Kanal von Riehl Estate Management<sup>86</sup>
- Styleguide Immotausch<sup>87</sup>
- Anwenderhandbuch Immotausch<sup>88</sup>

---

<sup>86</sup> <https://www.youtube.com/user/Riehlestade>

<sup>87</sup> <https://documentcloud.adobe.com/link/track?uri=urn%3Aaaid%3Aascds%3AUS%3A51917a4c-3728-46ab-84f5-32b1782fbd16>

<sup>88</sup> <https://documentcloud.adobe.com/link/track?uri=urn%3Aaaid%3Aascds%3AUS%3A50f7da46-f511-4aa2-ae10-b3d24a306af6>

**Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010**

Tabelle 5 zeigt die Preisentwicklung für Wohnimmobilien in Großstädten. Die Tabellenauswertung resultiert aus der Veröffentlichung der Bullwien Gesa AG <https://www.deutschlandinzahlen.de/tab/deutschland/finanzen/preise/immobilienpreisindex> und der Weiterentwicklung aufgrund aktueller Daten des Statistischen Bundesamtes [https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/\\_Grafik/\\_Interaktiv/wohnmobilien-eigentumswohnungen.html](https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/_Grafik/_Interaktiv/wohnmobilien-eigentumswohnungen.html). Die jeweils linke Spalte einer Kategorie zeigt den Preisindex der Bullwien Gesa AG. Die jeweils rechte Spalte einer Kategorie zeigt den Wert, der auf das Jahr 2010 = 100 % umgerechnet wurde.

Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010						
Jahr	Eigentum - Neubauwohnung		Eigentum -Reihenhaus		Grundstück-Einfamilienhaus	
2010	119 %	100 %	119 %	100 %	134 %	100 %
2011	129 %	108 %	124 %	104 %	138 %	103 %
2012	137 %	115 %	130 %	109 %	144 %	107 %
2013	147 %	123 %	137 %	115 %	152 %	114 %
2014	155 %	130 %	147 %	123 %	164 %	123 %
2015	167 %	140 %	156 %	131 %	173 %	129 %
2016	181 %	152 %	169 %	141 %	185 %	138 %
2017	200 %	167 %	182 %	153 %	203 %	152 %
2018	215 %	180 %	199 %	167 %	221 %	165 %
2019	240 %	201 %	218 %	182 %	165 % x 1,1	181 %
2020	240 %	201 %	238 %	200 %	181 % x 1,1	200 %

Tabelle 5: Preisentwicklung Wohnimmobilien seit 2010

## Entwicklung des Rechnungszinssatzes

Tabelle 6 zeigt die Entwicklung des Rechnungszinssatzes. Die Daten werden von der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) e.V. veröffentlicht. Für eigene Ergänzungen haben wir drei weitere Felder hinzugefügt. Der DAV fordert bereits eine Verringerung des Rechnungszinses auf 0,5 % für Januar 2021.

Zeitraum	Rechnungszins
Januar 1903 – Dezember 1922	3,50 %
Januar 1923 – Dezember 1941	4,00 %
Januar 1942 – Dezember 1986	3,00 %
Januar 1987 – Juni 1994	3,50 %
Juli 1994 – Juni 2000	4,00 %
Juli 2000 – Dezember 2003	3,25 %
Januar 2004 – Dezember 2006	2,75 %
Januar 2007 – Dezember 2011	2,25 %
Januar 2012 – Dezember 2014	1,75 %
Januar 2015 – Dezember 2016	1,25 %
seit Januar 2017	0,90 %

Tabelle 6: Entwicklung des Rechnungszinssatzes seit 1903

## Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

Tabelle 7 zeigt die Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte seit 1999.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 99	3,00 %	Jul 02	3,25 %	Jan 06	2,25 %
Feb 99	3,00 %	Aug 02	3,25 %	Feb 06	2,25 %
Mrz 99	3,00 %	Sep 02	3,25 %	Mrz 06	2,50 %
Apr 99	2,50 %	Okt 02	3,25 %	Apr 06	2,50 %
Mai 99	2,50 %	Nov 02	3,25 %	Mai 06	2,50 %
Jun 99	2,50 %	Dez 02	2,75 %	Jun 06	2,75 %
Jul 99	2,50 %	Jan 03	2,75 %	Jul 06	2,75 %
Aug 99	2,50 %	Feb 03	2,75 %	Aug 06	3,00 %
Sep 99	2,50 %	Mrz 03	2,50 %	Sep 06	3,00 %
Okt 99	2,50 %	Apr 03	2,50 %	Okt 06	3,25 %
Nov 99	3,00 %	Mai 03	2,50 %	Nov 06	3,25 %
Dez 99	3,00 %	Jun 03	2,00 %	Dez 06	3,50 %
Jan 00	3,00 %	Jul 03	2,00 %	Jan 07	3,50 %
Feb 00	3,25 %	Aug 03	2,00 %	Feb 07	3,50 %
Mrz 00	3,50 %	Sep 03	2,00 %	Mrz 07	3,75 %
Apr 00	3,50 %	Okt 03	2,00 %	Apr 07	3,75 %
Mai 00	3,75 %	Nov 03	2,00 %	Mai 07	3,75 %
Jun 00	4,25 %	Dez 03	2,00 %	Jun 07	4,00 %
Jul 00	4,25 %	Jan 04	2,00 %	Jul 07	4,00 %
Aug 00	4,25 %	Feb 04	2,00 %	Aug 07	4,00 %
Sep 00	4,50 %	Mrz 04	2,00 %	Sep 07	4,00 %
Okt 00	4,75 %	Apr 04	2,00 %	Okt 07	4,00 %
Nov 00	4,75 %	Mai 04	2,00 %	Nov 07	4,00 %
Dez 00	4,75 %	Jun 04	2,00 %	Dez 07	4,00 %
Jan 01	4,75 %	Jul 04	2,00 %	Jan 08	4,00 %
Feb 01	4,75 %	Aug 04	2,00 %	Feb 08	4,00 %
Mrz 01	4,75 %	Sep 04	2,00 %	Mrz 08	4,00 %
Apr 01	4,75 %	Okt 04	2,00 %	Apr 08	4,00 %
Mai 01	4,50 %	Nov 04	2,00 %	Mai 08	4,00 %
Jun 01	4,50 %	Dez 04	2,00 %	Jun 08	4,00 %
Jul 01	4,50 %	Jan 05	2,00 %	Jul 08	4,25 %
Aug 01	4,50 %	Feb 05	2,00 %	Aug 08	4,25 %
Sep 01	3,75 %	Mrz 05	2,00 %	Sep 08	4,25 %
Okt 01	3,75 %	Apr 05	2,00 %	Okt 08	3,75 %
Nov 01	3,25 %	Mai 05	2,00 %	Nov 08	3,25 %
Dez 01	3,25 %	Jun 05	2,00 %	Dez 08	2,50 %
Jan 02	3,25 %	Jul 05	2,00 %	Jan 09	2,00 %
Feb 02	3,25 %	Aug 05	2,00 %	Feb 09	2,00 %
Mrz 02	3,25 %	Sep 05	2,00 %	Mrz 09	1,50 %
Apr 02	3,25 %	Okt 05	2,00 %	Apr 09	1,25 %
Mai 02	3,25 %	Nov 05	2,00 %	Mai 09	1,00 %
Jun 02	3,25 %	Dez 05	2,25 %	Jun 09	1,00 %

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jul 09	1,00 %	Jan 13	0,75 %	Jul 16	0,00 %
Aug 09	1,00 %	Feb 13	0,75 %	Aug 16	0,00 %
Sep 09	1,00 %	Mrz 13	0,75 %	Sep 16	0,00 %
Okt 09	1,00 %	Apr 13	0,75 %	Okt 16	0,00 %
Nov 09	1,00 %	Mai 13	0,50 %	Nov 16	0,00 %
Dez 09	1,00 %	Jun 13	0,50 %	Dez 16	0,00 %
Jan 10	1,00 %	Jul 13	0,50 %	Jan 17	0,00 %
Feb 10	1,00 %	Aug 13	0,50 %	Feb 17	0,00 %
Mrz 10	1,00 %	Sep 13	0,50 %	Mrz 17	0,00 %
Apr 10	1,00 %	Okt 13	0,50 %	Apr 17	0,00 %
Mai 10	1,00 %	Nov 13	0,25 %	Mai 17	0,00 %
Jun 10	1,00 %	Dez 13	0,25 %	Jun 17	0,00 %
Jul 10	1,00 %	Jan 14	0,25 %	Jul 17	0,00 %
Aug 10	1,00 %	Feb 14	0,25 %	Aug 17	0,00 %
Sep 10	1,00 %	Mrz 14	0,25 %	Sep 17	0,00 %
Okt 10	1,00 %	Apr 14	0,25 %	Okt 17	0,00 %
Nov 10	1,00 %	Mai 14	0,25 %	Nov 17	0,00 %
Dez 10	1,00 %	Jun 14	0,15 %	Dez 17	0,00 %
Jan 11	1,00 %	Jul 14	0,15 %	Jan 18	0,00 %
Feb 11	1,00 %	Aug 14	0,15 %	Feb 18	0,00 %
Mrz 11	1,00 %	Sep 14	0,05 %	Mrz 18	0,00 %
Apr 11	1,25 %	Okt 14	0,05 %	Apr 18	0,00 %
Mai 11	1,25 %	Nov 14	0,05 %	Mai 18	0,00 %
Jun 11	1,25 %	Dez 14	0,05 %	Jun 18	0,00 %
Jul 11	1,50 %	Jan 15	0,05 %	Jul 18	0,00 %
Aug 11	1,50 %	Feb 15	0,05 %	Aug 18	0,00 %
Sep 11	1,50 %	Mrz 15	0,05 %	Sep 18	0,00 %
Okt 11	1,50 %	Apr 15	0,05 %	Okt 18	0,00 %
Nov 11	1,25 %	Mai 15	0,05 %	Nov 18	0,00 %
Dez 11	1,00 %	Jun 15	0,05 %	Dez 18	0,00 %
Jan 12	1,00 %	Jul 15	0,05 %	Jan 19	0,00 %
Feb 12	1,00 %	Aug 15	0,05 %	Feb 19	0,00 %
Mrz 12	1,00 %	Sep 15	0,05 %	Mrz 19	0,00 %
Apr 12	1,00 %	Okt 15	0,05 %	Apr 19	0,00 %
Mai 12	1,00 %	Nov 15	0,05 %	Mai 19	0,00 %
Jun 12	1,00 %	Dez 15	0,05 %	Jun 19	0,00 %
Jul 12	0,75 %	Jan 16	0,05 %	Jul 19	0,00 %
Aug 12	0,75 %	Feb 16	0,05 %	Aug 19	0,00 %
Sep 12	0,75 %	Mrz 16	0,00 %	Sep 19	0,00 %
Okt 12	0,75 %	Apr 16	0,00 %	Okt 19	0,00 %
Nov 12	0,75 %	Mai 16	0,00 %	Nov 19	0,00 %
Dez 12	0,75 %	Jun 16	0,00 %	Dez 19	0,00 %

Tabelle 7: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 183.

## Entwicklung des Zinssatzes für die Spitzenrefinanzierungsfazilität

Tabelle 8 zeigt die Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität seit Januar 1999 bis Mai 2020. Die Zahlen werden auf der Internetseite der Bundesbank veröffentlicht.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 99	4,50 %	Jul 02	4,25 %	Jan 06	3,25 %
Feb 99	4,50 %	Aug 02	4,25 %	Feb 06	3,25 %
Mrz 99	4,50 %	Sep 02	4,25 %	Mrz 06	3,50 %
Apr 99	3,50 %	Okt 02	4,25 %	Apr 06	3,50 %
Mai 99	3,50 %	Nov 02	4,25 %	Mai 06	3,50 %
Jun 99	3,50 %	Dez 02	3,75 %	Jun 06	3,75 %
Jul 99	3,50 %	Jan 03	3,75 %	Jul 06	3,75 %
Aug 99	3,50 %	Feb 03	3,75 %	Aug 06	4,00 %
Sep 99	3,50 %	Mrz 03	3,50 %	Sep 06	4,00 %
Okt 99	3,50 %	Apr 03	3,50 %	Okt 06	4,25 %
Nov 99	4,00 %	Mai 03	3,50 %	Nov 06	4,25 %
Dez 99	4,00 %	Jun 03	3,00 %	Dez 06	4,50 %
Jan 00	4,00 %	Jul 03	3,00 %	Jan 07	4,50 %
Feb 00	4,25 %	Aug 03	3,00 %	Feb 07	4,50 %
Mrz 00	4,50 %	Sep 03	3,00 %	Mrz 07	4,75 %
Apr 00	4,75 %	Okt 03	3,00 %	Apr 07	4,75 %
Mai 00	4,75 %	Nov 03	3,00 %	Mai 07	4,75 %
Jun 00	5,25 %	Dez 03	3,00 %	Jun 07	5,00 %
Jul 00	5,25 %	Jan 04	3,00 %	Jul 07	5,00 %
Aug 00	5,25 %	Feb 04	3,00 %	Aug 07	5,00 %
Sep 00	5,50 %	Mrz 04	3,00 %	Sep 07	5,00 %
Okt 00	5,75 %	Apr 04	3,00 %	Okt 07	5,00 %
Nov 00	5,75 %	Mai 04	3,00 %	Nov 07	5,00 %
Dez 00	5,75 %	Jun 04	3,00 %	Dez 07	5,00 %
Jan 01	5,75 %	Jul 04	3,00 %	Jan 08	5,00 %
Feb 01	5,75 %	Aug 04	3,00 %	Feb 08	5,00 %
Mrz 01	5,75 %	Sep 04	3,00 %	Mrz 08	5,00 %
Apr 01	5,75 %	Okt 04	3,00 %	Apr 08	5,00 %
Mai 01	5,50 %	Nov 04	3,00 %	Mai 08	5,00 %
Jun 01	5,50 %	Dez 04	3,00 %	Jun 08	5,00 %
Jul 01	5,50 %	Jan 05	3,00 %	Jul 08	5,25 %
Aug 01	5,25 %	Feb 05	3,00 %	Aug 08	5,25 %
Sep 01	4,75 %	Mrz 05	3,00 %	Sep 08	5,25 %
Okt 01	4,75 %	Apr 05	3,00 %	Okt 08	4,25 %
Nov 01	4,25 %	Mai 05	3,00 %	Nov 08	3,75 %
Dez 01	4,25 %	Jun 05	3,00 %	Dez 08	3,00 %
Jan 02	4,25 %	Jul 05	3,00 %	Jan 09	3,00 %
Feb 02	4,25 %	Aug 05	3,00 %	Feb 09	3,00 %
Mrz 02	4,25 %	Sep 05	3,00 %	Mrz 09	2,50 %
Apr 02	4,25 %	Okt 05	3,00 %	Apr 09	2,25 %
Mai 02	4,25 %	Nov 05	3,00 %	Mai 09	1,75 %
Jun 02	4,25 %	Dez 05	3,25 %	Jun 09	1,75 %

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jul 09	1,75 %	Jan 13	1,50 %	Jul 16	0,25 %
Aug 09	1,75 %	Feb 13	1,50 %	Aug 16	0,25 %
Sep 09	1,75 %	Mrz 13	1,50 %	Sep 16	0,25 %
Okt 09	1,75 %	Apr 13	1,50 %	Okt 16	0,25 %
Nov 09	1,75 %	Mai 13	1,00 %	Nov 16	0,25 %
Dez 09	1,75 %	Jun 13	1,00 %	Dez 16	0,25 %
Jan 10	1,75 %	Jul 13	1,00 %	Jan 17	0,25 %
Feb 10	1,75 %	Aug 13	1,00 %	Feb 17	0,25 %
Mrz 10	1,75 %	Sep 13	1,00 %	Mrz 17	0,25 %
Apr 10	1,75 %	Okt 13	1,00 %	Apr 17	0,25 %
Mai 10	1,75 %	Nov 13	0,75 %	Mai 17	0,25 %
Jun 10	1,75 %	Dez 13	0,75 %	Jun 17	0,25 %
Jul 10	1,75 %	Jan 14	0,75 %	Jul 17	0,25 %
Aug 10	1,75 %	Feb 14	0,75 %	Aug 17	0,25 %
Sep 10	1,75 %	Mrz 14	0,75 %	Sep 17	0,25 %
Okt 10	1,75 %	Apr 14	0,75 %	Okt 17	0,25 %
Nov 10	1,75 %	Mai 14	0,75 %	Nov 17	0,25 %
Dez 10	1,75 %	Jun 14	0,40 %	Dez 17	0,25 %
Jan 11	1,75 %	Jul 14	0,40 %	Jan 18	0,25 %
Feb 11	1,75 %	Aug 14	0,40 %	Feb 18	0,25 %
Mrz 11	1,75 %	Sep 14	0,30 %	Mrz 18	0,25 %
Apr 11	2,00 %	Okt 14	0,30 %	Apr 18	0,25 %
Mai 11	2,00 %	Nov 14	0,30 %	Mai 18	0,25 %
Jun 11	2,00 %	Dez 14	0,30 %	Jun 18	0,25 %
Jul 11	2,25 %	Jan 15	0,30 %	Jul 18	0,25 %
Aug 11	2,25 %	Feb 15	0,30 %	Aug 18	0,25 %
Sep 11	2,25 %	Mrz 15	0,30 %	Sep 18	0,25 %
Okt 11	2,25 %	Apr 15	0,30 %	Okt 18	0,25 %
Nov 11	2,00 %	Mai 15	0,30 %	Nov 18	0,25 %
Dez 11	1,75 %	Jun 15	0,30 %	Dez 18	0,25 %
Jan 12	1,75 %	Jul 15	0,30 %	Jan 19	0,25 %
Feb 12	1,75 %	Aug 15	0,30 %	Feb 19	0,25 %
Mrz 12	1,75 %	Sep 15	0,30 %	Mrz 19	0,25 %
Apr 12	1,75 %	Okt 15	0,30 %	Apr 19	0,25 %
Mai 12	1,75 %	Nov 15	0,30 %	Mai 19	0,25 %
Jun 12	1,75 %	Dez 15	0,30 %	Jun 19	0,25 %
Jul 12	1,50 %	Jan 16	0,30 %	Jul 19	0,25 %
Aug 12	1,50 %	Feb 16	0,30 %	Aug 19	0,25 %
Sep 12	1,50 %	Mrz 16	0,25 %	Sep 19	0,25 %
Okt 12	1,50 %	Apr 16	0,25 %	Okt 19	0,25 %
Nov 12	1,50 %	Mai 16	0,25 %	Nov 19	0,25 %
Dez 12	1,50 %	Jun 16	0,25 %	Dez 19	0,25 %

Tabelle 8: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 183

## Entwicklung des Zinssatzes für die Einlagefazilität

Tabelle 9 zeigt die Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität seit Januar 1999 bis Mai 2020.

Die Zahlen werden auf der Internetseite der Bundesbank veröffentlicht.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 99	2,00 %	Jul 02	2,25 %	Jan 06	1,25 %
Feb 99	2,00 %	Aug 02	2,25 %	Feb 06	1,25 %
Mrz 99	2,00 %	Sep 02	2,25 %	Mrz 06	1,50 %
Apr 99	1,50 %	Okt 02	2,25 %	Apr 06	1,50 %
Mai 99	1,50 %	Nov 02	2,25 %	Mai 06	1,50 %
Jun 99	1,50 %	Dez 02	1,75 %	Jun 06	1,75 %
Jul 99	1,50 %	Jan 03	1,75 %	Jul 06	1,75 %
Aug 99	1,50 %	Feb 03	1,75 %	Aug 06	2,00 %
Sep 99	1,50 %	Mrz 03	1,50 %	Sep 06	2,00 %
Okt 99	1,50 %	Apr 03	1,50 %	Okt 06	2,25 %
Nov 99	2,00 %	Mai 03	1,50 %	Nov 06	2,25 %
Dez 99	2,00 %	Jun 03	1,00 %	Dez 06	2,50 %
Jan 00	2,00 %	Jul 03	1,00 %	Jan 07	2,50 %
Feb 00	2,25 %	Aug 03	1,00 %	Feb 07	2,50 %
Mrz 00	2,50 %	Sep 03	1,00 %	Mrz 07	2,75 %
Apr 00	2,75 %	Okt 03	1,00 %	Apr 07	2,75 %
Mai 00	2,75 %	Nov 03	1,00 %	Mai 07	2,75 %
Jun 00	3,25 %	Dez 03	1,00 %	Jun 07	3,00 %
Jul 00	3,25 %	Jan 04	1,00 %	Jul 07	3,00 %
Aug 00	3,25 %	Feb 04	1,00 %	Aug 07	3,00 %
Sep 00	3,50 %	Mrz 04	1,00 %	Sep 07	3,00 %
Okt 00	3,75 %	Apr 04	1,00 %	Okt 07	3,00 %
Nov 00	3,75 %	Mai 04	1,00 %	Nov 07	3,00 %
Dez 00	3,75 %	Jun 04	1,00 %	Dez 07	3,00 %
Jan 01	3,75 %	Jul 04	1,00 %	Jan 08	3,00 %
Feb 01	3,75 %	Aug 04	1,00 %	Feb 08	3,00 %
Mrz 01	3,75 %	Sep 04	1,00 %	Mrz 08	3,00 %
Apr 01	3,75 %	Okt 04	1,00 %	Apr 08	3,00 %
Mai 01	3,50 %	Nov 04	1,00 %	Mai 08	3,00 %
Jun 01	3,50 %	Dez 04	1,00 %	Jun 08	3,00 %
Jul 01	3,50 %	Jan 05	1,00 %	Jul 08	3,25 %
Aug 01	3,25 %	Feb 05	1,00 %	Aug 08	3,25 %
Sep 01	2,75 %	Mrz 05	1,00 %	Sep 08	3,25 %
Okt 01	2,75 %	Apr 05	1,00 %	Okt 08	3,25 %
Nov 01	2,25 %	Mai 05	1,00 %	Nov 08	2,75 %
Dez 01	2,25 %	Jun 05	1,00 %	Dez 08	2,00 %
Jan 02	2,25 %	Jul 05	1,00 %	Jan 09	1,00 %
Feb 02	2,25 %	Aug 05	1,00 %	Feb 09	1,00 %
Mrz 02	2,25 %	Sep 05	1,00 %	Mrz 09	0,50 %
Apr 02	2,25 %	Okt 05	1,00 %	Apr 09	0,25 %
Mai 02	2,25 %	Nov 05	1,00 %	Mai 09	0,25 %
Jun 02	2,25 %	Dez 05	1,25 %	Jun 09	0,25 %

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jul 09	0,25 %	Jan 13	0,00 %	Jul 16	-0,40 %
Aug 09	0,25 %	Feb 13	0,00 %	Aug 16	-0,40 %
Sep 09	0,25 %	Mrz 13	0,00 %	Sep 16	-0,40 %
Okt 09	0,25 %	Apr 13	0,00 %	Okt 16	-0,40 %
Nov 09	0,25 %	Mai 13	0,00 %	Nov 16	-0,40 %
Dez 09	0,25 %	Jun 13	0,00 %	Dez 16	-0,40 %
Jan 10	0,25 %	Jul 13	0,00 %	Jan 17	-0,40 %
Feb 10	0,25 %	Aug 13	0,00 %	Feb 17	-0,40 %
Mrz 10	0,25 %	Sep 13	0,00 %	Mrz 17	-0,40 %
Apr 10	0,25 %	Okt 13	0,00 %	Apr 17	-0,40 %
Mai 10	0,25 %	Nov 13	0,00 %	Mai 17	-0,40 %
Jun 10	0,25 %	Dez 13	0,00 %	Jun 17	-0,40 %
Jul 10	0,25 %	Jan 14	0,00 %	Jul 17	-0,40 %
Aug 10	0,25 %	Feb 14	0,00 %	Aug 17	-0,40 %
Sep 10	0,25 %	Mrz 14	0,00 %	Sep 17	-0,40 %
Okt 10	0,25 %	Apr 14	0,00 %	Okt 17	-0,40 %
Nov 10	0,25 %	Mai 14	0,00 %	Nov 17	-0,40 %
Dez 10	0,25 %	Jun 14	-0,10 %	Dez 17	-0,40 %
Jan 11	0,25 %	Jul 14	-0,10 %	Jan 18	-0,40 %
Feb 11	0,25 %	Aug 14	-0,10 %	Feb 18	-0,40 %
Mrz 11	0,25 %	Sep 14	-0,20 %	Mrz 18	-0,40 %
Apr 11	0,50 %	Okt 14	-0,20 %	Apr 18	-0,40 %
Mai 11	0,50 %	Nov 14	-0,20 %	Mai 18	-0,40 %
Jun 11	0,50 %	Dez 14	-0,20 %	Jun 18	-0,40 %
Jul 11	0,75 %	Jan 15	-0,20 %	Jul 18	-0,40 %
Aug 11	0,75 %	Feb 15	-0,20 %	Aug 18	-0,40 %
Sep 11	0,75 %	Mrz 15	-0,20 %	Sep 18	-0,40 %
Okt 11	0,75 %	Apr 15	-0,20 %	Okt 18	-0,40 %
Nov 11	0,50 %	Mai 15	-0,20 %	Nov 18	-0,40 %
Dez 11	0,25 %	Jun 15	-0,20 %	Dez 18	-0,40 %
Jan 12	0,25 %	Jul 15	-0,20 %	Jan 19	-0,40 %
Feb 12	0,25 %	Aug 15	-0,20 %	Feb 19	-0,40 %
Mrz 12	0,25 %	Sep 15	-0,20 %	Mrz 19	-0,40 %
Apr 12	0,25 %	Okt 15	-0,20 %	Apr 19	-0,40 %
Mai 12	0,25 %	Nov 15	-0,20 %	Mai 19	-0,40 %
Jun 12	0,25 %	Dez 15	-0,30 %	Jun 19	-0,40 %
Jul 12	0,00 %	Jan 16	-0,30 %	Jul 19	-0,40 %
Aug 12	0,00 %	Feb 16	-0,30 %	Aug 19	-0,40 %
Sep 12	0,00 %	Mrz 16	-0,40 %	Sep 19	-0,50 %
Okt 12	0,00 %	Apr 16	-0,40 %	Okt 19	-0,50 %
Nov 12	0,00 %	Mai 16	-0,40 %	Nov 19	-0,50 %
Dez 12	0,00 %	Jun 16	-0,40 %	Dez 19	-0,50 %

Tabelle 9: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 1999 – Dez. 2019

Die Fortsetzung der Werte aus 2020 folgt auf Seite 184.

## Gegenüberstellung der aktuellen Leitzinsen aus dem Jahr 2020.

Die Tabellen 10 – 12 geben die aktuellen Werte der drei Leitzinsen wieder. Für eigene Ergänzungen haben wir die Tabelle bis zum Jahresende vorbereitet.

### Zinssatz für Hauptrefinanzierungsgeschäfte

Der Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte ist jener Zinssatz, zu dem sich Banken eine Woche lang Geld bei der EZB leihen können. Für die bereitgestellte Liquidität müssen sie Sicherheiten hinterlegen.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 20	0,00 %	Mai 20	0,00 %	September 20	
Feb 20	0,00 %	Juni 20	0,00 %	Oktober 20	
Mrz 20	0,00 %	Juli 20	0,00 %	November 20	
Apr 20	0,00 %	August 20		Dezember 20	

Tabelle 10: Entwicklung des Zinssatzes für Hauptrefinanzierungsgeschäfte Jan. 2020 – Mai 2020

### Zinssatz für Spitzenrefinanzierungsfazilität

Beim Spitzenrefinanzierungssatz handelt es sich um den Zinssatz, zu dem sich Banken bis zum nächsten Geschäftstag Geld bei der EZB leihen können.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 20	0,25 %	Mai 20	0,25 %	September 20	
Feb 20	0,25 %	Juni 20	0,25 %	Oktober 20	
Mrz 20	0,25 %	Juli 20	0,25 %	November 20	
Apr 20	0,25 %	August 20		Dezember 20	

Tabelle 11: Entwicklung des Zinssatzes für Spitzenrefinanzierungsfazilität Jan. 2020 - Mai 2020

## Zinssatz für Einlagefazilität

Zu diesem Zinssatz können Banken überschüssige Liquidität bis zum nächsten Geschäftstag bei der Zentralbank anlegen.

Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz	Zeitraum	Zinssatz
Jan 20	-0,50 %	Mai 20	-0,50 %	September 20	
Feb 20	-0,50 %	Juni 20	-0,50 %	Oktober 20	
Mrz 20	-0,50 %	Juli 20	-0,50 %	November 20	
Apr 20	-0,50 %	August 20		Dezember 20	

Tabelle 12: Entwicklung des Zinssatzes für Einlagefazilität Jan. 2020 – Mai 2020

Al-Umaray, Kerim & Burke, Richard & Byrne, Sean & Clerc-Renaud, Sebastien & Dol, Kees & Dotsch, Jorg & Eckardt, Martina & Elsinga, Marja & Feigl, Michael & Ferri, Giovannii & French, Declan & Haffner, Marietta & Hennecke, Peter & Hoekstra, Joris & Jaiyawala, Yogesh & Lipari, Francesca & Maher, John & Killop, Donal & Murro, Pierluigi & Ulbricht, Dirk. (29.01.2018). "**Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU**". *Final Report*. Hamburg, Deutschland. Abgerufen am 10.06.2020 von [https://www.researchgate.net/publication/322854397\\_Integrating\\_Residential\\_Property\\_with\\_Private\\_Pensions\\_in\\_the\\_EU/citation/download](https://www.researchgate.net/publication/322854397_Integrating_Residential_Property_with_Private_Pensions_in_the_EU/citation/download)

Axel Springer SE, Karsten Seibel. (25.06.2012). Ernst & Young:  
*Deutsche Verlieren Vertrauen in die Banken*. Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.welt.de/finanzen/article107266740/Deutsche-verlieren-Vertrauen-in-die-Banken.html>

Ben-Shlomo, J. (2015). Reverse Mortgage, *Ein integrativer Ansatz zur Erklärung der Nachfrage von Umkehrhypotheken*. (A.-L.-U. Freiburg, Hrsg.) Freiburg.

Bullwien Gesa Ag. (kein Datum). Immobilienpreisindex - Index 1990=100. Abgerufen am 08.05.2020 von <https://www.deutschlandinzahlen.de/tab/deutschland/finanzen/preise/immobilienpreisindex>

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. (kein Datum). Abgerufen am 11.05.2020 von [https://www.bafin.de/SharedDocs/FAQs/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Leben/02\\_beitragszusammensetzung\\_lv.html](https://www.bafin.de/SharedDocs/FAQs/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Leben/02_beitragszusammensetzung_lv.html)

Bundesfinanzministerium.de. (18.04.2019). Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und Restschuldversicherungen. (Bundesfinanzministerium, Hrsg.) Abgerufen am 11.05.2020 von [https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze\\_Gesetzesvorhaben/Abteilungen/Abteilung\\_VII/19\\_Legislaturperiode/2019-04-18-Provisionsdeckelung/1-Referentenentwurf.pdf;jsessionid=2A454B4A2D64869F85B97CAED6397D70.delivery2-master?\\_\\_b](https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze_Gesetzesvorhaben/Abteilungen/Abteilung_VII/19_Legislaturperiode/2019-04-18-Provisionsdeckelung/1-Referentenentwurf.pdf;jsessionid=2A454B4A2D64869F85B97CAED6397D70.delivery2-master?__b)

Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz, Bundesamt für Justiz. (20.06.1974, i.d. Fassung vom 09.05.2018) Verordnung über die Pflichten der Immobilienmakler, Darlehensvermittler, Bauträger, Baubetreuer und Wohnimmobilienverwalter (Makler- und Bauträgerverordnung - MaBV. Makler- und Bauträgerverordnung. Abgerufen am 19.05.2020 von [https://www.gesetze-im-internet.de/gewo\\_34cdv/MaBV.pdf](https://www.gesetze-im-internet.de/gewo_34cdv/MaBV.pdf)

Bundesverband öffentlicher Banken, VÖB. (01.09.2009). Die Förderimmorente stellt sich vor. (B. Wesierski, & B. Siewert, Redakteure) Berlin, Deutschland. Abgerufen am 09.06.2020 von <https://docplayer.org/47824207-Die-foerder-immorente-stellt-sich-vor.html>

Cryptocurrency Market Capitalizations. zuletzt abgerufen am 19.06.2020 von [coint.market/cryptos/1](https://coint.market/cryptos/1)

- Davey, J.A., & Wilton, V. (07.2006). *Home Equity Release Schemes in New Zealand: consumer Perspectives*. (N.Z. Ageing, Hrsg.) Wellington, Neu Seeland. Von <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.126.5660&rep1&type=pdf>
- Davidoff, T., & Gerd, W. (21.10.2004). *Selection and Moral Hazard in the Reverse Mortgage Market*. Berkeley, Kalifornien. Von [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=608666](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=608666) abgerufen
- Deckungsrückstellungsverordnung vom 16.05.1996 in der Fassung vom 18.04.2016. (18.04.2016). Von [https://www.gesetze-im-internet.de/deckrv\\_2016/](https://www.gesetze-im-internet.de/deckrv_2016/)
- Der Spiegel GmbH. & Co. KG (01.02.2008). *Wenn das Haus weg ist*. Abgerufen am 12.06.2020 von <https://www.spiegel.de/wirtschaft/kreditverkaeufe-wenn-das-haus-weg-ist-a-532303.html>
- Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) e.V. (2011). Höchstrechnungszins. Abgerufen am 03.06.2020 von <https://aktuar.de/unsere-themen/lebensversicherung/hoechstrechnungszins/Seiten/default.aspx>
- Deutsche Aktuarvereinigung (DAV) e.V. (2011). Zinszusatzreserve und Solvency II –Historisches Zinstief erfordert Nachbesserungen. Abgerufen am 30.05.2020 von [https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/AA29\\_Zinszusatzreserve.pdf](https://aktuar.de/fachartikelaktuaraktuell/AA29_Zinszusatzreserve.pdf)
- Deutsche Bundesbank. (kein Datum). zuletzt abgerufen am 03.06.2020. Zeitreihe Zinssatz der EZB für Hauptrefinanzierungsgeschäfte / Stand am Monatsende doi:BBK01.SU0202
- Deutsche Bundesbank. (kein Datum). zuletzt abgerufen am 03.06.2020. Zeitreihe Zinssatz der EZB für die Einlagefazilität / Stand am Monatsende. doi:BBK01.SU0200
- Deutsche Bundesbank. (kein Datum). zuletzt abgerufen am 03.06.2020. Zeitreihe Zinssätze für die Spitzenrefinanzierungsfazilität. doi:BKJS01.SU0201
- Deutscher Bundestag. (14.05.2020). Entwurf eines Gesetzes über die Verteilung des Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser. (D. Bundestag, Hrsg.) Bundesanzeiger Verlag. Abgerufen am 19.05.2020
- Deutscher Bundestag. (27.06.2018). Fünfter Bericht des Ausschusses für Finanzstabilität zur Finanzstabilität in Deutschland. 44. (D. Bundestag, Hrsg.) Bundesanzeiger Verlag GmbH. Abgerufen am 14.05.2020 von [dipbt.bundestag.de/extract/bt/drs/WP19/2205/220520.html](http://dipbt.bundestag.de/extract/bt/drs/WP19/2205/220520.html)
- Die Bibel nach der Übersetzung Martin Luthers, Stuttgart 1984 – Nachdruck 2002; (Spr. 24, 3 - 4), ursprünglicher Text aus ca. 900 v. Chr.
- Europäisches Parlament und Europäischer Rat. (16.04.2014). Richtlinie 2014/51/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 zur Änderung der Richtlinien 2003/71/EG und 2009/138/EG und der Verordnungen (EG) Nr. 1060/2009, (EU) Nr. 1094/2010 und (EU) Nr. 1095/2010 im Hinblick auf die Befugnisse der Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung) und der Europäischen Aufsichtsbehörde (Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde). *Omnibus II*. Von [https://kpmg-lexlinks.de/fileadmin/Externe\\_Dokumente/Versicherungen/EU/Gesetzestexte/EU-2014-51-Richtlinie-Omnibus\\_II.pdf](https://kpmg-lexlinks.de/fileadmin/Externe_Dokumente/Versicherungen/EU/Gesetzestexte/EU-2014-51-Richtlinie-Omnibus_II.pdf). abgerufen

- Europäische Bankenaufsichtsbehörde. (21.03.2016). Beschluss der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde zur Festsetzung des Benchmarkzinssatzes nach Anhang II der Richtlinie 2014/17/EU (Wohnimmobilienkreditrichtlinie) (2016/C 199/07). ESM-Merkblatt. Abgerufen am 19.05.2020 von [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32016Y0604\(01\)&from=BG](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/HTML/?uri=CELEX:32016Y0604(01)&from=BG)
- Europäische Zentralbank. (13.05.2018). Was ist der Zinssatz für die Hauptrefinanzierungsgeschäfte? Abgerufen am 08.05.2020 von <https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me/html/mro.de.html>
- FMH Finanzberatung. Zinsentwicklung Hypothekenkredit Dezember 2009 - Dezember 2019
- Fonds & Friends Verlagsgesellschaft mbH. (18.02.2020). Assekurata - Prognose *Zinszusatzreserve verdoppelt sich bis 2030* (Christian Hilmes). Abgerufen am 30.05.2020 von <https://www.dasinvestment.com/assekurata-prognose-zinszusatzreserve-waechst-auf-mehr-als-150-milliarden-euro/>
- Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Christian Siedenbiedel. (05.04.2015). Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/finanzieren/bausparvertrag-in-der-krise-der-niedergang-der-bausparkassen-13522391.html>
- Gabler, Springer Verlag. Wohnimmobilien: *Lebenszyklus, Strategie, Transaktion*. (2017). Hertweck, B. & D. R. Arnold (Hrsg.). doi:10.1007/978-3-658-05368.0
- Gerlach, J. (29.05.2020). Digitization tendencies in the traditional financial services industry – Evidence on changes, consequences and implications for the traditional German banking sector. (H.-H.-U.-Düsseldorf, Hrsg.) Düsseldorf, Germany. urn:nbn:de:hbz:061-20200529-115142-5
- GfK Finanzmarktforschung; Markus Schmidt, Claudia Gaspar. (11.2009). *Banken in der Vertrauenskrise*. (N. I. Verein), Hrsg.) Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.nim.org/compact/fokusthemen/banken-der-vertrauenskrise>
- Grunderwerbsteuergesetz. (17.12.1982, in der Fassung vom 25.03.2019).
- Gruner + Jahr GmbH; Lukas Zdrzalek. (17. September 2018). *Bausparkassen leeren Notfallfonds um die Hälfte*. Abgerufen am 07.05.2020 von <https://www.capital.de/immobilien/bausparkassen-leeren-notfallfonds-um-die-haelfte>.
- Handelsblatt GmbH. (12.02.2014). Studie: *Banken verlieren Vertrauen der Privatanleger*. Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.handelsblatt.com/finanzen/steuern-recht/recht/studie-banken-verlieren-vertrauen-der-privatanleger/9471030.html?ticket=ST-704534-KgxU67wE3HJg4XhcGFI-ap5>
- Haus und Wohnen. (19.06.2020). aktuelles Zinstableau.
- Heistermann, B. (Mai 2020). Aktueller Bezugszins und Referenzzins für die Zinszusatzreserve. abgerufen von <https://heistermannconsulting.de/aktueller-bezugszins-fuer-den-sicherungsbedarf/>

Ibis World GmbH. (08.2019). *Fondsmanagement: Marktforschungsbericht*. Abgerufen am 17.04.2020 von <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/finanz-versicherungsdienstleistungen/fondsmanagement.html>

Ibis World GmbH. (09.2019). *Lebensversicherungen: Marktforschungsbericht*. Abgerufen am 17.04.2020 von <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/finanz-versicherungsdienstleistungen/lebensversicherungen.html>

Ibis World GmbH. (02.2020). Erschließung von Grundstücken; *Bauträger: Marktforschungsbericht*. Abgerufen am 17.04.2020 von <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/baugewerbe/hochbau/erschliessung-grundstuecken-bautraeger.html>

Ibis World GmbH. (02.2020). Knapp bei Kasse: Die anhaltende Niedrigzinsphase belastet die Branchenakteure. *Bausparkassen: Marktforschungsbericht*. Abgerufen am 17.04.2020 von <https://www.ibisworld.de/branchentrends/marktforschungsberichte/erbringung-von-finanz-und-versicherungsdienstleistungen/bausparkassen.html>

Kiefer, Tobias. (kein Datum). *Rolle von Banken im Elektronischen Business, Trustmediation als strategische Basis*. (G. Silberer, Hrsg.) Gabler Edition Wissenschaft.

Koblin, C. (21.01.2002). Die Gestaltung der Beteiligungsstruktur des Konzerns zur Steigerung des Shareholder Value unter besonderer Berücksichtigung des deutschen und schweizerischen Rechts sowie der Neuen Institutionenökonomik. *Wertsteigernde Konzernstrukturen*, Freiburg, Deutschland. Von <https://core.ac.uk/download/pdf/20637402.pdf> abgerufen

Leis P. (26.05.2008). *Reverse Mortgage - Ein innovatives Rentenprodukt für Deutschland* (H.-H.-U. Düsseldorf, Hrsg.), urn:nbn:de:hbz:061-20080922-151730-3. Abgerufen am 23.05.2020 von <https://docserv.uni-duesseldorf.de/servlets/DocumentServlet?id=8820>

Megyeri, E. (2016). *Altersarmut und Wohneigentum in der EU*. Budapest: Andrásy Universität Budapest. Abgerufen unter <https://www.andrassyuni.eu/pubfile/de-232-35-awp-megyeri.pdf>

Moody's Investors Services. (17.11.2019). *Moody's announces completion of a periodic review of ratings of Debeka Bausparkasse AG*. Abgerufen am 07.05.2020 von [https://www.moody's.com/research/Moodys-announces-completion-of-a-periodic-review-of-ratings-of--PR\\_408057?WT.mc\\_id=AM~RmluYW56ZW4ubmV0X1JTQl9SYXRpbmdzX05ld3NfTm9fVHJhbnNsYXRpb25z~201911\\_12\\_PR\\_408057](https://www.moody's.com/research/Moodys-announces-completion-of-a-periodic-review-of-ratings-of--PR_408057?WT.mc_id=AM~RmluYW56ZW4ubmV0X1JTQl9SYXRpbmdzX05ld3NfTm9fVHJhbnNsYXRpb25z~201911_12_PR_408057)

Netflix. (kein Datum). Bildsequenz aus Wells Fargo Bericht innerhalb der Dirty Money Dokumentationen auf Netflix. Von [https://occ-0-3212-211.1.nflxso.net/dnm/api/v6/9pS1daC2n6UGc3dUogvWIPMR\\_OU/AAAABXuZodJTDyUqJTPH](https://occ-0-3212-211.1.nflxso.net/dnm/api/v6/9pS1daC2n6UGc3dUogvWIPMR_OU/AAAABXuZodJTDyUqJTPH) abgerufen

Parlament, E. (09.10.2002). 21. Richtlinie 2002/65/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 23. September 2002 über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher und zur Änderung der Richtlinie 90/619/EWG des Rates und der Richtlinien 97/7/EG und 98/27/EG. *Fernabsatzfinanzdienstleistungsrichtlinie*.

Perridon, Louis P. D. (2017). *Finanzwirtschaft der Unternehmung*. Verlag Franz Vahlen GmbH.

Reichelt, P. (11.08.2011). *Reverse Mortgages in der Schweiz - ein Zukunftsmodell für private Immobilieneigentümer*. (U. Zürich, Hrsg.) Binz, Schweiz. Von [https://www.curem.uzh.ch/static/abschlussarbeiten/2011/Reichelt\\_Patricia\\_MT\\_2011.pdf](https://www.curem.uzh.ch/static/abschlussarbeiten/2011/Reichelt_Patricia_MT_2011.pdf) abgerufen

RICHTLINIE 2009/138/EG DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 25. November 2009 betreffend die Aufnahme und Ausübung der Versicherungs- und der Rückversicherungstätigkeit. (25. November 2009). *Solvabilität II*. Von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:02009L0138-20150331&qid=1430196758293&from=DE> abgerufen

RICHTLINIE 2014/17/EU DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 4. Februar 2014 über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher und zur Änderung der Richtlinien 2008/48/EG und 2013/36/EU und der Verordnung (EU) Nr. 1093/2010 (04.02.2014.). Abgerufen am 13.05.2020 von <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0017&from=EL>

Schneider, M. (2009). *Eine kritische Analyse am Beispiel des US-amerikanischen Home Equity Conversion Mortgages (HECM)-Modells*. Wiesbaden: Babler BWV Fachverlage GmbH.

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH. (2016). Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.versicherungsmagazin.de/lexikon/das-niedrigzinsszenario-und-seine-konsequenzen-fuer-die-lebensversicherung-1985678.html>

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH. (kein Datum). Das Niedrigzinsszenario und seine Konsequenzen für die Lebensversicherung. Von <https://www.versicherungsmagazin.de/lexikon/das-niedrigzinsszenario-und-seine-konsequenzen-fuer-die-lebensversicherung-1985678.html>

Statista GmbH. (01.01.2020). Abgerufen am 20.04.2020 von <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/202071/umfrage/aktueller-grunderwerbssteuersatz-in-deutschland-nach-bundeslaendern/>

Statistisches Bundesamt (Destatis). (2020). Preisindizes für Eigentumswohnungen. Abgerufen am 08.05.2020 von [https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/\\_Grafik/\\_Interaktiv/wohnmobilien-eigentumswohnungen.html](https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/_Grafik/_Interaktiv/wohnmobilien-eigentumswohnungen.html)

Statistisches Bundesamt. (kein Datum). Preisindizes für Bauwerke, Wohngebäude und Nichtwohngebäude. (S. Bundesamt, Hrsg.) Von <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Konjunkturindikatoren/Preise/bpr110.html> abgerufen

Süddeutsche Zeitung GmbH; Benedikt Müller. (23.03.2016). Bausparkassen aus dem Gleichgewicht. Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/bausparkassen-aus-dem-gleichgewicht-1.2916814>.

Süddeutsche Zeitung, Harald Freiberger. (17.10.2016). Studie. *Vertrauen in Banken sinkt auf Tiefpunkt*. Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/studie-vertrauen-in-banken-sinkt-auf-den-tiefpunkt-1.3208959>

Taunussparkasse und Frankfurter Volksbank: Finanzpunkt, eine Initiative der Taunussparkasse und der Frankfurter Volksbank zuletzt abgerufen am 26.06.2020 unter <https://www.finanzpunkt.de/>

Tiffe, Achim, (institut für finanzdienstleistungen) - Reverse Mortgage - Marktchancen, Kundenwünsche und Gestaltung in Immobilien & Finanzierung, Ausgabe 17 - 2007, abrufbar unter [Immobilienverzehr.de/upload/pdf/Tiffe.pdf](http://Immobilienverzehr.de/upload/pdf/Tiffe.pdf)

Urteil des Bundesgerichtshofes, XI ZR 185/16 (Bundesgerichtshof 17.02.2017).  
doi:ECLI:DE:BGH:2017:290317VXIZR185.16.0

URTEIL DES GERICHTSHOFS (Sechste Kammer), CC-66/19 (Europäischer Gerichtshof 26. März 2020).  
Abgerufen am 17.04.2020 von  
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=224723&pageIndex=0&doclang=DE&mode=req&dir=&occ=first&part=1>

Urteil des XI. Zivilsenats vom 21.2.2017 - XI ZR 272/16 -, AZ. XI ZR 272/16 (Bundesgerichtshof 21. Februar 2017). Abgerufen am 17.04.2020

Urteil des Zivilsenats (Bundesgerichtshof 21.02.2017). doi:ECLI:DE:BGH:2017:210217UXIZR185.16.0

Versicherungsaufsichtsgesetz in der Fassung vom 28.03.2020. (01.07.1901). *Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten*. Abgerufen am 09.05.2020 von [https://www.gesetze-im-internet.de/vag\\_2016/](https://www.gesetze-im-internet.de/vag_2016/)

Versicherungsbote Verlag UG (haftungsbeschränkt). (19.07.2018). *Provisionsdeckel - BdV fordert enge Fesseln auch für Lebensversicherer*. (o.V., Redakteur) Abgerufen am 11.05.2020 von <https://www.versicherungsbote.de/id/4869472/BdV-Provisionsdeckel-Kleinlein/>

Versicherungswirtschaft heute, VW Redaktion. (18.02.2020). *Lebensversicherer in der Falle: Zinstief unterläuft Korridormethode*. (V. GmbH, Hrsg.) Abgerufen am 04.05.2020 von <https://versicherungswirtschaft-heute.de/maerkte-und-vertrieb/2020-02-18/lebensversicherer-in-der-falle-zinstief-unterlaeuft-korridormethode/>

*Vertrauen ist der Anfang von allem* (1996). [Werbespot]. Abgerufen am 11.05.2020 von [https://www.youtube.com/watch?v=CcZPjS\\_1Qdg](https://www.youtube.com/watch?v=CcZPjS_1Qdg)

Willig, F. (01.05.2018). *Die Umkehrhypothek als privates Alterssicherungsinstrument in Deutschland*. (H. f. Sciences, Hrsg.) Ludwigsburg.

Wirtschaftswoche; Zdrzalek, Lukas;. (12.12.2019). *Die Debeka belegt die Krise der Bausparkassen*. (Wirtschaftswoche, Hrsg., & L. Zdrzalek, Redakteur) Abgerufen am 20.04.2020 von <https://www.wiwo.de/finanzen/immobilien/bausparen-die-debeka-belegt-die-krise-der-bausparkassen/25329792.html>.

ZEW, Gunnar Lang. (2008). *Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland* (Bd. 86). (Z. -L.-Z. Mannheim, Hrsg.) Baden Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.

**A**

Absatzrisiko ..... 48  
 Abschlussgebühr ..... 52, 61 f.  
 Abschlusskosten ..... 13, 33, 53  
     Lebensversicherung ..... 19  
 Abschlussprovision ..... 16, 77, 80  
 Absicherung  
     des Eigenheims ..... 33  
 Absicherungsgrenzen ..... 64  
 Adverse Selektion ..... 48  
 Agentur  
     Rating- ..... 17  
 Agenturaccount ..... 65  
 Agenturkunde ..... 73  
 akquirieren ..... 26, 83  
 Akquisition ..... 83  
     Grundstücks- ..... 81  
 Aktie ..... 37, 64  
 Aktienmarkt ..... 31  
 akzessorisch ..... 4  
 Algorithmus ..... 73, 75 f.  
     Ringtausch- ..... 71  
     Tausch- ..... *Siehe* Tauschalgorithmus  
 Alleinstellungsmerkmale ..... 34  
 Alleinvermarktungsauftrag ..... 56  
 Alter ..... 57, 59, 61 f., 64  
     Objekt- ..... 64  
 Alternative ..... 2, 43  
 Alternativprodukte ..... 33  
 Altersabsicherung ..... 89  
 Alterseinkommen ..... 45, 60  
 Altersgruppe ..... 2, 42  
 Altersversorgung ..... 4, 90  
 Altersvorsorge ..... 32 f., 54  
 Altersvorsorgeprodukte  
     geförderte ..... 90  
 Altersvorsorgesystem ..... 45  
 Analyse ..... 90  
 Anbieter ..... 41, 47, 51, 56 ff., 61 f., 74, 75  
 Anfrage ..... 64 f., 75 f., 79  
     Investitions- ..... 64  
 Anfragebutton ..... 58  
 Anfragenmanager ..... 64  
 Angebot ..... 1, 54, 57 f., 71, 75 f., 81  
     Inserate ..... 67  
 Angebotsmarkt ..... 69  
 Angebotsmarktes  
     Tausch- ..... 68  
 Angebotspreis ..... 1, 57, 59, 64  
 Ängste ..... 45, 54  
 Anlagebetrag ..... 64  
 Anlageklasse ..... 58, 64  
 Anlageprofil ..... 59  
 Anlagestrategie ..... 39, 64  
 Anlagevermögen ..... 37, 55, 58, 64  
 Anleger ..... 1, 5, 31, 54, 58, 64, 81, 83, 85

Fonds ..... 31  
     institutionelle ..... 64, 85  
     professionelle ..... 85  
 Anlegerbeiträge ..... 58, 64  
 Anleihe ..... 29, 37, 59, 64, 87  
     Annuitäten- ..... *Siehe* Annuitätenanleihe  
     Kollektiv- ..... *Siehe* Kollektivanleihe  
     objektgebunden ..... 59  
     Raten- ..... *Siehe* Ratenanleihe  
     Tilgungs- ..... *Siehe* Tilgungsanleihe  
     umgekehrte Hypotheken- ..... 60  
 Anleihearten ..... 58, 63  
 Anleihen  
     darlehensähnliche Anleihe ..... 39  
 Anleiheprodukte ..... 87  
 Anleihetypen ..... 63  
 Annuitätenanleihe ..... 58, 60, 63 f., 87  
 Annuitätendarlehen ..... 39  
 Ansparebereich ..... 34  
 Ansparmodell ..... 80  
 Ansparprodukt ..... 35  
 Anteil ..... 43, 60, 64  
     Immotausch- ..... 64  
     Kollektiv- ..... *Siehe* Kollektivanteil  
     Objekt- ..... 64  
     Risiko- ..... 19  
 Anteilseigner ..... 64, 81  
 Anteilserwerb ..... 58  
     Kollektiv- ..... 64  
 Anteilskauf ..... 64  
 Anteilsnachweis ..... 64  
 Anteilsschein ..... 37, 64  
     Kollektiv- ..... 39  
 Anteilsverkauf ..... 50  
 Anwenderhandbuch ..... 65, 68  
 Asset-Backed Securities ..... 87, 88  
 Asset-Management ..... 83  
 Asset-Manager ..... 81  
 Auflassung ..... 59  
 Aufsicht  
     Lebensversicherungen ..... 13  
 Aufsichtsbehörde ..... 16  
 Auftrag ..... 68  
 Auftragsmanager ..... 81  
 Auftragsmodul ..... 58  
 Aufwand ..... 22, 58, 80  
     Miet- ..... 7  
 Ausarbeitung ..... 90  
 Ausgabeaufschlag ..... 64  
 Außendienstmitarbeiter ..... 80  
 Auszahlung ..... 16, 45, 59, 64  
 Auszahlungsbetrag ..... 17, 48, 64  
 Auszug ..... 44

---

**B**

B2B-Kunden.....	65	Grundschild- .....	64
Bachelorarbeit.....	45	von Darlehens- und Investitionsvarianten .....	87
Ballungsgebiet.....	23, 48, 53, 83	Besichtigung .....	57
Bank .....	3 f., 5, 8, 22, 31, 59, 64, 72, 101 f.	Immobilien-.....	72
Bundes- .....	97, 99	Besitzer .....	58 f., 64
Direkt- .....	7	Bestand .....	80, 83
Schatten-.....	4	Bestandsimmobilie.....	1, 26, 59, 64, 83
Zentral- .....	6	Bestandsobjekt .....	26, 58
Bankensystem .....	6	Bestandsprovision .....	80
Baubranche .....	21	Beteiligte .....	4, 64, 71, 73
Baufinanzierung .....	24	Beteiligung .....	51, 64, 89 f.
Bauherrengemeinschaft.....	64, 81	finanzielle Beteiligung beim Immobilienerwerb.....	39
Baukosten.....	23	Beteiligungsexposé.....	34, 37, 48, 55, 64, 83, 90
Baupreise.....	21	Beteiligungskauf.....	39, 48, 51, 90
Baupreisindex.....	50, 64	Beteiligungskäufe .....	90
Bauprojekt.....	31, 59, 83 f.	Beteiligungsmodell.....	85
Bausparbedingungen.....	9	Beteiligungsmöglichkeiten.....	83
Bauspardarlehen .....	9 f., 37, 59	Beteiligungsoptionsklausel .....	51
Bausparen.....	9 f., 32, 35	Beteiligungssumme .....	89
Bausparer .....	11 f., 37	Beteiligungswert.....	51
Bausparfinanzierung .....	59	Betreutes Wohnen .....	34, 72
Bausparkasse.....	1, 3 f., 11, 33, 89	Betriebskosten.....	64
Altverträge .....	9	Beurkundung .....	22
Kapiteleinleitung .....	9	Bewertung.....	26, 47, 48, 56 f., 64, 68
Bausparkassen		Bewertungsschema .....	29
Finanzielle Belastung .....	12	Bieterverfahren .....	74
Bausparkassengesetz.....	9	Bitcoin .....	5, 20
Bausparkollektiv.....	34	Blankodarlehen .....	63
Bausparkreislauf.....	9	Blockchain .....	5
Bausparmodell .....	35	Blockchainlösungen .....	3, 7
Bausparprodukt .....	35	Blockchaintechnologie.....	1, 20
Bausparsumme .....	9, 11 f.	Bonität .....	27, 39, 64
Bausparvertrag.....	1, 10, 12, 89	Branche .....	2
Bausteinmodell .....	58, 68	Bauträger- .....	21
Bauträger.....	21, 23, 26, 58, 71, 81	Darlehens- .....	12
Kapiteleinleitung .....	21	Finanz-.....	3 f.
Bauträgerbranche .....	21	Fonds-.....	31
Bauträgerunternehmen .....	21, 81	Kredit-.....	12
Bauträgervertrag.....	23	Lebensversicherungs-.....	13
Bau-Versicherung .....	77	Versicherungs- .....	13
Bauvertrag.....	23	Branchenaktivität .....	21
Bearbeitungsgebühren .....	22	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht .....	13
Bedingungen .....	9, 33, 69	Bundesbank.....	97, 99
Bauspar-.....	9	Bundeszentralamt für Steuern .....	90
Vertrags-.....	85		
Bedürfnisse.....	33		
Grund- .....	34		
Beitrag .....	5, 39, 64		
Risiko- .....	19		
Beitragsdauer .....	33		
Beleihung.....	39		
Beleihungsgrenze .....	29 f., 39, 51, 64		
Immobilienkredit .....	27		
Beleihungsrahmen .....	51		
Beleihungswert.....	29		
Beratung .....	68		
Beratungsbedarf.....	79		
Berechnungsgrundlage.....	29		
Berichterstattungspflichten .....	13		
Besicherung.....	63 f.		

---

**C**

Coin .....	90
Bit- .....	<i>Siehe</i> Bitcoin
Coinmenge .....	64
Corona-Pandemie.....	31
Cost-Leverage-Effekt .....	31
Cross-Selling .....	65, 80
Crowdfunding .....	90
Crowdfunding .....	35, 43, 47, 59, 64, 90
Cyber-Versicherung .....	77

## D

Darlehen 4, 9 f., 11, 39, 43 f., 48, 52, 56, 58 f., 62 ff., 85, 87 ff.	
Annuitäten- .....	39
Bauspar- .....	9 ff., 37
Blanko- .....	63
grundschuldbesichertes. <i>Siehe</i> grundschuldbesichertes Darlehen	
H1- .....	64
Hypotheken- .....	25, 27
Immobilien- .....	<i>Siehe</i> Immobiliendarlehen
Mitglieds- .....	64
Modernisierungs- .....	64
Partiarisches .....	48, 87
Policen- .....	37
Überbrückungs- .....	64
Wandel- .....	87
Zwischen- .....	64
Darlehensantrag .....	64
Darlehensart .....	11
Darlehensarten .....	63
Darlehensbetrag .....	64
Darlehensbranche .....	12
Darlehensforderungen .....	4
Darlehensgeber .....	35, 47 f., 51 f., 63 f., 88
Darlehensbedingungen .....	25, 59
Darlehensmodell .....	85
Darlehensnehmer .....	10, 16, 35, 45, 51 f., 58 f., 64, 88
Darlehensoption .....	32, 37
Darlehenspool .....	87
Darlehensprodukte .....	54, 85
Darlehensrahmen .....	51
Darlehensschuld .....	50
Darlehenssumme .....	50 ff., 89
Darlehensvereinbarung .....	64, 87
Darlehensvergabe .....	90
Darlehensverlauf .....	52
Darlehensverpflichtung .....	59
Darlehensvertrag .....	12, 59, 64, 88
Darlehensverzicht .....	9
Bausparverträge .....	9, 11
Darlehensverzichtsklausel .....	12, 89
Darlehensvorteil .....	26, 37
Darlehenszins .....	61 f.
Altverträge Bausparkasse .....	9
Deckungskapital .....	19
Lebensversicherungen .....	19
Deckungsrückstellung .....	15, 17
Deckungsrückstellungsverordnung .....	13
Depots .....	64
Derivates Instrument .....	48
Dienstleistung	
Finanz- .....	<i>Siehe</i> Finanzdienstleistung
Dienstleistungspaket .....	68
digital .....	64 f.
digitale Transformation .....	33 f., 65
Digitalisierung .....	3
Digitalisierungstools .....	65, 69
Digitalwährung .....	6, 64, 83
immobilienbasierte .....	<i>Siehe</i> immobilienbasierte Digitalwährung
Dilemmasituation .....	45

Direktbank .....	7
Direktinvestment .....	87
Dissertation .....	45 f.
Diversifikation .....	48, 83
Geografische .....	48
Dividende .....	55
Dokumentenverwaltung .....	65
Domain .....	70
Doppelhaus .....	84
Doppelte-Miete-Sparen-Konzept .....	69

## E

effektive Stücke .....	64
effektiver Verlust .....	19
Eigenheim .....	4, 24, 33, 35, 41, 45
Eigenkapital .....	28, 30 f., 59, 64
Eigenkapitalinvestition .....	29
Eigenleistung .....	68
Eigennutzer .....	30
Eigentum .....	59, 64, 69, 93
Eigentümer .....	26, 39, 41, 43, 51, 57 ff., 64, 68
Eigentümergeinschaften .....	64
Eigentumsanteile .....	64
Eigentumsbeteiligung .....	59
Eigentumsquote .....	42
Eigentumsrechte .....	64
Eigentumswohnung .....	24, 28, 70, 84
Einbindung .....	90
Einbringung .....	53, 61, 64
Immobilien- .....	64
Einfamilienhaus .....	23 f., 28, 84, 93
Einführungsrisiko .....	48
Einkommen .....	35, 45
Alters- .....	45, 60
Einkommensgröße .....	33
Einkommensgruppe .....	34
Einkommensnachweis .....	72
Einlagefazilität .....	7, 25, 99
Tabelle Entwicklung .....	99
Einmalbeitrag .....	58, 64
Einmalzahlung .....	2, 43, 50, 55, 60 ff., 64
Einmalzahlungsprodukt .....	35
Einnahmen	
Miet- .....	35, 64
steuerfreie .....	45
Zins- .....	12, 64
Einpreisung .....	48
Einstieg .....	90
Eintragungskosten .....	22
Einzelleistung .....	60
Einzelservices .....	68
Einzeltransaktion .....	35
Endkunde .....	23, 34, 58, 80
Entnahme .....	61 f.
Equity Release Markt .....	41
Equity Release Scheme .....	2
Erbbaurecht .....	64
Erbschaft .....	45, 53
Ergebnis	
Jahres- .....	16

Erlebensfall-Leistung.....	19
Ersparnis.....	23
Ertragsaufbau.....	55
Miet-.....	55
Erweiterung.....	90
Erwerb.....	23, 26, 34 f., 39, 58 f., 63 f.
Anteils-.....	58
Grundstücks-.....	21, 23, 81
Immobilienteil-.....	39
Kollektivanteils-.....	64
Erwerber.....	22 f., 64
Erwerbsmodell.....	64
Erwerbsnebenkosten.....	1, 22 ff., 30, 39, 58 f., 64
anteilige Übernahme durch das Kollektiv bei	
Kollektivbeteiligung.....	39
Erwerbspreis.....	23, 64
Erwerbsvorgang.....	64
Etablierung.....	2, 90
EU.....	46
Existenz.....	35
Exposé.....	68, 72
Exposéservice.....	57

## F

Fahrrad-Versicherung.....	77
Fannie Mae.....	64, 85, 87
Festlegung.....	90
Feuerrohbau-Versicherung.....	77
Finanzbranche.....	3 f.
Finanzdienstleistung.....	43
Finanzierung.....	21, 24, 47, 64, 73
Bau-.....	24
Bauspar-.....	59
Immobilienkollektiv.....	87
Re-.....	47
Zwischen-.....	64
Finanzierungsgestaltung.....	47
Finanzierungskraft.....	50
Finanzierungsrisiko.....	64
Finanzierungsrunden.....	64
Finanzinstrument.....	85, 87
Finanzintermediär.....	3 f., 85
Finanzmarkt.....	1, 4
Finanzmarktsituation.....	2, 87
Finanztransaktion.....	58 f., 63
Folgeprovision.....	77, 80
Fonds.....	31, 58 f., 63 f., 83
Immobilien-.....	<i>Siehe Immobilienfonds</i>
Instandhaltungs-.....	59
interner.....	58, 64
Investment-.....	31
Fondsanteile.....	59
Fondsbranche.....	31
Fondsmanagement.....	31
Kapitel.....	31
Fondspolizen.....	20
Forderungen.....	85, 87
Förderungen.....	33
staatliche.....	33
Forderungsportfolio.....	85

Fortsetzungsklausel.....	12, 89
Fortsetzungsphase	
Bausparvertrag.....	11
Freemium.....	80
Fremdkapital.....	31, 39
Fremdkollketivkapital.....	39

## G

Garantiezins.....	19
Gebühren.....	1, 50, 64
Bearbeitungsgebühren.....	22
Notar-.....	22
Zusatz-.....	53
Geld.....	6 ff., 20, 47, 52, 64, 83, 88 f., 101
Fiat-.....	6
geldarm.....	2, 41
Gelder.....	31
Geldmittelbestand.....	31
Geldvernichtung.....	90
Gemeinschaftsgeschäft.....	58
Genossenschaftsmodell.....	37
Geografische Diversifikation.....	48
Gesamthand.....	64
Gesamtkonzept.....	54, 59, 81
Gesamtkosten.....	23
Gesamtpreis.....	23
Gesamtvermarktungsprozess.....	68
Geschäftsmodell.....	41
Gesellschaftsvermögen.....	58, 64
Gesetz über die Beaufsichtigung von Versicherungen.....	13
Gesuch.....	56 ff., 74
Gesuchskriterien.....	57
Gesundheit.....	45
Gesundheitsprüfung.....	48
Gewerbeimmobilie.....	64
Gewerbeobjekte.....	80, 84
Großstadt.....	83
Grundbedürfnis.....	34
Grundbuch.....	4, 39, 43, 51, 59, 63 f.
Grundbuchrang.....	64
Grundbuchverhältnis.....	59
Grunderwerbsteuer.....	22 f., 39, 59, 64, 90
Freibetrag.....	64
Grundschuld.....	4, 43, 55, 57, 59, 63 f.
Teil-).....	64
grundschuldbesicherte Immobilienanleihe.....	87
grundschuldbesichertes Darlehen.....	35, 52, 58, 63 f.
objektgebunden.....	64
Grundschuldbrief.....	4
Grundschuldvermerk.....	64
Grundstück.....	21, 23, 28, 64, 72, 83 f., 93
Grundstücksakquisition.....	81
Grundstücksankauf.....	26
Grundstücksanteil.....	64
Grundstücksentwicklung.....	23 f.
Grundstückserwerb.....	21, 23, 81
Grundstücksgeschäft.....	30
Grundstückskaufvertrag.....	23
Grundstücksobjekt.....	64
Grundstückspreis.....	23, 64

Guthaben .....	1
Guthabenzins	
Bausparverträge .....	9
Guthabenzinsen .....	12
Bausparvertrag .....	11

## H

H1-Anleihe .....	64
H1-Darlehen .....	64
H2-Anleihe .....	64
H3.1-Anleihe .....	64
H3-Anleihe .....	64
Haftpflicht	
Haus-und Grundbesitzer .....	77
Öltank .....	77
Privat- .....	77
Tierhalter .....	77
Haftung .....	45
H-Anleihe .....	39, 59, 64
objektgebunden .....	59
H-Anleiheanteil .....	58
Hauptrefinanzierungsgeschäfte .....	95
Definition .....	8, 101
Hauptrefinanzierungszinssatz .....	25
Grafische Darstellung .....	8
Hauptvertrag .....	4
Haus .....	57, 67, 72
Doppel- .....	84
Einfamilien- .....	23, 28, 84, 93
Mehrfamilien- .....	84
Reihen- .....	28, 84, 93
Haus- und Grundbesitz .....	42
Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung .....	77
Haus zum Kauf	
Inserate .....	67
Haus zur Miete	
Inserate .....	67
Hausratversicherung .....	69, 77
hausreich .....	2, 41
Hedging .....	48
Hemmnisse .....	45
Herausforderung .....	2, 89
Himmel .....	1
Höchstgebot .....	64
Höchstzinssatz .....	14, 19 f.
Honorarordnung	
für Immobilienprofis .....	68
Hypothekenanleihe .....	60
Hypothekendarlehen .....	25, 27

## I

Immobilienverzehr .....	43
Immobilie .....	1 f., 24, 26, 33 ff., 39, 41, 43 ff., 51, 53, 57 ff., 62 ff., 68 f., 71, 73, 75 f., 81, 83, 87, 89
Bestands- .....	1, 26, 59
Fremd- .....	64
Gewerbe- .....	64
Kollektiv- .....	Siehe Kollektivimmobilie

Neubau- .....	26
Wohn- .....	28, 43, 93
Immobilien(tausch-)makler .....	71
Immobilien-AG .....	64, 81, 83
Immobilienanleihe .....	35, 58, 60, 64, 87
objektgebunden .....	58, 60
übertragbare .....	58, 60
Immobilienanteile .....	37, 88
Immobilienarten .....	42
Immobilienbasierte Digitalwährung .....	64, 83
Immobilienbesichtigung .....	72
Immobilienbestand .....	55, 58, 69
Immobilienbeteiligungsprodukte .....	85
Immobilienanleihe .....	1, 25, 27 ff.
Kapiteleinleitung .....	25
Konditionen .....	27
Immobilieigentümer .....	55
Immobilieinbringung .....	64
Immobilienwerb .....	1, 29, 33, 37, 39, 58, 64
Immobilienfonds .....	31, 58, 64, 81
Immobilien-gemeinschaft .....	76
Immobilien-geschäft .....	80
Immobilien-inserat .....	65, 67
Immobilien-investition .....	39, 58, 64
Immobilien-investitionssparen .....	64
Immobilien-kauf .....	26, 64
Immobilien-käufer .....	64, 87
Immobilien-kollektiv .....	34, 39, 64, 69, 87
Immobilien-kredit .....	46
Immobilien-leibrente .....	41
Immobilien-makler .....	26, 54, 56, 58, 71, 85
Immobilien-markt .....	2, 25, 37, 55, 74
Immobilien-portal .....	65, 67, 69
Immobilien-portalnetzwerk .....	65
Immobilien-portfolio .....	85
Immobilien-preis .....	1, 20, 26, 28, 33, 50, 64
Immobilien-preisentwicklung .....	28
Kapiteleinleitung .....	25
Immobilien-preiskorrektur .....	2
Immobilien-preissteigerung .....	1
Immobilien-preissteigerungsrate .....	45, 52
Immobilien-projekt .....	58
Immobilien-reise .....	34, 55, 64, 72, 83
Immobilien-rente .....	60
Immotausch- .....	62
Immobilien-restwert .....	51
Immobilien-sparen .....	32, 35, 39, 54 f., 58, 64, 69, 85, 89
Immobilien-sparer .....	64, 81
Immobilien-spar-gemeinschaft .....	73
Immobilien-spar-kollektiv .....	58, 64
Immobilien-spar-konzept .....	81
Immobilien-spar-markt .....	46
Immobilien-spar-modell .....	35
Immobilien-spar-produkt .....	85
Immobilien-spar-vertrag .....	89
Immobilien-spekulation .....	64
Immobilien-tausch .....	55, 59, 64
Immobilien-tausch-markt .....	2, 41
Immobilien-tausch-transaktion .....	59
Immobilien-teilerwerb .....	39
Immobilien-transaktion .....	55, 64, 87, 90
Immobilien-typ .....	58, 64

Immobilienunternehmen	2
Immobilienvermögen	34 f.
Immobilienverzehr ...	2, 41, 44, 50, 53 ff., 58, 64, 85, 87, 89 f.
Immobilienverzehrdarlehen	89
Immobilienverzehrmarkt	46
Immobilienverzehrprodukte	61 f., 64, 85
Immobilienwandelanleihe	37, 41, 53, 58, 64, 88
Immobilienwechsel	69 f.
Immobilienwert	35, 45, 50 f., 58
Immotausch-Algorithmus	75
Immotausch-Anteile	64
Immotausch-Beteiligung	39, 64
Immotausch-Kollektiv	58, 64, 75 f.
Immotausch-Konzept	2, 33, 47
Immotausch-Netzwerk	73
Immotausch-Plattform	58
Inflationsrate	33
Informationsprospekt	90
Informationsverteilung	
asymmetrische	85
Inhalt	90
Initial Public Offering	6
Initial Token Offering	6
Inserat	56 f., 68
Immobilien-	65, 67
Insertion	68
Insertionsservice	56
Instandhaltung	45, 59, 61 f., 64
Instandhaltungsbemühungen	64
Instandhaltungsfonds	59, 64
Instandhaltungskosten	64
Instandhaltungskostenabschlag	64
Instandhaltungskostenrücklage	64
Instandhaltungsmaßnahmen	64
Instandhaltungsrisiko	48
Instandhaltungsrücklage	59, 64
Institution	2
Intermediär	41
Finanz-	<i>Siehe Finanzintermediär</i>
investieren	64, 83
Investition	45, 64, 89
Immobilien-	58, 64
Investitionsbetrag	64
Investitionsstau	24
Investitionsvarianten	87
Investitionsvermögen	58, 64
Investment	
Direkt-	87
Investmentfonds	31
Investor	35, 54, 87 f.
Investorensite	39

## J

Jahresergebnis	16
----------------	----

## K

Kalkulation	3, 14, 17, 46, 53, 64
Kosten-	64

Kapital	31, 35, 60
Deckungs-	19
Kapitalgeber	90
Kapitallebensversicherungsprodukte	35
Kapitalmarkt	7, 14
Kapitalvernichtung	
durch Grunderwerbsteuer	39
Kauf	1, 23, 28, 56, 64, 67, 85
Anteils-	64
Immobilien-	26, 64
Käufer	1, 22 f., 26, 30, 39, 41, 50, 57 f., 61, 64, 71, 74 f., 81
Immobilien-	64, 87
Käuferprovision	58
Kaufinteressent	21, 59
Kaufpreis	22, 29 f., 37, 41, 58 ff., 64, 87
Rest-	58, 64
Kaufpreisanteil	64
Kaufpreiszahlung	74
Kaufprozess	57
Kaufvertrag	23, 26, 64
Kaufvertragsabschluss	64
Klassifizierungsanträge	90
Kollektiv	32, 35, 39, 53, 55, 58 ff., 64, 74 ff., 89
Immobilien-	<i>Siehe Immobilienkollektiv</i>
Immobilienpar-	58, 64
Immotausch-	<i>Siehe Immotausch-Kollektiv</i>
Lebensversicherungen	20
Mieter-	<i>Siehe Mieterkollektiv</i>
Vermieter-	<i>Siehe Vermieterkollektiv</i>
Kollektivanleihe	55, 59, 61, 64
objektgebunden	59
übertragbar	59
Kollektivanteil	59, 64
Kollektivanteilsverkauf	64
Kollektivanteilschein	39
Kollektivbeteiligung	39
Kollektivdarlehen	44
Kollektivguthaben	59
Kollektividee	34
Kollektivimmobilie	58 f., 64
Kollektivkapital	64
Kollektivkapitalzinssatz	39
Kollektivkonzept	32, 37, 39, 54 ff., 59, 63, 73, 81
Kollektivmitglied	55, 58, 64, 81
Kollektivserie	64
Kollektivsparen	39
Kollektivvermögen	39, 55, 58 f., 64
Kombination	23, 34 f., 54 f., 58, 60
Komplexität	45, 53
Produkt-	41
konditionen	
Darlehens-	25
Konditionen	9, 27 f., 51, 56, 61, 64
Darlehens-	59
Immobilienanleihe	27
Konsum	45
Konzept	2, 34, 55, 58, 64, 69, 85
Doppelte-Miete-Sparen-	69
Gesamt-	54, 59, 81
Immobilienpar-	81
Immotausch-	33, 47
Immotausch-Kollektiv-	54

Kollektiv-.....	<i>Siehe</i> Kollektivkonzept
Marketing-.....	5, 7
Wechsel-.....	32
Konzernobergesellschaft .....	12, 70
Kooperationspartner .....	70
Kosten .....	45, 53
Abriss- .....	23
Bau-.....	23
Gesamt-.....	23
Kostenanteil .....	13, 19, 37
Lebensversicherung .....	19
Kostenstruktur.....	45, 53, 61 f., 85
Krankenvollversicherung .....	79
Kreditbranche.....	12
Kreditgeber.....	9, 45
Kreditinstitut .....	4, 7, 12 f., 16, 25, 64, 89
Kreditlinie .....	2, 45, 62
Kreditvertrag .....	12, 63
Kreislauf.....	89
Kryptowährung.....	1, 3, 6 f., 20, 41
Kunden.....	33 f., 58, 61, 65, 68 f., 73, 75 f., 80
End-.....	<i>Siehe</i> Endkunde
Privat-.....	80
Kundenaccount .....	58, 64 f.
Kundenbestand .....	55, 80
Kundengruppe.....	64
Kundennetzwerk .....	73
Kundenportal .....	65
Kundenverwaltung.....	79
Kundenwunsch.....	59
Kündigung .....	48
des Mietverhältnisses .....	69
Kündigungsmöglichkeit .....	12

## L

Lage.....	59, 68, 71, 83
Lage, Lage, Lage .....	26
Laie.....	71
Landingpage .....	58
Langlebigkeitsrisiko .....	48, 52
Lebenshaltungskostenentwicklung.....	35
Lebenslanges Wohnrecht.....	60 f.
Lebensversicherer .....	14, 16 ff., 20, 32 f., 89
Lebensversicherung .....	1, 14, 16, 19, 32 f., 79, 89
kapitabildende.....	20
Lebensversicherungsbranche .....	13
Lebensversicherungsreformgesetz.....	16
Lebensweg.....	34
Leerstand .....	74
Leibrente.....	53, 60 ff.
Immobilien- .....	41
Leibrentenprodukte .....	54
Leistung .....	60
Leitzinsen.....	25
Liquidität .....	7 f., 17, 25, 41, 44, 60, 64, 101 f.
Bauträger.....	21
Unternehmens-.....	87
Liquiditätsrisiko.....	48
Loan Modelle .....	41, 43, 62
Loan-Produkte.....	50, 62

## M

Makler.....	56, 58, 76 f., 85
Immobilien-.....	<i>Siehe</i> Immobilienmakler
Immobilien(tausch-) .....	71
Versicherungs- .....	<i>Siehe</i> Versicherungsmakler
Maklerauftrag.....	26, 58
Maklerkosten .....	39
Maklerprovision .....	30, 39
Maklervertrag.....	59
Management .....	31
Asset .....	<i>Siehe</i>
Riehl Estate .....	71
Management Fee .....	55, 59
Marketing .....	65
Marketingkonzept.....	7
Markt .....	2, 41, 45 f., 53 f., 68, 74, 76, 83
Aktien- .....	31
Angebots- .....	69
Equity Release.....	41
Finanz-.....	<i>Siehe</i> Finanzmarkt
Home Reversion .....	41
Immobilien-.....	<i>Siehe</i> Immobilienmarkt
Immobilienpar- .....	46
Immobilientausch-.....	2, 41
Immobilienverzehr- .....	46
Parallel- .....	68, 73, 75
RM-.....	47
Tauschangebots- .....	68
Tauschprofil- .....	75
Umkehrhypotheken-.....	46, 61
Wertpapier- .....	31
Markteinführung.....	54
Markteintrittsbarrieren.....	54
Marktpotential .....	41, 46, 89
Marktpreis .....	21, 26, 50, 57, 64
Marktsegment.....	31, 34, 65, 83
Marktteilnehmer .....	3, 5, 21
Marktübersicht.....	33
Immobilienmarkt.....	26
Marktwert.....	29 f., 59, 64
Definition.....	64
Marktwertanteil .....	39
Marktwertspanne.....	64
Match.....	58
Mehrerlös .....	64
Definition.....	64
Mehrfamilienhaus.....	84
Mehrheitsrechte.....	59
Mehrkostenspirale .....	81
Meistbietender.....	57, 71, 74
Mietaufwand .....	7
Mietbelastung .....	69
Miete.....	30, 35, 59, 64, 67, 69
Mieteinnahmen.....	35, 64
Mieter .....	64, 69
Mieterkollektiv .....	69
Mietvertrag.....	69
Mietwohnung.....	34, 70
Inserate .....	67
Mietzahlung .....	41
Mindestkapitalanforderungen .....	13

Mindestverkaufspreis .....	57
Mitglied .....	9, 33 f., 37, 39, 55, 58 f., 64, 68, 76, 81, 89
Kollektiv- .....	<i>Siehe Kollektivmitglied</i>
Mitgliedsdarlehen .....	64
Mittelherkunft .....	64
modell	
Zukunfts- .....	20
Modell .....	20, 32, 43, 46, 53 ff., 60 ff., 64, 90
Anspar- .....	80
Auftrags- .....	55
Bauspar- .....	35
Baustein- .....	58, 68
Beteiligungs- .....	85
Erwerbs- .....	64
für Immobilientransaktionen .....	55
Genossenschafts- .....	37
Geschäfts- .....	41
Immobilienpar- .....	35
Loan- .....	41, 43 f.
Sale- .....	41, 44, 61
Tausch- .....	64
Verkaufs- .....	64
Vertrags- .....	64
Modernisierungsbemühungen .....	64
Modernisierungsdarlehen .....	64
Modernisierungskosten .....	64
Modernisierungsrücklage .....	64
Module .....	68
Auftrags- .....	58
Möglichkeit .....	58
Möglichkeiten .....	90
Moral Hazard Problem .....	64
Mortgage Pass-Through-Securities .....	87 f.
Mortgage-Backed Securities .....	64, 87 f.
Motivation .....	45

## N

Nachfrage .....	21, 24 f., 28, 41, 45, 50, 64, 76, 81
Nachmieter .....	69
Nachteil .....	45
Nebenkosten .....	64
Erwerbs- .....	<i>Siehe Erwerbsnebenkosten</i>
Nettoprovision .....	64
Netzwerk .....	58
Immobilienportal- .....	65
Immotausch- .....	73
Kunden- .....	73
Portal- .....	64 f., 70
Neubau .....	26, 83
Neubauimmobilie .....	26, 64
Neubauobjekte .....	58
Neubauprojekt .....	58
Neubauwohnung .....	93
Niedrigzinsen .....	1, 21, 26, 50, 51
Niedrigzinsniveau .....	1
Niedrigzinsphase .....	2, 3, 9, 21, 31 f.
Notar .....	23, 30, 40, 64
Notargebühr .....	22
Notfall-Fonds	
Bausparkassen .....	12

## O

Objekt .....	22 f., 56 ff., 64, 71, 73 f.
Bestands- .....	26
Folge- .....	73
Gewerbe- .....	80, 84
Grundstücks- .....	64
Neubau- .....	58
Sanierungs- .....	<i>Siehe Sanierungsobjekt</i>
Tausch- .....	<i>Siehe Tauschobjekt</i>
Verkaufs- .....	73
Objektalter .....	64
Objektanteile .....	64
Objektarten .....	80
Objektdaten .....	73
Objektinformationen .....	57
Objektkriterien .....	58
Objektprüfung .....	63
Objektunterlagen .....	57
Öltank-Haftpflicht .....	77
Omnibus II .....	13
Onlineabschluss .....	69
Onlineabschlussstrecke .....	77
Onlineberatung .....	65
Onlinebetreuung .....	56
Onlineleistungen .....	80
Onlineplattform .....	58
Onlinetarifen .....	34
Onlinevergleichsrechner .....	79
Optionen .....	34, 43 f., 50, 58, 64
Darlehens- .....	37
Tausch- .....	75 f.
Optionsgebühr .....	35
Organigramm .....	66
Organisationseinheit .....	70

## P

Pächter .....	64
Parallelmarkt .....	68, 73, 75
Partei .....	89
Partiarisches Darlehen .....	48, 87, 90
Partner .....	21, 39, 54, 55 f., 58, 63, 65, 69, 76, 79, 81, 85
institutionelle .....	64
Kooperations- .....	<i>Siehe Kooperationspartner</i>
Regional- .....	58
Themen- .....	58
Partneragentur .....	65, 79
Partnerportal .....	65, 68, 79
Partnerunternehmen .....	80
Performance .....	31
Pflege .....	45, 59
Pflegeapartment .....	72, 84
Pflegeeinrichtung .....	34
Pflegeplatz .....	60
Pflegeversicherung .....	78
Photovoltaik-Versicherung .....	77
Planungskosten .....	22
Plattform .....	90
Immotausch- .....	90
Policendarlehen .....	37

Portal .....	90
Regional-.....	70
Portalnetzwerk .....	64 f., 70
Portfolio .....	83
Portfoliobildung .....	48
Potential .....	34, 53, 80
Preis	
Erwerbs-.....	23
Preise	
Baupreise .....	21
Preisexplosion .....	26
Preiskorrektur.....	1, 26
Immobilien- .....	2
Preisrisiko .....	64
Preissteigerung.....	1
Prinzipal-Agenten-Theorie .....	85
Privat.....	44
Privatanleger .....	89
Private Krankenversicherung.....	78
Private Krankenzusatzversicherung .....	78
Privat-Haftpflicht.....	77
Privathaushalten .....	42
Privatkunden .....	80
Privatperson .....	90
Produkt .....	2, 37, 53 f., 80
Einmalzahlungs-.....	35
Produktanbieter .....	46, 85
Produkte .....	20, 31, 35, 43, 62
Immobilien sparen .....	85
Immobilienbeteiligungs- .....	85
Immobilienverzehr .....	85
Leibrente.....	54
staatlich geförderte .....	90
Produktentwickler.....	85
Produktentwicklung.....	90
Produktgeber.....	41, 85
Produktgestaltung .....	47
Produktinformationsstelle.....	90
Produktlandschaft.....	90
Produktwelt.....	34
Programminfrastruktur .....	80
Projekt .....	21 f., 46
Immobilien- .....	<i>Siehe Immobilienprojekt</i>
Neubau- .....	<i>Siehe Neubauprojekt</i>
Projektierung .....	81
Projektion	
Referenzzins.....	18
Zinszusatzreserve .....	18
Projektplanung.....	21
Provision .....	16, 37, 39, 58
Abschluss-.....	<i>Siehe Abschlussprovision</i>
Bestands- .....	<i>Siehe Bestandsprovision (siehe auch Folgeprovision)</i>
Folge- .....	77
Käufer- .....	<i>Siehe Käuferprovision</i>
Lebensversicherungen .....	15
Makler- ...	<i>Siehe Maklerprovision, Siehe Maklerprovision</i>
Netto- .....	<i>Siehe Nettoprovision</i>
Vermittler-.....	<i>Siehe Vermittlerprovision</i>
Provisionsaufteilung .....	80
Provisionsdeckelungen .....	16
Provisionserträge	

Fonds.....	31
provisionsfrei .....	58
provisionspflichtig .....	58

---

## Q

Qualität .....	83
Service-.....	34

---

## R

Rang .....	39, 63 f.
Ratenanleihe.....	58, 60, 63 f., 87
Ratenzahlung.....	60
ratierliche Zahlung.....	58
Rating .....	64
Ratingagentur .....	17
Realität	
(der Immobilienbewertung) .....	26
Receiver-Swap .....	48
Rechnungszins.....	13 <sup>^</sup> ff., 19, 94
Rechtsprechung.....	68
Rechtsschutz-Versicherung .....	77
Referenzzins .....	15
Projektion.....	18
Regionalportale .....	70
Reihenhaus .....	28, 84, 93
Rendite .....	39
Fonds.....	31
Renovierungskosten .....	64
Renovierungskostenabschlag .....	64
Rentabilität .....	17, 83
Rente .....	2, 64
gesetzliche Alters- .....	35
Immobilienleib-.....	41
Immo-Kollektivrente.....	61
Leib-.....	<i>Siehe Leibrente</i>
Zeit- .....	<i>Siehe Zeitrente</i>
Rentenniveau .....	41
Rentenversicherung.....	45, 53, 62
Rentenzahlung.....	53
Rentner.....	2, 35, 41 f., 60
Reputationsrisiko.....	48
Restbeteiligung.....	58
Restkaufpreis .....	58, 64
Restrisiko .....	58
Restschuldversicherung .....	16
Reverse Mortgage .....	45, 87
Risiko Verzinsliche RMs .....	48
RM-Anbieter .....	53
RM-Geber.....	47 f.
RM-Markt .....	47
RM-Nehmer .....	47
RM-Vertrag.....	46, 51, 53
Ringtausch .....	73
Ringtauschalgorithmus .....	71
Risiken.....	32, 45
Risiko .....	26, 30, 47, 52, 81
Absatz-.....	<i>Siehe Absatzrisiko</i>
Adverse Selektion .....	48

Bauprojekt .....	22
Bauträger .....	21
Einführungs- .....	<i>Siehe</i> Einführungsrisiko
festverzinsliche RMs .....	48
Finanzierung- .....	<i>Siehe</i> Finanzierungsrisiko
Langlebigkeits .....	<i>Siehe</i> Langlebigkeitsrisiko
Liquiditäts- .....	48
Moral Hazard .....	48
Preis- .....	<i>Siehe</i> Preisrisiko
Reputations- .....	<i>Siehe</i> Reputationsrisiko
Rest- .....	<i>Siehe</i> Restrisiko
variabel Verzinsliche RM .....	48
Verwertungs- .....	<i>Siehe</i> Verwertungsrisiko
Risiko volatiler Vermögensmärkte .....	48
Risikoanteil .....	37
Lebensversicherung .....	19
Risikobeteiligungen .....	81
Risikoklasse .....	34, 64
Risikokosten .....	53
Risikokriterien .....	64
Risikomanagement .....	13
risikoreduzierende Maßnahmen .....	47 f.
Rückversicherung .....	48
Rückzahlung .....	50, 52, 62, 64
Rückzahlungsoption .....	50, 52
Rückzahlungspreis .....	37

## S

Sachversicherungen .....	69
Sachversicherungen, Vergleichsrechner .....	77
Sachverständigengutachten .....	64
Sachverständiger .....	71
Salamitaktik (der Auftragsakquise von Immobilienmaklern .....	26
Sale- and Lease-Back .....	43 f., 58
Sale-Modelle .....	41, 43, 55, 61
Sale-Produkte .....	61
Sanierungsobjekt .....	21
Schattenbanken .....	4
Schicksalsfäden der Immobilientransaktionen .....	76
Segment .....	41, 47, 55
Senatsurteil .....	9, 11
Seniorenresidenz .....	2, 34, 60, 72, 76, 84
Serie E-Anleihe .....	64
Serie G-Anleihe .....	64
Servicemanager .....	58
Servicequalität .....	34
Servicerechner .....	58, 68
Sharecoin .....	64
Shareholder Value .....	55, 81
Sicherheit .....	8, 17, 35, 64, 101
Preis- .....	21
Softwarearchitektur .....	76
Solvabilität II .....	13
Sondertilgung .....	46
Sparanteil .....	19, 37
Sparbeitrag .....	39, 55, 58, 64
Sparprodukt .....	9, 37
Sparvertrag .....	65
Spitzenfazilität .....	25

Spitzenrefinanzierungsfazilität .....	97
Definition .....	8, 101
Grafische Darstellung .....	8
Stabilität .....	31
Stakeholder Value .....	81
Startkapital .....	90
State of the Art .....	45
Strafzins .....	25
Strategie .....	
Anlage .....	39
Strategien .....	
zur Vermeidung der Grunderwerbsteuerbelastung .....	39
Studentenapartment .....	84
Stundung .....	61 f.
Suchanzeige .....	56, 58, 67, 69
Suchauftrag .....	58
Suche .....	5, 24, 33, 35, 57 ff., 69, 71, 74 f.
Suchkriterien .....	58
Suchprofil .....	56, 65, 73, 81
Suchprofilmanager .....	58
Summe .....	
Beteiligungs- .....	89
Darlehens- .....	89
Superagenturaccount .....	65

## T

Tausch .....	37, 56 f., 59, 60, 64, 67, 69 f., 73
Wohnungs- .....	70
(Tausch-)Angebot .....	57, 67, 73
Tauschalgorithmus .....	56, 71, 73, 75
Tauschangebot .....	56, 65, 67, 69 f., 73, 75
Tauschangebotsmarkt .....	68
Tauschauftrag .....	56 f.
Tauschmodell .....	64
Tauschobjekt .....	56 f., 59, 73
Tauschoption .....	75 f.
Tauschportal .....	70
Tauschpreis .....	55, 57 <sup>ff.</sup> , 61, 64
Tauschprofil .....	56, 71, 74
Tauschprofilmarkt .....	75
(Teil-)Grundschild .....	64
Teileigentümer .....	51, 59
Teileigentümerschaft .....	55
Teilnehmer .....	4, 71
Markt- .....	3, 5, 21
Teilvererbung .....	45
Teilverkauf .....	51, 61
Teilverkaufsauftrag .....	58
Terminkoordination .....	65
Themenportale .....	70
Tierhalter-Haftpflicht .....	77
Tilgung .....	58, 64
Tilgungsanleihe .....	58, 60, 63 f., 87
Track Record .....	31
Tranche .....	64
Transaktion .....	39, 63 f., 90
Einzel- .....	35
Immobilien- .....	<i>Siehe</i> Immobilientransaktion
Transaktionen .....	
Finanz- .....	<i>Siehe</i> Finanztransaktion

Immobilien- .....	<i>Siehe</i> Immobilientransaktion
Immobilientausch- .....	<i>Siehe</i> Immobilientauschtransaktion
Transaktionsart .....	64
Transaktionsvolumen .....	54
Transformation	
digitale .....	33, 65
Traumimmobilie.....	1, 23, 75

## U

Überbrückungsdarlehen .....	64
Überschussbeteiligung.....	19 f.
umgekehrte Hypothekenanleihe .....	60
Umkehrhypothek .....	2, 41, 43 f., 46, 52, 62, 64, 87
Umkehrhypothekenmarkt .....	61
Umsatzsteuer.....	23
Umsetzung.....	90
Umstellung	
der Bausparverträge.....	11
der Versicherung.....	69
Umtausch.....	37, 64
Umwandlung .....	64, 89
Unfall-Versicherung.....	77
Unternehmensanteile .....	37
Unternehmensliquidität.....	87
Unternehmenswertsteigerung.....	37
Urteil	
Bausparverträge .....	9, 11
Europäischer Gerichtshof .....	12
vom 10.07.2018 (Bausparverträge) .....	9

## V

verbrannt	
Projekt.....	22
Verbraucher .....	1, 4, 11, 15, 20, 33, 45, 64, 85, 90
Verbraucherpreise .....	2
Verbraucherrechte.....	3, 12
Verbriefung .....	48
Vereinbarung .....	43
Vererbung	
Teil- .....	45
Vererbungsmotiv .....	41
Vererbungsoption.....	45
Vergabe .....	89
Vergleichsanbieter.....	34
Vergleichsportal.....	77
Vergleichsrechner .....	69, 79
Verhandlung .....	56 f., 68
Verkauf.....	43 f., 50, 56 f., 59, 62, 64, 71
der eigenen Immobilie.....	26
Verkäufer .....	58 f., 64, 71, 88
Verkaufsauftrag .....	56, 71, 73
Verkaufsobjekt.....	73
Verkaufsoption .....	52
Verkaufspreis .....	21, 59, 73
Verkehrswert .....	29 f., 42, 59, 64
Verlustübertragung .....	45
Vermarktung.....	68, 73
Vermarktungsauftrag .....	68

Allein- .....	56
Vermarktungsdauer .....	68
Vermieter.....	72
Vermieterkollektiv .....	69
Vermietung.....	24, 44, 47, 69, 72
Unter- .....	44
Vermittlerprovision .....	19
Vermittlung .....	56, 58
Vermittlungsauftrag.....	55 ff., 64
Weiter- .....	47
Vermittlungsauftragsarten .....	56
Vermögen.....	34, 45, 55, 58, 64, 89
Anlage- .....	<i>Siehe</i> Anlagevermögen
Fonds.....	31
Gesellschafts- .....	<i>Siehe</i> Gesellschaftsvermögen
Investitions- .....	<i>Siehe</i> Investitionsvermögen
Kollektiv- .....	<i>Siehe</i> Kollektivvermögen
Unternehmens- .....	<i>Siehe</i> Unternehmensvermögen
Vermögensanteilen .....	64
Vermögensberater .....	69
Vermögensbestand .....	55
Vermögensvolumen.....	64
Vermögenswert.....	64
Veröffentlichen .....	58
Verpflichtung .....	89
Versicherer .....	17, 54, 80
Kranken- .....	54
Lebens- .....	53, 54
Versicherte .....	15 f., 19, 32 f.
Versicherung .....	3 ff., 19, 61 f., 65, 81
Bau- .....	77
Cyber .....	77
Fahrrad.....	77
Feuerrohbau.....	77
Haus- und Grundbesitzer .....	77
Hausrat-.....	69, 77
Lebens- .....	1
Öltank-Haftpflicht .....	77
Pflege- .....	78
Photovoltaik.....	77
Private Krankenvoll- .....	78
Private Krankenzusatz- .....	78
Privat-Haftpflicht .....	77
Rechtsschutz .....	77
Renten- .....	45, 53
Rück-.....	48
Unfall- .....	77
Wohngebäude .....	77
Versicherungen	
Lebens- .....	13
Lebens-, Überblick Vergleichsrechner.....	79
Sach-.....	69
Versicherungsberater .....	15, 69
Versicherungsbranche .....	13
Lebens- .....	13
Versicherungsgeber .....	85
Versicherungsgeschäft .....	80
Versicherungskollektiv .....	34
Versicherungsmakler .....	54, 77, 80
Versicherungsnehmer .....	15, 19, 85
Lebensversicherungen.....	20

Versicherungsprodukte .....	37
Kapitallebens- .....	35
Lebens- .....	32, 35
Pflege- .....	54
Versicherungsvergleichsportal .....	77
Versicherungsvertrag .....	53, 65
Versicherungsvertragsgesetz .....	13
Versicherungsvertrieb .....	80
Vertrag .....	1, 9 f., 15, 33, 53, 64, 89 f.
Bau- .....	23
Bauspar- .....	<i>Siehe</i> Bausparvertrag
Bauträger- .....	23
Darlehens- .....	<i>Siehe</i> Darlehensvertrag
Grundstückskauf- .....	23
Haupt- .....	4
Kauf- .....	23, 26, 64
Kredit- .....	12, 63
Makler- .....	59
Miet- .....	69
Neu- .....	69
RM- .....	46, 51, 53
Spar- .....	65
Versicherungs- .....	53, 65
Verträge .....	1
Vertragsablauf .....	19
Vertragsabschluss .....	4, 15, 65
Neuvertrag .....	69
Vertragsbedingungen .....	85
Vertragsbeendigung .....	33
Vertragsbeginn .....	19
Vertragsdauer .....	19
Vertragsdetails .....	33
Vertragserfüllung .....	33
Vertragserweiterung .....	80
Vertragsgestaltung .....	10, 48
Vertragslaufzeit .....	33
Vertragsmodellen .....	64
Vertragsverhältnis .....	10
Vertragsverwaltung .....	19
Vertragszweck .....	10
Vertrauen .....	3 f.
Vertrieb .....	11, 13, 54, 58, 65
Vertriebskosten .....	5, 13, 90
Vertriebspartner .....	85
Verwalter .....	71
Verwaltungskosten .....	14, 33, 53, 90
Verwaltungskostenquote	
Lebensversicherung .....	19
Verwertbarkeit .....	83
Verwertungsrisiko .....	48
Verzinsung	
Anleihen .....	55
Bausparverträge .....	9
bei Immobilienanleihen .....	64
Immobilien sparen .....	64
Lebensversicherung .....	14
Verzinsungen	
des Anlagebetrags .....	64
virtueller Rundgang .....	56, 68
Vorabverkauf .....	2, 61
Vorabverkaufsauftrag .....	58
Vorbereitung .....	68

Vorkaufsrecht .....	55
Vorsichtgebots .....	14
Vorsteuer .....	23
Vorteile .....	6, 37, 45
Vorverkaufshürde .....	22
Vorverkaufsquote .....	22, 24, 26

---

## W

Währung .....	1
Wallet-Lösungen .....	7
Wandelanleihe .....	37, 64, 90
Wandeldarlehen .....	87, 90
Wandlungsoption .....	35
Wechsel .....	1, 57, 59, 72
des Berechtigten .....	59
des Darlehensnehmers .....	59
des Eigentümers .....	59
des Schuldners .....	59
Immobilien- .....	69 f.
Wohnungs- .....	69
Wechselkonzept .....	32
Wechseloption .....	35
Werbeprospekt .....	90
Werbung .....	48
Wert .....	2, 64
Wertpapier .....	87
Wertpapiermarkt .....	31
Wertsteigerung .....	35, 37, 39, 51 f., 55
Wertzuwachs .....	50 ff.
Wettbewerbsvorteil .....	81
Wohngebäude-Versicherung .....	77
Wohnimmobilie .....	28, 43, 72, 74, 93
Wohnrecht .....	60 f., 64
Wohnung .....	2, 26, 57, 67, 72, 76
Inserate .....	67
Wohnungsbaugenossenschaft .....	69
Wohnungswechsel .....	69
Wucher .....	1
Wunscherfüller .....	75
Wunschimmobilie .....	34, 39, 56, 69, 73, 75

---

## Y

Ying und Yang .....	85
---------------------	----

---

## Z

Zahlung .....	4, 43, 58 f., 64
Aus- .....	16
Einmal- .....	<i>Siehe</i> Einmalzahlung
Kaufpreis- .....	74
Raten- .....	60
ratierliche .....	58
Renten- .....	53
Rück- .....	<i>Siehe</i> Rückzahlung
Zins- .....	<i>Siehe</i> Zinszahlung
Zahlungsmittel .....	6
Zahlungsvereinbarung .....	64

Zeitrente .....	60 f.	Zinsfestschreibungszeit.....	64
Zentralbank .....	8, 102	Zinspolitik .....	25
Zertifizierungsanträge.....	90	Zinsrisiko.....	48
Ziel .....	2	Zinssatz .....	1, 8 f., 14, 17, 25, 37, 39, 52, 64, 95 ff.
Ziele .....	64	für Spitzenrefinanzierungsfazilität (Grafische Darstellung).....	8
Zielerfüllung .....	11	für Spitzenrefinanzierungsfazilität (Tabelle Entwicklung) .....	97
Zielgruppe.....	41, 60, 68, 70, 85	Zinssenkungen.....	1
Zillmer-Verfahren .....	15	Zinssituation .....	1, 9, 46 f., 71
Zins.....	23, 58	Zinsverpflichtungen.....	1
Darlehens-.....	61	Zinsvorteil .....	58
Niedrig- .....	<i>Siehe</i> Niedrigzinsen	Zinszahlung.....	47, 61 f.
Zinsänderung.....	24	Zinszusatzreserve .....	3, 13, 15, 17, 89
Zinsbelastung .....	89	Zukunft.....	20, 22, 57, 65, 76, 80 f., 85, 90
Zinsbindung.....	1	Zusammenarbeit .....	90
Zinsbonus		Zusatzgebühren .....	53
Bausparvertrag .....	9, 11 f.	Zuteilungsreife	
Zinseinnahmen.....	64	Bausparverträge .....	9
Zinsen .....	1, 7, 11, 17, 20, 22, 24, 26 ff., 50, 61 f., 64	Zweckgesellschaft .....	59, 64
Immobilendarlehen.....	27	Zwischendarlehen .....	64
Zinsentwicklung .....	89	Zwischenfinanzierung .....	64
Zinseszinsverbot.....	47		
Zinseszinsverbotes .....	43		

## Ausblick auf die Entwicklung und Umsetzung des Konzeptes

In diesem ersten Werk habe ich Herausforderungen der Immobilien- und Finanzbranche herausgearbeitet und einen Teil des Konzeptes für einen Immobiliентаuschmarkt vorgestellt. Die Ausarbeitung zum Immobilienverzehr zeigt, dass aktuell eine sehr gute Chance besteht, den Immobilienverzehr von einem Nischenprodukt hin zu einer echten Rentenalternative zu verwandeln und in Deutschland in diesem Sinne zu etablieren. Die Kombination von Immobilien tauschen, Immobiliensparen und Immobilienverzehr kann im Rahmen des vorgestellten Unternehmenskonzeptes auf die nächste Stufe gebracht werden.

Im nächsten Buch erfahren Sie, wie man dieses Konzept mit verschiedenen Anleihen verbindet und ein geeignetes Beteiligungsexposé aufbauen könnte. Dieses Beteiligungsexposé kann als Grundlage für ein geeignetes Wechselprogramm für aktuelle Bausparer zur Entlastung der Bausparkassen verwendet werden. Ein solches wird bereits Teil des nächsten Buches werden.

Wir könnte man institutionelle Partner und Branchenpartner für eine strategische Zusammenarbeit gewinnen und einen konkreten Vertrag für (Super-)Agenturaccounts ausgestalten? In einer gesonderten Ausgabe können Sie Einblick in ein strategisches Angebot für Partner, (z.B. Bausparkassen, Versicherungen und Immobilienmakler) erhalten.

Was, wenn die Zusammenarbeit mit Profis und Institutionen sich hinauszögert? Im vierten Teil werden Möglichkeiten beschrieben, Crowdfunding, Crowdlending oder einen Börsengang am Kryptowährungsmarkt als alternative Finanzierungsform zu nutzen. Dieser Teil bietet eine vollständige Einführung in den Bereich der Token und Coins, erklärt die Unterschiede und notwendige Schritte auf dem Weg zum eigenen Offering. Dabei wird das in den vorherigen Büchern beschriebene Konzept als Basis für die Etablierung einer immobilienbasierten, digitalen Währung genutzt.

In einem Gesamtwerk werden die einzelnen Teile zusammengefasst. Als Bonus wird ein Rahmen für den Börsengang des erfolgreichen Immotausch-Unternehmens gesetzt.

Mit der Kombination und der Umsetzung der Inhalte der gesamten Buchreihe werden Sie in der Lage sein, den Weg zum Aufbau und der Finanzierung eines eigenen Immobilienunternehmens zu beschreiten, welches an den Segmenten Immobilienanzeigen, Immobilienvertrieb, Immotausch, Immobilienverzehr und Versicherungsvergleich Umsätze und Erträge erzielt. Sie werden verstehen, wie sich eine immobilienbasierte Digitalwährung etablieren lässt und wie man geeignete Partner finden kann, in diesen neuen Markt zu investieren.



In Band I des Sammelwerkes zum Thema *Finanzmarkt im Wandel* erhalten Sie einen tiefen Einblick in die Herausforderungen der großen Kreditinstitute. Sie erfahren detaillierte Begründungen, warum Bausparkassen und Lebensversicherungen stark gefährdet sind und für den Endverbraucher kein marktfähiges Produkt mehr darstellen.

Als Immobilienprofi mit 14 Jahren Erfahrung beleuchtet der Autor Patrick Riehl Zusammenhänge zwischen Zinsentwicklung, Kryptowährungen, dem Untergang alteingesessener Institutionen und den hohen Immobilienpreisen.

In einer Reihe von Lösungsansätzen konstruiert er ein ideales Unternehmen, welches Immobilien, Finanzen und Versicherungen für ein neues Kollektiv vereint: Das Immotausch-Kollektiv.

„Welche Immobilie machst du frei, wenn du gefunden hast, was du suchst?“, beschreibt die Ausgangsfrage für einen selbst entwickelten Algorithmus, der in Zeiten der Digitalisierung Einsicht in die Schicksalsfäden der Immobilientransaktionen geben wird.

Das Potential dieser Idee verbindet er mit dem schlummernden Potential des Marktes für Immobilienverzehr in Deutschland. Rentner könnten dabei bereits Jahre vorher den geplanten Umzug in eine Wohnung mit Aufzug anvisieren und Interessenten für die eigene Immobilie generieren. In seinen ausführlichen Analysen zu diesem Thema berechnet er das Marktpotential auf bis zu 800 Mrd. Euro innerhalb der nächsten 30 Jahre.

Das Gesamtkonzept liefert die Grundlage für eine weltweite, immobilienbasierte, digitale Währung. Der Termin für ein Security Token Offering ist bereits für Herbst 2020 geplant.