



Jeder vierte Mieter unter 50 will eine Immobilie kaufen

Geschrieben am: 26-03-2017

der Frühling ist endlich da! Das macht sich nicht nur am Vogelzwitschern und Weidenkätzchen bemerkbar, sondern auch am tüchtigen Treiben an zahlreichen Baustellen in deutschen Neubaugebieten.

Ermutigt durch die anhaltende Niedrigzinsphase trauen sich immer mehr Familien ein Eigenheim zu erwerben oder zu bauen. Das wundert kaum, denn im Schnitt investieren Käufer in Deutschland derzeit ca. 242.000,- EUR in eine Immobilie. Bei diesem Investitionsvolumen müssen sie heute 58.000,- EUR weniger Zinsen zahlen als noch vor rund zehn Jahren. Das sind unter anderem die Ergebnisse der neuen Sparda-Studie „[Wohnen in Deutschland 2017](#)“.

Eine weitere Erkenntnis der Studie – zwei Drittel der Deutschen sind überzeugt, dass sich die eigene Wohnung oder das eigene Haus grundsätzlich lohnen. Dabei leben nur 46 Prozent der Bundesbürger nach eigenen Angaben in einem Eigenheim. Doch jeder vierte Mieter in Deutschland unter 50 Jahren plant den Kauf einer eigenen Immobilie (26 Prozent). In der Altersgruppe zwischen 31 und 40 Jahren haben gut ein Drittel Kaufabsichten (35 Prozent).

Aus der Studie geht eindringlich hervor, dass der Wunsch nach eigenen vier Wänden bei den Deutschen weiterhin stark ausgeprägt ist. Dieser Trend ist für die Banken schon lange keine Neuheit. Sie sprechen ihre Kunden auf das Thema Immobilienerwerb und Finanzierung mittlerweile sehr offensiv an.

Für Versicherungsvermittler stellt sich dabei die Frage, ob man dieses Feld den Kreditinstituten freiwillig überlässt. Nochmals aus der Sparda-Studie – jeder vierte Mieter, also ein erheblicher Teil der Versicherungsbestände, hat fest vor eine Immobilie zu erwerben. Sollten die Kunden in der Zukunft ausschließlich von den Banken Informationen und Angebote zur Immobilienfinanzierung erhalten, so drohen diese Kundenbestände von unabhängigen Versicherungsvermittlern abzuwandern. Fakt ist – die Banken haben eine Maschinerie entwickelt die Kunden mit Interesse an

Immobilienfinanzierung intensiv auf den notwendigen Versicherungsschutz anzusprechen. Betroffen sind meistens

- Risikolebensversicherung
- Bauherrenhaftpflichtversicherung
- Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung
- Bauleistungsversicherung
- Wohngebäudeversicherung

und einige mehr. Auch die bestehenden Verträge der Immobilienkunden werden meist von Bankvertrieben einkassiert.

Unsere Empfehlung – beugen Sie die Gefahr des Kundenverlustes prophylaktisch vor. Sprechen Sie Ihre Kunden auf das Thema Immobilienerwerb aktiv an. Dazu sind Sie, auch als Versicherungsvermittler ohne §34i GewO, im Rahmen der Altersvorsorgeberatung weiterhin berechtigt. Beim Interesse der Kunden können Sie die Immobilienfinanzierung durch zertifizierte Partnerunternehmen provisionspflichtig abwickeln lassen ([hier](#) – unser früherer Beitrag dazu) und relativ mühelos neue Versicherungsverträge generieren.

www.setana.de

Bildquelle: drubig-photo / fotolia.com