

## Maklerbefragung: Immobilien-Verrentung gewinnt in Deutschland an Bedeutung

**Die Immobilien-Leibrente setzt sich auch aus Maklersicht in Deutschland immer mehr durch. 40 Prozent der Vermittler schätzen das Potenzial als sehr hoch beziehungsweise hoch ein, lediglich 23 Prozent sehen wenig Chancen für die Verrentung von Wohnungen und Häusern. Das zeigt eine gemeinsame Befragung des Immobilienverbands Deutschland IVD und der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG.**

Für rund sechs von zehn Maklern ist die Immobilien-Verrentung grundsätzlich ein attraktives Geschäftsmodell. Allerdings fehlt es vielen noch an Erfahrung: Nur jeder vierte Makler hat schon mal eine Immobilien-Leibrente vermittelt. Als zentralen Grund dafür nennen die Vermittler eine bisher mangelnde Nachfrage auf Seiten der Käufer. 40 Prozent verfügen zudem nach eigenen Angaben nicht über ausreichend Wissen zum Thema Verrentung.

„Der Markt der Immobilien-Leibrente entwickelt sich gerade rasant nach oben“, sagt Friedrich Thiele, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Leibrenten AG. „Auf der einen Seite steigt die Nachfrage bei Senioren, die bis zum Lebensende in ihrer vertrauten Umgebung bleiben möchten, aber auf zusätzliche Einnahmen angewiesen sind. Auf der anderen Seite wächst die Zahl der Käufer. Als einziges institutionelles Unternehmen treten wir bundesweit als Abnehmer der Immobilien von Senioren auf. Das gibt dem Markt einen großen Schwung.“

Die Studie zeigt: Makler, die bereits eine Leibrente vermittelt haben, sind mit diesem Geschäftsfeld zufrieden. Ausgedrückt in Schulnoten vergeben sie dafür im Schnitt eine 2,3. Fast sieben von zehn Befragten würden den Einstieg in die Verrentung auch anderen Vermittlern empfehlen.

Fragt man Makler mit Erfahrung in diesem Bereich nach den wichtigsten Motiven der Ruheständler zum Abschluss einer Immobilien-Leibrente, ist die Antwort eindeutig: 86 Prozent nennen den Wunsch nach Aufstockung der monatlichen Einnahmen. Dies verdeutlicht die herausragende Rolle, die zusätzliches Geld für die Senioren spielt.

Viele Ruheständler wünschen sich der Befragung zufolge zudem ein bisschen Luxus über die Finanzierung des Alltags hinaus. Groß ist das Interesse auch bei Menschen ohne Erben. Denn wer keine Nachkommen hat, trennt sich naturgemäß leichter von Haus oder Wohnung.

„Unsere weiteren Marktforschungsuntersuchungen und Befragungen unter Senioren in Deutschland zeigen, dass gut jeder fünfte Immobilieneigentümer im Rentenalter der Leibrente grundsätzlich aufgeschlossen gegenübersteht“, so Friedrich Thiele.

### **Pressekontakt:**

Thöring & Stuhr  
Kommunikationsberatung  
Claudia Thöring  
Tel: +49 40 207 6969 82  
mobil: +49 170 2150 146  
[Claudia.Thoering@corpnewsmedia.de](mailto:Claudia.Thoering@corpnewsmedia.de)