



Wüstenrot Immobilien GmbH weiter auf Erfolgskurs

Wüstenrot Immobilien GmbH weiter auf Erfolgskurs
Im Geschäftsjahr 2013 konnte die bundesweit tätige Wüstenrot Immobilien GmbH (WI) die positive Entwicklung der Vorjahre fortsetzen - trotz eines weiterhin von einem knappen Angebot geprägten Immobilienmarktes. Mit 13,1 Millionen Euro Provisionserlösen erreichte die WI erneut eine Bestmarke. Dies entspricht einer Steigerung von 2,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr mit 12,8 Millionen Euro. Getragen wird dieser Erfolg hauptsächlich von der Makler-Sparte. Deren Anteil an den Erlösen beträgt mit 85 Prozent rund 11,14 Millionen Euro, was einer Steigerung von 3,7 Prozent zum Vorjahr (rund 10,7 Millionen Euro) entspricht. Der gesamte Vermittlungsumsatz aus den drei Bereichen Makler- und Verwertungsgeschäft sowie Cross-Selling betrug 290 Millionen Euro und bewegt sich leicht unter dem Vorjahresniveau von 302 Millionen Euro. Die insgesamt positive Umsatzentwicklung der WI wurde insbesondere durch ein ungewöhnlich starkes Jahresendgeschäft begünstigt. Das erfolgreiche Ergebnis bestätigt den von den Geschäftsführern Jochen Dörner und Günter Schönfeld eingeschlagenen Weg des soliden Wachstums.
2013 hat sich bei den Provisionserlösen des Maklergeschäfts das Gefüge deutlich verändert. Während 2012 noch rund 16 Prozent der Provisionserlöse aus Bauträgervermittlungen stammten, waren es 2013 nur noch zehn Prozent. "Das unterstreicht die große Bedeutung der Vermittlung von Bestandsimmobilien, denn mit den Steigerungen in diesem Bereich konnten die Rückgänge bei den Bauträgervermittlungen vollständig kompensiert werden", sagt Geschäftsführer Günter Schönfeld. Gegenüber dem erfolgreichen Maklergeschäft waren die Sparten Cross-Selling und Verwertungsgeschäft rückläufig. Hintergrund sind die - wie bei anderen Banken auch - seit Jahren rückläufigen Zwangsversteigerungsfälle. Beim Cross-Selling wurden weniger Baufinanzierungen nachgefragt.
Stagnierende Vermittlungsfälle und steigende Provisionen
Seit 2011 sind die Zahlen der Vermittlungsfälle und der Objektwertumsätze konstant, hingegen wachsen aber die Provisionserlöse aufgrund gestiegener Preise. Diese Entwicklung verläuft marktkonform und ist in der Angebotsknappheit der prosperierenden Märkte begründet. In den starken Metropolregionen Bayerns und Baden-Württembergs erzielt die WI mehr als 50 Prozent ihres Umsatzes. Dort und in anderen Metropolregionen herrscht ein Verkäufermarkt mit kurzen Vermarktungszeiten, während die strukturschwächeren Räume unverändert vom Käufermarkt mit langen Vermarktungszeiten geprägt sind. Zwar nimmt die Neubautätigkeit in den städtischen Regionen wieder zu, kann aber die Lücke zwischen geringem Angebot und höherer Nachfrage nicht schließen.
Fortsetzung von Investitionen
Die Finanzierung des Geschäftsbetriebs der WI erfolgte wie in den Vorjahren vollständig aus Eigenmitteln. Der eingeschlagene Investitionskurs soll auch 2014 fortgesetzt werden - mit Änderungen beim Internetauftritt sowie bei der Maklerausstattung mit modernsten Softwareprodukten. Geschäftsführer Jochen Dörner erläutert die Planungen: "Wir investieren in die Zukunft und wollen uns dafür wetterfest machen. Die Professionalität der Makler, die Vergleichbarkeit von Maklerleistungen aus Kundensicht, Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit werden noch viel stärker Kennzeichen für Marke und Qualität eines Maklers stehen."
Zertifizierte Maklerausbildung als Zukunftsthema
Bereits seit 2012 bildet die WI Nachwuchskräfte zum zertifizierten Immobilienvermittler nach DIN EN 15733:2010 aus. 2013 wurden darüber hinaus Immobilien-Fachthemen als Weiterbildung in Form von Webinaren (Web-Seminare) und Web-Based-Trainings angeboten. Als Bildungsträger des gesamten Weiterbildungsangebots konnte die WI ab 2013 das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) in Bochum gewinnen. Das EBZ ist auf diesem Gebiet der größte Bildungsträger.
Im aktuellen Koalitionsvertrag stehen eine Reihe von wohnungspolitischen Maßnahmen. Als Verschärfung des Maklerrechts soll die Gewerbeerlaubnis für Immobilienmakler an einen Sachkundenachweis gebunden werden", stellt Jochen Dörner fest. "Die WI begrüßt dieses Vorhaben. Doch unabhängig davon, ob das Maklerrecht tatsächlich verschärft wird, hat die berufliche Weiterbildung bei uns einen hohen Stellenwert. Als Unternehmen der Wüstenrot & Württembergische-Gruppe wollen wir in unserem Bereich den Kunden beste Leistungen bieten und dazu sind einschlägige immobilienwirtschaftliche Kenntnisse unverzichtbar."
Preisentwicklung und Prognose für 2014
Viele Verkäufer von Wohnimmobilien, insbesondere in starken Marktgebieten, wollen an der Preisentwicklung partizipieren. Die fundierte Wertermittlung führt laut WI daher nicht mehr zum Ziel, sondern es werden zusätzliche Marktzuschläge gefordert. Häufiger als früher treten mehrere echte Kaufinteressenten auf, die das gleiche Objekt erwerben wollen - und nicht selten werden Gebote abgegeben, die über den Angebotspreisen liegen. In den strukturschwachen Regionen geben die Preise hingegen weiter nach oder stagnieren bestenfalls. Das Problem dort ist nicht der Wert der Immobilie, sondern die zu geringe kaufkräftige Nachfrage.
Die Rahmenbedingungen des deutschen Wohnimmobilienmarktes - Niedrigzinsphase sowie Marktsituationen in den Käufer- und Verkäufermärkten - werden sich nach Einschätzung der Geschäftsführung der WI nicht wesentlich ändern und sich weiter positiv auf die Vermittlungstätigkeit im laufenden Jahr auswirken.
Wüstenrot & Württembergische - Der Vorsorge-Spezialist
Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe ist "Der Vorsorge-Spezialist" für die vier Bausteine moderner Vorsorge: Absicherung, Wohneigentum, Risikoschutz und Vermögensbildung. Im Jahr 1999 aus dem Zusammenschluss der Traditionsunternehmen Wüstenrot und Württembergische entstanden, verbindet der börsennotierte Konzern mit Sitz in Stuttgart die Geschäftsfelder BausparBank und Versicherung als gleichstarke Säulen und bietet auf diese Weise jedem Kunden die Vorsorgelösung, die zu ihm passt. Die rund sechs Millionen Kunden der W&W-Gruppe schätzen die Service-Qualität, die Kompetenz und die Kundennähe von rund 8.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Innendienst und 6.000 Außendienst-Partnern. Dank eines weiten Netzes aus Kooperations- und Partnervertrieben sowie Makler- und Direkt-Aktivitäten kann die W&W-Gruppe mehr als 40 Millionen Menschen in Deutschland erreichen. Die W&W-Gruppe setzt auch künftig auf Wachstum und hat sich bereits heute als größter unabhängiger und kundenstärkster Finanzdienstleister Baden-Württembergs etabliert.
Wüstenrot & Württembergische AG
Gutenbergstr. 30
70176 Stuttgart
Telefon: +49 (711) 662-0
Telefax: +49 (711) 662-2520
Mail: immo.dehnert@ww-ag.com
URL: <http://www.ww-ag.com>


Pressekontakt

Wüstenrot & Württembergische AG

70176 Stuttgart

ww-ag.com
immo.dehnert@ww-ag.com

Firmenkontakt

Wüstenrot & Württembergische AG

70176 Stuttgart

ww-ag.com
immo.dehnert@ww-ag.com

Durch den Zusammenschluss von Wüstenrot und Württembergische ist ein Finanzdienstleistungskonzern mit Sitz in Stuttgart entstanden. Unter dem Dach der Wüstenrot & Württembergische AG (W&W AG) wird ein umfassendes Produktangebot aus einer Hand angeboten. Unsere Geschäftsfelder decken alle Kundenbedürfnisse ab: von der Baufinanzierung und der Altersvorsorge über die Vermögensbildung bis hin zum Risikoschutz. Dabei bleiben die bekannten Markennamen erhalten. Die Bündelung der Kräfte eröffnet zusätzliche Wachstumschancen und Synergiepotenziale.