

WI behauptet sich in umkämpftem Markt

Im Geschäftsjahr 2014 konnte sich die bundesweit tätige Wüstenrot Immobilien GmbH (WI) in einem weiterhin von einem knappen Angebot geprägten Immobilienmarkt behaupten. Trotz unterschiedlicher Entwicklungen in den Erlössparten Makler- und Verwertungsgeschäft sowie Cross-Selling erreichte die WI 12,6 Millionen Euro Provisionserlöse (Vorjahr 13,1 Millionen Euro) und lag damit über dem Planwert von 12,2 Millionen Euro. Der Plan berücksichtigte die bereits seit Jahren festzustellenden Rückgänge der vermittelten Stückzahlen. Der gesamte Vermittlungsumsatz aus den drei Sparten Makler- und Verwertungsgeschäft sowie Cross-Selling betrug wie im Vorjahr knapp 290 Millionen Euro. Den von der Großen Koalition geplanten Sachkundenachweis für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter begrüßt die WI.

Im Geschäftsjahr 2014 konnte sich die bundesweit tätige Wüstenrot Immobilien GmbH (WI) in einem weiterhin von einem knappen Angebot geprägten Immobilienmarkt behaupten. Trotz unterschiedlicher Entwicklungen in den Erlössparten Makler- und Verwertungsgeschäft sowie Cross-Selling erreichte die WI 12,6 Millionen Euro Provisionserlöse (Vorjahr 13,1 Millionen Euro) und lag damit über dem Planwert von 12,2 Millionen Euro. Der Plan berücksichtigte die bereits seit Jahren festzustellenden Rückgänge der vermittelten Stückzahlen. Der gesamte Vermittlungsumsatz aus den drei Sparten Makler- und Verwertungsgeschäft sowie Cross-Selling betrug wie im Vorjahr knapp 290 Millionen Euro. Den von der Großen Koalition geplanten Sachkundenachweis für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter begrüßt die WI.

Aufgrund der großen Nachfrage und der Angebotsknappheit in den starken Marktgebieten sind die Stückzahlen im Maklergeschäft branchenweit seit 2012 rückläufig. Auch bei der WI sank die Stückzahl im Vergleich zum Vorjahr um 7,8 Prozent auf rund 1.500 Stück. Dennoch verfehlte die WI die Nettocourtage von 2013 (10,45 Millionen Euro) nur knapp um zwei Prozent (10,24 Millionen Euro). Im Verwertungsgeschäft hat sich der seit 2008 einsetzende Trend der Umsatzrückgänge auch 2014 fortgesetzt. Hintergrund sind die rückläufigen Zwangsversteigerungsfälle in Deutschland. Im Cross-Selling hingegen konnte der Vorjahreswert der Umsätze von 0,13 Millionen Euro um 27,4 Prozent überschritten werden (2014: 0,17 Millionen Euro).

„Im Vergleich mit regionalen Entwicklungen, wie zum Beispiel in Berlin, in der die Umsätze 2014 nach Mitteilung des Gutachterausschusses um neun Prozent und die Stückzahlen um zwölf Prozent zurückgingen, können wir mit unserer Umsatzentwicklung zufrieden sein“, meint Jochen Dörner, Mitglied der Geschäftsführung der WI.

Anhaltend hohes Niveau durch steigende Preise und günstige Bedingungen

Ebenso wie in zahlreichen Ballungsgebieten in Deutschland sind auch bei der WI die Immobilienpreise gestiegen. Während die Stückzahlen der Eigentumsobjekte gegenüber dem Höchststand 2011 um 22,4 Prozent zurückgingen, haben sich die Durchschnittspreise der bundesweiten Vermittlungen der WI im selben Zeitraum um 22,1 Prozent erhöht.

Eine stabile Wirtschaftslage, steigende Einkommen der Haushalte, überwiegend gute Arbeitsmarktdaten sowie niedrige Zinsen haben das Marktgeschehen 2014 geprägt, ebenso wie in den Vorjahren. Die WI erzielte in den wirtschaftsstarken Ländern Baden-Württemberg und Bayern rund 55 Prozent (Vorjahr: 52 Prozent) ihres Umsatzes. In strukturschwachen Regionen kam es zu Preisdruck und Dehnung der Vermarktungszeiten aufgrund von

Bevölkerungsrückgängen und Überalterung. Geopolitische Krisen und die anhaltende Niedrigzinspolitik führten dazu, dass Investitionen in Immobilien weiterhin anderen Anlageformen vorgezogen wurden.

Regulatorische Eingriffe prägen den Wohnimmobilienmarkt

Zunehmend regulatorische und fiskalische Eingriffe belasteten jedoch den Markt. So kam es mit Eintreten der Energieeinsparverordnung und der Verbraucherrechterichtlinie zu weiteren Regularien in der Vermittlungstätigkeit. Das Mietrechtsnovellierungsgesetz hat die Bundesregierung Ende 2014 auf den Weg gebracht. Es wird 2015 rechtskräftig. Die damit einhergehenden Neuerungen Mietpreisbremse und Bestellerprinzip werden im diesem Jahr ebenfalls Auswirkungen auf den Markt haben.

Steigende Anforderungen an die Makler

Nach der beschlossenen Einführung der Mietpreisbremse und des Bestellerprinzips plant die Große Koalition aktuell die Gewerbeordnung für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter zu verschärfen und einen Sachkundenachweis in Form einer Sachkundeprüfung bei der IHK einzuführen. Eine weitere Voraussetzung für die Erteilung der Gewerbeerlaubnis muss künftig durch den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung erbracht werden. Bisher ist die Erteilung der Gewerbeerlaubnis für Immobilienmakler gemäß § 34 c der Gewerbeordnung an keinen Sachkundenachweis gebunden, für Wohnungseigentumsverwalter ist die Tätigkeit bislang erlaubnisfrei.

Vor allem bei der Beratung älterer Immobilieneigentümer sind gut ausgebildete Makler mehr denn je gefragt. Hier gibt es wachsende Bedarfe in Bezug auf den Vermögens- und Lebensstandard. „Die Best Ager stehen vor großen Herausforderungen: Ist ein altersgerechter Umbau technisch möglich und ist er finanzierbar? Soll die Immobilie gegen eine Etagenwohnung mit Aufzug im Gebäude getauscht werden oder soll das Haus oder die Wohnung verkauft werden, wenn die Rente für den Lebensunterhalt knapp bemessen ist?“, sagt Günter Schönfeld, Geschäftsführer der Wüstenrot Immobilien GmbH. Darüber hinaus bedürfen Best Ager oftmals einer guten Beratung bei vermieteten Wohnungen und Häusern. Denn in vielen Fällen liegt die tatsächliche Miete unter der ortsüblichen Vergleichsmiete und schmälert die Rendite bzw. das benötigte Zusatzeinkommen im Alter.

„Wir begrüßen deshalb das Vorhaben des Bundeswirtschaftsministeriums, einen Sachkundenachweis einzuführen. Denn nur gut ausgebildete Immobilienmakler können etwa mit einer marktgerechten Preisermittlung eine faire und seriöse Grundlage für weitergehende Gestaltungsfragen wie Verkäufe auf Basis von Leib- und Zeitrenten liefern“, sagen die beiden Geschäftsführer der WI.

Da die Anforderungen an die Maklertätigkeit sowie die Wettbewerbssituation immer anspruchsvoller und komplexer werden, hat die WI bereits 2012 das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) in Bochum als Bildungsträger ihres gesamten Weiterbildungsangebots gewinnen können. Zudem bildet die WI seit 2012 Nachwuchskräfte zum zertifizierten Immobilienvermittler nach DIN EN 15733:2010 aus. Auch eine Berufshaftpflichtversicherung für alle Makler besteht bei der Gesellschaft bereits seit Jahrzehnten.

Prognose für 2015

Die WI rechnet damit, dass sich die Marktverhältnisse im kommenden Jahr nicht wesentlich

verändern werden. In den florierenden Märkten wird es Nachfrageüberhänge und weiter steigende Preise geben, in den strukturschwachen Regionen hingegen werden Nachfrage, Verkaufsgeschwindigkeit und Preise gedämpft. Weiterhin ist mit einer guten Wirtschaftslage und einem steigenden Einkommen bei der arbeitenden Bevölkerung zu rechnen. Die Mietpreisbremse wird sich nach Ansicht der WI kurzfristig (noch) nicht negativ auf das Kundenverhalten auswirken. Durch das Bestellerprinzip kann es jedoch zu Umsatzrückgängen kommen. Die Maklerorganisation wird 2015 ausgebaut, sodass die Gesellschaft mit einem Umsatzwachstum rechnet.

Kontakt:

Wüstenrot & Württembergische AG
KE Externe Kommunikation
Marleen Kledig
Telefon: 0711 662-724461
Telefax: 0711 662-824461
E-Mail: marleen.kledig@ww-ag.com

Webseite: www.ww-ag.com

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 7.600 Innendienst-Mitarbeitern und 6.000 Außendienst-Partnern in Deutschland. 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.

