

Wüstenrot Immobilien mit neuem Vermittlungsrekord



W&W Standort in Stuttgart

© Wüstenrot & Württembergische AG

Die Wüstenrot Immobilien GmbH (WI) konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 erneut einen neuen Rekord bei den Vermittlungen verbuchen. Mit 606 Millionen Euro wurden diese im Vergleich zum Vorjahr (506 Millionen) um 100 Millionen Euro (+ 19,8 Prozent) übertroffen. Trotz Angebotsknappheit in zahlreichen Marktgebieten sind die Vermittlungen um fast ein Viertel gestiegen.

Auch die Zahl der Makler ist gewachsen. Bezogen auf die politische Situation des Eigenheim-Markts, spricht sich die WI gegen die mögliche Einführung des Bestellerprinzips beim Wohnimmobilienkauf aus. Ihrer Einschätzung nach kann der Wohnungsmangel damit nicht behoben werden - und für Kaufinteressenten ergeben sich Nachteile.

Die WI hat mit 2.200 Immobilienvermittlungen erstmals die 2.000er-Marke überschritten. Den größten Zuwachs verbuchte das Kerngeschäft der WI, die Vermittlung von Wohnimmobilien, mit 1.898 erfolgreichen Transaktionen (Vorjahr 1.532) zu Preisen von 474 Millionen Euro (Vorjahr 409 Millionen Euro) im Eigentumssegment. Die Vermietungen mit 302 Millionen Euro (Vorjahr 315 Millionen Euro) waren leicht rückläufig. Nur noch 109 Fälle im Gesamtwert von knapp 8 Millionen Euro (Vorjahr 12 Millionen Euro) entfielen auf Verwertungen. Mit 41 Prozent Steigerung zum Vorjahr und einer neuen Höchstmarke von 124 Millionen Euro (Vorjahr 84 Millionen Euro) war die Vermittlung von Finanzprodukten ebenfalls so erfolgreich wie nie. Auch die Provisionserlöse sind von 19,2 Millionen auf 23,7 Millionen Euro deutlich gestiegen.

„Die Steigerungen im abgelaufenen Geschäftsjahr sind auf unsere Diversifizierungsstrategie von Vertriebswegen und Kooperationen sowie eine Kräftigung der Zusammenarbeit mit den Außendiensten von Wüstenrot und Württembergische zurückzuführen. Außerdem hat sich die hohe Beratungsqualität unserer Makler sehr positiv niedergeschlagen“, sagt Jochen Dörner, Sprecher der Geschäftsführung der WI.

Positionierung der Wüstenrot Immobilien GmbH zum Kauf-Bestellerprinzip

Die WI spricht sich gegen das Gesetzesvorhaben des Bestellerprinzips beim Wohnimmobilienkauf aus, durch das der Wohnungsmarkt belebt werden soll. Bestellerprinzip heißt in diesem Zusammenhang, dass derjenige, der den Makler beauftragt, auch die Provision zahlen soll. Hauptursachen für die schlechte Marktsituation sind vielmehr die zu geringe Bautätigkeit, fehlende Baugrundstücke und stetig steigende Baupreise, die zum Wohnungsmangel und zu überhöhten Preisen führen. Seit 2010 konnte in acht aufeinanderfolgenden Jahren die Bedarfsuntergrenze von 350.000 neuen Wohnungen jährlich nicht erreicht werden. Gemessen daran, hat sich ein Versorgungstau von rund einer Million fehlenden Wohnungen gebildet.

Kritisch muss auch der Umgang mit der Grunderwerbsteuer gesehen werden. Seit der Föderalismusreform 2006 haben die Länder die Möglichkeit, die Höhe der Grunderwerbsteuer selbst zu bestimmen. Davon wurde mit 26 Erhöhungen deutlich Gebrauch gemacht. Seither sind rund 100 Milliarden Grunderwerbsteuereinnahmen geflossen, die jedoch bislang zu wenig in die Wohneigentumsförderung investiert wurden.

Für die Zahlung der Grunderwerbsteuer bekommen die Käufer vom Staat keinen Gegenwert. Wenn sie aus beruflichen oder privaten Gründen in eine andere Wohnung oder ein anderes Haus ziehen, wird es zudem äußerst teuer. Anders sieht es bei der Maklerprovision aus. Hier erhalten Kaufinteressenten nicht nur eine Kaufgelegenheit, sondern ein Full-Service-Paket mit unter anderem Immobilienbewertung, Besichtigungen, Kaufverhandlungen und Erläuterungen von Vertragswerken, das aber nur im Erfolgsfall zahlbar ist. Auf viele Fragen, die bei einer Kaufprüfung auftauchen, hat der Makler bereits Antworten und Lösungen parat.

„Solange nicht deutlich mehr gebaut wird, damit sich der Versorgungstau auflöst, wird sich an der jetzigen Situation nichts ändern. Die Preise steigen weiter und mit Blick auf die Maklerdiskussion sollte man sich vor Augen führen, dass mehr als die Hälfte aller Wohnimmobilien ohne Maklereinschaltung den Besitzer wechseln. Verbraucherfreundlich ist das Kauf-Bestellerprinzip im Weiteren auch deshalb nicht, weil die Kaufinteressenten keinen Zugang mehr zum Full-Service-Paket der Makler hätten und auf eigene Kosten Fachleute wie Gutachter oder Rechtsanwälte bestellen müssten. Obendrein werden die Verkäufer, die den Makler bestellen sollen, die Provision in den Verkaufspreis einkalkulieren“, fasst Dörner zusammen.

KONTAKT

Katja Bäcker-Wittke

Externe Kommunikation

Tel: 0711 662-724032

Fax: 0711 662-824032

Mail: katja.baecker-wittke@ww-ag.com