

Wüstenrot Immobilien GmbH mit starkem Neugeschäft

Im turbulenten Immobilienmarkt hat sich die Wüstenrot Immobilien GmbH (WI), die Immobilien-Maklergesellschaft des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische AG (W&W), im Geschäftsjahr 2012 gut behauptet. Trotz Erhöhung der Grunderwerbsteuer in Baden-Württemberg - einem der stärksten Vertriebsgebiete der WI - und der Verknappung des Wohnungsangebots wurde im Bereich „Maklergeschäft Immobilien“ mit einer Steigerung von 1,8 Prozent auf 10,7 Millionen Euro ein neuer Bestwert bei den Nettocourttagen erwirtschaftet. Der Verkaufsumsatz hat mit 235 Millionen Euro (Vorjahr 244 Millionen Euro) das zweithöchste Volumen der über 20-jährigen Firmengeschichte erreicht. Damit wurde der von den Geschäftsführern Jochen Dörner und Günter Schönfeld eingeschlagene Weg des soliden Wachstums fortgeführt.

Im turbulenten Immobilienmarkt hat sich die Wüstenrot Immobilien GmbH (WI), die Immobilien-Maklergesellschaft des Vorsorge-Spezialisten Wüstenrot & Württembergische AG (W&W), im Geschäftsjahr 2012 gut behauptet. Trotz Erhöhung der Grunderwerbsteuer in Baden-Württemberg - einem der stärksten Vertriebsgebiete der WI - und der Verknappung des Wohnungsangebots wurde im Bereich „Maklergeschäft Immobilien“ mit einer Steigerung von 1,8 Prozent auf 10,7 Millionen Euro ein neuer Bestwert bei den Nettocourttagen erwirtschaftet. Der Verkaufsumsatz hat mit 235 Millionen Euro (Vorjahr 244 Millionen Euro) das zweithöchste Volumen der über 20-jährigen Firmengeschichte erreicht. Damit wurde der von den Geschäftsführern Jochen Dörner und Günter Schönfeld eingeschlagene Weg des soliden Wachstums fortgeführt.

Stärkster Während das Marktforschungsinstitut des Immobilienverband Deutschland Süd für 2012 einen Rückgang der Immobilienumsätze in Baden-Württemberg von mehr als acht Prozent prognostizierten hat, lag der tatsächliche Rückgang der WI mit einem Minus von 2,2 Prozent deutlich unter diesem Wert. Sie hat sich in diesem Gebiet rund sechs Prozent besser als die Prognose behauptet. „Für unseren Gesamtumsatz in Deutschland waren 2012 die Auswirkungen der Vorzieheffekte aus vorangegangenen Grunderwerbsteuererhöhungen in acht Bundesländern und eine zunehmende Angebotsverknappung in städtischen Räumen prägend“, erklärt Jochen Dörner. Die Kaufnachfrage war größer als das Angebot, da die latente Finanzkrise und die niedrigen Hypothekenzinsen auch 2012 für viel Kaufstimulans sorgten. „Zur Angebotsverknappung trug zunehmend die Zurückhaltung von Immobilieneigentümern bei, weil sie entweder kein neues passendes Objekt fanden oder Verkäufer von vermieteten Immobilien ihre Objekte lieber behielten. Dies lag vor allem daran, dass bei Immobilien die Renditen deutlich besser waren als bei den sehr niedrig verzinsten Geldanlagen“, stellt Günter Schönfeld fest.

Zweitbesten Umsatz der Firmengeschichte

In den drei Tätigkeitssparten der WI - Maklergeschäft, Verwertungsgeschäft und Cross-Selling - wurde mit 303 Millionen Euro, nach 321 Millionen Euro im Vorjahr, der zweitbeste Umsatz der Firmengeschichte erreicht. Prägend für diesen Umsatz ist das Maklergeschäft mit seinem hohen Anteil von 235 Millionen Euro (Vorjahr 244 Millionen Euro). Beim Verwertungsgeschäft, mit dem Schwerpunkt Zwangsversteigerungen, gehen die Umsätze seit fünf Jahren zurück und lagen 2012 bei 26 Millionen Euro (Vorjahr 32 Millionen Euro). Wie der auf Zwangsversteigerungen spezialisierte Rater Verlag bekanntgab, gingen die Zwangsversteigerungstermine in Deutschland 2012 um 15,8 Prozent von 73.038 im Jahr 2011 auf 61.500 zurück. „Dieser Rückgang spiegelt die Stabilität in Deutschland und in den Kreditportfolien der Auftraggeber wider“, erläutert Günter Schönfeld. Im Bereich Cross-Selling betrug das vermittelte Volumen an

Baufinanzierungen und Bausparverträgen 41 Millionen Euro (Vorjahr 44 Millionen Euro). Nach Meinung von Jochen Dörner ist dieser Rückgang auf den vermehrten Eigenkapitaleinsatz bei Finanzierungen zurückzuführen.

Objektive Beurteilung vereinfacht die Auftragsverhandlung

Seit 2011 bieten die Makler der WI mit dem Online-Bewertungsprogramm Scope 24, das von der renommierten Gesellschaft on-geo betrieben wird, aktuelle Marktbewertungen an. Je nach Objektart erfolgt die Bewertung nach den rechtlichen Normen der Immobilienwertermittlungsverordnung. „Damit stellen wir Bewertungsqualität sicher und verhindern Bewertungen nach dem Bauchgefühl. Wenn das Bewertungsergebnis auf dem Tisch liegt, ist es für den Verkäufer transparent, weil es die aktuellen Marktverhältnisse im Kontext zum Bewertungsobjekt zeigt“, sagt Jochen Dörner.

Top-Leistung durch Maklerqualifizierung

Zusätzlich zu den jährlichen Weiterbildungsangeboten für ihre Makler hat die WI 2012 ein Nachwuchsförderprogramm aufgelegt. Für die fachliche Ausbildung konnte der größte immobilienwirtschaftliche Bildungsträger, das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Gemeinnützige Stiftung, in Bochum gewonnen werden. Im November 2012 startete der erste achtmonatige Fernlehrgang mit Präsenztagen in Bochum.

Der Lehrgang endet für die Teilnehmer im August 2013 mit dem Abschluss zum „Immobilienvermittler IHK Bochum“. Während des Fernstudiums arbeiten die Teilnehmer in ihren Verkaufslösungen vor Ort, werden dort unterstützt und setzen das in der Theorie Gelernte in die Praxis um. „Wir wollen damit die Schlagkraft unserer Verkaufslösungen erhöhen und nach außen hin ein Zeichen setzen, wie ernst wir die Maklerqualifikation nehmen“, sagt Günter Schönfeld.

Solide Aussichten für 2013

Auch für die Zukunft bleibt die Geschäftsführung der WI optimistisch: „Wir erwarten 2013 ähnliche Marktverhältnisse wie im Vorjahr.“ Die größte Herausforderung besteht darin, im Wettbewerb um Verkaufsaufträge zu gewinnen. Die Kaufnachfrage wird – gestützt von weiterhin niedrigen Zinsen – in den städtischen Räumen hoch bleiben. Die WI wird auch 2013 weiter an der Professionalisierung der Maklerorganisation und der Erweiterung der Serviceleistungen für die Kunden arbeiten. Zu den bestehenden und bewährten Arbeitswerkzeugen sollen ein hochmodernes Kunden- und Objektverwaltungsprogramm und ein Servicetool für Kunden hinzukommen. Diesen will das Unternehmen auch nach der Vermittlung bei Investitions- oder weiteren Verkaufsentscheidungen zur Seite stehen. So beispielsweise wenn es um die Frage geht, wie sich Investitionen in energetische Modernisierungen oder Wohnwertverbesserungen auf den dann aktuellen Marktwert auswirken oder wie wohnliche Veränderungen organisiert werden können, wenn die Kunden älter werden.

Kontakt:

Florence Dangel
- Volontärin -
Kommunikation

Telefon: 0711 662-72 4948
Telefax: 0711 662-72 1334

E-Mail: florence.dangel@ww-ag.com

Wüstenrot & Württembergische AG

70163 Stuttgart

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 9.000 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.

wuerttembergische