

Wüstenrot Immobilien auf Wachstumskurs / Maklergewinnung und Vermittlungsumsatz 2015 deutlich gestiegen

Die Wachstumsstrategie der Wüstenrot Immobilien (WI) beginnt Früchte zu tragen: 19 neue Makler und Maklerinnen haben sich im ersten Halbjahr 2015 für die Tochtergesellschaft der Wüstenrot & Württembergische AG entschieden. Das waren mehr als dreimal so viele wie im Vorjahr. Die Nettocourtage erreichten mit knapp 6,3 Millionen Euro einen neuen Höchststand (Vj. 5,5 Mio.).

Dazu haben vor allem die Vermittlungen von Verkaufsobjekten mit einer Steigerung von gut 20 Prozent auf 5,2 Millionen Euro beigetragen. Federn lassen mussten dagegen die Nettocourtage aus der Vermietung, die um rund 30 Prozent auf 0,2 Millionen Euro zurückgingen.

Von entscheidender Bedeutung für die gute Umsatzentwicklung war, dass es den WI-Maklern gelang, im dominierenden Verkaufsbereich die Stückzahlen der vermittelten Immobilien um 10 Prozent zu steigern – und das, obwohl die Angebote immer knapper werden. Mit den 19 neuen Maklerbüros, die zum größeren Teil bisher nicht besetzte Standorte der bundesweit tätigen WI erweitern, wurde ein Grundstein für mehr Wachstum gelegt. Für das zweite Halbjahr ist eine weitere, deutliche Steigerung bei der Maklergewinnung geplant, so dass auch 2016 wieder ein Umsatzsprung bei anhaltend guten Marktbedingungen zu erwarten ist.

Jochen Dörner, Mitglied der Geschäftsführung der WI: „Die starke Makler-Neugewinnung in diesem Jahr spiegelt für Einzelmakler die Erfordernis nach einem starken, bekannten Partner und einer modernen Arbeitsumgebung wider. Die Investitionen zahlen sich für die Wüstenrot Immobilien deshalb aus.“

Ein Wermutstropfen ist der Rückgang bei den Vermietungen im ersten Halbjahr 2015. Bei einem Courtageanteil des Vermietungsgeschäfts von unter drei Prozent fällt er allerdings nicht groß ins Gewicht. Welchen Einfluss das neue Bestellerprinzip hatte, wonach derjenige die Maklerkosten zu tragen hat, der diesen beauftragt, lässt sich noch nicht sagen. Gespräche mit Vermietern kurz vor und nach der Gesetzeseinführung lassen zumindest erkennen, dass eine Bereitschaft zur Übernahme der Provision besteht.

Mit einem Bündel von Maßnahmen, deren Wirkung sich über mehrere Jahre verteilt, investiert die Gesellschaft in mehr Wachstum. Dazu Jochen Dörner: „Die Steigerung der Qualifikation und die Qualität der Maklerbüros ist ein Dauerauftrag, um sich im immer härter werdenden Wettbewerb erfolgreich zu behaupten. Jeder Kunde soll erleben, wofür er Provision zahlt.“ Die Organisation von Besichtigungsterminen reiche als Maklerleistung nicht aus. Die Kunden möchten laut Dörner zu Recht sehen und erleben, was ihr Makler für sie leistet.

Zentrales Arbeitswerkzeug der WI-Makler ist die Nutzung eines hochmodernen Maklerprogramms. In dieser Software werden sämtliche Daten, die für die Immobilienbewertung, die Angebotswerbung, den rechtlichen Teil des Verkaufs, Terminvereinbarungen mit den Parteien und die Beratung benötigt werden, bereitgestellt und sind über eine Cloud rund um die Uhr verfügbar. Über Endgeräte wie Smartphones oder Tablets hat der Makler auf seinen gesamten Datenbestand auch außerhalb seines Büros Zugriff. Der Kunde erfährt hautnah, wie der Makler arbeitet und was er leistet. Zum Equipment der Maklerausstattung gehört seit kurzem auch eine Objekthomepage für virtuelle Objektbegehungen. Die Immobiliensuche wird für Interessenten dadurch zeitsparender, da sich die Anzahl der üblichen vor-Ort-Besichtigungen minimiert.

Schwerpunkte der Investitionen der WI sind die Aus- und Weiterbildung der Makler, die Forcierung der Digitalisierung in den Maklerbüros, Planung und Steuerung von deutlich mehr Marketingaktivitäten sowie die Bildung von Spezialisten-Teams zur Steigerung des Beratungsangebots in der Baufinanzierung. Seit 2012 nutzt die WI zahlreiche Bildungsangebote

des größten Bildungsträgers, des Europäischen Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) in Bochum. Nachwuchskräfte können sich dort zum Immobilienvermittler qualifizieren und zertifizieren lassen. Die sogenannten „alten Hasen“ können mit insgesamt acht Wissensbausteinen ihr fachliches Wissen aktualisieren.

Dörner: „Die WI sieht sich für die wohl 2016 anstehende gesetzliche Verschärfung der gewerblichen Zulassungsvoraussetzungen – besser unter dem Titel Sachkundenachweis bekannt – gut gerüstet.“