

## Sparda West: Wertrechner statt Makler

An ihrem Ziel, zu einem der führenden Financier der privaten Immobilien in Nordrhein-Westfalen zu werden, hält die Sparda-Bank West eG, Düsseldorf, zuversichtlich fest. Mit großen Schritten nähert man sich diesem Ziel. Allein von 2008 bis 2010 konnte die Bank das Volumen an Baukrediten um 810 Millionen Euro oder 26 Prozent steigern. Ende 2011 hatte sie Hypothekendarlehen über mehr als 3,9 Milliarden Euro in ihrem Bestand. Das ist eine Steigerung um 256 Millionen Euro. Und dahinter steht ein Neugeschäft von 713 Millionen Euro im Jahr 2011.

Erfolgreich im Markt unterwegs ist auch die Viantis AG, eine Tochter der Sparda-Bank West, die in den Geschäftsbereichen Bauträger, Immobilienbewertungen und Dienstleistungen unterwegs ist. Vor allem die Bauträgerprojekte sind 2011 sehr gut vorange-

kommen. In den letzten Jahren nicht mehr zufriedenstellend entwickelt hat sich dagegen die Maklergesellschaft Sparda Immobilien GmbH. Der starke Verdrängungswettbewerb in den Balungssystemen in Nordrhein-Westfalen, stärker aber noch die immer stärkere Rolle der Immobilienportale hat dazu geführt, dass das Maklergeschäft sich nicht wie erhofft entwickelte und das Unternehmen die Erwartungen zuletzt nicht mehr erfüllen konnte. Zum 31. März dieses Jahres wird die Sparda Immobilien GmbH deshalb aufgelöst. Dem Erfolg der Viantis AG wird das keinen Abbruch tun. Ihr gelingt es problemlos, die eigenen Bauträgerprojekte selbst am Markt zu platzieren.

Wo die Immobilienportale einerseits das Maklergeschäft der Bank aus dem Markt gedrängt haben, sieht das Institut andererseits eine neue Möglichkeit, sich an

ihren Erfolg gewissermaßen dranzuhängen. Denn der bislang interne Immobilienwertrechner der Viantis (siehe Immobilien & Finanzierung 22/2011, Seite 800) wird seit Anfang 2012 unter der Internetadresse [immobilienwert.de](http://immobilienwert.de) auch privaten Nutzern zur Verfügung gestellt.

Für 39,90 Euro können Interessierte hier den Wert von Ein- und Zwei-Familienhäusern oder Eigentumswohnungen ermitteln, an deren Kauf oder Verkauf sie interessiert sind, und so beispielsweise die Angebote auf Immobilienportalen besser beurteilen. Das gilt übrigens nicht nur für Immobilien im Geschäftsgebiet der Bank, sondern bundesweit. In der eigenen Region ist das der Kundengewinnung sicher förderlich. Aber auch Nichtkunden vom anderen Ende der Republik können der Bank somit ein kleines Zubrot bescheren. sb