



Capital MAKLER KOMPASS



Die Besten ihrer Art

Die goldenen Zeiten für Immobilienvermittler gehen zu Ende. Selbst Profis fällt es immer schwerer, Wohnungen und Häuser zu akquirieren, der Druck der Politik steigt. Welche Makler sich trotzdem gut schlagen

TEXT: CHRISTIAN BAULIG
UND PAUL PRANDL
FOTOS: KATRIN BINNER
UND JOHANNES MINK



Eine Dreizimmerwohnung soll es sein. 70 bis 80 Quadratmeter groß und nicht teurer als 220 000 Euro. Seit sieben Monaten sucht Steffen Woltz* in Köln nach einer Immobilie, die er vermieten möchte. Dass es nicht leicht sein würde, etwas zu finden, hat der selbstständige Psychologe erwartet. Seine Heimatstadt zählt zu jenen Hotspots in der Republik, wo die Nachfrage nach Wohnraum das Angebot bei Weitem übersteigt.

Klar war dem 58-Jährigen auch, dass er es bei seiner Suche mit einer Menge Maklern zu tun haben wird. „Auf welche Inkompetenz und Dreistigkeit ich gestoßen bin, war allerdings erstaunlich“, sagt Woltz.

Der erste Vermittler eröffnete ihm bei der Besichtigung, dass der Preis 20 000 Euro über der Angabe im Exposé liege – „ein Schreibfehler, leider“. Der zweite forderte 1 000 Euro Reservierungsgebühr, falls sich Woltz den Kauf überlegen wollte. Der dritte

* Name von der Redaktion geändert

schließlich verlangte eine Courtage von 4,76 Prozent inklusive Mehrwertsteuer. Auf Woltz' Einwand hin, die Forderung liege deutlich über den in Köln üblichen 3,57 Prozent, habe ihn der Vermittler angeraunt: „Sie müssen die Wohnung ja nicht nehmen!“

Derlei Anekdoten weiß fast jeder Immobiliensuchende zu erzählen. In den angesagten Vierteln vieler Großstädte ist der Markt heiß gelaufen. Günstige Finanzierungen und der Mangel an Anlagealternativen bewegen immer mehr Menschen zum Kauf einer Wohnung oder eines Hauses. Neun von zehn Objekten werden von Maklern angeboten. Und nicht jeder Vermittler erfüllt seinen Job so, wie es sich Kunden und seriöse Wettbewerber wünschen.

Es sind goldene Zeiten für die Branche: Rund eine Million Wohnimmobilien wechselten zuletzt pro Jahr den Besitzer, ein Fünftel mehr als noch 2008. Der Makler kassiert zwischen fünf und sechs Prozent des Kaufpreises als



VON POLL IMMOBILIEN REGION FRANKFURT

Seit Gründung im Jahr 2000 ist aus der Firma mit vier Maklern ein international tätiges Unternehmen geworden: 700 Mitarbeiter in 150 Niederlassungen vermittelten in diesem Jahr bis August rund 1 500 Immobilien im Wert von 600 Mio. Euro. Daniel Ritter steuert in der Region Frankfurt (im Bild die Firmenzentrale im Westend) knapp zehn Prozent zum Umsatz bei. Der Mitgründer setzt auf klare Prozesse und Strukturen, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Und auf ein eigenes Team von Trainern, die die Makler regelmäßig schulen.

Provision – plus Mehrwertsteuer. Bei einem durchschnittlichen Immobilienwert von 170 000 Euro streicht der Vermittler 8 500 bis 10 200 Euro ein.

Doch der Markt gerät ins Kippen: Die Aussicht auf lukrative Geschäfte lockt unerfahrene Anbieter, die etablierten Firmen die Provision abjagen und deren Ruf in Mitleidenschaft ziehen. Selbst Profis fällt es schwerer, gute Objekte für die Vermarktung zu finden. Zugleich dauert es immer länger, bis Immobilien vermittelt sind – und mehrere Gesetzesinitiativen stellen das Geschäftsmodell der Branche sogar infrage.

„Wer bestehen will, muss sich über Professionalität, Service und Transparenz profilieren“, sagt Peter Hettenbach, Geschäftsführer des IIB Instituts innovatives Bauen. Gemeinsam mit dem IIB und dem Analysehaus Feri Eurorating Services hat Capital Vermittler von Wohnimmobilien in 25 Regionen getestet und die 100 besten herausgefiltert.

Nach einer quantitativen Vorauswahl unter mehr als 45 000 Firmen unterzogen die Experten die 650 wichtigsten einer qualitativen Prüfung. Sie testeten die Qualifikation von Geschäftsführern und Mitarbeitern, die Akquise und Vermarktung

von Immobilien, den Informationsgehalt von Exposés, den Maklervertrag und die Kostentransparenz. Nicht alle Anbieter waren bereit, den umfangreichen Fragenkatalog zu beantworten. „In Berlin, Dresden und Mannheim gaben nur je eine Handvoll Firmen Auskunft“, sagt Robin Haber, der die Analyse bei Feri leitete. „Dort ist der Wettbewerb offenbar nicht so groß wie in München oder Hamburg.“ Wer sich nicht in die Karten schauen ließ, verpasste die Chance auf einen Platz unter den Top 100.

Besonders gut schnitten bundesweit agierende Unternehmen wie Postbank Immobilien und Von Poll ab: Sie kommen auf 15 beziehungsweise 14 Platzierungen. In einigen Städten belegten lokale Anbieter wie Aigner (München), Kampmeyer (Köln) oder Grossmann & Berger (Hamburg) vordere Plätze. „Eine sehr gute Reputation ist für diese Makler ein wichtiger Erfolgsfaktor“, sagt Tobias Schmidt, Vorstandssprecher von Feri Eurorating Services.

„MAN MUSS SICH MÜHE GEBEN“

Die Brabandstraße in Hamburg-Altstedtdorf ist eine bevorzugte Wohnlage: viel Grün, wenig Lärm, Altbau-Villen

mit Zugang zu den Alsterkanälen. Vier weiße Kuben hat ein Projektentwickler auf einem rückwärtigen Grundstück gebaut: acht Doppelhaushälften à 150 Quadratmeter, drei Stockwerke, Dachterrasse, Carport. 800 000 Euro sind aufgerufen.

Um die Vermarktung kümmert sich Jesko Urbath, Vertriebsleiter Wohnimmobilien beim Maklerunternehmen Grossmann & Berger. Der 31-Jährige ist eine seriöse Erscheinung, grauer Anzug, dunkelblaue Krawatte, Einstecktuch – und nicht mehr ganz blitzblanke schwarze Schuhe. Eben ist er quer über die Sandhügel der Baustelle zu einer Frau geeilt, die interessiert ins Fenster eines Hauses spickte: die Ehefrau eines Interessenten. Der Mann hatte sich am Vormittag das Haus angeschaut und war begeistert. „Sie ist es offensichtlich auch“, sagt Urbath. Abschlussleuchten in den Augen.

5,25 Prozent Courtage inklusive Mehrwertsteuer berechnet der Makler, wenn sich Käufer und Verkäufer einig werden – macht 42 000 Euro. Das sei sein Job auch wert, so Urbath. Dahinter stecke viel mehr als nur das Organisieren von Besichtigungsterminen. Gemeinsam mit dem Bauträger hat er vor Planungsbeginn besprochen, wie die Immobilie am besten zu vermarkten ist. „Wir wissen, welche Wohnungsgrößen und -schnitte gefragt sind. Ein Objekt mit 150 Quadratmetern sollte mindestens vier Zimmer haben.“ Für Exposés und Inserate wurden die Objekte von einem Profifotografen in Szene gesetzt. „Das verschafft Interessenten einen guten Eindruck.“

Urbath kennt nur die Zeiten, in denen die Preise immer höher kletterten und die Zahl der Suchenden dennoch stieg. „Wir geben uns natürlich trotzdem Mühe“, sagt der Makler. In elf Immobilienshops sitzen Experten für die jeweilige Gegend. „Vor allem Kunden von außerhalb wissen es zu schätzen, wenn wir aus eigener Erfahrung etwas zu den Vor- und Nachteilen eines Viertels sagen.“ So kann er manchmal Alternativen



präsentieren, die der Interessent gar nicht im Blick hatte.

Das größte Problem für Urbath und seine Zunft ist zurzeit der Mangel an vermarktbaren Immobilien. Vor allem in den gefragten Toplagen in und um die Großstädte werden Häuser und Wohnungen knapp. Wer seinen Kunden eine große Auswahl bieten will, muss kreativ sein.

KICKBACK FÜR AUFTRÄGE

Manchmal treibt der Kampf um die wenigen Objekte seltsame Blüten: Insider berichten von Eigentümern, die ihre Immobilie „von privat“ zum Verkauf anboten und sich vor Anrufen von Maklern kaum retten konnten, die das Objekt in ihre Kartei aufnehmen wollten. In einigen Fällen hätten Vermittler sogar Kickback-Zahlungen versprochen, falls sie die Transaktion betreuen dürften.

Seriöse Anbieter versuchen auf anderem Weg, an Immobilien zu kommen: Grossmann & Berger etwa orga-

nisiert regelmäßig Events, mit denen Hausbesitzer bei (Verkaufs-)Laune gehalten werden sollen: Kunstausstellungen, Golfturniere, Frühstücksrunden. Die Hamburger Sparkasse als Eigner der Maklerfirma ist ebenfalls wichtig: „Wenn ein Bankkunde signalisiert, dass er verkaufen möchte, sind wir der erste Ansprechpartner der Kollegen“, so Urbath.

Peter Tybislawski setzt auf Mundpropaganda: „Vier von zehn Objekten habe ich in die Vermarktung genommen, weil ich empfohlen wurde“, sagt der 59-Jährige, der für Postbank Immobilien (ehemals BHW) zwei Büros in Bonn und Rheinbach leitet. Ein- und Zweifamilienhäuser sind seine Spezialität: „Man darf sich nicht verzetteln.“

Den Auftrag für den Verkauf des Bungalows der Kirners erhielt er aufgrund einer Werbeaktion: „o Euro für eine Wertanalyse“ – das Plakat im Schaufenster des Bonner Büros lockte das Ehepaar aus Meckenheim. Die Kirners wollen →

Wer kauft, der zahlt – meistens

Ortsübliche Provisionen beim Verkauf von einzelnen Wohnimmobilien, in Prozent der Kaufsumme, ohne Mehrwertsteuer

BUNDESLAND	PROVISION VERKÄUFER	PROVISION KÄUFER	PROVISION GESAMT
Baden-Württemberg, Bayern	3,00	3,00	6,00
Berlin			6,00
Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen, Sachsen-Anhalt	2,50	3,00	5,50
Brandenburg, Mecklenburg-Vorpomm.			5,50
Schleswig-Holstein	2,25	3,00	5,25
Hamburg			5,25
Thüringen	2,50	2,50	5,00
Bremen, Hessen, Niedersachsen			5,00

Quelle: Hochschule Anhalt, eigene Recherchen



in eine altengerechte Wohnung umziehen. Tybislawski besichtigte das 38 Jahre alte Haus mehrmals, sprach mit den Besitzern und legte mit ihnen einen Preis von 263 000 Euro fest – zuzüglich 3,57 Prozent Courtage. Seine Prognose: „Der Bungalow ist schnell verkauft.“

100 TAGE BIS ZUM ABSCHLUSS

Ein fairer Preis ist der wichtigste Faktor für einen zügigen Verkauf. Bundesweit hat die Vermarktungsdauer stark zugenommen: In ländlichen Regionen dauerte es in den vergangenen zwölf Monaten laut IIB im Schnitt 100 Tage, bis eine Neubauwohnung verkauft war – 16 Tage länger als im Zeitraum von 24 Monaten (siehe Übersicht Seite 157). Selbst in Metropolen vergingen fast drei Monate, bis ein Neubau vermarktet war.

„In der Fläche fehlt es an Käufern, und in Großstädten wie Hamburg übersteigt das Angebot im Premiumsegment die Nachfrage“, er-

klärt Sun Jensch, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverbands Deutschland (IVD). Wo die Politik die Bautätigkeit zuletzt forciert hat, werden zudem die ersten Großprojekte fertig. „Wenn auf einen Schlag ein paar Hundert Wohnungen auf den Markt kommen, dauert es halt eine Weile, bis jede verkauft ist.“

Wichtigste Ursache für eine schleppende Vermittlung sind jedoch überzogene Preisvorstellungen der Verkäufer. „Dass sich derzeit jede Forderung durchsetzen lässt, ist illusorisch“, sagt Matthias Wirtz, Leiter des Research bei KSK Immobilien, einer Tochter der Kreissparkasse Köln.

Der Job des Maklers ist es, allzu forsche Verkäufer zu mäßigen. „Eine lange Vermarktungszeit kann dazu führen, dass der Erlös am Ende niedriger ist als bei einer moderateren Preissetzung von Anfang an“, warnt Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen.



POSTBANK IMMOBILIEN REGION BONN

Ein- und Zweifamilienhäuser wie dieser Bungalow in Meckenheim sind die Spezialität von Peter Tybislawski, Vertriebsleiter von Postbank Immobilien in Bonn. Bundesweit arbeiten für die Postbank-Tochter rund 700 Makler in 250 Immobilienzentren. Ein bis zwei Objekte verkauft Tybislawski selbst pro Monat, wöchentlich organisiert er bis zu 15 Besichtigungen. Für ihn bringt ein positives Gefühl beim Kunden mehr als Druck: „Ich sage Interessenten immer: ‚Nehmen Sie sich Zeit – und kommen Sie auf mich zu, wenn Sie ein gutes Gefühl haben.‘“

Gute Entscheidung

Worauf es für Käufer und Verkäufer bei der Auswahl des Maklers ankommt

1. QUALIFIKATION Fragen Sie, welche Ausbildung oder Prüfung der Vermittler vorweisen kann und wie lange er bereits tätig ist.

2. MITGLIEDSCHAFT Prüfen Sie, ob der Makler einer Organisation wie dem Immobilienverband Deutschland (IVD) angehört. Mitglieder verpflichten sich, Standesregeln zu befolgen, sich weiterzubilden und eine Vermögensschadenpolice abzuschließen.

3. REFERENZEN Welche Objekte hat der Makler zuletzt vermittelt, und wie lange dauerte die Vermarktung? Fragen Sie nach Namen und Zahlen.

4. ANGEBOT Je größer die Menge an Immobilien und Interessenten in der Kartei, desto größer sind die Chancen auf eine zügige Vermittlung.

5. TRANSPARENZ Wie verständlich ist der Vertrag? Werden die anfallenden Kosten konkret und nachvollziehbar aufgeführt? Wer hier trickst, ist kein vertrauenswürdiger Geschäftspartner.

6. SERVICE Hilft der Makler bei der Wertermittlung, bei Behördengängen oder der Vorbereitung von Unterlagen für die finanzierende Bank? Besorgt er einen Energiepass? Bei professionellen Vermittlern sind solche Dienstleistungen oft inklusive.

Etwas Geduld, bitte

Durchschnittliche Verweildauer von Verkaufsinseraten für Neubauwohnungen auf Immobilienplattformen, in Tagen

in den vergangenen...
... **24 MONATEN**
... **12 MONATEN**

69/80

METROPOLEN

76/89

GROSSSTÄDTE

83/100

MITTELZENTREN

84/100

LANDGEMEINDEN

Quelle: IIB; Stand: August 2014

In einigen Regionen rächt sich nun die kartellähnliche Struktur der Branche. Nie wurde hinterfragt, warum in manchen Bundesländern die Verkäufer einen Teil der Provision zahlen, in anderen nicht (siehe Übersicht Seite 154). Nun beginnen die Bastionen zu bröckeln.

Heribert Hofmann verzichtet auf die Verkäuferprovision. In Speyer, wo er das Immobiliengeschäft der Volksbank Kur- und Rheinpfalz leitet, zahlten Verkäufer bis zu drei Prozent. „2013 hatten wir 12 000 Anfragen nach Immobilien, aber im Schnitt nur 60 im Angebot“, so Hofmann. Andere Makler erließen Verkäufern die Courtage und kamen so an neue Objekte. Mit der Aktion „0,- € Verkäuferprovisionsfrei!“ konterte Hofmann: „Wenn du mehr als dein Wettbewerber verlangst, geht der Kunde zur Konkurrenz.“

Mit der steigenden Belastung des Käufers wird die Diskussion über die Courtage rauer: „Käuferprovision ist Beute. Sie ist der Humus für Gelegenheits- und Hobbymakler“, heißt es auf der Plattform makeln21.de. In kaum einem anderen Land Europas sei es üblich, dass in der Regel der Käufer die Provision zahle, sagt Betreiber Werner Berghaus, der seit Langem für ein Bestellerprinzip bei Kaufimmobilien wirbt, wie es künftig bei Mietobjekten gelten soll (siehe Text S 158).

Unterstützt wird sein Anliegen vom Land Berlin, das eine entsprechende Bundesratsinitiative vorbereitet. Ob diese nach dem Rücktritt des Regierenden Bürgermeisters Klaus Wowereit in die Länderkammer eingebracht wird, ist indes offen.

Auf der Wunschliste der Berliner Regionalpolitiker steht auch der sogenannte Fachkundenachweis für Makler. Der IVD fordert seit Langem, die Zulassung zum Makler an Qualifikationskriterien zu knüpfen – ähnlich denen, die für 6 000 Verbandsmitglieder gelten. „Der Kunde kauft in der Regel nur einmal im Leben eine Immobilie. Da muss er sich auf eine gute Beratung verlassen können“, so IVD- →

Es geht ums Prinzip

SPD-Justizminister Heiko Maas wollte sich mit der raschen Einführung des „Bestellerprinzips“ profilieren. Doch die Union bremste ihn aus. Die neuen Regeln für die Vermittlung von Mietwohnungen kommen nun erst 2015 – in abgeschwächter Form

DER ÄRGER ENTZÜNDET SICH AN EINEM WORT MIT DREI SILBEN. Geht es nach Bundesjustizminister Heiko Maas, darf ein Makler künftig nur noch dann vom Mieter eine Courtage kassieren, wenn er den Auftrag zur Vermittlung einer Immobilie „ausschließlich“ von diesem erhalten hat. So steht es im Referentenentwurf, der Paragraf 2 des Wohnungsvermittlungsgesetzes neu regeln soll.

In den Koalitionsverhandlungen hatten sich CDU/CSU und SPD im vorigen Jahr auf ein „Paket für bezahlbares Wohnen und Bauen“ geeinigt. Neben der „Mietpreisbremse“ soll das sogenannte Bestellerprinzip das Kräfteverhältnis zwischen Vermieter und Mieter neu austarieren. Wer eine Wohnung sucht, muss demnach nur noch dann die Courtage von maximal 2,38 Monatskaltmieten übernehmen, wenn er den Makler schriftlich beauftragt und dieser daraufhin passende Objekte recherchiert hat. „Wer bestellt, bezahlt. Eigentlich eine Selbstverständlichkeit“, so SPD-Mann Maas.

Der Branchenverband IVD hält die geplante Regelung für unfair: Jeder von einem Wohnungssuchenden beauftragte Makler werde zunächst Angebote aus seiner Kundendatei präsentieren. Kommt es zum Abschluss eines Mietvertrags, ist somit automatisch der Vermieter zahlungspflichtig, weil er den Makler mit der Vermittlung beauftragt hat und damit kein ausschließlicher Auftrag durch den Mieter vorliegt.

Zudem darf der Makler eine zur Vermietung bereitstehende Wohnung nur einem einzigen Kunden anbieten. Hat dieser kein Interesse, kann er sie nicht mehr an einen künftigen Mandanten vermitteln, ohne dass der Vermieter zahlen muss. Der, fürchtet der

IVD, werde sich die Courtage wohl in vielen Fällen sparen und die Wohnung lieber selbst oder über einen Verwalter vergeben.

Laut einer Studie unter 2 300 Maklern erwartet ein Viertel der Befragten Umsatzeinbußen, die Hälfte will sich auf den Verkauf von Immobilien verlegen, falls das Bestellerprinzip bei Mietwohnungen kommt. Eine Ausweitung auf Kaufimmobilien schließt das Justizministerium aus. „Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche“, so Staatssekretär Ulrich Kelber.

So forsch Maas mit seinem Entwurf im Frühjahr vorpreschte, so schnell wurde er ausgebremst: Im Mai startete der IVD eine Online-Petition gegen die Einführung des Bestellerprinzips. Zugleich gab der Verband ein Gutachten beim Mainzer Staatsrechtler Friedhelm Hufen in Auftrag. Der kommt zum Ergebnis, dass die vorgeschlagene Regelung einen Eingriff in die Berufsfreiheit darstelle. Der Kundenstamm und die Immobilienbestände der Makler würden mit einem Schlag wertlos. Der Entwurf sei „unverhältnismäßig und damit verfassungswidrig“.

Auch die Union gibt in diesem Punkt Kontra: „Der Referentenentwurf setzt in der bisherigen Form den Koalitionsvertrag nicht um“, kritisiert CDU-Mietrechtsexperte Jan-Marco Luczak. „Hier muss Minister Maas nachbessern.“ Auf die Justierung will man sich im September einigen, sodass der Entwurf in diesem Herbst ins Kabinett gehen könnte. Der ursprüngliche Plan, das Gesetz noch vor Silvester in Kraft treten zu lassen, ist überholt. Im Justizministerium ist jetzt von einem Termin „irgendwann 2015“ die Rede.

Chefin Jensch. Bislang muss sich ein Mächtigungsvermittler lediglich einen Gewerbeschein besorgen und kann loslegen.

„Allein in Frankfurt hat sich die Zahl der Makler in den vergangenen sieben Jahren gefühlt verdoppelt“, schätzt Daniel Ritter, Mitgründer und Geschäftsführer bei Von Poll Immobilien. Das Unternehmen betreibt 150 Geschäftsstellen. Wie viele größere Anbieter hebt Ritter die gute Qualifikation seiner Vermittler hervor: „Wir bilden unsere Mitarbeiter mit einem Team professioneller Trainer laufend weiter.“

FEINKOST STATT MASSENWARE

Bundesweit agierende Makler wie Postbank Immobilien oder Franchise-Systeme wie Engel & Völkers werben mit ihrem großen Angebot an Immobilien und ihrem Netzwerk. Lokale Firmen müssen gehalten, indem sie sich auf Marktsegmente oder Viertel fokussieren.

Petra Kuptz etwa konzentriert sich mit ihren drei Büros in Essen auf die Toplagen Kettwig, Werden und Rütterscheid. „Wir verstehen uns als Goldwäscher, die für den Kunden die Nuggets herauspicken.“ Von den großen Wettbewerbern versucht sie sich durch exzellenten Service zu differenzieren. So besorgt sie für Käufer Unterlagen wie Baulastverzeichnisse oder Baupläne und bereitet diese für die Bank auf. Exposés händigt die 58-Jährige erst nach einem ausführlichen Gespräch aus. „Bei uns geht man zum Feinkostladen, nicht in den Supermarkt.“

Steffen Woltz ist mittlerweile fündig geworden. Er steht kurz vor dem Kauf einer Wohnung in Köln-Holweide. Das 65-Quadratmeter-Objekt liegt mit 135 000 Euro in seinem Budget – und die Maklerin macht einen „sehr kompetenten Eindruck“. Beim Preis sind womöglich noch 5 000 Euro Nachlass drin. Die Provision hätte Woltz so schon wieder raus. ◇

Die 100 deutschen Topmakler

WER BEIM VERKAUF VON WOHNIMMOBILIEN IN 25 REGIONEN DEN BESTEN JOB MACHT

REGION	UNTERNEHMEN	MARKTPPOSITION	QUALIFIKATION	PROZESSE	EXPOSÉ UND VERTRAG	BEWERTUNG
Gewichtung		10%	25%	40%	25%	
Augsburg	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	+	+	++	+	★★★★★
	Ulrike Keiss Immobilien	-	o	+	+	★★★★★
Berlin/Potsdam	David Borck Immobilien (B)	+	++	++	++	★★★★★
	Mähren Immobilien (B)	++	++	o	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien (P)	o	++	++	+	★★★★★
Bonn	Locals (P)	o	-	+	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Bonaccura	+	++	+	++	★★★★★
	Simons Immobilien	o	o	++	+	★★★★★
	Engel & Völkers	o	++	+	++	★★★★★
Bremen	Burgwinkel & Partner	-	o	o	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	o	+	++	+	★★★★★
Dortmund	Voigt Immobilien	-	o	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	++	+	++	+	★★★★★
	Experte Immobilien	+	o	+	++	★★★★★
Dresden	Birke & Bartsch Immobilien	--	+	+	++	★★★★★
	Immovista	++	++	+	++	★★★★★
	Remax Immobilienpartner ¹	-	++	+	++	★★★★★
Düsseldorf	Postbank Immobilien	++	++	++	++	★★★★★
	Fischer-Sturm Immobilien	++	++	++	++	★★★★★
	Deussen Immobilien	++	++	++	++	★★★★★
	Schwarze Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Remax 1. Immobilien ²	+	++	+	++	★★★★★
Essen	Von Poll Immobilien	o	+	++	+	★★★★★
	National-Bank Immobilien	o	++	++	++	★★★★★
	Hirschmann Immobilien	++	+	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
Frankfurt	Petra Kuptz und Kompagnon	++	+	++	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	++	++	++	+	★★★★★
	Lücking Immobilien	+	+	+	++	★★★★★
	Stefan Dieler Immobilien	+	+	+	++	★★★★★
	KP-International Immobilien	+	o	+	++	★★★★★

METHODIK
So funktioniert der
Makler-Kompass

45 000 FIRMEN IM TEST

In einem zweistufigen Verfahren bewerteten die Experten von Feri Eurorating Services und dem IIB Institut innovatives Bauen Makler in den 25 Regionen, für die Capital bereits im Immobilien-Kompass (Heft 5 und 6/2014) die Preisentwicklung von Häusern und Wohnungen analysiert hat. Geprüft wurden ausschließlich Dienstleistungen rund um den Verkauf von Wohnimmobilien. Von insgesamt 45 000 Maklern wurden jene berücksichtigt, die in den vergangenen zwölf Monaten auf den wichtigsten Internetportalen mindestens drei Kaufobjekte in einem Umkreis von 25 Kilometern offeriert haben. Hintergrund: je größer das Angebot, desto mehr Interessenten, desto besser die Chancen auf eine schnelle Vermarktung. Die 650 größten Firmen im Test bat Feri Eurorating, einen detaillierten Fragenkatalog zu beantworten. Geprüft wurden folgende Kriterien:

MARKTPOSITION

Da die Vorauswahl bereits die Angebotsgröße berücksichtigte, ging diese Kategorie mit zehn Prozent in die Wertung ein. Neben der Vermarktungsdauer bewerteten die Tester das Alter des Unternehmens. Wie bei allen Kriterien wurden die Ergebnisse in eine fünfstufige Skala (-- bis ++) übersetzt.

QUALIFIKATION

Wie steht es um Ausbildung und Erfahrung von Geschäftsführung und Mitarbeitern? Werden Branchenstandards eingehalten? Ist die Firma Mitglied eines Branchenverbands? Für sieben Kriterien gab es Punkte, die 25 Prozent der Gesamtnote ausmachen.

Die 100 deutschen Topmakler

(Fortsetzung von Seite 159)

REGION	UNTERNEHMEN	MARKTPOSITION	QUALIFIKATION	PROZESSE	EXPOSÉ UND VERTRAG	BEWERTUNG
Gewichtung		10%	25%	40%	25%	
Freiburg	Maximmo Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Wüstenrot Immobilien	++	++	+	++	★★★★★
	Easyhome	0	+	++	++	★★★★★
	Schemmer Immobilien	+	+	+	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	-	++	++	+	★★★★★
	Immobilien Marc Schlingens	0	++	+	++	★★★★★
	Sauer Wohnbau & Immobilien	+	++	0	+	★★★★★
Hamburg	Grossmann & Berger	++	++	++	++	★★★★★
	Sparda Immobilien	0	++	++	++	★★★★★
	Peters + Peters	+	++	++	++	★★★★★
	Immobilienmarkt Hanse	0	++	++	+	★★★★★
	Wiessner Immobilien	-	+	++	++	★★★★★
	Haferkamp Immobilien	++	++	+	0	★★★★★
	Fründt Immobilien	++	0	+	++	★★★★★
Hannover	Kielpinski & Co. Immobilien	-	+	+	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	++	++	++	++	★★★★★
	MT-Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Immoveerde	0	+	+	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	--	++	++	+	★★★★★
Heidelberg	KBR Immobilien	+	++	0	+	★★★★★
	Von Poll Immobilien	0	+	++	+	★★★★★
	Engel & Völkers	++	+	0	++	★★★★★
	Axel Meisen Immobilien	++	++	0	+	★★★★★
Karlsruhe	Kurpfalz Immobilien	--	-	+	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	S-Immocenter	+	++	++	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	-	+	++	+	★★★★★
Köln	Immoblul Luliana Scherf	+	++	0	++	★★★★★
	Engel & Völkers ³	0	+	++	++	★★★★★
	Kampmeyer Immobilien	0	0	++	++	★★★★★
Leipzig	Cityhouse Immobilien	++	0	+	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Dima Immobilien	0	+	+	++	★★★★★
	Rosental Immobilien	0	+	+	++	★★★★★

REGION	UNTERNEHMEN	MARKTPOSITION	QUALIFIKATION	PROZESSE	EXPOSÉ UND VERTRAG	BEWERTUNG
Gewichtung		10%	25%	40%	25%	
Mainz	Postbank Immobilien	++	++	++	++	★★★★★
	König Immobilien	++	++	+	+	★★★★★
	Immobilien Punkt	0	++	+	+	★★★★★
	Senger Immobilien	0	+	0	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
Mannheim	Gerschauer	++	++	++	++	★★★★★
	Aigner Immobilien	++	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	++	++	++	++	★★★★★
	Duken & v. Wangenheim	++	++	++	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	--	++	++	+	★★★★★
	B.I.M.	-	+	+	++	★★★★★
	Remax 100 ⁴	+	++	0	+	★★★★★
München	Layer Gruppe	++	+	++	--	★★★★★
	Harling	+	++	++	++	★★★★★
	Sparkassen-Immobilien	0	++	+	++	★★★★★
Münster	Amarc21	0	++	+	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
Nürnberg	Remax	++	++	0	++	★★★★★
	Gerdi Zwingel Immobilien	0	+	+	+	★★★★★
	Engel & Völkers ⁵	0	++	++	++	★★★★★
Oldenburg	Capital-real.de	++	+	+	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	0	+	++	+	★★★★★
	Fritz Wübbenhorst	++	+	0	+	★★★★★
Regensburg	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Von Poll Immobilien	-	+	++	+	★★★★★
Stuttgart	Postbank Immobilien	+	++	++	++	★★★★★
	Zondler & Costanzo	+	++	+	++	★★★★★
	Link Immobilien	+	+	+	++	★★★★★
	Spieler & Seeberger	0	+	0	+	★★★★★
Wiesbaden	Von Poll Immobilien	0	+	++	+	★★★★★
	Rückert Immobilien	++	+	+	--	★★★★★

1) 1A Immobilien 2) Inh. Mario Langwald 3) Residential and Commercial
4) Bogenhausen 5) JMS Immobilienmanagement

PROZESSQUALITÄT

Mit 40 Prozent der wichtigste Testbereich. Hier untersuchten die Experten, wie professionell Objekte akquiriert und vermarktet werden. Welche Kanäle werden genutzt? Wie sehen Aktivitäten und Abläufe aus? Gibt es eine Spezialisierung auf Kunden, Regionen oder Marktsegmente? Welche Zusatzdienstleistungen wie Finanzierung, Immobilienbewertung, Behördengänge oder Energieausweis werden angeboten?

EXPOSÉ UND VERTRAG

Die Feri-Analysten haben genau die Objektbeschreibungen untersucht: Wie wird die Immobilie präsentiert? Sind alle wichtigen Angaben enthalten? Außerdem wurde der Maklervertrag analysiert. Je verständlicher die Punkte formuliert sind und je übersichtlicher die Kosten präsentiert werden, desto besser. Dieser Teil machte 25 Prozent der Note aus.

CAPITAL-BEWERTUNG

Im Ranking finden Sie die 100 besten Makler. 60 Gesellschaften erhielten die Höchstnote von fünf Sternen, 40 kamen auf vier Sterne – ebenfalls ein ausgezeichnetes Ergebnis. Ein Kopf-an-Kopf-Rennen bei der Gesamtzahl der Platzierungen lieferten sich die Makler der Postbank Immobilien und des Unternehmens Von Poll: Sie kommen auf 15 beziehungsweise 14 Platzierungen. Platz drei teilen sich mit je vier Platzierungen die Franchisesysteme Engel & Völkers und Remax. In fast allen Regionen schnitten neben den bundesweit aktiven Anbietern auch lokale Spezialisten sehr gut ab.

