



Capital **MAKLER KOMPASS**



SCHLÜSSEL-ERLEBNIS

Das neue Bestellerprinzip wirbelt die Immobilienbranche durcheinander. Dutzende Start-ups sind angetreten, mit schlanken Geschäftsmodellen etablierten Maklern Kundenschaft abzujagen. Capital zeigt, welche Vermittler auch in den neuen Zeiten ihr Geld wert sind

**TEXT: CHRISTIAN BAULIG
UND PAUL PRANDL**

Der Beschluss des Bundesrats war noch keine drei Monate alt, da hatten Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka ihre Idee längst umgesetzt: ein Internetportal, mit dem sie den Markt für Immobilienvermittlung aufmischen wollen. Ende März hatte die Länderkammer das „Bestellerprinzip“ durchgewunken. Danach zahlt derjenige für die Vermittlung einer Mietwohnung, der dem Makler den Auftrag erteilt hat, also in aller Regel der Vermieter. Zum 1. Juni trat

Passt schon? Von wegen. Mehr als bisher müssen sich Makler um Kunden bemühen, um keine Provision zu verlieren

die Novelle in Kraft – und am 14. Juni ging McMakler online.

Die neue Regel hat die Branche in Aufruhr versetzt: Schließlich ist kaum ein Vermieter bereit, die Courtage, die bislang zumeist der Mieter gezahlt hat, selbst zu übernehmen. Entweder kümmern sich die Besitzer selbst um die Vermietung – oder sie fordern vom Makler einen kräftigen Rabatt. Hunderte Millionen Euro Provision pro Jahr stehen auf dem Spiel. Und jetzt kommen auch noch die Angreifer aus dem Internet.

Mehr als 30 Neugründungen listet die Onlineplattform „Deutsche Startups“ auf, die mit Kampfpreisen in sämtliche Segmente des angestammten Maklergeschäfts vorstoßen. Manche wie Devepo, Domiando

oder Moovin gleichen Bewerberprofile mit den Anforderungen des Vermieters ab. Andere wie Homelike oder Nestpick vermitteln möblierte Langzeitunterkünfte. Selbst die Makler von Eigentumsimmobilien, die vom Bestellerprinzip ausgenommen sind, geraten unter Zugzwang: Eine Handvoll Firmen bietet Hausbesitzern Wertgutachten und andere Dienste rund um den Hausverkauf an.

McMaklers meistverkauftes Produkt richtet sich an Vermieter: Für 498 Euro kümmern sich die Jungunternehmer Heintzenberg und Pieczonka um alle Schritte von der Erstellung des Exposés über die Kommunikation mit Bewerbern und die Besichtigung der Wohnung bis hin zur Schlüsselübergabe. →



„BIS ENDE 2016 WOLLEN WIR BUNDESWEIT AN 30 STANDORTEN VERTRETEN SEIN“

HANNO HEINTZENBERG (L.)
UND LUKAS PIECZONKA
Gründer von McMakler

Die Pläne des Duos sind ambitioniert. Bis zum Spätsommer hat es in den beiden Startmärkten Berlin und Leipzig zwar erst eine „mittlere zweistellige Zahl“ an Objekten vermittelt. Doch das sei erst der Beginn. Anfang September sind München, Hamburg und Köln hinzugekommen. „Bis Ende 2016 wollen wir bundesweit an 30 Standorten vertreten sein“, sagt Heintzenberg.

Das Tempo der Veränderung ist atemberaubend. Gerade einmal vier Wochen benötigten die beiden 27-Jährigen, um McMakler an den Start zu bringen – mit finanzieller Unterstützung von fünf Wagniskapitalgebern. 14 Mitarbeiter teilen sich die Etage eines Bürogebäudes in Berlin-Mitte mit einer Sprachschule.

Heintzenberg und Pieczonka hatten mit Immobilien bislang nicht viel am Hut, wohl aber mit schlanken Prozessen: Heintzenberg beriet zuletzt für die Boston Consulting Group (BCG) Stahlhersteller in Vertriebsfragen, sein Schulfreund Pieczonka gehörte zum Führungszirkel des Möbel-Shoppingportals Home24, eines Ablegers der Firmenfabrik Rocket Internet. „Uns war klar, dass der Beschluss die Spielregeln grundlegend ändert“, sagt Heintzenberg, „so ähnlich wie die Zulassung von Fernbussen vor drei Jahren.“ Allein im vorigen Jahr kosteten die neuen Konkurrenten die Deutsche Bahn 120 Mio. Euro Umsatz.

Axel E. Kloth ist persönlich haftender Gesellschafter der J.L.

Völckers & Sohn KG. Seit 1853 vermittelt das Hamburger Maklerunternehmen Häuser und Wohnungen in der Hansestadt. Die Firma hat Kriege und Krisen überlebt. Das Bestellerprinzip, so wie es die Politik beschlossen hat, nennt der Kaufmann jedoch „eine Katastrophe“. „Unser Vermietgeschäft haben wir fast völlig eingestellt“, sagt Kloth. Was die Vermieter jetzt noch zahlen wollten, reiche nicht, um die Kosten zu decken. Der Makler konzentriert sich seither auf die Vermittlung von Eigentum – seit jeher der Schwerpunkt der Firma und das lukrativere Geschäft.

KEIN SEGMENT IST MEHR SICHER
Kloth kommt mit den neuen Rahmenbedingungen klar. Als Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD) hat er jedoch die ganze Branche im Blick – und da gebe es manchen Makler, den die neuen Regeln die Existenz kosten könnten: „Ich rechne mit einer Konsolidierung des Markts“, sagt der Lobbyist.

In Hotspots wie Hamburg, wo Mieter früher bis zu drei Monatsmieten Courtage zahlen mussten, ließen sich nun nicht einmal mehr zwei Monatsmieten durchsetzen. Wer nicht vom Mietgeschäft lassen mag, muss den Kunden entgegenkommen: Manche Makler bieten Besitzern mehrerer Wohnungen Paketpreise, andere offerieren einzeln buchbare Teilleistungen von der Bewerbersichtung bis zum Vertragsabschluss. „Ohne

neue Geschäftsmodelle wird es kaum gehen“, sagt Kloth.

Zumal Firmen wie McMakler jetzt sogar in die Vermittlung von Kaufimmobilien vordringen. Auf diesem Terrain wähten sich die Makler bislang sicher, weil hier der Käufer zumeist wenigstens einen Teil der Courtage von bis zu sechs Prozent der Kaufsumme übernimmt. Zum Festpreis von knapp 3 000 Euro erledigt McMakler neuerdings alle Schritte von der Immobilienbewertung über die Gestaltung von Exposés und die Vermarktung bis hin zum Vertragsabschluss.

„Die Marktwirtschaft hat begonnen“, sagt Peter Hettenbach, Leiter des iib Dr. Hettenbach Instituts, das gemeinsam mit dem Analysehaus Feri Eurorating Services für Capital die Qualität von Maklern in 50 Städten getestet hat (siehe Tabelle ab Seite 155). Bislang hätten sich viele Unternehmen kaum Gedanken über die Effizienz ihrer Prozesse gemacht. „In der neuen Welt ist die Professionalisierung des Geschäfts überlebenswichtig“, so Hettenbach. Standardabläufe müssten gestrafft, der Service geschärft werden.

Wie weit die Automatisierung reichen kann, zeigt Immomio. Das Hamburger Start-up steuert den Auswahlprozess von Bewerbern für eine Mietwohnung per Algorithmus. „Immobilienportale haben den Markt in den letzten 15 Jahren transparent gemacht“, sagt Geschäftsführer Nicolas Jacobi. „Nach dem Erstkontakt zwischen Mieter und Vermieter läuft aber alles fast genauso wie früher.“

Bereits vor drei Jahren hatte der 28-jährige Betriebswirt mit einem Kommilitonen darüber gegrübelt, wie Vermieter einfacher als bisher ihren Wunschmieter finden. Die Idee verschwand damals in der Schublade, weil es an einem finanziellen Anreiz für den Wohnungsbesitzer fehlte. Mit der Einführung des Bestellerprinzips änderte sich das. Jacobi und sein Mitstreiter legten den Hebel um und brachten ihre

Firma mit einer „ordentlich sechsstelligen Summe“ (Jacobi) mehrerer Family-Offices an den Start.

KAMPF ODER KOOPERATION?

Beim Paket „Mieter-Matching Plus“ (Einführungspreis: 49 Euro) bucht der Vermieter eine Anzeige auf 18 Immobilienportalen und gibt in einem Onlinefragebogen an, wie wichtig ihm etwa Einkommen, Haushaltsgröße und Beschäftigungsart des künftigen Mieters sind. Meldet sich ein Interessent auf eine Annonce hin, landet seine Anfrage bei Immomio, wo er sein Profil elektronisch hinterlegen kann. Immomio errechnet den Grad der Übereinstimmung zwischen den potenziellen Partnern. Seine Favoriten kann der Wohnungsbesitzer mittels eines Terminplaners zu Besichtigungsterminen einladen.

Angriff auf Makler? Abjagen von Geschäft? Jacobi, der neben seinem Job regelmäßig als Torhüter der Hockey-Nationalmannschaft aufläuft, wehrt ab. Er sehe sich nicht als

Gegner der Vermittler, sondern als Partner: Zahlt der Wohnungsbesitzer einen Aufpreis, nimmt ein professioneller Immobilienvermittler aus dem Immomio-Netzwerk den Bewerber in Empfang und führt ihn durch das Objekt. Künftig will das Unternehmen seine Software auch Maklern direkt anbieten, damit diese ihre Abläufe verschlanken können.

Tatsächlich ist der Nachholbedarf der Branche in Sachen Technik immens. Selbst große Unternehmen wie Postbank Immobilien investieren kräftig: „Wir setzen auf digitale Prozesse und eine noch engere Verzahnung mit unserer Kundenberatung“, sagt Geschäftsführer Georg Hoogendijk. Der Chef von 615 Maklern in 350 Geschäftsstellen will in den kommenden Jahren Datenbanken ausbauen und Präsentationstechniken einführen, die etwa virtuelle Wohnungsbesichtigungen ermöglichen. Solche Projekte seien mit enormen Kosten verbunden, die sich große Firmen leichter leisten könnten, so Hoogendijk. →

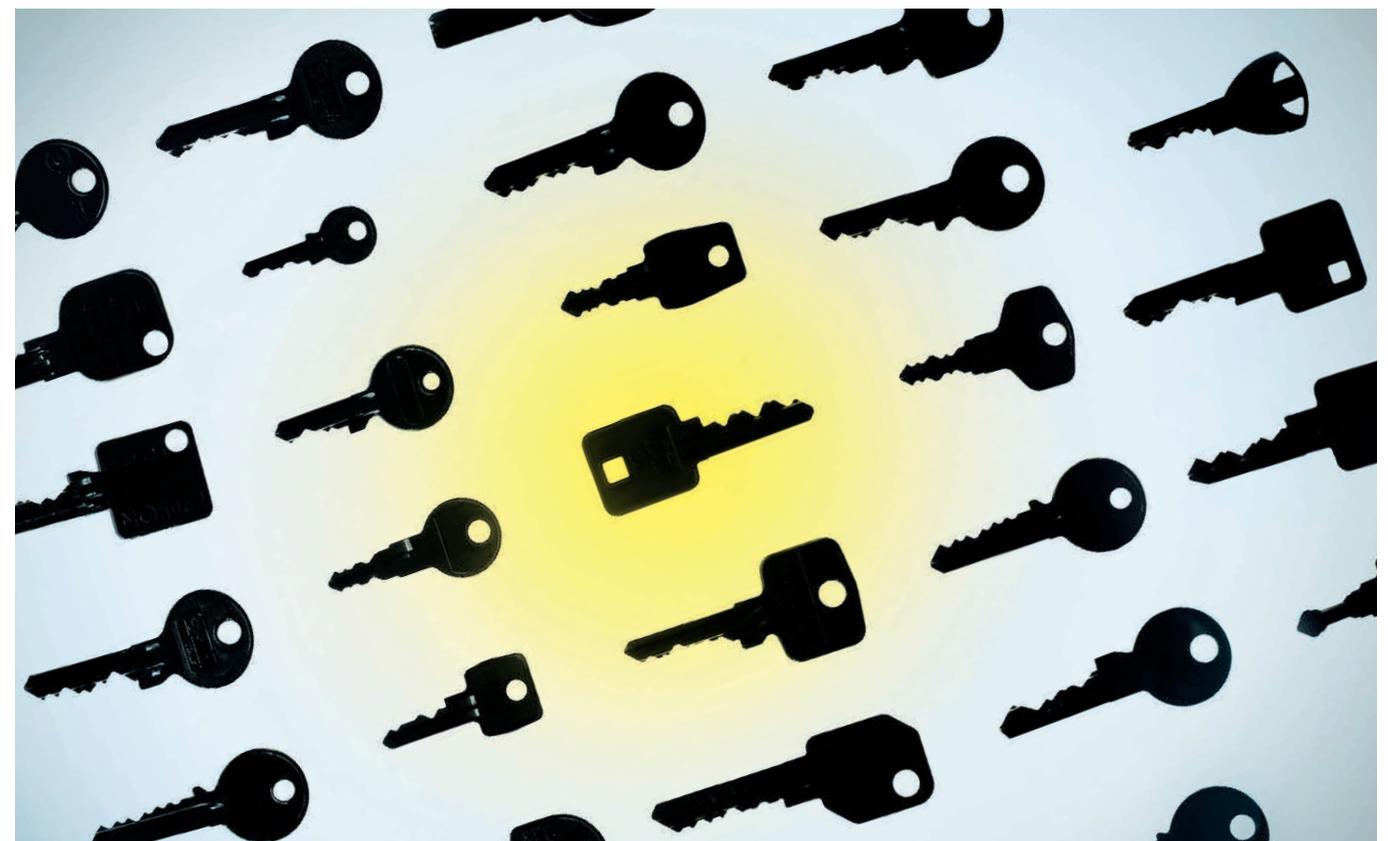
TOP TEN DER MAKLERBRANCHE

Wohnimmobilienvermittler nach Nettoprovisionsumsatz in Deutschland 2014, in Mio. Euro

Sparkassen-Finanzgruppe	388,1
Engel & Völkers	110,1
LBS Immobilien Nordwest	104,1
Sparkassen-Immobilienvermittlung-GmbH	82,1
Postbank Immobilien	50,1
RE/MAX ¹	39,3
DIP ²	37,5
Corpus Sireo	27,4
LBS Immobilien (Potsdam)	23,9
LBS Immobilien (Ffm/Erfurt)	21,3

1) Franchisekette 2) Maklerverbund

Quelle: Immobilien Manager



Maxi Virgili & Max Müller

Auch wenn das Vermietgeschäft gerade mal vier Prozent zum Umsatz beiträgt, will es der Postbank-Immobilien-Chef nicht so einfach den Rivalen aus dem Netz überlassen: „Vermieter werden irgendwann zu Verkäufern, also müssen wir sie durch guten Service an uns binden.“ Alle Postbank-Makler durchlaufen daher bis Ende 2016 ein Qualifizierungsprogramm.

Vor allem jenseits der Metropolen, wo die Vermarktungsdauer eher in Monaten als in Tagen gemessen wird, könnte dies den traditionellen Maklern einen Vorsprung sichern: „Viele Start-up-Konzepte funktionieren nicht auf dem Land“, sagt Peter Schürer, Geschäftsführer von Schürer&Fleischer Immobilien. In sieben Filialen in Baden-Württemberg betreuen 40 Makler Kunden in mehr als 800 Gemeinden. „Wir organisieren schon mal einen Entrümpeler oder Anstreicher, um die Vermietung oder den Verkauf eines Hauses zu beschleunigen.“

GANG VOR GERICHT

Robin Haber ist überzeugt, dass der klassische Makler gute Überlebenschancen hat: „Ein Teil der Abläufe lässt sich automatisieren, für vieles benötigt man jedoch noch genaue Marktkenntnisse“, sagt der Studienleiter des Capital Makler-Kompasses bei Feri Eurorating Services. „Immo-

bilienbesitzer werden bald erkennen, dass sich für 500 Euro ein Vermietungsvorgang nicht vernünftig organisieren lässt“, meint IVD-Vize Kloth. Einen auskömmlichen (und in Städten mit Mietpreisbremse zulässigen) Mietzins zu bestimmen, die Zuverlässigkeit des Mieters zu prüfen, einen rechtssicheren Vertrag aufzusetzen – das sei kein Angebot von der Stange.

Dennoch hat der Verband gegen das Bestellerprinzip Verfassungsklage eingelegt. Er hofft, dass Makler künftig auch wieder im Auftrag von Mietinteressenten tätig werden und sich von diesen bezahlen lassen können. Dies ist heute nur möglich, wenn der Vermittler erst dann mit der Suche nach Objekten beginnt, sobald er den Auftrag erhalten hat. „So arbeitet kein professioneller Makler“, sagt Kloth.

Immerhin mit einer Forderung konnte sich die Lobby in Berlin durchsetzen: Das Wirtschaftsministerium treibt eine Gesetzesnovelle voran, wonach künftig einen Sachkundenachweis erbringen muss, wer als Makler arbeiten will. Gelegenheitsvermittler sollen so vom Markt verschwinden.

Ex-Berater Heintzenberg macht sich deswegen keine Sorgen: Viele seiner Mitarbeiter kämen von renommierten Maklerhäusern, sagt der McMakler-Chef: „Einer sogar von Postbank Immobilien.“



„DAS BESTELLER-PRINZIP IN DER JETZIGEN FORM IST EINE KATASTROPHE“

AXEL E. KLOTH
Makler und IVD-Vizepräsident

METHODIK So funktioniert der Makler-Kompass

FAST 7 900 FIRMEN IM TEST

In einem zweistufigen Verfahren bewerteten Feri Eurorating Services und das iib Dr. Hettenbach Institut Makler in 50 Städten. Geprüft wurden Dienstleistungen rund um den Verkauf von Wohnimmobilien. Im ersten Schritt wurden die Angebote von 7 876 Maklern auf den wichtigsten Internetportalen in den vergangenen zwölf Monaten erfasst und die 25 größten Anbieter pro Stadt (mit mindestens zehn Objekten pro Monat) ermittelt. Hintergrund: je größer das Angebot, desto mehr Interessenten, desto besser die Chancen auf eine schnelle Vermittlung.

FÜNF ANALYSEKRITERIEN

Im zweiten Schritt analysierte Feri die Firmen anhand von fünf Kriterien: Marktposition, Qualifikation, Prozessqualität, Exposé und Vertrag sowie Service. Dazu erhielten 1 041 Makler einen Fragenkatalog. Übersetzt wurden die Ergebnisse in eine fünfstufige Skala (– bis ++). Unter anderem wurden folgende Fragen gestellt:

MARKTPosition

Wie viele Objekte sind im Angebot? Wie lange dauert die Vermarktung?

QUALIFIKATION

Wie steht es um Aus- und Weiterbildung von Geschäftsführung und Mitarbeitern? Werden Branchenstandards eingehalten? Ist die Firma Mitglied eines Verbands?

PROZESSQUALITÄT

Wie professionell werden Objekte akquiriert, bewertet und vermarktet, welche Kanäle werden genutzt? Welche Zusatzdienstleistungen – Finanzierung, Bewertung, Behördengänge oder Energieausweis – werden angeboten?

EXPOSÉ UND VERTRAG

Wie wird die Immobilie präsentiert? Sind alle wichtigen Angaben genannt? Ist der Maklervertrag verständlich? Wie übersichtlich sind die Kosten aufgeführt?

SERVICE

Welche Qualitätsstandards gelten? Wie schnell werden Kundenanfragen beantwortet?

WER BEIM VERKAUF VON WOHNIMMOBILIEN IN 50 STÄDTEN DEN BESTEN JOB MACHT

110 Firmen erreichen die Maximalbewertung von fünf Sternen

In diesem Jahr erhielten beim Capital Makler-Kompass 110 Gesellschaften die Höchstnote von fünf Sternen, 92 Immobilienvermittler kamen auf vier Sterne – zeigten also ebenfalls überdurchschnittliche Leistungen. Die bundesweit vertretene Franchise-Kette von Poll schnitt am besten ab mit 26 Fünf-Sterne-Bewertungen. Auf dem zweiten Platz landete Postbank Immobilien mit 17 Top-Noten, Platz drei teilen sich die Sparkassen und DKB Grundbesitzvermittlung mit jeweils neunmal fünf Sternen. Die Vertreter nationaler Maklerunternehmen erreichten 66-mal Spitzenplätze in insgesamt 36 Städten. Daneben schnitten auch lokale oder regionale Spezialisten sehr gut ab: 44 dieser „Platzhirsche“ erreichten in insgesamt 28 Städten die Höchstnote.

Die meisten Fünf-Sterne-Makler finden sich in Leipzig (sieben), in immerhin fünf Städten – Bonn, Darmstadt, Duisburg, Ingolstadt und Köln – qualifizierte sich kein einziger Makler für die Bestnote. Immobilienvermittler mit weniger als vier Sternen sind in der Kompass-Tabelle nicht aufgeführt.



DIE 202 DEUTSCHEN TOPMAKLER

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	MARKTPosition	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
Gewichtung					10 %	20 %	35 %	15 %	20 %	= 100 %
	von Poll Immobilien	H/W	2 000–3 000	3 000–4 000	++	++	++	++	++	★★★★★
Aachen	Cremer/Ziemons & Partner	H	< 1 000	1 000–2 000	--	o	++	++	+	★★★★★
	IVB Peter Dondorf Immobilien	W	2 000–3 000	3 000–4 000	--	+	++	o	++	★★★★★
Augsburg	Stadtsparkasse	W	2 000–3 000	2 000–3 000	++	++	++	++	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	3 000–4 000	3 000–4 000	o	++	++	++	++	★★★★★
	Ziegert Bank- u. Immobilienconsult.	W	k. A.	3 000–4 000	++	++	++	++	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	4 000–5 000	6 000–7 000	-	++	++	++	++	★★★★★
Berlin	DKB Grundbesitzvermittlung	W	1 000–2 000	1 000–2 000	++	++	++	++	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1 000–2 000	1 000–2 000	+	++	+	+	++	★★★★★
	Allgemeiner Grund & Boden Fundus	H/W	2 000–3 000	3 000–4 000	++	++	++	--	--	★★★★★
	Stracke Immobilien	H/W	1 000–2 000	1 000–2 000	+	++	++	+	++	★★★★★
Bielefeld	Postbank Immobilien	H/W	1 000–2 000	1 000–2 000	o	++	+	+	++	★★★★★
	Am Buschkamp Immobilien	H/W	1 000–2 000	1 000–2 000	o	+	+	--	++	★★★★★
Bochum	von Poll Immobilien	W	2 000–3 000	3 000–4 000	-	++	++	++	++	★★★★★
	Wappen-Immobilien	H/W	2 000–3 000	1 000–2 000	+	++	+	+	++	★★★★★

---sehr schlecht --schlecht o=mittel +=gut ++=sehr gut

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	MARKTPosition		PROZESSQUALITÄT		EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
					10 %	20 %	35 %	15 %			
Bochum	Engel & Völkers Bochum/Hattingen	H/W	2000-3000	1000-2000	-	++	+	++	++	++	★★★★★
	Planen Bauen Wohnen	W	1000-2000	1000-2000	++	++	+	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	-	++	+	+	++	++	★★★★★
Bonn	Immobilienkontor Lange	W	2000-3000	2000-3000	-	o	++	+	++	++	★★★★★
Braunschweig	Postbank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	++	++	+	+	++	++	★★★★★
	Munte Immobilien	W	2000-3000	1000-2000	o	++	o	-	++	++	★★★★★
Bremen	HBI-Hansestadt Bremen Immobilien	H/W	2000-3000	1000-2000	o	++	++	+	++	++	★★★★★
	Niemeyer Immobilien	H	< 1000	< 1000	-	+	++	++	+	+	★★★★★
Chemnitz	DKB Grundbesitzvermittlung	W	< 1000	< 1000	++	++	++	++	+	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1000-2000	< 1000	+	++	+	+	++	++	★★★★★
	Heinz Beate LBS Immobilien	H	1000-2000	k. A.	-	++	+	+	+	+	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	1000-2000	< 1000	-	+	o	-	++	++	★★★★★
Darmstadt	Vista Immobilien	W	3000-4000	2000-3000	-	+	+	+	++	++	★★★★★
Dortmund	von Poll Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	+	++	++	++	++	++	★★★★★
	Exparte Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	o	+	++	+	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	o	++	+	+	++	++	★★★★★
	Exklusiv Konzept Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	+	+	+	+	++	++	★★★★★
	Amarc21 Immobilien Claus	W	1000-2000	1000-2000	--	++	++	o	++	++	★★★★★
	Severin Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	+	++	++	+	--	++	★★★★★
Dresden	von Poll Immobilien	H	1000-2000	2000-3000	-	++	++	++	++	++	★★★★★
	Dimag	W	1000-2000	1000-2000	o	++	++	+	++	++	★★★★★
	DKB Grundbesitzvermittlung	W	1000-2000	1000-2000	+	++	++	++	+	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	3000-4000	1000-2000	++	++	+	+	++	++	★★★★★
	Citymakler Dresden	W	1000-2000	1000-2000	++	-	+	+	++	++	★★★★★
Duisburg	Remax Immobilienpartner ¹	W	2000-3000	1000-2000	o	-	++	-	++	++	★★★★★
Düsseldorf	Postbank Immobilien	H/W	1000-2000	< 1000	+	+	+	+	++	++	★★★★★
	WohnArt Immobilien	H/W	2000-3000	1000-2000	--	+	+	o	++	++	★★★★★
Erfurt	Deussen Immobilien	H/W	3000-4000	3000-4000	++	++	++	+	++	++	★★★★★
	Aengevelt Immobilien	H/W	k. A.	k. A.	++	++	+	+	--	--	★★★★★
Essen	DKB Grundbesitzvermittlung	H	< 1000	< 1000	++	++	++	++	+	+	★★★★★
	Sparkasse Mittelthüringen	H/W	1000-2000	1000-2000	++	+	++	+	o	o	★★★★★
	Immobilien Point 24	W	1000-2000	2000-3000	-	+	++	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	o	++	+	+	++	++	★★★★★
Hannover	Hirschmann Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	o	++	++	++	++	++	★★★★★
	Amarc 21 Euroinvest Immobilien	H	2000-3000	1000-2000	++	o	++	++	++	++	★★★★★
	National-Bank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	o	++	++	++	++	++	★★★★★
	Petra Kuptz und Kompagnon	H	2000-3000	2000-3000	-	+	++	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	+	++	+	+	++	++	★★★★★

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	MARKTPosition		PROZESSQUALITÄT		EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
					10 %	20 %	35 %	15 %			
Essen	Engel & Völkers	H/W	3000-4000	2000-3000	+	++	++	++	--	--	★★★★★
	Frick Immobilien	H/W	2000-3000	1000-2000	++	-	o	o	++	++	★★★★★
	Immo-Group-West	H	2000-3000	2000-3000	++	++	-	o	+	+	★★★★★
Frankfurt	von Poll Immobilien	H/W	6000-7000	6000-7000	+	++	++	++	++	++	★★★★★
	SGL Immobilien	H	2000-3000	1000-2000	++	+	++	+	+	+	★★★★★
	Burghardt Immobilien	W	2000-3000	3000-4000	-	+	++	++	++	++	★★★★★
	Immobilien Lindstedt	H	1000-2000	2000-3000	++	+	+	++	++	++	★★★★★
	Ballwanz Immobilien	W	5000-6000	5000-6000	o	-	++	++	--	--	★★★★★
Freiburg	Wüstenrot Immobilien	W	2000-3000	3000-4000	++	++	++	o	++	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	W	3000-4000	3000-4000	--	++	++	++	++	++	★★★★★
	Maximmo Immobilien	W	2000-3000	2000-3000	+	++	++	+	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	3000-4000	2000-3000	++	++	+	+	++	++	★★★★★
	Immobilien Marc Schlinggen	W	3000-4000	3000-4000	o	++	o	-	++	++	★★★★★
	Schemmer Immobilien	W	2000-3000	2000-3000	-	++	+	--	++	++	★★★★★
Gelsenkirchen	von Poll Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	--	++	++	++	++	++	★★★★★
	Münstermann Immobilien	H/W	< 1000	1000-2000	o	++	++	+	++	++	★★★★★
Halle	DKB Grundbesitzvermittlung	H	< 1000	1000-2000	++	++	++	++	+	+	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	--	++	++	++	++	++	★★★★★
	3A Immobilien Halle ²	H/W	1000-2000	1000-2000	+	++	++	++	+	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	-	++	+	+	++	++	★★★★★
Hamburg	Grossmann & Berger	W	2000-3000	3000-4000	++	++	++	++	++	++	★★★★★
	Haferkamp Immobilien	H	1000-2000	2000-3000	+	++	+	++	++	++	★★★★★
	Imcheck24	H/W	3000-4000	2000-3000	+	+	++	++	++	++	★★★★★
	Sparkasse Harburg-Buxtehude ³	H/W	k. A.	k. A.	+	+	+	+	++	++	★★★★★
	Schmelter & Company	W	1000-2000	3000-4000	o	+	++	+	++	++	★★★★★
Heidelberg	Fesser Immobilien	H/W	2000-3000	1000-2000	+	+	++	+	++	++	★★★★★
	M.T. Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	o	++	++	o	+	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	o	++	+	+	++	++	★★★★★
	arthax-immobilien.de	W	1000-2000	1000-2000	-	o	++	+	++	++	★★★★★
	Hannoversche Volksb. Immobilien	H	k. A.	k. A.	++	++	++	--	--	--	★★★★★
Ingolstadt	Schürer & Fleischer Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	++	++	++	++	++	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	3000-4000	4000-5000	-	++	++	++	++	++	★★★★★
	S-Immobilien Heidelberg	H/W	2000-3000	3000-4000	++	++	++	-	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	o	++	+	+	++	++	★★★★★
	Huther Immobilien Heidelberg	H/W	3000-4000	4000-5000	++	++	+	--	++	++	★★★★★
Engel & Völkers	H/W	4000-5000	4000-5000	--	+	++	--	++	++	★★★★★	
Ingolstadt	Sparkasse	W	3000-4000	3000-4000	o	++	+	++	+	+	★★★★★

1) 1A Immobilien 2) Immobiliengruppe Retzlaff 3) S-Immobilien

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	MARKTPPOSITION	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
Gewichtung					10 %	20 %	35 %	15 %	20 %	=100 %
Karlsruhe	Schürer & Fleischer Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	++	++	++	++	++	★★★★★
	S-Immocenter	H/W	k. A.	3000-4000	++	++	++	+	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	o	++	+	+	++	★★★★★
	Hust Immobilienservice	H/W	k. A.	k. A.	++	++	+	o	++	★★★★★
	Einstein² Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	-	+	+	+	++	★★★★★
	Hust & Herbold¹	W	2000-3000	2000-3000	++	+	+	--	++	★★★★★
Kassel	Wohntraum Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	++	+	++	o	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	-	++	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	++	++	+	+	++	★★★★★
Kiel	von Poll Immobilien	H	2000-3000	3000-4000	+	++	++	++	++	★★★★★
	Förde Sparkasse	H	k. A.	2000-3000	++	++	+	+	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	2000-3000	2000-3000	-	++	+	+	++	★★★★★
	GVI Immobilien	H/W	2000-3000	3000-4000	o	++	+	--	++	★★★★★
	Robe Immobilien	H	2000-3000	1000-2000	--	++	o	o	++	★★★★★
	LBS Immobilien Detlef Schoof	H	1000-2000	1000-2000	++	+	+	--	++	★★★★★
Köln	Falc Immobilien	H/W	k. A.	k. A.	o	+	++	+	++	★★★★★
	Phoenix Handelshaus	W	2000-3000	2000-3000	--	++	+	+	++	★★★★★
	Cityhouse Immobilien	W	4000-5000	3000-4000	--	++	+	+	++	★★★★★
	Immo-Trend24 Marco Stentenbach	W	2000-3000	1000-2000	++	o	+	++	++	★★★★★
	Kampmeyer Immobilien	W	k. A.	k. A.	-	+	+	o	++	★★★★★
Krefeld	EV Krefeld Immobilien²	H	3000-4000	1000-2000	--	++	++	++	++	★★★★★
	Kersting Immobilien	H	2000-3000	1000-2000	++	++	+	--	++	★★★★★
	Hoever Immobilien	H	1000-2000	< 1000	--	+	+	o	++	★★★★★
Leipzig	Willuhn Immobilien	W	1000-2000	1000-2000	++	+	++	++	++	★★★★★
	Koengeter Immobilien	W	1000-2000	2000-3000	++	++	++	++	++	★★★★★
	DKB Grundbesitzvermittlung	W	< 1000	< 1000	++	++	++	++	++	★★★★★
	Dima Immobilien	W	2000-3000	2000-3000	++	+	+	+	++	★★★★★
	Victor Immobilien	W	1000-2000	1000-2000	+	++	++	o	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	1000-2000	1000-2000	+	++	+	+	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2000-3000	2000-3000	o	+	++	++	++	★★★★★
	Koengeter & Krekow Immobilien	W	1000-2000	1000-2000	o	+	++	++	++	★★★★★
	M&P Immobilienmarketing	W	k. A.	1000-2000	+	+	+	o	+	★★★★★
	Kulturdenkmal.de	W	2000-3000	2000-3000	++	+	o	--	++	★★★★★
Lübeck	Sparkasse zu Lübeck	H	1000-2000	2000-3000	++	++	++	+	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	3000-4000	5000-6000	++	++	++	++	++	★★★★★
	Dietrich Marks Immobilien	H	k. A.	k. A.	-	++	+	+	++	★★★★★
Magdeburg	DKB Grundbesitzvermittlung	H/W	< 1000	1000-2000	++	++	++	++	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	o	++	+	+	++	★★★★★

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	MARKTPPOSITION	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
Gewichtung					10 %	20 %	35 %	15 %	20 %	=100 %
Mainz	Gold Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	+	+	++	++	++	★★★★★
	König Immobilien	H	2000-3000	2000-3000	o	++	++	-	++	★★★★★
	Engel & Völkers	H	2000-3000	3000-4000	-	+	++	-	++	★★★★★
	Brühl & Partner Immobilien	H	2000-3000	3000-4000	-	o	o	+	++	★★★★★
	AP Immobilien	H/W	1000-2000	2000-3000	+	-	+	--	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	W	4000-5000	4000-5000	o	++	++	++	++	★★★★★
Mannheim	Postbank Immobilien	H/W	1000-2000	< 1000	+	++	+	+	++	★★★★★
	Immobilien Michael Gosebrink	H	2000-3000	2000-3000	--	+	+	o	+	★★★★★
	Stadtsparkasse	H	k. A.	k. A.	++	+	o	--	+	★★★★★
München	Gerschlauer	W	6000-7000	5000-6000	++	++	++	+	++	★★★★★
	Duken & v. Wangenheim	H/W	k. A.	k. A.	+	++	++	++	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	W	9000-10000	7000-8000	--	++	++	++	++	★★★★★
	Eigenwert	W	k. A.	k. A.	+	++	+	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	3000-4000	3000-4000	-	++	+	+	++	★★★★★
	Aigner Immobilien	W	k. A.	k. A.	++	++	++	+	--	★★★★★
	Sparkassen-Immobilien³	H	k. A.	k. A.	++	++	++	++	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	--	++	++	++	++	★★★★★
Münster	Citylife Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	--	+	++	+	++	★★★★★
	Amarc21 Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	+	++	++	-	+	★★★★★
	Hörstertor Immobilien	H	1000-2000	2000-3000	-	++	++	o	o	★★★★★
	Kano Servicing	H/W	k. A.	k. A.	++	+	+	--	+	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	2000-3000	3000-4000	-	--	o	+	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2000-3000	k. A.	-	++	++	++	++	★★★★★
Neuss	Peter Busch Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	+	+	+	++	++	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2000-3000	2000-3000	-	++	++	++	++	★★★★★
Nürnberg	Sparkasse	W	1000-2000	2000-3000	++	++	+	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	2000-3000	1000-2000	+	++	+	+	++	★★★★★
	Remax Immobilounge	W	2000-3000	2000-3000	-	++	+	+	++	★★★★★
	Gerdi Zwingel Immobilien	W	2000-3000	2000-3000	+	++	+	--	++	★★★★★
	Norbert Schaller Immobilien	W	k. A.	2000-3000	+	+	+	-	+	★★★★★
	Weileder Immobilien	W	2000-3000	3000-4000	o	o	+	--	++	★★★★★
	Immobilien Schledorn	W	2000-3000	2000-3000	+	+	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	1000-2000	< 1000	o	++	+	+	++	★★★★★
Oldenburg	von Poll Immobilien	H	2000-3000	3000-4000	o	++	++	++	++	★★★★★
	van Döllen Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	o	+	++	++	++	★★★★★
	Kai Arnold Immobilien	H/W	2000-3000	3000-4000	-	o	+	+	++	★★★★★
Osnabrück	Postbank Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	+	++	+	+	++	★★★★★

1) Immobilien & Finanzierung 2) Engel & Völkers Krefeld 3) Sparkasse Münsterland Ost

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	MARKTPPOSITION		PROZESSQUALITÄT		EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
					10 %	20 %	35 %	15 %			
Gewichtung	Engel & Völkers	H	1000-2000	2000-3000	o	+	++	o	++	★★★★★	
	Osnabrück Immobilien Lutz Schmonsees	H	1000-2000	< 1000	-	o	+	+	++	★★★★★	
	Immobilien Klostermann	H	1000-2000	1000-2000	o	++	++	--	o	★★★★★	
Potsdam	von Poll Immobilien	H	2000-3000	3000-4000	-	++	++	++	++	★★★★★	
	DKB Grundbesitzvermittlung	W	< 1000	1000-2000	+	++	++	++	+	★★★★★	
	Locals	W	3000-4000	3000-4000	-	++	++	++	++	★★★★★	
	Postbank Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	+	++	+	+	++	★★★★★	
	S. Uhrig	W	2000-3000	3000-4000	o	+	++	--	+	★★★★★	
Regensburg	von Poll Immobilien	H/W	3000-4000	3000-4000	--	++	++	++	++	★★★★★	
	Kompass Immobilien Ratisbona	W	2000-3000	3000-4000	++	++	++	++	++	★★★★★	
	Postbank Immobilien	W	2000-3000	3000-4000	--	++	+	+	++	★★★★★	
	Christian Dischinger	H/W	2000-3000	2000-3000	o	+	++	+	++	★★★★★	
	Konzog Immobilien	H/W	3000-4000	3000-4000	--	++	+	o	++	★★★★★	
Rostock	von Poll Immobilien	W	2000-3000	2000-3000	-	++	++	++	++	★★★★★	
	DKB Grundbesitzvermittlung	W	< 1000	1000-2000	+	+	++	++	+	★★★★★	
	Postbank Immobilien	H	< 1000	2000-3000	o	++	+	+	++	★★★★★	
	Makellos	H	1000-2000	2000-3000	o	--	+	-	++	★★★★★	
Saarbrücken	von Poll Immobilien	H/W	2000-3000	2000-3000	-	++	++	++	++	★★★★★	
	Postbank Immobilien	H/W	< 1000	< 1000	-	++	+	+	++	★★★★★	
Stuttgart	Schürer & Fleischer Immobilien	W	1000-2000	2000-3000	+	++	++	++	++	★★★★★	
	Tolias Immobilien	W	2000-3000	2000-3000	+	++	++	+	++	★★★★★	
	Sademach & Bäuerlein ¹	H/W	4000-5000	3000-4000	+	++	++	+	++	★★★★★	
	Spieler & Seiberger Immobilien	W	2000-3000	1000-2000	o	o	++	+	o	★★★★★	
	Steiner Planung und Immobilien	W	2000-3000	3000-4000	o	+	+	--	+	★★★★★	
Wiesbaden	Peters & Peters ²	H/W	3000-4000	4000-5000	+	+	++	+	++	★★★★★	
	Century 21 Top Living Immobilien	H/W	3000-4000	2000-3000	-	++	++	+	++	★★★★★	
	Paul & Partner Real Estate	W	2000-3000	1000-2000	+	+	++	+	++	★★★★★	
	Hildebrand Immobilien	W	2000-3000	1000-2000	o	++	++	+	+	★★★★★	
	Engel & Völkers	H	3000-4000	3000-4000	-	+	++	--	++	★★★★★	
	Dahler & Company	H/W	4000-5000	4000-5000	-	+	++	-	++	★★★★★	
Wuppertal	von Poll Immobilien	H	1000-2000	1000-2000	-	++	++	++	++	★★★★★	
	Postbank Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	+	++	+	+	++	★★★★★	
	Wuppertaler Bankenmakler	H/W	2000-3000	1000-2000	+	+	+	o	++	★★★★★	
	fmi Frank Müller Immobilien	H/W	1000-2000	1000-2000	++	+	+	o	++	★★★★★	
	Eisenberg Immobilien	H	k. A.	k. A.	+	-	+	--	++	★★★★★	
	Stückwerk Immobilien	W	< 1000	1000-2000	--	+	+	o	++	★★★★★	
Würzburg	Engel & Völkers	W	1000-2000	2000-3000	--	++	++	++	++	★★★★★	

1) Haus- und Grundbesitz 2) Sotheby's International Realty

LESERFRAGE

Mein geparktes Auto wurde abgeschleppt, weil ein Fenster nicht geschlossen war. Darf die Polizei das?

GELDWERT

Fragen zu Ihren privaten Finanzen? **CAPITAL** wählt jeden Monat ein Thema aus – und gibt Antworten

122

Euro beträgt in Berlin laut Bußgeldkatalog die Gebühr für das Abschleppen eines Pkw. Im Einzelfall kann diese bis zu 250 Euro erreichen. Die Obergrenze für die Abschleppkosten ist der jeweilige ortsübliche Preis. Das hat der BGH 2014 in einem richtungsweisenden Urteil (Az. V ZR 229/13) entschieden

SCHICKEN SIE den Experten der Capital-Redaktion Ihre Frage zu Geld, Recht, Steuern, Versicherung oder Vorsorge: geldwert@capital.de

Fahrzeugführer so nah am Auto auf, dass er jederzeit eingreifen kann, wird aus der Muss- eine Kannbestimmung. Wenn jemand beispielsweise in einem Straßencafé direkt neben seinem Auto Platz genommen hat, dürfen die Fenster oder bei einem Cabriolet auch schon mal das Verdeck offen bleiben.

Auf einen wichtigen Aspekt weist Armin Dieter Schmidt vom Internetportal anwalt.de hin: „Neben der bundesweit geltenden StVO spielen auch die Polizeigesetze in den Bundesländern eine Rolle.“ So wurde in Sachsen ein abgeschlossener Pkw sichergestellt, bei dem jedoch eine Scheibe vollständig geöffnet war. In dem Fahrzeug befand sich gut sichtbar ein Navigationsgerät. Die Polizei erkannte hier eine konkrete Diebstahls- und Beschädigungsgefahr und ließ den Wagen abschleppen. Als Rechtsgrundlage bemühten die Beamten Paragraph 26 des sächsischen Polizeigesetzes. Anders als im Verkehrsrecht geht es dort auch um den Schutz des Autos und darin enthaltener Gegenstände.

„Sichergestellt werden darf ein Fahrzeug allerdings nur, wenn die Verhältnismäßigkeit gewahrt bleibt“, sagt Rechtsanwalt Schmidt. Ist es zum Beispiel einfacher, schneller und billiger, den Eigentümer zu informieren, damit der sich selbst um die Sache kümmert, kommt der Einsatz des Abschleppdienstes nicht infrage. Ein nur spaltbreit geöffnetes Fenster sollte daher auch kein Problem sein.

HANS-JÜRGEN MÖHRING

Das kommt ganz darauf an, wie weit und wie lange Sie sich von Ihrem Auto entfernt hatten. Waren Sie längere Zeit außer Sichtweite, werden Sie Strafmandat und Abschleppkosten wahrscheinlich akzeptieren müssen.

Die Straßenverkehrsordnung (StVO, Paragraph 14, Absatz 2, Satz 2) schreibt vor, dass Kraftfahrzeuge beim Verlassen zu sichern sind. Dabei geht es weniger um den Schutz des Eigentums als vielmehr darum, dass Unbefugte keinen Zugriff auf das Fahrzeug bekommen und gegebenenfalls ohne Fahrerlaubnis und Versicherung schwere Schäden anrichten.

Die StVO legt nicht ausdrücklich fest, dass ein Auto nur mit geschlossenen Fenstern ausreichend gesichert wäre. Die Rechtsprechung stellt aber strenge Anforderungen an die Sicherung von Fahrzeugen. Und die werden umso höher, je riskanter der Abstellplatz ist. In einer gut abgeschlossenen Garage können Fahrzeugfenster und selbst Türen offen bleiben. Im freien öffentlichen Raum dagegen ist ein Auto grundsätzlich zu verschließen, was neben den Fahrzeugtüren auch die Fenster betrifft. Allein auf Lenkradschloss oder elektronische Wegfahrsperre sollte man sich nicht verlassen, wenn man sich von seinem Fahrzeug entfernt.

Doch wie bei jeder Regel gibt es auch hier Ausnahmen. So wird durch eine Verwaltungsvorschrift zu Paragraph 14 StVO die strenge Aufsichtspflicht entschärft. Hält sich der