



Bernd Diestelhorst (Postbank Immobilien), Nikolaus Ziegert (Ziegert Bank- und Immobilienconsulting), Nikolai Roth (Maklaro) und Daniel Ritter (von Poll Immobilien, v. l.) trafen sich in einer Hamburger Villa, die gerade den Besitzer gewechselt hat. Alle vier Firmen erzielten im Capital Makler-Kompass Top-Noten

## Capital MAKLER KOMPASS



# DIE HAUS-MEISTER

Kaum jemand profitiert so vom Immobilienboom wie die Makler. Hier sprechen vier von ihnen über Regulierung, schwarze Schafe und die Perspektiven ihrer Zukunft. Außerdem: Der Capital Makler-Kompass zeigt, wie Sie den besten Vermittler für Ihre Immobilie finden

TEXT: CHRISTIAN BAULIG  
UND PAUL PRANDL  
FOTO: MATTHIAS HASLAUER

*Elf Zimmer, 274 Quadratmeter Wohnfläche, 2 950 000 Euro Kaufpreis – Objekte wie diese Gründerzeitvilla in Hamburg-Pöseldorf vermittelt jeder Makler gern. Immerhin winken bis zu 5,25 Prozent Nettoprovision. Von Poll Immobilien hat das Haus gerade verkauft. Firmenchef Daniel Ritter nimmt die Glückwünsche der Wettbewerber entgegen, die zum Round-Table-Gespräch eintreffen und im bereits leer geräumten Salon Platz nehmen.*

**Das Immobiliengeschäft läuft bombig. Seit 2009 sind die Maklerprovisionen in Deutschland um mehr als die Hälfte gestiegen. Haben Sie schon Pläne, was Sie mit Ihren Boni für dieses Jahr anstellen?**  
**BERND DIESTELHORST:** Nein, dafür ist es noch zu früh. Aber die Entwicklung ist zufriedenstellend.

**„Zufriedenstellend“ heißt in der Wirtschaft meist „exorbitant gut“.**  
**DIESTELHORST:** (lacht) Es läuft in der Tat sehr erfreulich, wir konnten unser Provisionsaufkommen prozentual sogar deutlich stärker als der Markt steigern.  
**Warum wird in der Maklerbranche trotzdem so viel geklagt? Über das Bestellerprinzip, die Mietpreisbremse, fehlende Neubauten ...**  
**DANIEL RITTER:** Ich habe noch nie geklagt. Ich kann mich an viele Situationen erinnern, in denen die Immobilienmärkte am Boden lagen: 2000 nach dem Platzen der New-Economy-Blase, 2006 nach dem fünfmaligen Anstieg der Leitzinsen, 2008 nach der Lehman-Pleite. Erst mit der Finanzkrise wurde die Immobilie als Kapitalanlage neu entdeckt. Seither haben sich unsere Umsätze sehr gut entwickelt.  
**Seit 2015 das Bestellerprinzip auf dem Mietmarkt eingeführt wurde, also in der Regel der Vermieter den Makler bezahlt, herrscht dort eine**

**gefühlte Gerechtigkeit. Beim Immobilienkauf zahlt weiterhin meist der neue Besitzer. Ist das fair?**  
**NIKOLAI ROTH:** Wir befürworten das Bestellerprinzip auch beim Kauf. In Großbritannien zahlt der Verkäufer etwa 1,5 Prozent Nettogebühr auf den Verkaufspreis. Dort entwickelt sich das Geschäft übrigens schneller hin zu Online-maklern als in Deutschland. Für den Hausbesitzer ist es natürlich schön, wenn ein digitaler Anbieter den Job für ein Viertel erledigt.  
**Herr Ritter, die Villa, in der wir sitzen, haben Sie für knapp 3 Mio. Euro verkauft. Das macht netto mehr als 150 000 Euro Provision.**  
**RITTER:** Diese Immobilie wurde von anderen Maklern 18 Monate lang erfolglos angeboten. Wir konnten sie aufgrund unserer Kontakte innerhalb von zehn Tagen verkaufen. Der Käufer, ein Kunde von uns, hatte uns mit der Suche beauftragt. Deshalb hat er die Courtage gern gezahlt. →



**Schnell verdientes Geld ...**

**NIKOLAUS ZIEGERT:** Der Käufer empfindet den Preis nur dann als unverhältnismäßig, wenn der Service nicht gut ist.

**RITTER:** Außerdem werden oft die 50 Fälle vergessen, in denen der Makler gearbeitet hat und es keinen Abschluss gab.

**DIESTELHORST:** Bei der Diskussion um die Höhe der Provision schauen viele allein auf die Metropolen, wo die Nachfrage sehr hoch ist. Auf dem flachen Land sieht das ganz anders aus. Da dauert es Monate, bis eine Immobilie

*Daniel Ritter, 45, ist Mitgründer und Geschäftsführer der bundesweit tätigen Maklerkette von Poll Immobilien*

*Nikolai Roth, 38, war bereits an der Gründung von vier Firmen beteiligt. Seit 2013 ist er CEO des Onlinemaklers Maklaro*

verkauft wird, und die Preise sind viel niedriger. Entsprechend größer ist der Aufwand für den Makler. **Maklaro nimmt pauschal 3,45 Prozent Provision. Wie geht das?**

**ROTH:** Wir sind sehr effizient und haben viele Prozesse automatisiert. Teils arbeiten wir mit externen Profis. Zum Beispiel nimmt nicht ein Makler das Objekt vor Ort auf, sondern ein unabhängiger Gutachter. Das Exposé schreibt ein professioneller Texter. Wir glauben nicht, dass jeder Makler alle Aufgaben gleich gut erledigt. **Untergraben „Proptechs“ wie Mc-Makler, Hausgold oder Maklaro Ihr Geschäftsmodell?**

**DIESTELHORST:** Nein, aber wir verfolgen die Entwicklung sehr ge-

nau, auch weil wir selbst stark im Onlinegeschäft sind. Die Internetseite der Postbank besuchen jeden Tag eine Million Nutzer. Schon heute wird ein Großteil des Geschäfts online angebahnt. Passende Services adaptieren wir. Zum Beispiel bieten wir seit 2015 eine virtuelle Objektbesichtigung an.

**Herr Ziegert, wie halten Sie als lokaler Anbieter in Berlin da mit?**

**ZIEGERT:** Wir investieren in Start-ups, denn disruptive Prozesse werden uns begleiten. Künftig wird im Immobiliengeschäft sehr viel mehr digital möglich sein, als wir es uns heute träumen lassen – sogar der Notartermin. Zugleich muss der Makler der Zukunft ein Kundenverstehender sein. Oft fragt er Rahmendaten ab, kümmert sich aber nicht wirklich darum, die Wünsche und Bedürfnisse zu begreifen. **Herr Roth, als PropTech-Unternehmer kennen Sie Ihre Kunden bestimmt ganz genau. Stellen Sie sie uns doch mal vor!**

**ROTH:** 65 Prozent sind männlich, 35 Prozent weiblich, 40 Prozent wol-

len eine Kapitalanlage verkaufen, Durchschnittsalter: 56,7 Jahre ...

**Ist das für eine Internetfirma nicht ziemlich hoch?**

**ROTH:** Bei Onlinemaklern in Großbritannien oder den Niederlanden sind die Kunden jünger. Dort sind die Menschen allerdings auch sehr viel früher Eigentümer. Man kauft in der Regel mit 20, 25 Jahren die erste Immobilie, und beim ersten Verkauf ist man vielleicht 35.

**Vielen Maklern fällt es immer schwerer, an Objekte zu kommen, die sie vermitteln können. Wird die Akquise zur Überlebensfrage?**

**ZIEGERT:** Wir machen hauptsächlich Projektgeschäft. In den Verkauf von Bestandsimmobilien sind wir erst vor Kurzem eingestiegen, weil uns jeden Tag zehn Leute anrufen haben. Die haben bei uns mal einen Neubau gekauft, den sie jetzt nach Ablauf der Spekulationsfrist von zehn Jahren abgeben wollen.

**Da sind Sie die glückliche Ausnahme. Welcher Makler wird schon von Hausbesitzern angerufen?**

**RITTER:** Bei uns ist der Großteil ebenfalls Empfehlungsgeschäft. Wir geben aber auch viel Geld fürs Marketing aus: Wir bringen ein eigenes Magazin, eine Zeitung sowie Broschüren heraus und investieren stark in Werbung.

## IMMOBILIEN-QUARTETT

### MAKLARO

Bis vor Kurzem firmierte der Onlinemakler als ImCheck24. Der Immobilienkonzern Jones Lang LaSalle ist mit 16 Prozent beteiligt. Als Berater fungiert Ex-ImmobilienScout24-Chef Marc Stilke.

### POSTBANK IMMOBILIEN

Die Postbank-Tochter ist mit knapp 60 Mio. Euro Provisionseinnahmen einer der größten Makler Deutschlands. Für das 1984 gegründete Unternehmen sind rund 600 selbstständige Makler tätig.

### VON POLL IMMOBILIEN

Die Firma aus Frankfurt hat bundesweit rund 200 Shops mit 800 Mitarbeitern und ist mit Franchisepartnern in Spanien, der Schweiz, Österreich, Holland und Kroatien einer der größten Makler Europas.

### ZIEGERT

Das 1985 gegründete Maklerunternehmen hat mehr als 180 Mitarbeiter und ist Marktführer beim Vertrieb von Eigentumswohnungen in Berlin. Der Schwerpunkt liegt auf Neubau-Objekten.

*Bernd Diestelhorst, 51, ist seit 2009 einer der Geschäftsführer von Postbank Immobilien in Hameln*

*Die Möbel sind schon abgeholt (o.). Klappstühle und Umzugskisten dienen als provisorische Sitzgruppe*



**Herr Diestelhorst, sind Sie als Tochter der Postbank mit 14 Millionen Kunden im Vorteil?**

**DIESTELHORST:** Es gibt bei uns im Konzern jedes Jahr rund 40 000 Tipps – von Beratern, die Makler auf einen verkaufswilligen Kunden hinweisen, und von Maklern, die Berater auf Käufer mit Finanzierungsbedarf aufmerksam machen. 35 bis 40 Prozent der Transaktionen generieren wir aus unserem Verbund.

**ROTH:** Uns erreichen die meisten Objekte online. Wer in die Suchmaschine „Haus verkaufen Hamburg“ eingibt, findet uns sofort und tritt über ein Formular mit uns in Kontakt. **Sie lernen die Verkäufer nicht persönlich kennen?**

**ROTH:** In der Regel fahren wir nicht selbst raus, um den Vertrag zu machen, so wie der konventionelle Makler, der vielleicht noch Kuchen mitbringt – in der Hoffnung, dass er bei einer Tasse Kaffee die Unterschrift für einen Alleinauftrag bekommt.

**RITTER:** Ich weiß, dass sich keiner meiner Makler zwei Stunden zum Kaffeetrinken hinsetzt. Schlechte Dienstleister gibt es in allen Branchen.

**Aber kaum eine hat so einen miesen Ruf wie der Maklerstand. Glauben Sie, dass der von der Bundesregierung beschlossene Sachkundenachweis etwas daran ändert?** →



**„WIR GLAUBEN NICHT, DASS JEDER MAKLER ALLE AUFGABEN GLEICH GUT ERLEDIGT“**

**NIKOLAUS ROTH**  
Maklaro

## „DASS DIE MÄRKTE IN HAMBURG ODER BERLIN MIT KRAWUMM EINSTÜRZEN, SEHE ICH NICHT“

**BERND DIESTELHORST**  
Postbank Immobilien

**RITTER:** Ja. Es findet eine Professionalisierung statt, das wird der Branche sehr helfen. Bei uns werden Mitarbeiter bereits seit Langem zum „Immobilienmakler IHK“ ausgebildet und als Sachverständige zertifiziert.

**DIESTELHORST:** Auch wir sind gut aufgestellt. Bereits seit zwei Jahren bereiten wir unsere Makler konsequent mit speziell konzipierten Ausbildungsformaten darauf vor.

**Beim Verkauf setzen Sie alle auf die großen Portale. Vor allem ImmobilienScout24 hat zuletzt die Gebühren kräftig angehoben. Wie lange lassen Sie sich das noch gefallen?**

**ROTH:** Wir bedienen alle Portale und haben rund 40 Euro Vermarktungskosten pro Objekt. Bei der Provision, die ich einnehme, kann ich diesen Betrag gut verschmerzen.

**DIESTELHORST:** Wir arbeiten mit selbstständigen Maklern. Für die ist es ein Mehrwert, wenn wir Ihnen den Zugang zu diesen Plattformen zu vernünftigen Konditionen zur Verfügung stellen.

**RITTER:** Bei 5 000 Objekten ergeben sich bei uns natürlich hohe Summen. Manche in der Branche überlegen ja bereits, eine eigene Plattform zu schaffen.

**Ihr Dachverband, der IVD, hat genau das versucht. Doch wer kennt schon das Portal IVD24?**

**ROTH:** Am Ende gewinnt immer das Portal mit dem größten Angebot. Der Kaufinteressent hat keine Lust, auf drei Seiten einen Suchagenten zu aktivieren.

**Es häufen sich Warnungen vor einer Immobilienblase – zumindest in den Metropolen. Haben Sie Angst um Ihr Geschäft?**

**ZIEGERT:** Wir sind in einem einmaligen Einstiegszenario. In Berlin werden die Preise in den kommenden fünf Jahren noch einmal um 30 bis 40 Prozent steigen. Gemessen an der Rate, die ich monatlich zahle, ist die Immobilie oft günstiger als vor fünf oder zehn Jahren.

**RITTER:** Und das nicht nur in Berlin. Die wirtschaftliche Dynamik und die dauerhaft niedrigen Zinsen stärken insgesamt die Kaufkraft.

**DIESTELHORST:** Was heißt überhaupt Blase? Dass die Märkte in Hamburg oder Berlin mit großem Krawumm einstürzen, sehe ich nicht. Vielleicht wird die Dynamik nicht mehr ganz so forsch sein wie bisher.

**RITTER:** Wenn man schaut, wie sich in den vergangenen Jahren Blasen gebildet haben – etwa in Japan oder in den USA –, haben wir zurzeit ganz andere Konstellationen. Um einer Überhitzung vorzubeugen, wurden in Deutschland ja zum Glück Anfang dieses Jahres Gegenmaßnahmen ergriffen.

**Sie sprechen von der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, die die Vergabe von Baudarlehen an strengere**

**Bedingungen knüpft. Macht sich die in Ihrem Geschäft bemerkbar?**

**DIESTELHORST:** Das bedeutet für uns und leider auch für unsere Kunden einen erhöhten Aufwand und kann im Einzelfall zur Ablehnung eines Kreditwunsches führen. Unser Geschäftsvolumen hat aber bis jetzt noch nicht darunter gelitten.

**Neben den Boomstädten gibt es zahlreiche Regionen, in denen die Preise bröckeln. Wird es bald maklerfreie Zonen geben?**

**ROTH:** Die Landflucht der Menschen wird sich fortsetzen. In manchen Gegenden lässt sich ausschließlich über den Preis verkaufen. Wir forcieren es nicht, dort Vermittlungsaufträge anzunehmen.

**DIESTELHORST:** Wo es keine Ärzte oder Läden mehr gibt, beobachten wir ebenfalls einen Preisverfall. In einigen Regionen bekommen Sie eine 40-Quadratmeter-Wohnung bereits für 19 000 Euro. Wenn ein Makler da erfolgreich sein will, muss er sich wohl andere Konzepte einfallen lassen als hier in Hamburg. ◇

*Nikolaus Ziegert, 56, ist Geschäftsführer des gleichnamigen Maklerunternehmens in Berlin*



## 126 Immobilienvermittler haben im Capital Makler-Kompass Bestnoten erzielt – die meisten davon sind Büros von bundesweit tätigen Unternehmen

Mietpreisbremse, Bestellerprinzip, digitale Wettbewerber – in den vergangenen zwei Jahren hat sich für Immobilienmakler der Markt rasant verändert. So sind seit Einführung des Bestellerprinzips die Vermietungen über professionelle Vermittler deutlich zurückgegangen, viele Eigentümer suchen selbst nach Mietern, um Provision zu sparen. Makler konzentrieren sich nun zumeist auf das lukrative Kaufgeschäft, bei dem – je nach Bundesland – bis zu 7,14 Prozent Courtage drin sind. Doch gerade in gefragten Gegenden sind vakante Immobilien knapp.

Welche Anbieter kommen mit den Veränderungen am besten klar? Und wer bietet Kunden einen hervorragenden Service? Bereits zum dritten Mal testete Capital zusammen mit dem iib Dr. Hettenbach Institut und dem Analysehaus Feri EuroRating Services die Qualität von 971 Immobilienvermittlern in 50 deutschen Städten.

211 Anbieter erzielten gute bis sehr gute Bewertungen: 126 Gesellschaften erreichten die Höchstnote von fünf Sternen – 16 mehr als im Vorjahr. 85 kamen auf vier Sterne (Vorjahr: 92). Die bundesweit vertretene Maklerkette von Poll verteidigte den Spitzenplatz mit 30 (26) Fünf-Sterne-Bewertungen. Auf dem zweiten Platz folgt mit 26 (17) Top-Noten wieder Postbank Immobilien, Platz drei teilen sich DKB Grund, Engel & Völkers und Garant Immobilien mit jeweils achtmal fünf Sternen.

„Große Makler haben oft sehr effiziente Prozesse und investieren mehr in Technologie und Services“, sagt Ingmar Rupp, Studienleiter des Capital Makler-Kompass bei Feri EuroRating Services. Vertreter überregional oder bundesweit tätiger Maklerunternehmen

## GRÖSSE GEWINNT

errangen 98-mal fünf Sterne, 2015 gelang dies nur 66 Büros. Weniger gut schnitten lokale Spezialisten ab: Nur 28 (Vorjahr: 44) dieser „Platzhirsche“ wurden mit der Höchstnote bewertet.

Die meisten Fünf-Sterne-Makler finden sich in Berlin, Essen, München und Stuttgart; in drei Städten – Bonn, Bremen und Münster – qualifizierte sich kein einziger Anbieter für die Bestnote. Die Ergebnisse in der Tabelle sind nach abnehmender Gesamtpunktzahl sortiert. Anbieter mit weniger als vier Sternen sind nicht aufgeführt.

### SO FUNKTIONIERT DER MAKLER-KOMPASS:

#### MEHR ALS 11 000 FIRMEN IM TEST

In einem zweistufigen Verfahren bewerteten die Experten von Feri EuroRating Services und dem iib Dr. Hettenbach Institut Maklerunternehmen in 50 Städten. Geprüft wurden Dienstleistungen rund um den Verkauf von Wohnimmobilien. Im ersten Schritt erfasste das iib-Institut die Angebote von 11 304 Maklern auf den wichtigsten Internetportalen in den vergangenen zwölf Monaten und ermittelte die 25 größten Anbieter pro Stadt mit mindestens zehn Objekten pro Monat. Hintergrund: je größer das Angebot, desto mehr Interessenten, desto besser die Chancen auf eine schnelle Vermittlung – gleich ob für Verkäufer oder Käufer.

#### FÜNF ANALYSEKRITERIEN

Im zweiten Schritt analysierte Feri die Firmen anhand von fünf Kriterien: Marktposition, Qualifikation, Prozessqualität, Exposé und Vertrag sowie Service. Dazu wurden 971 Makler per Post und E-Mail gebeten, einen umfangreichen Online-Fragenkatalog auszufüllen. Übersetzt wurden die Ergebnisse in eine fünfstufige Skala (– bis ++). Unter anderem wurden folgende Fragen gestellt:

#### MARKTPosition

Wie lange gibt es das Unternehmen schon? Wie groß ist das Transaktionsvolumen?

#### QUALIFIKATION

Welche Berufserfahrung und welche fachliche Qualifikation haben die Mitarbeiter? Wie steht es um Aus- und Weiterbildung? Werden Branchenstandards eingehalten? Ist die Firma Mitglied eines Verbands?

#### PROZESSQUALITÄT

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

#### EXPOSÉ UND VERTRAG

Wie wird die Immobilie präsentiert? Sind alle wichtigen Angaben genannt? Ist der Maklervertrag verständlich, und sind die Kosten für den Kunden nachvollziehbar aufgeführt?

#### SERVICE

Welche Qualitätsstandards gelten? Wie schnell werden Anfragen beantwortet und wird die Kundenzufriedenheit ermittelt?

#### AUF DEN FOLGENDEN SEITEN FINDEN SIE DIE 211 TOP-MAKLER IN DEUTSCHLAND



STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	MARKTPPOSITION	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
Aachen	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	++	++	++	++	★★★★★
Augsburg	von Poll Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	--	++	++	++	++	★★★★★
	Garant Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	++	++	++	++	+	★★★★★
	Stadtsparkasse	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	++	+	+	++	++	★★★★★
	Kreissparkasse ImmobilienCenter	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	++	++	+	++	-	★★★★★
	Ziegert <sup>1</sup>	W	k. A.	4 000 – 5 000	++	++	++	++	++	★★★★★
Berlin	von Poll Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	5 000 – 6 000	o	++	++	++	++	★★★★★
	David Borck Immobilien	W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	+	++	++	++	++	★★★★★
	DKB Grund	W	1 000 – 3 000	1 000 – 2 000	-	++	++	++	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 3 000	1 000 – 3 000	+	+	++	++	+	★★★★★
	Allgemeiner Grund & Boden Fundus	W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	++	+	++	++	o	★★★★★
	Aurana Deutsche Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	k. A.	+	+	++	++	o	★★★★★
	Carsten D. Topel ImmoBerlin	W	k. A.	k. A.	+	+	+	++	--	★★★★★
	GFB Mädels Projekt- und Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	++	++	++	+	+	★★★★★
Bielefeld	Am Buschkamp Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	++	++	+	++	-	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	+	+	++	++	o	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	--	++	++	++	++	★★★★★
Bochum	Wappen-Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	++	++	o	++	--	★★★★★
	Engel & Völkers Bochum/Hattingen	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	++	o	++	--	o	★★★★★
	Corpus Sireo Makler	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	o	++	++	+	★★★★★
Bonn	Dirk Kleine Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	+	++	+	o	o	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	--	++	++	++	++	★★★★★
Braunschweig	Postbank Immobilien	W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	++	+	++	++	+	★★★★★
	Exposé Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	o	+	++	++	o	★★★★★
Bremen	HBI-Hansestadt Bremen Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	+	+	++	--	★★★★★
	Niemeyer Immobilien	H	1 000 – 2 000	< 1 000	-	+	+	++	--	★★★★★
	DKB Grund	W	1 000 – 2 000	< 1 000	+	+	++	++	+	★★★★★
Chemnitz	Postbank Immobilien	H	1 000 – 2 000	< 1 000	+	+	++	++	o	★★★★★
	Engel & Völkers	H	1 000 – 2 000	< 1 000	+	+	o	++	-	★★★★★
	Realis Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	o	+	++	--	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	+	+	++	++	+	★★★★★
Darmstadt	Sparkasse Immobiliencenter	W	k. A.	3 000 – 4 000	+	o	++	++	o	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	3 000 – 4 000	1 000 – 2 000	-	++	++	++	++	★★★★★
Dortmund	Dortmunder Volksbank	H/W	k. A.	k. A.	++	+	+	++	+	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	+	++	++	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	-	+	++	++	+	★★★★★
	ExParte Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	o	-	+	++	+	★★★★★
	Severin Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	++	++	+	+	-	★★★★★
	Ulrich Böhler Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	+	+	++	-	★★★★★
Dresden	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	-	+	++	++	++	★★★★★
	Dimag	W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	+	++	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	o	+	++	++	+	★★★★★
	Citymakler Dresden	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	++	+	+	+	★★★★★
	Immovista	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	++	-	++	++	o	★★★★★

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	MARKTPPOSITION	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
Duisburg	Postbank Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	+	++	++	+	★★★★★
Düsseldorf	von Poll Immobilien	W	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	--	++	++	++	++	★★★★★
	Deussen Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	++	++	++	++	-	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	+	+	++	++	+	★★★★★
	Corpus Sireo Makler	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	++	o	++	++	+	★★★★★
	Busch Wohnimmobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	+	+	+	++	o	★★★★★
	Fischer-Sturm Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	+	+	+	++	-	★★★★★
Erfurt	Century 21	W	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	+	+	++	++	--	★★★★★
	Böcker Wohnimmobilien	W	8 000 – 9 000	4 000 – 5 000	++	+	o	++	o	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	5 000 – 6 000	5 000 – 6 000	o	+	++	--	+	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	-	++	++	++	++	★★★★★
	DKB Grund	H/W	< 1 000	< 1 000	-	+	++	++	+	★★★★★
Essen	Sparkasse Mittelthüringen	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	+	++	++	o	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	++	o	++	--	★★★★★
	Hirschmann Immobilien	W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	+	++	++	++	+	★★★★★
	Amarc21 Euroinvest Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	++	+	++	++	++	★★★★★
	National-Bank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	++	++	++	-	★★★★★
	Petra Kuptz und Kompagnon	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	+	++	++	-	★★★★★
Frankfurt	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	-	+	++	++	+	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	o	+	++	++	+	★★★★★
	Frick Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	+	+	++	-	★★★★★
	von Poll Immobilien	W	6 000 – 7 000	5 000 – 6 000	+	++	++	++	++	★★★★★
	Engel & Völkers	W	8 000 – 9 000	6 000 – 7 000	+	o	++	++	++	★★★★★
Freiburg	Corpus Sireo Makler	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	++	o	++	++	+	★★★★★
	Dahler & Company	W	5 000 – 6 000	7 000 – 8 000	o	+	++	++	o	★★★★★
	Burghardt Immobilien	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	--	o	++	++	o	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	++	+	++	++	+	★★★★★
Gelsenkirchen	Maximmo Immobilien	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	+	+	+	++	--	★★★★★
	Schemmer Immobilien	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	++	+	-	++	--	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	-	++	++	++	++	★★★★★
Halle	Postbank Immobilien	W	1 000 – 2 000	< 1 000	+	+	++	++	+	★★★★★
	Münstermann Immobilien	H	< 1 000	< 1 000	o	+	++	++	+	★★★★★
	Volksbank Immobilien Rhein-Ruhr	H	k. A.	k. A.	++	+	o	++	--	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	-	++	++	++	++	★★★★★
Hamburg	DKB Grund	H	< 1 000	< 1 000	-	+	++	++	+	★★★★★
	3A Immobilien Halle <sup>2</sup>	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	++	++	++	+	★★★★★
	immoHAL Immobilienberatung	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	++	++	++	o	★★★★★
	Grossmann & Berger	W	2 000 – 3 000	4 000 – 5 000	++	++	++	++	++	★★★★★
	Haferkamp Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	++	+	++	++	★★★★★
Halle	von Poll Immobilien	H	3 000 – 4 000	6 000 – 7 000	--	++	++	++	++	★★★★★
	Maklaro	H/W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	+	+	+	++	++	★★★★★
	Sparkasse Harburg-Buxtehude <sup>3</sup>	H	k. A.	k. A.	++	+	+	++	+	★★★★★

--=sehr schlecht --=schlecht o=mittel +=gut ++=sehr gut; 1) Bank- und Immobilienconsulting 2) Immobiliengruppe Retzlaff 3) S-Immobilien

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	MARKTPosition		PROZESSQUALITÄT		EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
					10 %	20 %	35 %	20 %			
Gewichtung					10 %	20 %	35 %	20 %	15 %	=100 %	
	Hamburg	Dahler & Company Alstertal	H	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	-	+	++	++	o	★★★★★
		Peters + Peters	W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	o	++	++	++	-	★★★★★
Hannover		Fesser Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	+	++	++	++	+	★★★★★
		EuV Hannover Residential	H	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	+	o	+	++	+	★★★★★
		M.T. Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	o	++	o	o	★★★★★
		Hannoversche Volksb. Immobilien	H/W	k. A.	k. A.	+	+	o	+	-	★★★★★
		Deli & Con Immobilienberatung	H/W	k. A.	k. A.	o	+	o	++	--	★★★★★
Heidelberg		Schürer & Fleischer Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	++	++	++	++	★★★★★
		von Poll Immobilien	H/W	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	--	++	++	++	++	★★★★★
		Engel & Völkers	H/W	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	o	+	++	++	++	★★★★★
		Postbank Immobilien	W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	+	+	++	++	+	★★★★★
		Immobilien Winter	W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	+	+	o	++	-	★★★★★
Ingolstadt		Garant Immobilien Franken	H/W	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	-	++	++	++	+	★★★★★
		Sparkasse	W	k. A.	4 000 – 5 000	++	++	+	++	o	★★★★★
		Volksbank Raiffeisenbank <sup>1</sup>	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	+	--	+	++	o	★★★★★
Karlsruhe		Schürer & Fleischer Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	+	++	++	++	++	★★★★★
		Garant Immobilien	W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	++	++	++	++	+	★★★★★
		Einstein <sup>2</sup> Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	o	+	+	++	o	★★★★★
		Seeger & Russwurm Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	-	++	+	++	o	★★★★★
		Hust & Herbold	W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	++	+	o	++	--	★★★★★
Kassel		von Poll Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	--	+	++	++	++	★★★★★
		Engel & Völkers Kassel/Göttingen	H	k. A.	k. A.	o	+	++	++	+	★★★★★
		Wohntraum Immobilien	H	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	o	o	++	++	o	★★★★★
Kiel		von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	--	++	++	++	++	★★★★★
		Postbank Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	+	++	++	+	★★★★★
		Karl-Heinz Pohl Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	o	+	++	+	--	★★★★★
		LBS Immobilien Dettlef Schoof	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	+	o	++	--	★★★★★
		Höpfner Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	-	+	++	--	★★★★★
		Dirk C. Robe Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	-	o	+	++	--	★★★★★
Köln		von Poll Immobilien	H	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	--	+	++	++	++	★★★★★
		Postbank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	+	++	++	+	★★★★★
		Engel & Völkers	H/W	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	-	+	++	++	+	★★★★★
		Real House Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	o	+	++	++	-	★★★★★
		Corpus Sireo Makler	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	++	o	++	++	+	★★★★★
		Aktiv Immobilien Sascha Maurer	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	-	+	++	o	★★★★★
Krefeld		Kampmeyer Immobilien	W	2 000 – 3 000	4 000 – 5 000	++	-	o	++	o	★★★★★
		Engel & Völkers	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	-	+	++	++	++	★★★★★
		Koengeter Immobilien	W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	+	++	++	++	++	★★★★★
Leipzig		DKB Grund	W	< 1 000	< 1 000	++	++	++	++	+	★★★★★
		von Poll Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	+	++	++	++	++	★★★★★
		Postbank Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	+	++	++	+	★★★★★
		Willuhn Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	o	+	++	++	++	★★★★★
		Koengeter & Krow Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	-	+	++	++	-	★★★★★

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m²	MARKTPosition		PROZESSQUALITÄT		EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
					10 %	20 %	35 %	20 %			
Gewichtung					10 %	20 %	35 %	20 %	15 %	=100 %	
	Leipzig	Dima Immobilien	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	+	+	+	++	-	★★★★★
		Leipzig Immobilien	W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	+	o	+	++	--	★★★★★
		Dahler & Company <sup>2</sup>	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	-	o	o	++	-	★★★★★
Lübeck		Sparkasse zu Lübeck	H	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	++	++	++	++	+	★★★★★
		von Poll Immobilien	H	5 000 – 6 000	5 000 – 6 000	--	++	++	++	++	★★★★★
Magdeburg		DKB Grund	H/W	< 1 000	1 000 – 2 000	+	+	++	++	+	★★★★★
		Postbank Immobilien	H	1 000 – 2 000	< 1 000	+	+	++	++	+	★★★★★
Mainz		Gold Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	-	+	++	++	++	★★★★★
		Brühl & Partner Immobilien	H	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	o	+	+	++	o	★★★★★
		Engel & Völkers	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	++	+	++	--	o	★★★★★
		AP Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	+	-	+	++	-	★★★★★
Mannheim		von Poll Immobilien	W	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	--	++	++	++	++	★★★★★
		Garant Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	++	++	++	++	+	★★★★★
		Dahler & Company	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	+	++	++	--	o	★★★★★
		Friedrich Zink Immobiliendienst	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	+	+	+	-	★★★★★
München-gladbach		Postbank Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	+	+	++	++	+	★★★★★
		Di Lorenzo Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	o	+	o	++	o	★★★★★
		Enger & Dittrich Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	+	+	+	++	--	★★★★★
München		Aigner Immobilien	W	8 000 – 9 000	6 000 – 7 000	++	+	++	++	++	★★★★★
		Gerschauer	W	8 000 – 9 000	6 000 – 7 000	++	++	++	++	+	★★★★★
		von Poll Immobilien	W	9 000 – 10 000	7 000 – 8 000	--	++	++	++	++	★★★★★
		MDV Consult	W	5 000 – 6 000	5 000 – 6 000	+	++	++	++	o	★★★★★
		Garant Immobilien	W	7 000 – 8 000	6 000 – 7 000	++	++	++	++	+	★★★★★
		Postbank Immobilien	W	4 000 – 5 000	5 000 – 6 000	o	+	++	++	+	★★★★★
		Hegerich Immobilien	W	8 000 – 9 000	5 000 – 6 000	o	+	+	++	+	★★★★★
		Stadtsparkasse <sup>3</sup>	W	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	+	++	o	++	o	★★★★★
Münster		Engel & Völkers <sup>4</sup>	H	k. A.	k. A.	++	o	++	++	o	★★★★★
		Citylife Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	o	o	+	++	+	★★★★★
		Kano Servicing	H/W	< 1 000	< 1 000	+	-	o	++	--	★★★★★
		von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	++	++	++	++	★★★★★
Neuss		von Poll Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	--	++	++	++	++	★★★★★
		Remax Immobilounge	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	o	+	++	++	++	★★★★★
		Postbank Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	+	++	++	+	★★★★★
		Garant Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	+	++	++	++	+	★★★★★
		VR-Banken <sup>5</sup>	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	o	++	++	+	★★★★★
		Gerdi Zwingel Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	o	++	+	++	o	★★★★★
Nürnberg		Norbert Schaller Immobilien	W	k. A.	2 000 – 3 000	+	+	++	++	-	★★★★★
		Immobilien Sollmann + Zagel	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	+	+	++	--	★★★★★
		Euro-Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	+	+	+	++	--	★★★★★

1) Bayern-Mitte Immobilien- und Versicherungszentrale  
2) immo-mondaen 3) S-Immobilien-service 4) Dr. Buse Grundbesitz  
5) Metropolregion Nürnberg – Immoservice

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m <sup>2</sup>	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m <sup>2</sup>	MARKTPPOSITION	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	BEWERTUNG
Gewichtung					10 %	20 %	35 %	20 %	15 %	=100 %
Oberhausen	Sparkasse	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	+	++	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	< 1 000	++	+	++	++	+	★★★★★
	Immobilien Schledorn	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	+	+	++	++	++	★★★★★
Oldenburg	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	-	++	++	++	++	★★★★★
	van Döllen Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	++	++	+	++	+	★★★★★
Osnabrück	von Poll Immobilien	H	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	--	+	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	+	+	++	++	+	★★★★★
	Dumax Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	o	+	++	--	★★★★★
Potsdam	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	+	++	++	++	++	★★★★★
	DKB Grund	W	< 1 000	1 000 – 2 000	o	++	++	++	+	★★★★★
	locals	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	+	++	++	++	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	+	+	++	++	+	★★★★★
	Thorn Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	+	+	++	++	-	★★★★★
Regensburg	von Poll Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	--	++	++	++	++	★★★★★
	Kompass Immobilien Ratisbona	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	o	++	+	++	++	★★★★★
	Sparkasse	H/W	k. A.	k. A.	++	o	+	+	--	★★★★★
Rostock	von Poll Immobilien	W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	o	++	++	++	++	★★★★★
	DKB Grund	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	-	++	++	++	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	4 000 – 5 000	+	+	++	++	+	★★★★★
	Ostsee Sparkasse	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	++	o	++	++	o	★★★★★
Saarbrücken	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	--	++	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	< 1 000	< 1 000	+	+	++	++	+	★★★★★
Stuttgart	Schürer & Fleischer Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	-	++	++	++	++	★★★★★
	Bankhaus Ellwanger & Geiger	H/W	6 000 – 7 000	6 000 – 7 000	++	++	++	++	+	★★★★★
	Garant Immobilien	W	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	++	++	++	++	+	★★★★★
	Tolias Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	++	+	+	++	+	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	o	+	++	++	+	★★★★★
	Sademach & Bäuerlein	H/W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	++	++	+	++	+	★★★★★
	Spieler & Seeberger Immobilien	W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	+	o	+	+	+	★★★★★
	Steiner Planung und Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	o	+	o	++	-	★★★★★
Wiesbaden	Engel & Völkers	H/W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	++	+	++	++	+	★★★★★
	Century 21 Top Living Immobilien	H	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	-	+	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	+	+	++	++	+	★★★★★
	Peters & Peters <sup>1</sup>	H/W	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	--	+	++	++	o	★★★★★
	Living Home Immobilien	H	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	+	+	+	++	+	★★★★★
	Stadtblick Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	-	o	+	++	-	★★★★★
Wuppertal	Christiane Schuch Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	o	o	+	++	--	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	--	++	++	++	++	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	o	+	++	++	+	★★★★★
	fmi Frank Müller Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	++	++	++	o	-	★★★★★
	Wuppertaler Bankenmakler	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	+	+	+	++	o	★★★★★
Würzburg	Garant Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	+	++	++	++	+	★★★★★

1) Sotheby's International Realty

# INITIATIV BANK

Unsere Initiative für die Zukunft:  
Die DZ BANK und die WGZ BANK  
fusionieren zum Spitzeninstitut  
der Volksbanken Raiffeisenbanken.

Mit der Fusion stellen DZ BANK und WGZ BANK die Weichen für die Zukunft der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Gemeinsam bieten wir ein gebündeltes Leistungs- und Produktangebot, höchste Bonität und individuelle Lösungen. Wir stärken unsere Internationalität und bleiben mehr denn je regional mit den Genossenschaftsbanken verbunden – denn diese Nähe begründet die Kraft unserer Gemeinschaft.



Entdecken Sie unsere Initiativen unter [www.initiativbank.de](http://www.initiativbank.de)