

**„JE BEKANNTER
DIE MARKE
WIRD, DESTO
EINFACHER
IST ES, NEUE
KUNDEN ZU
GEWINNEN“**

**HANNO
HEINTZENBERG (L.)**
Co-Gründer von McMakler

Capital **MAKLER KOMPASS**



DIE NEUEN HAUSBESETZER

Mit digitalen Geschäftsmodellen bedrängen Start-ups traditionelle Immobilienmakler. Noch belächeln diese die junge Konkurrenz. Doch das könnte sich ändern

**TEXT: CHRISTIAN BAULIG
UND PAUL PRANDL
FOTOS: ALEXANDER GEHRING**

Die goldene Glocke an der Wand der Berliner Homeday-Zentrale dient bloß noch als Deko. Nach der Gründung des Digitalmaklers vor vier Jahren hätten sie das Ding immer geläutet, wenn ein Objekt verkauft worden war, erzählt Geschäftsführer Steffen Wicker und grinst. „Heute lassen wir das lieber.“

An die 15-mal pro Tag müssten die Mitarbeiter in dem weitläufigen Büroloft an der Kreuzberger Prinzessinnenstraße wohl das Gebimmel ertragen, hätten die Chefs an dem Brauch festgehalten. Bei mehr als 1500 Häusern und Wohnungen, die 2017 verkauft wurden, steckte Home-

day hinter dem Geschäft. In diesem Jahr sollen es mehr als 2000 werden. Wickers Ziel: „Wir wollen bundesweit die erste Anlaufstelle für Immobilienverkäufer werden.“

Zumindest verbal wird bei den Makler-Start-ups kräftig weitergeklingelt: „Wir wollen zum Marktführer unter den privaten Anbietern werden“, verkündet Hanno Heintzen-

*Jungunternehmer:
Die McMakler-Chefs
Hanno Heintzenberg
(l.) und Lukas Pieczonka
im Garten eines Hauses in Berlin-
Dahlem, das über den
Immobilienvermittler
verkauft wird*

berg, einer der beiden Gründer von McMakler. Realbest bezeichnet sich als „coolste Plattform“. Und Maklaro tönt, die kostspieligsten Immobilien anzubieten – mit einem Durchschnittspreis von 360000 Euro.

Die vier jungen Firmen sind angetreten, den etablierten Immobilienmaklern den Rang streitig zu machen. Das Geschäft mit Wohnungen und Häusern ist schließlich lukrativ: Jährlich wechseln mehr als 800000 Objekte den Besitzer, und bei jeder Transaktion verdient der Makler mit – mal 5000, mal 50000 Euro. Tatsächlich ist es den Gründern in kürzester Zeit gelungen, Kapitalgebern Millionenbeträge abzurufen und damit funktionierende Unternehmen aufzubauen – die zum Teil sogar Top-Bewertungen im Capital Makler- →

Kompass erzielen. Maklaro erhält in diesem Jahr in Hamburg fünf Sterne, McMakler kommt in fünf Städten auf erstklassige Ergebnisse. Sind das bloß Achtungserfolge, oder kann es den Digitalanbietern tatsächlich gelingen, das Machtgefüge in der Branche zu verschieben?

Das Geschäftsmodell der Newcomer funktioniert im Wesentlichen so: Im Internet werden möglichst viele Adressen verkaufswilliger Besitzer eingesammelt, die Objekte bewertet und über Onlineplattformen wie Immobilienscout24 vermarktet. Der Einsatz von Immobilienexperten vor Ort beschränkt sich zumeist darauf, Häuser oder Wohnungen in Augenschein zu nehmen und Besichtigungen potenzieller Käufer zu begleiten.

Vor fünf Jahren entdeckten die ersten Start-ups das Geschäft mit der Immobilienvermittlung. Mehrere Tausend Objekte haben mit Unterstützung der Start-ups seither den Besitzer gewechselt. Für Maklaro-Chef Nikolai Roth eine Genugtuung: „Vor fünf Jahren haben sie mir gesagt: ‚Du bekommst nicht einen einzigen Alleinauftrag‘“, erinnert sich der Gründer. Im vergangenen Jahr habe er 698 Objekte verkauft.

TV-SPOTS VOR DER „TAGESSCHAU“

Mit gerade einmal 15 Angestellten hat Maklaro wohl die schlankesten Strukturen des Quartetts: Drei ausgebildete Makler sitzen in der Hamburger Zentrale unweit der Speicherstadt. Die Bewertung des Objekts erledigen externe Sachverständige, die Besichtigungen begleiten Studenten, die von Maklaro geschult wurden. Stolz berichtet Roth, dass seine Firma 2017 erstmals Gewinn erwirtschaftet hat.

Davon ist McMakler noch weit entfernt. In zwei Runden hat das Start-up insgesamt rund 25 Mio. Euro bei Investoren eingesammelt. „Glücklicherweise sind wir aktuell nicht gezwungen, das Unternehmen auf Teufel komm raus in die schwarzen Zahlen zu führen, sondern können uns aufs Wachstum konzen-

trieren“, sagt Lukas Pieczonka. Gemeinsam mit Co-Gründer Hanno Heintzenberg sitzt er in einem Besprechungsraum in der Firmenzentrale in der Berliner Torstraße. Statt einer Glocke schmücken den Raum Plexiglas-Pokale, die an die ersten Transaktionen aus der Anfangszeit erinnern. Mittlerweile beschäftigt McMakler 250 Makler in rund 100 Städten und Ballungszentren.

„WIR WOLLEN BUNDESWEIT DIE ERSTE ANLAUFSTELLE FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER WERDEN“

STEFFEN WICKER
CEO Homeday



Angreifer: Steffen Wicker gründete Homeday vor vier Jahren. Die Büros in Berlin sind Start-up-gerecht – inklusive Kicker

„Viele Einzelkämpfer haben keine Lust mehr auf telefonische Kaltakquise oder Flyerversand“, sagt Pieczonka. Etwa 30 Makler heuert das Unternehmen derzeit an – pro Monat. Allein fünf Räume in der erweiterten Firmenzentrale sind für Bewerberinterviews reserviert. In der hauseigenen „McAcademy“ werden neue Mitarbeiter auf die McMakler-Standards eingeschworen.

Das Unternehmen expandiert kräftig. 200 Angestellte arbeiten allein in Mitte, dem Epizentrum der Berliner Digitalbranche, wo McMakler gerade zusätzliche Räume angemietet hat. In den vergangenen zwölf Monaten hat das Start-up nach eigenen Angaben Objekte im Wert von 250 Mio. Euro verkauft. Von Monat

zu Monat wachse der Umsatz um 30 Prozent. „Je bekannter die Marke wird, desto einfacher ist es, neue Kunden zu gewinnen“, sagt Heintzenberg. Zuletzt schaltete McMakler sogar TV-Spots vor der „Tagesschau“ – schließlich sind Immobilienverkäufer oft im fortgeschrittenen Alter und weniger internetaffin.

Die Strategie erscheint klug: „Größe ist in der Digitalwelt einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren“, sagt Tobias Just, Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie an der Universität Regensburg. Wer über ein großes Angebot verfüge, locke automatisch Nachfrage an – „das ist im Maklergeschäft nicht anders als bei Amazon oder iTunes“. Deshalb konzentrieren sich die Firmen darauf, möglichst vie-

le Datensätze verkaufswilliger Immobilienbesitzer zu generieren. Solche „Leads“ sind in der Branche Hunderte Euro wert, zumindest in Regionen mit knappem Angebot.

DER MAKLERMARKT SCHRUMPFT

Drei Jahre lang beschränkte sich Homeday-Chef Wicker auf den Verkauf von Leads, seit Kurzem geht er das nächste Glied der Wertschöpfungskette an: Makler, die seine Objekte verkaufen, sollen als Homeday-Makler auftreten und auch die übrigen Dienste der Berliner Firma nutzen: Exposé-Erstellung, Terminverwaltung, Datenaufbereitung. Wicker behält mehr als die Hälfte der Provision ein. Ein stolzer Preis,

den der CEO jedoch für angemessen hält: „Dafür bekommen die Makler 15 bis 20 Vor-Ort-Termine pro Monat und erhalten Gebietsschutz.“ Rund 75 Vermittler hat Homeday Wicker zufolge bereits unter Vertrag.

An die 30 000 Makler teilen sich den deutschen Markt. Der Branchenverband IVD unterstützt Mitglieder zwar bei der Digitalisierung von Arbeitsprozessen, Bundesgeschäftsführerin Sun Jensch fürchtet jedoch, dass manch kleiner Anbieter diesen Weg nicht mitgehen wird: „Die Zahl der Makler wird in den kommenden Jahren schrumpfen.“

Gegen den Vorwurf, man wolle die klassischen Makler „plattmachen“, verwahren sich die Digitalfirmen. „Das ist Quatsch“, →

DIGITALES QUARTETT

Die vier wichtigsten Immobilienvermittler im Netz

MAKLARO

Die Firma, vor fünf Jahren als Im-Check24 gegründet, konzentriert sich auf den Verkauf von Wohnimmobilien. Drei Makler betreuen Kunden von der Hamburger Zentrale aus. Objekte werden vor Ort von Profigutachtern bewertet, angelernte Kräfte begleiten Besichtigungen. Zu den Investoren zählt der Immobiliendienstleister JLL.

Mitarbeiter: 15
Verkaufte Objekte 2017: circa 700

McMAKLER

Die Berliner haben in zwei Finanzierungsrunden 25 Mio. Euro eingeworben, unter anderem von Frog Capital und Mutschler Ventures. 2015 ging es mit einem Pauschalangebot für Vermieter und Verkäufer los. Mittlerweile nimmt das Unternehmen ortsübliche Provisionen. Als einziger Angreifer arbeitet McMakler mit angestellten Maklern.

Mitarbeiter: 450, davon 250 Makler
Verkaufte Objekte 2017: circa 1 000

HOMEDAY

Die Gründer des Musikstreamingdienstes Simfy gründeten 2014 Homeday. Bis vor einem Jahr vermittelte das Unternehmen ausschließlich Verkäuferadressen an Makler. Mittlerweile deckt es den kompletten Verkaufsprozess bis zum Notartermin ab. Axel Springer Digital Ventures (Immonet, Immowelt, Purplebricks) ist an Homeday beteiligt.

Mitarbeiter: 75
Verkaufte Objekte 2017: gut 1 500

REALBEST

Die 2013 gegründete Firma hat ein Netzwerk von Immobilienvermittlern und Finanzdienstleistern aufgebaut, die gegen Provision Daten von Objekten und Kaufinteressenten teilen. Die Verkäufe wickeln selbstständige Makler mit der Realbest-Technik ab. Finanziert wird das Unternehmen unter anderem durch den Investor Obotritia Capital.

Mitarbeiter: 50
Verkaufte Objekte 2017: circa 500

sagt etwa Realbest-Gründer Mathias Baumeister, Ex-Geschäftsführer des Berliner Maklerunternehmens Ziegert. „Die Kollegen da draußen haben ihre ‚Farm‘, warum sollen wir das nicht nutzen?“ Ähnlich wie Homeday bietet Realbest Maklern Leads und Abwicklungsdienste an – gegen einen Teil der Provision.

Die Position auszubauen ist jedoch leichter gesagt als getan. „Das ist kein ‚Winner takes it all‘-Markt“, räumt Maklaro-Chef Roth ein. Mit rund 40 000 Transaktionen pro Jahr deckt selbst der Branchenprimus Sparkasse gerade einmal fünf Prozent des Geschäfts ab; die Newcomer liegen insgesamt deutlich unter einem Prozent. „Es wird noch lange dauern, bis sich die Machtverhältnisse maßgeblich verschieben“, prophezeit Peter Hettenbach, Leiter des iib-Instituts, das beim Capital Makler-Kompass mitgewirkt hat.

Zumal die Platzhirsche ihr Revier kaum kampflos aufgeben werden. Die Franchisekette Engel & Völkers etwa investiert Jahr für Jahr einen zweistelligen Millionenbetrag

in ihre IT. Die Hälfte der 280 Mitarbeiter, die Ende September in die neue Firmenzentrale in der Hamburger Hafencity umziehen, beschäftigt sich mit der Digitalisierung der Geschäftsprozesse, sagt Vorstandschef Christian Völkers. „Wir sind technologisch kompetenter als jeder Digitalmakler“, behauptet der Branchenveteran. Das Unternehmen bietet virtuelle 360-Grad-Rundgänge in Objekten, Immobilienbesitzer können sich mittels einer App über den Fortschritt ihres Haus- oder Wohnungsverkaufs informieren. Auch Georg Hoogendijk, Sprecher der Geschäftsführung von Postbank Immobilien, schaut sich die Geschäftsmodelle der Start-ups genau an: „Wenn etwas gut funktioniert, übernehmen wir es.“

DURCHBRUCH DANK POLITIK?

Roland Kampmeyer, der in seinem Kölner Maklerunternehmen 20 Mitarbeiter beschäftigt, hat ebenfalls zahlreiche digitale Technologien eingeführt – und glaubt dennoch, dass am Ende etwas anderes entschei-

det: „Es geht immer um Vertrauen“, sagt Kampmeyer, die Digitalfirmen müssten „genauso ihr Qualitätsversprechen einlösen wie wir“.

In Großbritannien ist das Purplebricks gelungen. Hinter dem Newcomer stehen unter anderem Axel Springer Digital Ventures, die sich auch bei Homeday eingekauft haben. Binnen Kurzem stießen die mittlerweile börsennotierten Briten mit gutem Service und günstigen Preisen in die Branchenspitze vor. Immobilienökonom Just meint, dass solch ein Discountmodell auch hierzulande funktionieren könnte. Zumal dann, wenn sich der Markt in den Boomregionen drehen sollte: „Bleiben die Nachfrager aus, bekommt der Preis der Maklerdienstleistung plötzlich eine ganz andere Bedeutung.“

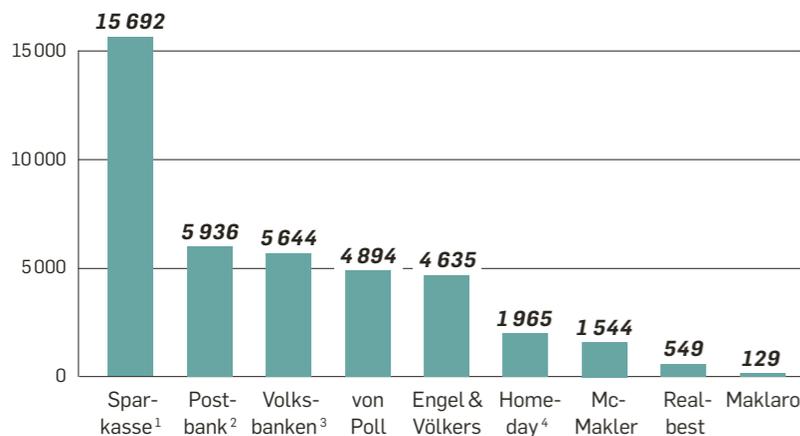
Auch die Ausweitung des Bestellerprinzips auf Kaufimmobilien, die Justizministerin Katarina Barley (SPD) kürzlich vorgeschlagen hat, könnte den Start-ups in die Hände spielen. Fortan müsste in der Regel allein der Verkäufer einer Immobilie die Vermittlerprovision bezahlen – eine Regelung, die in Großbritannien seit jeher üblich ist und die Makler zu großen Preiszugeständnissen zwingt. Anbieter mit stark standardisierten und automatisierten Prozessen haben in so einem Umfeld bessere Chancen als klassische Makler, die Kunden individuell betreuen.

Maklaro-Chef Roth ist von Barleys Vorstoß angetan: „Wir können unser Geschäft von heute auf morgen umstellen.“ Bisher orientieren sich die hiesigen Start-ups bei den Provisionen an den regionalen Gepflogenheiten: Je nach Bundesland kassieren sie netto bis zu sechs Prozent der Kaufsumme von Käufer und Verkäufer. Allein Maklaro bittet ausschließlich die Käufer zur Kasse.

CDU und CSU lehnen den SPD-Vorschlag klar ab. So wird es von der Geduld der Finanziere abhängen, ob sich einer oder mehrere digitale Player am Markt etablieren. ◇

ANGRIFF DER NEWCOMER

Zahl der Verkaufsangebote auf den Websites ausgewählter Maklerunternehmen



1) inkl. S-Immo und LBS 2) Immobilien 3) Volksbanken Raiffeisenbanken 4) Homeday und Homeday-Partner

Quellen: iib Dr. Hettenbach Institut, eigene Recherchen; Stand: 10.09.2018

SO FUNKTIONIERT DER MAKLER-KOMPASS

Capital hat mehr als 12 500 Immobilienvermittler in 50 deutschen Großstädten analysiert. Die besten 238 Anbieter finden Sie auf den folgenden Seiten

ZWEISTUFIGES VERFAHREN

In einem zweistufigen Verfahren haben die Experten von Scope Investor Services und dem iib Dr. Hettenbach Institut Maklerunternehmen in 50 deutschen Großstädten bewertet. Im ersten Schritt erfasste das iib-Institut die Angebote von 12 501 Maklern auf den wichtigsten Internetportalen in den vergangenen zwölf Monaten und ermittelte pro Stadt die 25 Anbieter mit den meisten Angeboten. Denn je größer das Angebot, desto mehr Auswahl haben Käufer. Viele Objekte ziehen zudem in der Regel mehr Interessenten an – positiv für den Vermarktungserfolg von Verkäufern. Die Untergrenze lag bei acht Objekten pro Monat.

VIER ANALYSEKRITERIEN

Im zweiten Schritt analysierte Scope die Firmen anhand von vier gleichgewichteten Kriterien: Qualifikation, Prozessqualität, Exposé und Vertrag sowie Service. Dazu wurden 796 Makler gebeten, einen umfangreichen Online-Fragenkatalog auszufüllen. Bewertet wurden nur Unternehmen, die den ausgefüllten Fragebogen zurückschickten. Die erhaltenen Selbstauskünfte wurden in Punktwerte übersetzt, die Punktzahl in jeder Kategorie ging zu je 25 Prozent in das Gesamtergebnis ein. Unter anderem wurden folgende Fragen gestellt:

QUALIFIKATION

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

PROZESSQUALITÄT

Wie professionell werden Häuser beziehungsweise Wohnungen akquiriert,

bewertet und vermarktet, welche Kanäle werden dabei genutzt? Welche Zusatzdienstleistungen – zum Beispiel Finanzierung, Bewertung, Behördengänge oder Energieausweis – werden angeboten? Besteht eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?

EXPOSÉ UND VERTRAG

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

SERVICE

Welche Qualitätsstandards gelten? Wie schnell werden Anfragen beantwortet? Wird die Kundenzufriedenheit systematisch ermittelt und verbessert?

238 Makler erzielten bei der diesjährigen Auswertung gute oder sehr gute Bewertungen: 149 Makler erreichten die Höchstnote von fünf Sternen, 89 kamen auf vier Sterne. Die meisten Fünf-Sterne-Makler finden Käufer und Verkäufer in München, nämlich acht. Berlin und Hamburg haben sieben sehr gute Vermittler zu bieten, Köln kommt auf sechs.

CAPITAL-SIEGEL

Makler mit einer Vier- oder Fünf-Sterne-Bewertung haben die Möglichkeit, ein Capital-Siegel zu erwerben und damit für sich zu werben. Genauere Informationen zu den Bedingungen dieses Siegel finden Sie unter capital.de/siegel

UMFRAGE: DAS INTERNET IST WICHTIGSTER VERTRIEBSKANAL

In vielen Ballungsräumen sind Immobilienangebote knapp. Gut ein Viertel der zu vermarktenden Objekte (26,1 Prozent) akquirieren Makler im Internet – sei es

über den Ankauf von Verkäuferadressen (Leads) oder über Bewertungstools auf der eigenen Website. Dies ergab eine Auswertung von 225 Antworten der Immobilienvermittler, die für den Capital Makler-Kompass angeschrieben wurden. Gerade einmal 9,2 Prozent der Vermittlungsaufträge ergeben sich im Schnitt aus Inseraten in Zeitungen und Magazinen, 15,3 aus Werbemaßnahmen wie Plakaten, Reklameschildern oder sogenannten Galgen vor Verkaufsobjekten.

Fast die Hälfte der Immobilien finden die Vermittler durch persönliche Kontakte, Kooperationen mit Finanzdienstleistern oder auf Informationsveranstaltungen. Besonders häufig (30-mal) wurden Kundenempfehlungen als wichtiger Akquisitionskanal genannt. Beim Verkauf spielen vor allem Immobilienportale eine wichtige Rolle. Im Schnitt finden zwei Drittel der Objekte (64,6 Prozent) auf diesem Weg einen Käufer. Etwa ein Viertel der Häuser und Wohnungen (25,8 Prozent) vermitteln die Makler an Kunden aus ihrer Kartei. Mit 3,8 Prozent weit abgeschlagen sind Inserate in Printmedien. Durchschnittlich 5,8 Prozent der Objekte werden über andere Wege vermarktet, darunter eigene Websites, Magazine und Messeauftritte sowie Partnerfirmen.



STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	GESAMT	BEWERTUNG
Gewichtung					25 %	25 %	25 %	25 %	100 %	
Aachen	von Poll Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	54	76	73	74	69	★★★★★
Aachen	Postbank Immobilien	H	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	66	67	72	65	67	★★★★★
Aachen	EVPB Immobilien	H	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	60	76	63	62	65	★★★★★
Augsburg	von Poll Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	55	76	72	67	67	★★★★★
Augsburg	Engel & Völkers	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	53	76	69	65	66	★★★★★
Augsburg	Postbank Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	60	67	69	64	65	★★★★★
Augsburg	Knipfer Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	60	67	65	51	61	★★★★★
Augsburg	Stadtsparkasse	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	65	62	53	61	60	★★★★★
Augsburg	Kreissparkasse	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	54	31	57	56	50	★★★★★
Berlin	Ziegert ¹	W	3 000 – 4 000	5 000 – 6 000	69	88	78	79	79	★★★★★
Berlin	David Borck Immobilien	W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	75	76	80	74	76	★★★★★
Berlin	von Poll Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	5 000 – 6 000	59	76	73	76	71	★★★★★
Berlin	McMakler	W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	55	82	69	70	69	★★★★★
Berlin	DKB Grund	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	66	88	59	61	68	★★★★★
Berlin	Postbank Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	62	67	74	58	65	★★★★★
Berlin	Immoberlin	W	4 000 – 5 000	5 000 – 6 000	53	76	67	65	65	★★★★★
Berlin	Engel & Völkers	W	6 000 – 7 000	k. A.	62	73	53	49	59	★★★★★
Bielefeld	GFB Mädel Projekt- u. Immo.	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	67	76	68	83	74	★★★★★
Bielefeld	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	54	76	67	74	68	★★★★★
Bielefeld	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	61	67	74	57	65	★★★★★
Bielefeld	Stracke Immobilien	H/W	k. A.	k. A.	55	76	60	63	64	★★★★★
Bochum	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	61	69	74	64	67	★★★★★
Bochum	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	52	76	71	69	67	★★★★★
Bochum	Engel & Völkers	H	k. A.	2 000 – 3 000	49	62	69	69	62	★★★★★
Bochum	Wappen-Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	71	49	73	51	61	★★★★★
Bonn	Dahler & Company	H	4 000 – 5 000	k. A.	58	68	71	54	63	★★★★★
Braunschweig	Cakir Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	47	85	68	77	69	★★★★★
Braunschweig	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	55	76	73	69	68	★★★★★
Braunschweig	Postbank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	61	67	74	64	66	★★★★★
Braunschweig	Engel & Völkers	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	66	67	18	63	54	★★★★★
Bremen	HBI Hansestadt Bremen Im.	H/W	3 000 – 4 000	k. A.	64	76	71	63	68	★★★★★
Bremen	Postbank Immobilien	W	k. A.	3 000 – 4 000	66	67	65	65	66	★★★★★
Bremen	Florian Wellmann Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	49	73	72	65	65	★★★★★
Bremen	Purnhagen Immobilien	H	k. A.	k. A.	63	61	69	63	64	★★★★★
Bremen	Exposé Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	57	73	65	61	64	★★★★★
Bremen	Voigt Immobilien	H	k. A.	k. A.	33	42	69	63	52	★★★★★
Chemnitz	DKB Grund	W	< 1 000	1 000 – 2 000	58	88	60	61	67	★★★★★
Chemnitz	Postbank Immobilien	H	2 000 – 3 000	< 1 000	62	69	74	60	66	★★★★★
Darmstadt	von Poll Immobilien	H	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	55	76	73	70	69	★★★★★
Darmstadt	Postbank Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	61	69	76	65	68	★★★★★
Darmstadt	Ben Taieb Immobilien	H/W	k. A.	k. A.	45	38	69	49	50	★★★★★
Dortmund	von Poll Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	54	76	74	72	69	★★★★★
Dortmund	Engel & Völkers	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	55	73	65	72	66	★★★★★

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	GESAMT	BEWERTUNG
Gewichtung					25 %	25 %	25 %	25 %	100 %	
Dortmund	Postbank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	60	69	67	62	65	★★★★★
Dortmund	DKB Grund	W	< 1 000	2 000 – 3 000	69	88	69	61	72	★★★★★
Dresden	von Poll Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	59	76	73	69	69	★★★★★
Dresden	Ostsächsische Sparkasse Drs.	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	62	73	69	70	69	★★★★★
Dresden	Postbank Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	62	69	74	64	67	★★★★★
Dresden	Dimag	W	3 000 – 4 000	1 000 – 2 000	59	73	63	62	64	★★★★★
Dresden	SfKW ²	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	53	58	76	68	64	★★★★★
Dresden	Reppe & Partner Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	k. A.	62	62	63	45	58	★★★★★
Duisburg	Postbank Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	60	69	73	65	67	★★★★★
Duisburg	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	50	76	68	72	66	★★★★★
Duisburg	ImmoExpert Niederrhein	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	46	64	59	47	54	★★★★★
Düsseldorf	Fischer-Sturm Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	74	76	71	66	72	★★★★★
Düsseldorf	McMakler	W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	57	76	71	71	69	★★★★★
Düsseldorf	Böcker Wohnimmobilien	H	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	65	76	67	66	68	★★★★★
Düsseldorf	von Poll Immobilien	H	4 000 – 5 000	6 000 – 7 000	57	76	67	69	67	★★★★★
Düsseldorf	Postbank Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	60	69	74	62	66	★★★★★
Düsseldorf	Deussen Immobilien	H/W	k. A.	k. A.	68	56	65	58	62	★★★★★
Düsseldorf	Engel & Völkers	H/W	3 000 – 4 000	6 000 – 7 000	54	64	68	61	62	★★★★★
Düsseldorf	Schnorrenberger Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	63	52	57	46	54	★★★★★
Erfurt	DKB Grund	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	58	88	60	61	67	★★★★★
Erfurt	Postbank Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	63	67	72	63	66	★★★★★
Erfurt	von Poll Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	51	76	68	69	66	★★★★★
Essen	National-Bank Immobilien	H	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	65	66	75	69	69	★★★★★
Essen	Amarc21 Euroinvest Immo.	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	51	76	70	74	68	★★★★★
Essen	Engel & Völkers	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	64	68	68	69	67	★★★★★
Essen	Postbank Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	62	67	70	64	66	★★★★★
Essen	Pro Casa Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	56	64	72	64	64	★★★★★
Essen	Manske de Vries Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	45	67	63	66	60	★★★★★
Frankfurt	von Poll Immobilien	W	4 000 – 5 000	7 000 – 8 000	71	76	74	67	72	★★★★★
Frankfurt	Burghardt Immobilien	W	4 000 – 5 000	6 000 – 7 000	56	73	63	72	66	★★★★★
Frankfurt	Engel & Völkers	H/W	8 000 – 9 000	k. A.	54	76	75	57	65	★★★★★
Freiburg	Postbank Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	69	67	73	64	68	★★★★★
Freiburg	Christian Müller Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	52	71	69	63	64	★★★★★
Gelsenkirchen	Immob.-Management Hundt	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	76	66	72	66	70	★★★★★
Gelsenkirchen	von Poll Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	51	76	74	67	67	★★★★★
Gelsenkirchen	Münstermann Immobilien	W	< 1 000	< 1 000	59	76	64	64	66	★★★★★
Gelsenkirchen	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	< 1 000	62	69	66	64	65	★★★★★
Gelsenkirchen	Immob. Management Tasci	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	42	67	67	54	58	★★★★★
Halle	immoHAL Immo.beratung	H/W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	71	76	60	67	68	★★★★★
Halle	von Poll Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	52	76	74	70	68	★★★★★
Halle	Postbank Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	66	67	73	65	68	★★★★★
Halle	DKB Grund	H	< 1 000	1 000 – 2 000	53	88	64	67	67	★★★★★
Halle	Engel & Völkers	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	49	61	69	46	56	★★★★★

★★★★★ ab 65 Punkten, ★★★★ ab 50 Punkten

1) Bank und Immobilienconsulting 2) Studio für Kultur- und Wohnraum

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	GESAMT	BEWERTUNG
Gewichtung					25 %	25 %	25 %	25 %	100 %	
Hamburg	Grossmann & Berger	W	4 000 – 5 000	5 000 – 6 000	76	94	73	68	78	★★★★★
	Haferkamp Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	69	70	80	69	72	★★★★★
	McMakler	W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	59	82	69	72	70	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	5 000 – 6 000	53	76	76	67	68	★★★★★
	Engel & Völkers ³	H/W	7 000 – 8 000	6 000 – 7 000	63	82	64	60	67	★★★★★
	Maklaro	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	58	77	71	59	66	★★★★★
	Engel & Völkers Bergedorf	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	63	56	75	69	66	★★★★★
	Sparkasse Harburg-Buxteh. ⁴	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	63	56	67	59	61	★★★★★
	Yoventi	H/W	k. A.	k. A.	60	38	65	49	53	★★★★★
	Reinholz & Hermsdorf Immob.	H/W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	58	55	65	29	52	★★★★★
Hannover	Fesser Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	62	76	69	71	69	★★★★★
	Haus & Grundeigentum Serv.	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	71	57	73	70	68	★★★★★
	Dahler & Company	H/W	k. A.	k. A.	52	69	68	62	63	★★★★★
	Makler Team Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	54	67	69	59	62	★★★★★
	Hannoversche Volksbank Im.	H/W	k. A.	k. A.	65	73	46	59	61	★★★★★
	Hannover Real Estate	H/W	k. A.	k. A.	58	73	65	47	61	★★★★★
	Arthax Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	43	55	69	45	53	★★★★★
	Unihaus Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	43	59	61	47	52	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	62	76	2	64	51	★★★★★
	Schürer & Fleischer Immob.	W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	67	82	71	66	71	★★★★★
Heidelberg	von Poll Immobilien	H/W	5 000 – 6 000	6 000 – 7 000	60	76	78	67	70	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	56	67	79	64	66	★★★★★
	S-Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	63	59	57	38	54	★★★★★
	Engel & Völkers	H	k. A.	k. A.	39	44	62	66	53	★★★★★
Ingolstadt	Sparkasse Ingolst. Eichstätt	W	k. A.	k. A.	77	64	65	61	67	★★★★★
	Schürer & Fleischer Immob.	H/W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	64	82	64	66	69	★★★★★
	Engel & Völkers	H	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	51	82	68	64	66	★★★★★
Karlsruhe	Postbank Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	63	67	68	64	65	★★★★★
	Hust & Herbold	H/W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	56	76	63	54	62	★★★★★
	S ImmoCenter	W	k. A.	k. A.	71	44	61	50	57	★★★★★
	Engel & Völkers Kassel/Gött.	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	63	82	66	65	69	★★★★★
Kassel	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	53	76	78	67	68	★★★★★
	West-Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	65	62	69	52	62	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	59	76	76	67	69	★★★★★
Kiel	Postbank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	63	67	75	64	67	★★★★★
	LBS Immobilien Detlef Schoof	H/W	k. A.	k. A.	57	49	67	42	54	★★★★★
	John Spiering	H/W	k. A.	k. A.	58	25	73	47	51	★★★★★
	McMakler	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	55	82	69	72	70	★★★★★
Köln	Real House Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	51	76	81	70	69	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	54	76	74	67	68	★★★★★
	Dr. Oebels	H	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	54	73	78	63	67	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	62	67	75	64	67	★★★★★
	Engel & Völkers NRW	H	4 000 – 5 000	5 000 – 6 000	56	77	68	65	66	★★★★★

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	GESAMT	BEWERTUNG
Gewichtung					25 %	25 %	25 %	25 %	100 %	
Köln	Cityhouse Immobilien	H	k. A.	k. A.	56	59	72	53	60	★★★★★
	KSK-Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	71	71	24	61	57	★★★★★
	Kampmeyer Immobilien	W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	51	55	69	52	57	★★★★★
	Wüstenrot Immob. S. Maurer ⁵	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	42	56	69	59	56	★★★★★
	Müller & Lepek Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	68	40	77	35	55	★★★★★
	von Emhofen Immobilien	H	k. A.	k. A.	74	38	57	36	51	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	57	76	69	67	67	★★★★★
Krefeld	Postbank Immobilien	W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	63	67	65	64	65	★★★★★
	Engel & Völkers	H	k. A.	k. A.	62	44	74	68	62	★★★★★
	Kersting Immobilien	H	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	63	34	71	49	54	★★★★★
	Schreurs Immobilien	H	3 000 – 4 000	k. A.	58	33	76	31	50	★★★★★
Leipzig	Koengeter Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	73	80	72	66	73	★★★★★
	DKB Grund	W	<1 000	1 000 – 2 000	66	88	68	61	71	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	56	76	76	67	69	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	62	67	77	64	67	★★★★★
	Accept Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	57	76	79	57	67	★★★★★
	Willuhn Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	58	64	68	59	62	★★★★★
	Koengeter & Krekow Immob.	W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	55	56	71	51	58	★★★★★
	Dr. Sieber und Partner Immob.	H/W	k. A.	k. A.	51	65	63	47	57	★★★★★
	Mund Immobilien	W	k. A.	k. A.	61	38	78	48	56	★★★★★
	Dima Immobilien	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	60	70	49	45	56	★★★★★
Lübeck	Immaxi Immobilien	W	k. A.	k. A.	50	44	68	46	52	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	6 000 – 7 000	5 000 – 6 000	55	76	76	67	69	★★★★★
	Sparkasse zu Lübeck	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	66	82	67	57	68	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	63	67	72	64	66	★★★★★
Magdeburg	DKB Grund	H/W	<1 000	1 000 – 2 000	66	88	68	61	71	★★★★★
	von Poll Immobilien	W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	56	76	74	67	68	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1 000 – 2 000	<1 000	62	67	71	64	66	★★★★★
Mainz	Gold Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	59	85	71	67	70	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	5 000 – 6 000	3 000 – 4 000	55	76	78	67	69	★★★★★
	Engel & Völkers	H	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	56	82	69	68	69	★★★★★
Mannheim	von Poll Immobilien	H/W	5 000 – 6 000	7 000 – 8 000	60	76	70	67	68	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	61	76	76	67	70	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	62	67	73	64	66	★★★★★
Mönchen- gladbach	Frank Mund Immobilienberat.	H/W	k. A.	k. A.	50	67	69	42	57	★★★★★
	Gerschlauer	W	10 000 – 11 000	7 000 – 8 000	84	91	62	59	74	★★★★★
München	B.I.M. Bertol Immobilien	H/W	6 000 – 7 000	6 000 – 7 000	63	82	70	70	71	★★★★★
	von Poll Immobilien	W	11 000 – 12 000	8 000 – 9 000	61	76	78	67	71	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	5 000 – 6 000	5 000 – 6 000	70	67	81	64	71	★★★★★
	McMakler	H/W	10 000 – 11 000	11 000 – 12 000	57	82	69	70	70	★★★★★
	LBS ⁶	W	5 000 – 6 000	6 000 – 7 000	67	69	79	53	67	★★★★★
	Engel & Völkers ⁷	H/W	7 000 – 8 000	6 000 – 7 000	59	79	62	63	66	★★★★★
	S-ImmobilienService ⁸	W	8 000 – 9 000	7 000 – 8 000	65	69	63	65	65	★★★★★

★★★★★ ab 65 Punkten, ★★★★ ab 50 Punkten

3) Market Center Hamburg Elbe 4) S-Immobilien 5) vormals Aktiv Immobilien 6) Gebietsdirekt. München 7) München Südost 8) Stadtpark. München

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	GESAMT	BEWERTUNG
Gewichtung					25 %	25 %	25 %	25 %	100 %	
München	Röthig & Röthig ⁹	W	7 000 – 8 000	7 000 – 8 000	65	61	76	54	64	★★★★★
	Raith Immobilien	H/W	6 000 – 7 000	6 000 – 7 000	51	67	68	47	58	★★★★★
	Auctiora Immobilien	W	6 000 – 7 000	6 000 – 7 000	46	61	74	50	58	★★★★★
	Hegerich Immobilien	W	7 000 – 8 000	7 000 – 8 000	55	38	71	53	54	★★★★★
Münster	Sparkassen Immobilien	H/W	k. A.	k. A.	63	82	64	46	64	★★★★★
	VMI Vermittl. Münster Immob.	H	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	56	61	71	50	60	★★★★★
	GN Münsterland Immobilien	W	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	66	61	59	41	57	★★★★★
	Homann Immobilien	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	75	67	20	58	55	★★★★★
Neuss	Citylife Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	50	31	67	55	51	★★★★★
	Peter Busch Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	67	80	77	62	71	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	57	76	78	67	70	★★★★★
	Engel & Völkers NRW	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	71	76	76	51	69	★★★★★
Nürnberg	von Poll Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	55	76	80	67	69	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	61	67	75	64	67	★★★★★
	Immoservice ¹⁰	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	61	68	67	64	65	★★★★★
	Immobilien Sollmann + Zagel	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	69	55	72	62	64	★★★★★
Oberhausen	Remax Immolounge	W	3 000 – 4 000	2 000 – 3 000	59	85	77	30	63	★★★★★
	Sparkasse Nürnberg	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	63	58	74	56	63	★★★★★
	Norbert Schaller Immobilien	W	k. A.	2 000 – 3 000	59	73	57	48	59	★★★★★
	Gerdi Zwingel Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	73	31	68	56	57	★★★★★
Oldenburg	Sparkasse	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	74	77	65	73	72	★★★★★
	Postbank Immobilie	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	70	67	75	64	69	★★★★★
	S.J. Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	41	58	67	47	53	★★★★★
	Engel & Völkers	H	1 000 – 2 000	3 000 – 4 000	56	82	72	63	68	★★★★★
Osnabrück	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	67	67	71	64	67	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	52	76	67	67	65	★★★★★
	van Döllen Immobilien	H	k. A.	k. A.	55	56	75	37	56	★★★★★
	LBS Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	37	62	62	54	54	★★★★★
Potsdam	Postbank Immobilien	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	70	67	77	64	70	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	54	76	76	67	68	★★★★★
	Dumax Immobilien	H	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	47	52	64	42	51	★★★★★
	Engel & Völkers	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	62	73	2	64	50	★★★★★
Regensburg	von Poll Immobilien	H	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	55	76	74	67	68	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	68	82	64	58	68	★★★★★
	Postbank Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	61	67	77	64	67	★★★★★
	Locals	W	4 000 – 5 000	3 000 – 4 000	57	76	65	52	62	★★★★★
Rostock	Thorn Immobilien	H/W	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	62	69	56	30	54	★★★★★
	von Poll Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	5 000 – 6 000	56	76	76	67	69	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	54	82	70	62	67	★★★★★
	Sparkasse	H	k. A.	k. A.	65	55	69	57	61	★★★★★
Wuppertal	DKB Grund	H	1 000 – 2 000	2 000 – 3 000	56	88	66	61	68	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	56	76	68	67	67	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	2 000 – 3 000	3 000 – 4 000	60	67	75	64	67	★★★★★

STADT	UNTERNEHMEN	SCHWERPUNKT HAUS/WOHNUNG	HAUSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	WOHNUNGSPREIS DURCHSCHNITT in Euro/m ²	QUALIFIKATION	PROZESSQUALITÄT	EXPOSÉ UND VERTRAG	SERVICE	GESAMT	BEWERTUNG
Gewichtung					25 %	25 %	25 %	25 %	100 %	
Saarbrücken	Postbank Immobilien	H	k. A.	k. A.	69	67	72	64	68	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	58	76	67	67	67	★★★★★
	Engel & Völkers	H/W	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	52	82	64	69	67	★★★★★
	Tolias Immobilien	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	70	67	81	65	71	★★★★★
Stuttgart	Schürer & Fleischer Immob.	W	4 000 – 5 000	5 000 – 6 000	64	82	64	66	69	★★★★★
	Sademach & Bäuerlein	W	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	67	76	69	53	66	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	61	67	71	64	66	★★★★★
	Spieler & Seeberger Immob.	W	k. A.	k. A.	62	73	62	51	62	★★★★★
Wiesbaden	Engel & Völkers	H/W	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	58	82	51	56	62	★★★★★
	Steiner Planung und Immob.	W	3 000 – 4 000	k. A.	48	47	67	55	54	★★★★★
	Schwarz und Sauer Immob.	W	4 000 – 5 000	4 000 – 5 000	32	47	74	46	50	★★★★★
	Engel & Völkers	H	3 000 – 4 000	4 000 – 5 000	59	82	64	69	69	★★★★★
Würzburg	Peters & Peters ¹¹	H	5 000 – 6 000	4 000 – 5 000	68	76	62	61	66	★★★★★
	Living Home Immobilien	H	4 000 – 5 000	k. A.	57	79	62	67	66	★★★★★
	Postbank Immobilien	W	k. A.	k. A.	62	67	71	64	66	★★★★★
	Century 21 Top Living Immob.	H/W	3 000 – 4 000	3 000 – 4 000	49	76	79	55	65	★★★★★
Wuppertal	Dahler & Company	H/W	k. A.	k. A.	40	62	63	36	50	★★★★★
	von Poll Immobilien	H	1 000 – 2 000	1 000 – 2 000	56	76	72	67	68	★★★★★
	Postbank Immobilien	H/W	2 000 – 3 000	1 000 – 2 000	61	67	71	64	66	★★★★★
	Engel & Völkers	W	2 000 – 3 000	2 000 – 3 000	50	76	52	48	56	★★★★★
Würzburg	Eisenberg Immobilien	H	k. A.	k. A.	49	61	64	32	51	★★★★★
	Sparkasse Mainfranken	H/W	k. A.	k. A.	69	31	73	60	58	★★★★★
	VR-Immoservice Mainfranken	W	k. A.	k. A.	59	58	63	42	55	★★★★★

★★★★★ ab 65 Punkten, ★★★★★ ab 50 Punkten

9) REM Real Estate Management 10) Immoservice VR-Banken Metropolregion Nürnberg 11) Sotheby's International Realty

Anzeige
1/3
NETTO 200 x 88