



Die Krux mit der Courtage

Immobilienkauf. Mehr als die Hälfte der privaten Immobilienkäufe laufen zurzeit über Makler. Über ihre Provisionen gibt es viele Missverständnisse.

Scurrile Szenen erleben Kaufwillige derzeit bei Besichtigungen in der Hauptstadt, etwa in Berlin-Moabit: Die Drei-Zimmer-Altbauwohnung mit Flügeltüren und Stuck an der Decke ist noch komplett möbliert – im Stil der 70er Jahre, die Wände sind zum Teil bunt gestrichen. Die Interessenten schieben sich durch die Zimmer. An der Tür zum Balkon zeigen sich dunkle Flecken: „Ist das Schimmel?“, fragt eine Frau.

Der Makler bekommt davon nichts mit: Er unterhält sich angeregt mit einem jungen

Paar auf Englisch über „tax advantage“ – die Immobilie ist denkmalgeschützt, Sanierungskosten sind steuerlich absetzbar.

Die Ersten gehen wieder. Auf einmal wird der Makler aufmerksam und spricht sie an: „Name?“. Er macht Notizen. Ein Interessent ist verunsichert: „Muss ich etwas bezahlen?“

Provision erst beim Abschluss

Nein, zahlen muss der Mann noch nichts. Das müsste er erst, wenn er die Wohnung kauft. Dann wird die Courtage fällig, die Pro-

vision für den Makler. Ob der Makler sich dafür ausführlich mit dem Kunden unterhalten hat, ist nebensächlich.

Die Provision ist ein Erfolgshonorar für die Vermittlung zwischen Käufer und Verkäufer. Bei Vertragsabschluss bekommt der Makler sein Geld – egal ob er viel oder wenig dafür tun musste. Er bekommt sein Geld aber auch nur, wenn es zum Vertrag kommt.

Es geht um große Summen: Für den Kauf einer Eigentumswohnung im Wert von 200 000 Euro werden zum Beispiel in Berlin alleine 14 280 Euro an Maklerprovision fällig. Kauft der Kunde in Leipzig oder Köln zum gleichen Preis, muss er „nur“ 7 149 Euro an Provision an den Makler zahlen.

In Berlin und Potsdam zahlen Immobilienkäufer die höchsten Maklerprovisionen in Deutschland. Seit Jahren müssen die Käufer die Provision hier allein tragen. Das sind inklusive Mehrwertsteuer 7,14 Prozent vom Kaufpreis. In anderen Bundesländern und Städten teilen sich Verkäufer und Käufer häufig den Maklerlohn.

Kaufinteressenten können sich an den ortsüblichen Provisionen orientieren (siehe Tabelle S. 57). Eine gesetzliche Vorschrift für die Provision gibt es allerdings nicht – ihre

Schaufenster von Maklerbüros vermitteln Kunden einen ersten Eindruck. Danach kommt die Wohnungsbesichtigung mit dem Makler. Die kostet nichts. Doch kommt ein Kaufvertrag zustande, sind zwischen 3,57 und 7,14 Prozent Provision fällig.

Höhe ist frei verhandelbar. Doch ob Käufer wirklich verhandeln können, hängt vom Markt ab. Bei gefragten Immobilien wird der Makler kaum mit sich reden lassen.

In den Städten brummt das Geschäft

Ein Großteil der Immobilienverkäufe im privaten Bereich läuft zurzeit über Makler. Der Immobilienverband Deutschland (IvD) schätzt den Anteil der Makler an diesem Teil des Geschäfts auf 55 Prozent. Wahrscheinlich ist es sogar noch mehr.

Der Verband hat rund 6000 Mitglieder und geht davon aus, dass es rund 10000 Maklerbüros in Deutschland gibt. Ein-Mann-Betriebe zählt der Verband aber nicht mit. Eine bundesweite Statistik gibt es nicht.

Das Geschäft mit Wohnimmobilien läuft gut – und damit auch das Geschäft der Makler: Im vergangenen Jahr, so hat das Institut für Städtebau, Wohnungswirtschaft und Bausparwesen ermittelt, zogen insbesondere die Preise für Eigentumswohnungen an: um durchschnittlich 4,2 Prozent. In Städten wie Augsburg oder Berlin mussten Käufer 2010 im Schnitt sogar 9,4 Prozent mehr bezahlen als im Jahr zuvor.

Sowohl Selbstnutzer von Immobilien als auch Kapitalanleger kennt Peter Dirk von der Verbraucherzentrale Berlin aus seiner Beratungspraxis: „Viele wollen ihre Ängste um den Euro in Immobilien umsetzen. Das arbeitet den Maklern in die Hände.“

„Die Ängste um den Euro arbeiten den Maklern in die Hände.“

Peter Dirk, Verbraucherzentrale Berlin

Keine geregelte Ausbildung

Der Service, den Käufer vom Makler bekommen, ist höchst unterschiedlich. Manche kennen die Immobilie genau, vom Keller bis zum Dach, und können Geschichten von den Bewohnern erzählen. Andere beschränken sich darauf, bei Besichtigungen die „tolle Lage“ oder die Helligkeit der Wohnung zu preisen und verweisen bei jeder Frage auf noch nicht gesichtete Unterlagen. „Das

muss ich nachschauen“, oder: „Das schicke ich Ihnen zu“, hört man öfter.

Das Problem: Um Makler zu werden, genügt in Deutschland ein Gewerbeschein und der Nachweis, keine Straftaten begangen zu haben. Ob der Makler etwas von Immobilien versteht und sich fortbildet, ist ihm selbst überlassen. Je nach Marktlage müssen Makler viel oder nur wenig tun, um eine Immobilie an den Mann oder die Frau zu bringen.

„Provisionsfrei“ kann täuschen

Wohnungskäufer haben drei Möglichkeiten, eine Wohnung zu finden: Sie können direkt einen Makler mit der Suche beauftragen. Sie können in Zeitungsanzeigen und auf Immobilienplattformen im Internet nach dem passenden Heim suchen und Kontakt zu Maklern aufnehmen, die diese Objekte vermitteln. Oder sie finden ein Eigenheim, das direkt vom Eigentümer angeboten wird. Auch solche provisionsfreien Angeboten stehen in Zeitungen und im Internet.

Es gibt allerdings auch Makler, die mit dem Hinweis „provisionsfrei“ werben. „Hier kann man davon ausgehen, dass die Maklerprovision in den Kaufpreis eingerechnet wurde“, sagt Jens Zimmermann, Sprecher des Immobilienverbands Deutschland für die Region Sachsen und Sachsen-Anhalt. Auch der Ring Deutscher Makler kennt solche Fälle, in denen der Makler dann vom Verkäufer den entsprechenden Provisionsbetrag erhält.

Fragen an den Makler

Makler kosten nicht nur Geld, sie liefern auch Informationen. Gerold Happ vom Eigentümerverband Haus und Grund rät, Maklern alle Fragen zu stellen, die für den Kauf relevant sind. Das ist vor allem für Käufer einer Eigentumswohnung wichtig: Sie werden Teil einer Eigentümergemeinschaft.

Der Makler wird die nötigen Unterlagen an den Interessenten weitergeben: Das ist

Unser Rat

Immobilienuche. Versuchen Sie zuerst, Ihre Traumimmobilie selbst zu finden. Ein Makler kostet viel Geld. Internetportale wie www.immobilienscout.de, www.immowelt.de oder www.imakler.de lassen die Suche nach eigenen Kriterien zu.

Makler. Wenn Sie über einen Makler kaufen, achten Sie auf seine Seriosität. Beantwortet er Ihre Fragen zügig und kompetent? Die Mitgliedschaft in einem Berufsverband ist noch keine Garantie. Lassen Sie im Zweifel die Finger von dem Geschäft.

Provision. Versuchen Sie schon beim Erstkontakt über die Provision zu verhandeln.

Preise. Finanztest hat die Preise von Häusern und Wohnungen in 21 Städten verglichen, die Käufer 2010 gezahlt haben. Mehr dazu in Finanztest 9/2011 oder auf www.test.de, Stichwort: Immobilienpreise.

bei Wohnungseigentum in der Regel die Teilungserklärung und die Gemeinschaftsordnung der Eigentümergemeinschaft, in der Stimmrechte und Verteilungsschlüssel für laufende Kosten geregelt sind.

Auch die Protokolle der letzten Eigentümersammlungen und die Betriebskostenabrechnungen sollten sich Kaufwillige geben lassen.

Wichtig: Der Makler muss in der Regel auch über Schulden auf dem Wohneigentum oder dem Grundstück Bescheid wissen. „Denn das kann erhebliche Auswirkungen auf den Preis haben“, sagt Happ.

Wer von vorneherein sichergehen will, kann und sollte selbst beim Grundbuchamt nachfragen. Denn Makler dürfen zwar nicht lügen, sie dürfen aber darauf vertrauen, dass die Angaben des Verkäufers stimmen. Sie haften daher nicht dafür, wenn der Eigentümer falsche Angaben macht.

Käufer einer Eigentumswohnung mit ausgebautem Dachstudio waren mit einer Klage vor dem Bundesgerichtshof gescheitert. Erst nach dem Kauf hatte sich herausgestellt, dass der Ausbau ohne die erforderliche Baugenehmigung geschehen war (Az. III ZR 146/06).



Wer sichergehen will, dass das Haus seinen Preis wert ist, lässt die Bau-substanz durch einen Gutachter prüfen. Makler müssen nur über Mängel informieren, die sie kennen.

Die Richter stellten jedoch auch klar, dass der Makler seine Pflichten verletzt, wenn er über Eigenschaften einer Immobilie Auskunft gibt, ohne die erforderliche Grundlage dafür zu haben. Fehlen ihm Angaben, muss er darauf hinweisen.

Erscheinen die Angaben des Eigentümers plausibel, muss der Makler sie nicht nachprüfen. In einem anderen Streitfall hatte ein Käufer vergeblich die Provision zurückverlangt, weil ein Keller und ein Nebengebäude nicht wie angenommen für Wohnzwecke zugelassen waren (OLG Oldenburg, Az. 6 U 6/09).

Wissen Makler von Mängeln einer Immobilie, müssen sie Kunden ungefragt darüber informieren. So musste ein Makler einem Käufer nicht nur seine Provision, sondern auch die gesamten Kaufkosten ersetzen, weil er ihn über den maroden Zustand des Dachstuhls nicht informiert hatte (OLG Hamburg, Az. 13 U 27/10).

Vertrag zwischen Käufer und Makler

Grundlage des Anspruchs auf Provision für den Makler ist der Maklervertrag. Doch wann und wie dieser zustande kommt, darüber wird viel gestritten.

Mehrere Voraussetzungen müssen erfüllt sein: Der Makler muss dem Käufer ein Angebot gemacht haben, aus dem klar ersichtlich ist, wie hoch die Provision ausfällt, wann sie fällig wird und wer sie zahlt. Der Käufer muss das Angebot angenommen haben. Das tut er, wenn er beim Makler nach weiteren Leistungen fragt.

Ein Kaufinteressent hatte sich zunächst an eine Maklerin gewandt, von ihr ein Exposé erhalten und daraufhin nach weiteren Informationen gefragt. Später einigte er sich direkt mit dem Verkäufer. Die Courtage musste er trotzdem zahlen (Az. LG Hamburg, 322 O 341/09).

Makler muss auf Provision hinweisen

Die Suche nach der richtigen Immobilie läuft häufig über Internetportale, in denen Makler Fotos und Kennzahlen zum Objekt einstellen. „Wer sich daraufhin an den Makler wendet, hat noch keinen Vertrag geschlossen“, sagt Broder Bösenberg, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht: „Der schlichte Hinweis auf eine Pro-

FOTO: PHOTO ALTO / CORBIS

Vor dem Kauf

Wichtige Schritte vor der Entscheidung

Besichtigung. Wenn Sie ernsthaft Interesse am Kauf haben, nehmen Sie am besten einen Sachverständigen zu einer Besichtigung mit. Das kann ein Architekt oder Bauingenieur sein. Er sollte Zugang zu Dach, Keller und Heizungsanlage bekommen. Gerade bei Altbauten zeigen sich viele Mängel erst bei fachkundiger Begutachtung. Eine mündliche Beratung gibt es schon für 100 bis 150 Euro.

Wertgutachten. Ein schriftliches Wertgutachten gibt Ihnen mehr Sicherheit, ist aber auch teuer. Nach der Honorarordnung für Architekten kostet es je nach Wert und Aufwand zwischen 250 und 4500 Euro. Der Vorteil: Der Gutachter haftet für sein Urteil. Der Bundesverband vereidigter Sachverständiger führt eine Gutachter-Datenbank: www.bvs-ev.de.

Eigentümergeinschaft. Ist Ihre Wunschimmobilie eine Eigentumswohnung, sollten Sie vor dem Kauf bei der Hausverwaltung Einsicht in die Beschlussammlung nehmen. Sie erfasst alle Beschlüsse, beispielsweise über die Verteilung der Betriebskosten.

Notartermin. Ist Ihr Entschluss zum Kauf gefallen, vereinbaren Sie einen Notartermin. Achten Sie darauf, dass Sie bis zur Beurkundung genügend Zeit haben, den Kaufvertrag zu prüfen – im Zweifel mithilfe eines Anwalts.

Rat und Hilfe. Eigentümerverbände wie Haus und Grund, der Verband Wohneigentum oder der Verband Wohnen im Eigentum geben Ihnen Rat und Hilfe beim Immobilienkauf. Der Bauherren-Schutzbund berät insbesondere Häuslebauer.

↑ Finanztest Nebenkosten beim Kauf einer Immobilie

Viele Bundesländer haben die Grunderwerbsteuer erhöht, das verteuert den Kauf von Grundstücken, Wohnungen oder Einfamilienhäusern. Die Maklerprovisionen sind im Norden oft höher als im Süden Deutschlands.

Bundesland	Nebenkosten (Prozent vom Kaufpreis)				
	Grunderwerbsteuer	Gebühren für Notar und Grundbuch (zirka)	Übliche Käuferprovision ¹⁾	Gesamtkosten ohne Makler	mit Makler
Baden-Württemberg	5,0	1,5	3,57	6,5	10,07
Bayern	3,5	1,5	3,57	5,0	8,57
Berlin	4,5	1,5	7,14	6,0	13,14
Brandenburg	5,0	1,5	7,14	6,5	13,64
Bremen	4,5	1,5	5,95	6,0	11,95
Hamburg	4,5	1,5	6,25	6,0	12,25
Hessen	3,5	1,5	5,95	5,0	10,95
Mecklenburg-Vorpommern	3,5	1,5	5,95	5,0	12,14
Niedersachsen	4,5	1,5	5,95	6,0	11,95
Nordrhein-Westfalen	5,0	1,5	3,57	6,5	10,07
Rheinland-Pfalz ²⁾	3,5 / 5,0 ³⁾	1,5	3,57 ²⁾	5,0/6,5 ³⁾	8,57/10,07 ³⁾
Saarland	4,0	1,5	3,57	5,5	9,07
Sachsen	3,5	1,5	3,57	5,0	8,57
Sachsen-Anhalt	4,5	1,5	3,57	6,0	9,57
Schleswig-Holstein	3,5 / 5,0 ⁴⁾	1,5	3,57	5,0/6,5 ⁴⁾	8,57/10,07 ⁴⁾
Thüringen	5,0	1,5	3,57	6,5	6,50/10,07

1) Inklusive 19 Prozent Mehrwertsteuer. Beträgt die Käuferprovision weniger als 7,14 Prozent, zahlt auch der Verkäufer eine Provision. Bei einer Käuferprovision von zum Beispiel 3,57 Prozent zahlt der Verkäufer ebenfalls 3,57 Prozent vom Kaufpreis an den Vermittler. Die genannten Provisionshöhen sind Richtwerte, die tatsächlich gezahlten Provisionen können abweichen.
 2) Außer Mainz: Hier zahlen Käufer mehr für den Makler. Üblich sind 5,95 Prozent vom Kaufpreis inklusive Mehrwertsteuer.
 3) Ab 1. März 2012 gilt eine Grunderwerbsteuer von 5 Prozent.
 4) In Schleswig-Holstein steigt die Grunderwerbsteuer zum 1. Januar 2012 auf 5 Prozent.
Stand: 17. November 2011

vision, beispielsweise von 5,95 Prozent, reicht nicht aus.“

Ein ausreichender Provisionshinweis steht meist im Exposé, dessen Informationen über die im Internet hinausgehen. Fragt der Kunde daraufhin beim Makler nach weiteren Informationen, erklärt er sich mit dessen Angebot einverstanden.

Rechtsanwalt Bösenberg rät deshalb, bereits beim ersten Gespräch über die Provision zu verhandeln: „In der Endphase der Kaufverhandlungen ist es zu spät. Der Vertrag ist dann bindend und ein Entgegenkommen liegt im Ermessen des Maklers.“

Übergibt der Makler das Exposé mit dem Provisionshinweis erst beim Besichtigungstermin, ist bei Fragen des Käufers aber nicht automatisch ein Vertrag geschlossen. Der Makler kann nicht davon ausgehen, dass der Kaufinteressent sich das Exposé sogleich durchlese, urteilte das OLG Schleswig (Az. 14 U 66/09).

Sollen Interessenten bereits bei der Besichtigung des Objekts eine Provisionsvereinbarung unterschreiben, rät Bösenberg zur Vorsicht: „Wer das unterschreibt, kann im Nachhinein nur schwer über die Provision nachverhandeln.“

Makler müssen nicht alles über die Immobilie wissen, lügen dürfen sie aber nicht.

Auch die Dauer eines Maklervertrags hat Grenzen. Wie der Bundesgerichtshof urteilte, darf zwischen Besichtigung und Kauf maximal ein Jahr liegen, damit noch ein Provisionsanspruch besteht (Az. III ZR 379/04).

Bei Neubauten oder Sanierungsobjekten kommt es vor, dass für die Reservierung Gebühren verlangt werden. Diese Praxis ist umstritten. Wird die Gebühr auch fällig, wenn es gar nicht zum Kauf kommt, sind die Klauseln in den Geschäftsbedingungen unwirksam, urteilte der Bundesgerichtshof (Az. III ZR 21/10).

Doppelte Provision

Wenn mehrere Makler dieselbe Immobilie vermitteln, kommt es darauf an, mit welchem Makler zuerst ein Vertrag bestanden hat. Hat der eine Makler dem Interessenten die Immobilie schon bei einer Besichtigung

gezeigt, sollte der Kunde nicht mehr wechseln. „Sonst laufen Käufer Gefahr, dass zwei Makler Provision verlangen“, sagt Bösenberg.

Kommt es doch zum Kontakt mit dem zweiten Makler, sollten Kunden gleich darauf hinweisen, dass sie das Objekt schon kennen. Auch Interessenten, die schon Kon-

takt mit dem Verkäufer haben, sollten gleich darauf hinweisen, wenn ihnen auch noch ein Makler die Immobilie anbietet.

Diener zweier Herren

Ein Makler darf sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer tätig sein. Er kann von beiden bezahlt werden, muss die Doppeltätigkeit beiden aber offenlegen.

In einem Fall vor dem Landgericht Dortmund hatten die Verkäufer neben der üblichen Provision mehr als 15 Prozent vom erzielten Kaufpreis an die Vermittler gezahlt, die Käufer darüber aber nicht informiert. Die Richter urteilten, die Käufer seien arglistig über die Werthaltigkeit ihrer Kapitalanlage getäuscht worden. Sie bekamen den Schaden ersetzt (Az. 3 O 170/05).

Makler ohne Auftrag

Gibt es Verflechtungen des Maklers mit dem Eigentümer oder gehört ihm selbst die Immobilie, ist keine Provision fällig. Käufer sollten in so einem Fall keine Provisionsvereinbarung im Kaufvertrag unterzeichnen. Sonst können sie die Provision nicht zurückholen (BGH, Az. III ZR 60/08). Kaufinteressenten sollten fragen, in wessen Auftrag der Makler arbeitet. Hat er keinen, können sie direkt mit dem Eigentümer Kontakt aufnehmen und einen Vertrag schließen – ganz ohne Provision. ■

Gallinat-Bank AG,
Lindenallee 60–66,
45127 Essen,
Tel. 02 01/8 11 60,
Fax 02 01/8 11 66 06,
all@gallinat.de,
www.gallinat.de

**Garantibank
International N.V.**,
Heinrich-Heine-Allee 1,
40213 Düsseldorf,
Tel. 02 11/86 22 20,
Fax 02 11/86 22 24 01,
info@garantibank.de,
www.garantibank.de

GE Capital Bank AG,
Heinrich-von-
Brentano-Str. 2,
55130 Mainz,
Tel. 0 180 2/27 31 00,
info@gecapital
direkt.de,
www.gecapitaldirekt.de

**GLS Gemeinschafts-
bank eG**,
Christstr. 9,
44789 Bochum,
Tel. 0234/5 79 70,
Fax 0234/5 79 71 33,
Bochum@gls.de,
www.gls.de

Grenke Bank AG,
Neuer Markt 2,
76532 Baden-Baden,
Tel. 0 72 21/5 00 77 20,
Fax 0 72 21/5 00 77 20,
service@grenkebank.de,
www.grenkebank.de

Hamburger Sparkasse,
Adolphplatz 1,
20457 Hamburg,
Tel. 0 40/3 57 90,
Fax 0 40/35 79 34 18,
haspa@haspa.de,
www.haspa.de

**Hanseatic Bank GmbH
& Co. KG**,
Bramfelder
Chaussee 101,
21277 Hamburg,
Tel. 0 40/64 60 30,
Fax 0 40/64 60 32 37,
info@hanseaticbank.de,
www.hanseaticbank.de

Haspa-Direkt,
Postfach 10 27 29,
20019 Hamburg,
Tel. 0 40/28 87 87 88,
Fax 0 40/28 87 87 09,
www.haspa-direkt.de

HKB Bank GmbH,
Große Gallusstr. 16,
60311 Frankfurt,
Tel. 0 800 5/00 34 00,
Fax 0 69/7 10 41 03 10,
geldanlage@hkb.de,
http://hkb.de

ICICI Bank UK PLC,
Mainzer
Landstr. 69–71,
60329 Frankfurt,
Tel. 0 800/0 04 24 24,
kundenservice@
icicibank.com,
www.icicibank.de

**IKB Deutsche
Industriebank AG**,
Wilhelm-Böttsches-Str. 1,
40474 Düsseldorf,
Tel. 02 11/73 14 12 00,
info@ikbdirekt.de,
www.ikbdirekt.de

ING-DiBa AG,
Theodor-Heuss-
Allee 106,
60486 Frankfurt,
Tel. 0 69/50 50 01 09,
Fax 0 800/2 72 22 77,
info@ing-diBa.de,
www.ing-diBa.de

Isbank GmbH,
Rossmarkt 9,
60311 Frankfurt,
Tel. 0 69/29 90 11 99,
Fax 0 69/2 99 01 71 99,
operationszentrale@is-
bankgmbh.de,
www.isbank.de

**Kreissparkasse
Ludwigsburg**,
Schillerplatz 6,
71638 Ludwigsburg,
Tel. 0 71 41/1 48 30 01,
Fax 0 71 41/1 48 30 00,
info@ksklb.de,
www.ksklb.de

Mainzer Volksbank eG,
Neubrunnenstr. 2,
55116 Mainz,
Tel. 0 61 31/14 80,
Fax 0 61 31/1 48 84 17,
info@mhb.de,
www.mhb.de

mbs direkt, Mittelbran-
denburgische Sparkasse
in Potsdam,
Saarmunder Str. 61,
14478 Potsdam,
Tel. 0 180 4/16 01 60,
Fax 0 33 71/68 72 66 95,
mbsdirekt@
mbs-potsdam.de,
www.mbsdirekt.de

**Mercedes-Benz
Bank AG**,
Siemensstr. 7,
70469 Stuttgart,
Tel. 06 81/96 59 50 00,
Fax 06 81/96 59 50 25,
kundenservice@mer-
cedes-benz-bank.de,
www.mercedes-
benz-bank.de

Merkur Bank KGaA,
Bayerstr. 33,
80335 München,
Tel. 0 89/59 99 80,
Fax 0 89/59 99 81 89,
info@merkur-bank.de,
www.merkur-bank.de

**Mittelbranden-
burgische Sparkasse
in Potsdam**,
Saarmunder Str. 61,
14478 Potsdam,
Tel. 03 31/8 90,
Fax 03 31/8 94 25 95,
kontakt@mbs-
potsdam.de,
www.mbs-portal.de

MKB Bank,
Ferdinand-Sauerbruch-
Str. 7,
56073 Koblenz,
Tel. 0 800/9 43 30 00,
Fax 02 61/9 43 35 25,
info@mkb-bank.de,
www.mkb-bank.de

**MoneyYou ABN
Amro Bank N.V.**,
Postfach 10 15 36,
60015 Frankfurt,
Tel. 0 69/90 73 23 23,
kundenservice@
moneyyou.de,
www.moneyyou.de

**Nassauische
Sparkasse**,
Rheinstr. 42–46,
65185 Wiesbaden,
Tel. 06 11/36 40,
Fax 06 11/36 40 49 99,
info@nasp.de,
www.nasp.de

netbank AG,
Postfach 50 04 48,
22704 Hamburg,
Tel. 0 180 5/63 82 26,
info@netbank.de,
www.netbank.de

NF Bank,
NordFinanz Bank AG,
Martinstr. 48,
28195 Bremen,
Tel. 04 21/3 07 50,
Fax 04 21/3 07 52 10,
nf-bank@nf-bank.de,
www.nf-bank.de

NIBC Direct,
Neue Mainzer Str. 52,
60311 Frankfurt,
Tel. 0 69/50 50 65 50,
info@nibcdirect.de,
www.nibcdirect.de

norisbank GmbH,
Fasanenstr. 86,
10623 Berlin,
Tel. 0 180 3/12 50 00,
service@norisbank.de,
www.norisbank.de

**Ostsächsische
Sparkasse Dresden**,
Güntzplatz 5,
01305 Dresden,
Tel. 03 51/45 50,
Fax 03 51/45 56 78 99,
e-mail@ostsaechsische-
sparkasse-dresden.de,
www.ostsaechsische-
sparkasse-dresden.de

Oyak Anker Bank,
Postfach 71 07 54,
60497 Frankfurt,
Tel. 0 69/29 92 29 76 00,
Fax 0 69/
2 99 22 97 96 00,
kundenservice@
oyakankerbank.de,
www.oyakanker
bank.de

Postbank, Deutsche
Postbank AG,
Friedrich-Ebert-
Allee 114–126,
53113 Bonn,
Tel. 0 180 3/28 81,
Fax 0 180 3/04 08 00,
direkt@postbank.de,
www.postbank.de

**PSD Bank Berlin-
Brandenburg eG**,
Handjerystr. 34–36,
12159 Berlin,
Tel. 0 30/85 08 20,
Fax 0 30/85 08 22 39,
info@psd-berlin-
brandenburg.de,
www.psd-berlin-
brandenburg.de

PSD Bank Nord eG,
Schloßstr. 10,
22041 Hamburg,
Tel. 0 180 1/77 33 29,
info@psd-nord.de,
www.psd-nord.de

**PSD Bank
Nürnberg eG**,
Willy-Brandt-Platz 8,
90402 Nürnberg,
Tel. 09 11/2 38 50,
Fax 09 11/23 85 21 99,
info@psd-
nuernberg.de,
www.psd-nuernberg.de

**PSD Bank Rhein-
NeckarSaar eG**,
Deckerstr. 37–39,
70372 Stuttgart,
Tel. 0 800/0 01 12 30,
Fax 0 800/2 77 77 33,
info@psd-rns.de,
www.psd-
rheinneckarsaar.de

**PSD Bank
Rhein-Ruhr eG**,
Bismarckstr. 102,
40210 Düsseldorf,
Tel. 0 800/3 34 44 31,
Fax 0 800/3 34 44 38,
info@psd-rhein-ruhr.de,
www.psd-rhein-ruhr.de

Santander Bank,
Zweigniederlassung
der Santander Con-
sumer Bank AG,
Santander-Platz 1,
41061 Mönchen-
gladbach,
Tel. 0 180 5/55 63 07,
Fax 0 69/2 58 75 78,
infomail@
santanderbank.de,
www.santanderbank.de

**Santander Consumer
Bank AG**,
Santander-Platz 1,
41061 Mönchen-
gladbach,
Tel. 0 180 5/55 64 99,
Fax 0 180 5/55 64 98,
service@santander.de,
www.santander.de

**Santander Direkt Bank
AG**, Zweigniederlas-
sung der Santander
Consumer Bank AG,
Santander-Platz 1,
41061 Mönchen-
gladbach,
Tel. 0 180 5/55 61 22,
Fax 0 180 5/55 61 23,
kundenbetreuung@
santander-direkt.de,
www.santander-
direkt.de

SKG Bank AG,
Halbergstr. 50,
66121 Saarbrücken,
Tel. 06 81/8 57 11 67,
Fax 06 81/8 57 10 78,
kundenbetreuung@
skgbank.de,
www.skgbank.de

**Sparda-Bank Baden-
Württemberg eG**,
Am Hauptbahnhof 3,
70173 Stuttgart,
Tel. 0 180 3/50 00 02,
Fax 0 180 3/50 00 05,
kontakt@sparda-bw.de,
www.sparda-bw.de

**Sparda-Bank
Berlin eG**,
Storkower Str. 101a,
10407 Berlin,
Tel. 0 30/42 08 04 20,
Fax 0 30/42 83 03 70,
sparda-b@sparda.de,
www.sparda-b.de

**Sparda-Bank
München eG**,
Arnulfstr. 15,
80335 München,
Tel. 0 89/55 14 24 00,
Fax 0 89/55 14 21 00,
sparda-m@sparda.de,
www.sparda-m.de

**Sparda-Bank
Münster eG**,
Joseph-König-Str. 3,
48147 Münster,
Tel. 02 51/50 40,
Fax 0 180 5/44 49 90,
info@sparda-ms.de,
www.sparda-ms.de

**Sparda-Bank
Nürnberg eG**,
Eilgutstr. 9,
90443 Nürnberg,
Tel. 0 180 5/76 08 00,
Fax 0 180 5/76 06 00 00,
sparda-n@sparda.de,
www.sparda-n.de

**Sparda-Bank
Südwest eG**,
Rhabanusstr. 1,
55118 Mainz,
Tel. 0 180 5/91 55 50,
Fax 0 61 31/91 59 49,
kontakt@sparda-sw.de,
www.sparda-sw.de

Sparkasse Hannover,
Aegidientorplatz 1,
30159 Hannover,
Tel. 05 11/3 00 00,
Fax 05 11/30 00 90 00,
info@sparkasse-
hannover.de,
www.sparkasse-
hannover.de

Sparkasse Leipzig,
Humboldtstr. 25,
04105 Leipzig,
Tel. 03 41/98 60,
Fax 03 41/9 86 22 99,
info@sparkasse-
leipzig.de,
www.sparkasse-
leipzig.de

**Stadtsparkasse
Düsseldorf**,
Berliner Allee 33,
40212 Düsseldorf,
Tel. 02 11/87 80,
Fax 02 11/8 78 17 48,
service@
sskduesseldorf.de,
www.
sskduesseldorf.de

Südwestbank AG,
Rotebühlstr. 125,
70178 Stuttgart,
Tel. 07 11/6 64 40,
Fax 07 11/6 64 44 15,
suedwestbank.de,
www.suedwestbank.de

**Süd-West-Kreditbank
Finanzierung GmbH**,
SWK-Bank,
Am Ockenheimer
Graben 52,
55411 Bingen am
Rhein,
Tel. 0 67 21/9 10 10,
Fax 0 67 21/91 01 39,
sekretariat@
swk-bank.de,
www.swk-bank.de

**Targobank AG &
Co.KGaA**,
Kasernenstr. 10,
40213 Düsseldorf,
Tel. 02 11/8 98 40,
Fax 02 11/89 84 12 22,
kontakt@targobank.de,
www.targobank.de

Triodos Bank N. V.,
Mainzer Landstr. 211,
60326 Frankfurt,
Tel. 0 69/71 71 91 00,
Fax 0 69/71 71 92 22,
info@triodos.de,
www.triodos.de

Umweltbank AG,
Laufertorgraben 6,
90489 Nürnberg,
Tel. 09 11/5 30 81 23,
Fax 09 11/5 30 81 29,
service@
umweltbank.de,
www.umweltbank.de

Unicredit Bank AG, Hy-
povereinsbank,
Sederanger 4,
80538 München,
Tel. 0 180 2/88 44 55,
info@
unicreditgroup.de,
www.
hypovereinsbank.de

**Vakifbank Internati-
onal AG Wien**,
Münchener Str. 48,
60329 Frankfurt,
Tel. 0 69/2 71 36 67 11,
Fax 0 69/2 71 36 37 77,
info@vakif-bank.de,
www.vakif-bank.de

Valovis Bank AG,
Flughafenstr. 21,
63263 Neu-Isenburg,
Tel. 0 69/69 79 53 34,
Fax 0 69/69 79 51 87,
info@valovisbank.de,
www.valovisbank.de

**Volksbank
Mittelhessen eG**,
Schiffenberger
Weg 110,
35394 Gießen,
Tel. 06 41/7 00 50,
Fax 06 41/70 05 19 09,
info@vb-
mittelhessen.de,
www.vb-
mittelhessen.de

**Volkswagen Bank
direct**, Geschäfts-
bereich der Volks-
wagen Bank GmbH,
Gifhorn Str. 57,
38112 Braunschweig,
Tel. 0 180 3/22 42 20,
Fax 05 31/2 12 28 36,
volkswagen
bankdirect@vwfs.com,
www.volkswagen
bank.de

**von Essen GmbH & Co.
KG Bankgesellschaft**,
Huysenallee 86–88,
45128 Essen,
Tel. 02 01/8 11 80,
Fax 02 01/8 11 81 61,
info@vonessenbank.de,
www.vonessenbank.de

VTB Bank Austria AG,
VTB Direktbank,
Walter-Kolb-Str. 13,
60594 Frankfurt,
Tel. 0 69/94 34 09 40,
Fax 0 69/9 43 40 94 99,
kundenservice@
vtb-direktbank.de,
http://vtbdirektbank.de

Wüstenrot Bank AG,
Hohenzollernstr. 46,
71638 Ludwigsburg,
Tel. 0 71 41/1 61,
Fax 0 71 41/16 43 37,
online-service@
wuestenrot.de,
www.wuestenrot.de

**Ziraat Bank
International AG**,
Am Hauptbahnhof 16,
60329 Frankfurt,
Tel. 0 69/29 80 57 77,
Fax 0 69/28 80 51 60,
info@ziraatbank.de,
www.ziraatbank.de

**Immobilienkauf per
Makler
Seite 54–57**

**Bauherren-
Schutzbund eV**,
Kleine
Alexanderstr. 9–10,
10178 Berlin,
Tel. 0 30/3 12 80 01,
Fax 0 30/31 50 72 11,
www.bsb-ev.de

**Haus und Grund
Deutschland eV**,
Mohrenstr. 33,
10117 Berlin,
Tel. 0 30/20 21 60,
Fax: 0 30/20 21 65 55,
www.hausundgrund.de

**Verband
Wohnheigentum eV**,
Oberer Lindweg 2,
53129 Bonn,
Tel. 02 28/6 04 68 20,
Fax 02 28 6 04 68 25,
www.Verband-
Wohnheigentum.de

**Verbraucherzentrale
Bundesverband eV
(vzbv)**,
Markgrafenstr. 66,
10969 Berlin,
Tel. 0 30/25 80 00,
Fax 0 30/25 80 05 18,
www.vzbv.de

**Wohnen im
Eigentum eV**,
Thomas-Mann-Str. 5,
53111 Bonn,
Tel. 02 28/30 41 26 70,
Fax 02 28/7 21 58 73,
www.wohnen-im-
eigentum.de

**Reiserücktritts-
versicherung**

Seite 68–73
**AachenMünchener
Versicherung AG**,
AachenMünchener-
Platz 1,
52064 Aachen,
Tel. 02 41/45 60,
Fax 02 41/4 56 45 10,
service@amv.de,
www.amv.de

**ADAC-Schutzbrief
Versicherungs-AG**,
Am Westpark 8,
81373 München,
Tel. 0 89/7 67 60,
Fax 0 89/76 76 22 72,
online-dienste@
zentrale.adac.de,
www.adac.de

AGA International S.A.,
Ludmillastr. 26,
81543 München,
Tel. 0 89/62 42 40,
Fax 0 89/62 42 42 22,
service@allianz-
assistance.de,
www.allianz-
assistance.de

**CosmosDirekt
Versicherung AG**,
Halbergstr. 50–60,
66121 Saarbrücken,
Tel. 06 81/9 66 66 66,
Fax 06 81/9 66 66 33,
info@cosmosdirekt.de,
www.cosmosdirekt.de

**Europäische Reise-
versicherung AG**,
Rosenheimer Str. 116,
81669 München,
Tel. 0 89/41 66 00,
Fax 0 89/41 66 27 17,
info@erv.de,
www.reise
versicherung.de

Generali Vers. AG,
Adenaerring 7,
81731 München,
Tel. 0 89/5 12 10,
Fax 0 89/51 21 10 00,
pressestelle@
generali.de,
www.generali.de

**HanseMerkur Reise-
versicherung AG**,
Siegfried-Wedells-
Platz 1,
20352 Hamburg,
Tel. 0 40/41 19 10 00,
Fax 0 40/41 19 36 51,
reiseservice@
hansemerkur.de,
www.hmrv.de

Signal Iduna Gruppe,
Joseph-Scherer-Str. 3,
44139 Dortmund,
Tel. 02 31/13 50,
Fax 02 31/1 35 46 38,
info@signal-iduna.de,
www.signal-iduna.de

**URV-Union Reise-
versicherung AG**,
Maximilianstr. 53,
80530 München,
Tel. 0 89/21 60 67 45,
Fax 0 89/21 60 67 46,
reiseversicherung
@urv.de,
www.urv.de

Würzburger Vers.-AG,
Weg 110,
97070 Würzburg,
Tel. 09 31/2 79 50,
Fax 09 31/2 79 52 95,
info@wuerzbur-
ger.com,
www.wuerzburger.com

Zurich Insurance Plc,
Postfach 20 01 01,
60605 Frankfurt,
Tel. 0 180 2/
8 88 33 30 00,
Fax 0 180 2/
8 88 33 31 01,
service@zurich.de,
www.zurich.de

Fluggesellschaften
Air Berlin
PLC & Co. KG,
Saatwinkler
Damm 42–43,
13627 Berlin,
Tel. 0 180 5/73 78 00,
Fax 0 30/41 02 10 03,
service-center@
airberlin.de,
www.airberlin.de

Condor GmbH,
Am Grünen Weg 1-3,
65451 Kelsterbach,
Tel. 0 61 71/65 36 02,
reservation@
condor.com,
www.condor.de

EasyJet,
Hangar 89,
GB-LU2 9PF London,
easyjet@
mailing.custhelp.com,
www.easyjet.de

Germanwings GmbH,
Germanwings-Str. 2,
51147 Köln,
Tel. 0 900/1 91 91 00,
presse@
germanwings.com,
www.
germanwings.com/de

Intersky GmbH,
Bahnhofstr. 10,
A-6900 Bregenz,
Tel. 00 43/55 74/
4 88 00 46,
Fax 00 43/55 74/
48 80 08,
reservation@
intersky.biz,
www.intersky.biz

Transavia.com,
Piet Guilonardweg 15,
NL-1117 EE Schiphol,
Tel. 0 900/1 10 00 88,
www.transavia.com

TUIfly,
Fluhafenstr. 10,
30855 Langenhagen,
Tel. 05 11/9 72 70,
www.tuifly.com