

unsere
immobilien
vermittlung

Langjährige Erfahrung,
nachhaltiger Erfolg



 **Postbank**
IMMOBILIEN

„Eigenheim ist Stolz, Glück
und Liebe. Insgesamt ein
schönes Gefühl.“



Vorwort	05
Mit Lust auf Erfolg – Perspektiven	07
Mit allen Sinnen bei der Sache – Leistungsvielfalt	08
Freund Ihres Zuhauses – Wachstums-Fundament	10
Top-Team plus Spielmacher – Zusammenarbeit	13
Reale Präsenz mit vielen „Gefällt mir“ – Hand-in-Hand-Prinzip	15
Wir machen immer gemeinsame Sache – Erfolgsbausteine	16
- Unsere Spezialität: privat genutzte Immobilien	18
- Unsere Kernkompetenz: Immobilienverwertung	19
- Unser besonderes Vergnügen: Ferienimmobilien	20
- Unser Ding: Kapitalanlageimmobilien – insbesondere bei denkmalgeschützten Gebäuden	21
- Unser Handwerk: Bauträger-Immobilien	22
- Unser Geschäft: Vermietungsgeschäft	23
Freunde fürs Leben – und für die Arbeit – Qualifikation und Kompetenz	25
Vor Ort – und immer Ihnen zur Seite – Marktbearbeitung	26
Unser Auftritt: durchaus auch mit Unterhaltungswert – Markenstärke	29
Top-Qualität – unser Anspruch, Ihr Gewinn	30
Postbank Leitbild – Werte und Prinzipien	31



„Schön wohnen heißt gut leben.“

Liebe Leserin, lieber Leser,

willkommen bei Postbank Immobilien! Ja, wir wollen ganz nach oben. An die Spitze. Wir wollen die Nummer 1 der Immobilienvertriebe in Deutschland werden. Und weil wir wissen, dass wir dieses Ziel erreichen können, arbeiten wir täglich engagiert darauf hin.

Gegründet 1984 in Hameln, blicken wir auf eine über 30-jährige Erfolgsgeschichte als einer der größten überregionalen Makler für privates Wohneigentum zurück. Unsere Wurzeln liegen in der BHW Bausparkasse. Heute sind wir der Immobilienmakler der Postbank – und damit Teil eines der größten Finanzdienstleister Deutschlands. Mit 13 Millionen Kunden, über 3.000 mobilen Beraterinnen und Beratern und rund 1.700 Standorten.

Die Ziele von Postbank Immobilien sind ehrgeizig: Wir wollen nicht nur die größte Immobiliengesellschaft werden, sondern auch die qualifiziertesten Maklerinnen und Makler Deutschlands als Partner für unsere Kunden gewinnen.

Wir wollen die jährlich mehr als 40.000 Immobilienvermittlungen unserer Kunden zu einem hohen Anteil über die Maklerteams von Postbank Immobilien abwickeln. Das erfordert neben einem hohen Maß an Professionalität auch Visionen und den Willen zum Erfolg.

Anspruchsvolle Ziele – doch die Voraussetzungen stimmen: Allen voran die enge Zusammenarbeit im Verbund der Postbank, aber auch mit unseren externen Kooperationspartnern wie Banken, Bausparkassen, Bauträgern und Projektentwicklern. Denn nur wer partnerschaftlich und auf Augenhöhe miteinander arbeitet, kann auch gemeinsam erfolgreich sein.

Lernen Sie die Postbank Immobilien GmbH und ihre Menschen kennen. Teilen Sie unsere Visionen und informieren Sie sich über unsere Angebote und Dienstleistungen. Machen Sie sich so Ihr eigenes Bild von einem Immobilienmaklerunternehmen, das auf jahrzehntelange Erfahrung in einem komplexen Markt zurückblicken kann.

Wir laden Sie ein, uns an die Spitze zu begleiten. Dass wir auf dem besten Weg sind, bestätigen uns auch die Testergebnisse neutraler Institute und von Fachzeitschriften, die Postbank Immobilien immer wieder auszeichnen.

Ihre

Florian Schüler

Bernd Diestelhorst

Stephan Hellmann



A middle-aged man with a grey beard and hair, wearing a grey pinstriped suit jacket over a white button-down shirt. He is holding a silver tablet computer with both hands and looking off to the right. A small yellow and blue Postbank logo is pinned to his lapel. The background is a blurred outdoor setting with greenery and a building.

„Der Immobilienmarkt
ist komplex. Mit uns aber
schön übersichtlich.“

Mit Lust auf Erfolg

Postbank Immobilien ist der Immobilienmakler der Postbank und somit Teil eines gleichermaßen renommierten wie erfolgreichen Finanzdienstleisters. Unser Ziel ist, die Nummer 1 am deutschen Immobilienmarkt zu werden. Ein realistisches Ziel. Wir sind auf dem besten Weg, es zu erreichen.

Dafür spricht sowohl die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der Vergangenheit als auch die Tatsache, dass Postbank Immobilien alle Voraussetzungen erfüllt, um die Nummer 1 zu werden:

- die enge Zusammenarbeit im Verbund der Postbank und weiterer Kooperationspartner, wie Banken und Bausparkassen
- ein Team hoch qualifizierter und engagierter Immobilienmakler mit ebenso professionellem Backoffice
- durchdachte und transparente Prozesse, die das hohe Qualitätsniveau sichern
- Kundennähe durch eine bundesweite Präsenz mit rund 1.700 Standorten
- die intensive Zusammenarbeit mit unseren Baufinanzierungsprofis aus der Finanzberatung und dem Filialvertrieb
- Zugehörigkeit zur Postbank mit ihren 13 Millionen Kunden, mit einzigartigen Angebots- und Beratungschancen und soliden Wachstumsperspektiven

Ihre Entscheidung für Postbank Immobilien garantiert Ihnen ein leistungsstarkes Netzwerk kompetenter Profis, die gemeinsam optimale Lösungen finden. Immer zum Wohl ihrer Kunden. Ganz gleich, ob es sich dabei um private Immobilienverkäufer oder -käufer handelt, um Banken, Bausparkassen, Versicherungen oder um Bauträger und Initiatoren aus den speziellen Bereichen Ferienimmobilien, Kapitalanlagen, Bauträgerobjekte und Immobilienverwertung.

* Ca. 3 % aller Immobilieneigentümer verkaufen pro Jahr ihre Immobilie.

** Ca. 40 % aller Immobilienvermittlungen in Deutschland werden über Makler abgewickelt.



Mit allen Sinnen bei der Sache

Der Markt für Wohnimmobilien in Deutschland stellt hohe Anforderungen. Sowohl an die umfassende Kompetenz der Makler, als auch an Vertriebsprozesse und professionelle Unterstützung. Postbank Immobilien hat den Willen und das Können, die Spitzenposition in diesem komplexen Markt zu übernehmen. Dafür steht die Zugehörigkeit zu einem starken Finanzdienstleister, ein bundesweit eng geknüpftes Netz von Geschäftsstellen und die Qualifikation und Professionalität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Postbank Immobilien vermittelt neben Grundstücken vor allem Wohnimmobilien: Bestands-, Miet- und Neubauobjekte, privat genutzt und zur Kapitalanlage. Immobilien, die besonders renditestark sind oder ihren Eigentümern helfen, Steuern zu sparen.

Postbank Immobilien ist Spezialist bei der Vermittlung von attraktiven Ferienhäusern und -wohnungen in Deutschlands beliebtesten Urlaubsregionen.

Auch im Spezialsegment der Immobilienverwertung hat sich Postbank Immobilien durch Professionalität und bundesweite Vertriebspräsenz einen ausgezeichneten Ruf erarbeitet.

Das gilt ebenso für Bauträgerobjekte – hier reicht die Leistungspalette weit über die eigentliche Vermittlung hinaus. Doch nicht nur im Kerngeschäft der Immobilienvermittlung beweist Postbank Immobilien ihre Leistungsstärke.

Auch wenn Finanzierungen gefragt sind, zahlt sich die enge Zusammenarbeit im Verbund der Postbank aus.



Freund Ihres Zuhauses

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist ein Fall für Spezialisten: vielschichtig und komplex. Bauherren, Immobilienkäufer und -verkäufer wünschen Beratung und Unterstützung bei der Projektierung oder Vermarktung ihrer Objekte. Sie erwarten kompetente Beurteilungen und fundierte Kenntnisse der regionalen Märkte sowie Unterstützung bei der Wahl der passenden Finanzierungsstrategie. Wer sich hier behaupten will, muss sich an diesen – und weiteren – Anforderungen messen lassen und das auch durch solides, kontinuierliches Wachstum unter Beweis stellen. So wie Postbank Immobilien.

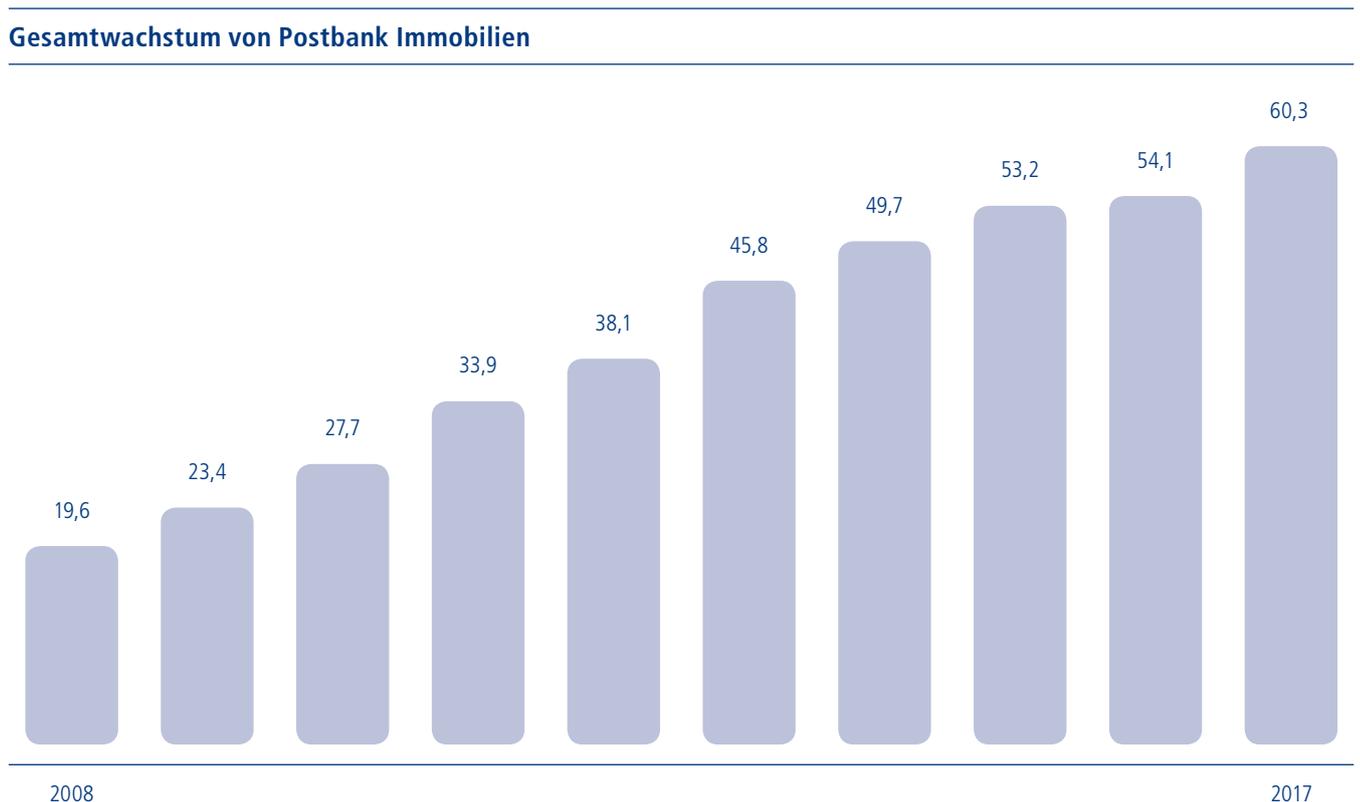
Eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg einer Maklergesellschaft ist natürlich die Akquisition von Wohnimmobilien. Auch in dieser Hinsicht kann Postbank Immobilien punkten. Die Zahlen belegen: Unser Unternehmen ist bei der Akquisition und der Vermittlung von Wohnimmobilien aus dem Bestand überproportional erfolgreich.

Anders als andere Immobilienmakler kann Postbank Immobilien darüber hinaus auch auf Wohnimmobilien aus dem Kundenbestand der Postbank zurückgreifen.

Durch dieses starke Verbundgeschäft kann jeder Postbank Immobilienmakler sein regionales Immobilienangebot wesentlich vergrößern.

Was für Wohnimmobilien gilt, trifft genauso auf die Geschäftsfelder Ferienimmobilien-Projekte, Kapitalanlage-Projekte, Bauträger-Projekte und Immobilienverwertung zu. Auch hier fällt es Postbank Immobilien und ihren Immobilienmaklern durch die Unterstützung der Postbank leicht, erfolgreich und umsatzstark im Markt zu agieren.

Wachstum anhand
Nettocourtage (in Mio. EUR)





„Rente aus Stein –
Musik in den Ohren.“



„Wir bringen
Zufriedenheit unter
Dach und Fach.“

Top-Team plus Spielmacher

Der starke Verbund der Postbank macht Postbank Immobilien noch leistungsstärker. Denn anders als die „Einzelkämpfer“ unter den Maklerunternehmen können Postbank Immobilien und jeder einzelne Postbank Immobilienmakler auf wertvolle Ressourcen zurückgreifen.

Von dieser engen Zusammenarbeit profitieren Postbank Immobilien und ihre Immobilienmakler in vielfacher Hinsicht. Auf das Engagement und die Bereitschaft zur erfolgreichen Zusammenarbeit aller Mitarbeiter und Partner können wir fest vertrauen.

Postbank Finanzberatung AG

Dieser Name steht für den größten bankgestützten mobilen Vertrieb in Deutschland. Mehrere Tausend Beraterinnen und Berater unterstützen die Makler von Postbank Immobilien durch die Empfehlung von Verkaufs- und Kaufinteressenten.

Postbank, BHW und DSL Bank

Bei Finanzierungsanfragen über Kooperationspartner von Postbank Immobilien profitiert der Kunde von einem maßgeschneiderten Angebot zahlreicher Partner.

Postbank Filialvertrieb AG

Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Postbank Filialvertrieb können wir an rund 850 Standorten bundesweit unsere Immobilien präsentieren: In den Schaufenstern der Postbank Filialen oder auch in den Innenräumen. Unsere Beraterinnen und Berater betreuen täglich ca. 700.000 Kunden. Viele von ihnen möchten sich den Wunsch nach den eigenen vier Wänden erfüllen und sind dankbar für den Hinweis auf die kompetente Unterstützung durch Postbank Immobilien. Eine solche Kundennähe und Präsenz von Immobilienangeboten ist in Deutschland einmalig.

„Das perfekte Zuhause zu finden, ist gar nicht schwer, wenn man die Erfahrung hat.“



Reale Präsenz mit vielen „Gefällt mir“

Gute Kontakte sind eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Geschäfte. Dies gilt für Postbank Immobilien in besonderem Maße. Denn die meisten Kunden von Postbank Immobilien werden durch unsere eigenen Makler und aus dem Kundenkreis der Unternehmen der Postbank gewonnen. Und viele unserer Objekte werden auch auf diesem Weg vermittelt.

Parallel dazu kooperiert Postbank Immobilien aber auch eng mit Partner-Unternehmen wie Banken und Bausparkassen.

Postbank Immobilien punktet dabei mit bundesweiter Präsenz und einer guten Reputation. Professionelle und transparente Prozesse, die individuell auf unsere Kooperationspartner zugeschnitten werden, sorgen darüber hinaus für eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Die Erfolgsbilanz von Postbank Immobilien spricht für sich. Unser Unternehmen ist darum auch ein besonders geschätzter Partner. Bei der Vermittlung von privaten Bestandsimmobilien und Ferienimmobilien ebenso wie bei der Vermittlung von Verwertungsimmobilien und Bauträgerobjekten für unterschiedliche Kundengruppen.

Wir machen immer gemein- same Sache

Der Erfolg von Postbank Immobilien beruht auch auf der konstruktiven Zusammenarbeit mit Partnern aus den unterschiedlichsten Bereichen der Bau- und Immobilienwirtschaft. Dies zeigt sich in allen Leistungsfeldern, in denen Postbank Immobilien tätig ist.

Die Angebotsfacetten und Tätigkeitsspektren von Postbank Immobilien haben wir auf den folgenden Seiten ausführlich dargestellt. Denn wir suchen weitere Kooperationspartner, die bereit sind, Postbank Immobilien auf dem Weg an die Spitze des deutschen Immobilienmarktes zu begleiten und dabei von der Professionalität, Kompetenz und Erfahrung eines Traditionsunternehmens zu profitieren.



„Vier Wände, tausend
Möglichkeiten. Eigenheim
heißt frei sein.“



Unsere Spezialität: privat genutzte Immobilien

Schwerpunkt der vertrieblichen Aktivitäten von Postbank Immobilien und ihren Immobilienmaklern ist die Vermittlung von privat genutzten Wohnimmobilien.

Jeder Verkäufer, der seine Immobilie über unsere Immobilienmakler vermitteln lassen möchte, kann sich auf Professionalität und maximale Transparenz in den Prozessen verlassen. Von der Aufnahme der Immobilie über deren Bewertung, die Vermarktung bis zur Vorbereitung und Begleitung beim Notartermin.

Eine enge Zusammenarbeit mit Online-Immobilienbörsen wie „Immobilien-Scout24.de“ sowie die Nutzung der stark frequentierten Online-Kanäle „postbank.de“ und „immobilien.postbank.de“ sichern eine schnellstmögliche bundesweite Vermarktung.

Durch eine umfangreiche Kenntnis der lokalen Immobilienmärkte und professionelle Systemunterstützung durch modernste Software wie „Fio Webmakler“, „IMV Online“ und „ImmoGrafik“ bieten unsere Immobilienmakler Verkäufern die Unterstützung, die sie von einem führenden Immobilienmakler erwarten dürfen.

Das regionale vertriebliche Netzwerk unserer Makler sowie der Finanzberaterinnen und -berater der Postbank Finanzberatung und in den Postbank Filialen unterstützt den Verkaufsprozess noch zusätzlich.



Unsere Kernkompetenz: Immobilienverwertung

Wenn ein Schuldner sein Hypothekendarlehen nicht mehr vertragsgemäß bedienen kann, muss der Darlehensgeber handeln. Hier ist Postbank Immobilien der kompetente Partner zur Verwertung der notleidenden Immobilie.

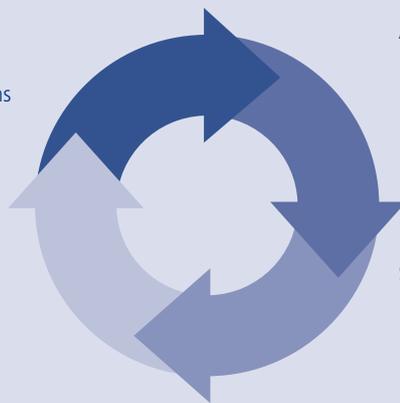
Der Verwertungsprozess

Spezialist

- Qualitätskontrolle
- Wahrnehmung des ZV Termins
- Abstimmung mit dem Auftraggeber
- Abwicklung

Regionale Makler mit Verwertungskompetenz

- Marktwertermittlung
- Schuldnerbeurteilung
- Objektbewerbung
- Forcierung freihändiger Verkauf
- Betreuung von Interessenten



Auftraggeber

Spezialist

- Ansprechpartner für Auftraggeber/Bank
- zentrale Koordination
- Bearbeitung negativer Begleitumstände
- fachliche Unterstützung der Makler

Die Erfolgsfaktoren klingen denkbar simpel: Die 15 Spezialisten für das Verwertungsgeschäft werden von fast 100 Maklern unterstützt, die neben ihrem Immobilien-Know-how vor Ort auch eine besondere Kompetenz in der Immobilienverwertung besitzen. So bündeln wir für die Auftraggeber und Banken das Expertenwissen mit wichtigen regionalen Marktkenntnissen und stellen einen einheitlichen Qualitätsprozess sicher.

Mit diesem innovativen Vertriebsansatz setzt Postbank Immobilien Zeichen in der Branche und hat ein weiteres interessantes Geschäftsfeld erschlossen.

Dieses Geschäftsmodell bietet allen am Verwertungsprozess Beteiligten einen

idealen Rahmen mit Vorteilen auf jeder Seite. Durch das Einschalten des Verwertungsspezialisten bereits vor dem Zwangsversteigerungsverfahren erhöhen sich die Chancen für den Freihandverkauf. Der standardisierte und bundesweit einheitliche Verwertungsprozess, die Maßnahmen zur Risikoversorgung und das professionelle Zusammenspiel von Workoutabteilungen der Auftraggeber und Verwertungsspezialisten von Postbank Immobilien schaffen Vertrauen und finden Zuspruch auf Seiten der Auftraggeber.

Zu unseren Auftraggebern außerhalb der Postbank gehören auch viele andere Banken, Bausparkassen, Versicherungen und NLP-Bestandshalter.

Unser besonderes Vergnügen: Ferienimmobilien

Urlaub in den eigenen vier (Ferien-)Wänden liegt im Trend. Eine Emnid-Umfrage ergab, dass jeder vierte Bundesbürger sich vorstellen kann, jetzt oder im Alter eine Ferienimmobilie zu erwerben – Tendenz steigend. Damit ist die Vermarktung von Ferienimmobilien ein Leistungsfeld mit Zukunft. Und eines, auf dem Postbank Immobilien traditionell besonders erfolgreich agiert.

Aktuell hat sich die Anzahl an Personen mit konkreten Kaufabsichten nahezu verdoppelt. Und jeder Zweite sogar hält am Traum vom Urlaub im eigenen Ferienhaus oder der eigenen Ferienwohnung fest. Ein Marktsegment mit Wachstumspotenzial sowohl für Bauträger als auch Investoren. Und damit auch für Postbank Immobilien. Denn bei Ferienimmobilien sind Erfahrung, Reputation und Expertise gefragt.

Postbank Immobilien ist seit Bestehen auf dem Ferienimmobilien-Markt mit großem Erfolg tätig – insbesondere in Deutschlands beliebtesten Ferienregionen an der Nord- und Ostsee, im Schwarzwald und in Bayern. Mehr als 1.000 Objekte konnten projektiert, finanziert und vermittelt werden.

Speziell für den Geschäftsbereich Ferienimmobilien haben wir ein Angebotspaket geschnürt, das alle Leistungsfelder abdeckt, die im Zusammenhang mit der Wohnanlage stehen. Unsere Markterfahrung und unsere Kenntnis von den Verkaufschancen eines Objekts können wir bereits bei den ersten Planungsschritten aktiv einbringen.

Wir vermitteln zudem solvente und renommierte Partner zur Projektrealisierung. Wir erarbeiten nachfragegerechte Vermarktungskonzepte und setzen diese um. Und nicht zuletzt: Wir kooperieren mit soliden Unternehmen, die den Vermietungsservice übernehmen und unseren Kunden langfristige Mieteinnahmen ermöglichen.



Unser Ding: Kapitalanlage- immobilien – insbesondere bei denkmalgeschützten Gebäuden

Ein spezielles Segment in der Immobilienvermittlung ist die denkmalgeschützte Immobilie als Kapitalanlage. Sie bietet ihren Bewohnern nicht nur ein individuelles Lebensgefühl, ihre Käufer können auch von attraktiven Steuervorteilen profitieren.

Der kulturelle Charme von Baudenkmalern und Gebäuden früherer Zeitepochen spricht viele Investoren nicht nur emotional an. Baudenkmal verbinden Rendite und die Chance einer Wertsteigerung.

Postbank Immobilien ist in diesem Segment, abgestimmt auf die speziellen Bedürfnisse der Bauträger, Vertriebspartner und Kunden, optimal aufgestellt. So bietet Postbank Immobilien den Bauträgern das Netzwerk des größten bankgestützten mobilen Vertriebs in Deutschland mit speziell geschulten Maklerinnen und Maklern bundesweit.

Ihren Vertriebspartnern und deren Kunden bietet Postbank Immobilien attraktive Produkt-Angebote, die durch die Zentrale ausgewählt und vertriebsgerecht aufbereitet sind.

Kunden nutzen beim Kauf dieser Immobilien, die unter Denkmalschutz stehen, insbesondere auch die steuerlichen Möglichkeiten. Durch die Einstufung einer Immobilie als Denkmal und die denkmalrechtlichen Genehmigungen können Kapitalanleger z. B. die Sanierungskosten in voller Höhe verteilt auf zwölf Jahre absetzen.



Unser Handwerk: Bauträger-Immobilien



Projektentwicklung und -realisierung im Bauträger-Bereich erfordern neben Wissen und Erfahrung vor allem auch Weitblick. Konkret: Sie erfordern das Vermögen, zu erahnen, welche Trends zukunftsfähig sind, und die Kompetenz, daraus abzuleiten, welche Anforderungen diese mit sich bringen.

Unsere erfolgreiche Bilanz in der Zusammenarbeit mit Bauträgern und bei der Vermarktung von Bauträgerobjekten beweist, dass sich die Kooperation mit uns auszahlt. Darauf basierende Konzepte legen wir folglich so an, dass sie jederzeit den sich wandelnden Marktbedingungen angepasst werden können. So schaffen wir in ständiger Abstimmung mit allen Beteiligten individuelle und gleichermaßen zukunftsweisende wie zukunftsgerichtete Lösungen. Was in der Konsequenz nichts anderes heißt, als dass wir die Renditen von morgen nicht dem Zufall überlassen, sondern mit Konzept erzielen.

Im Hinblick auf Bauträger-Projekte bieten wir ein besonders breites Leistungsspektrum. In Vorgesprächen ermitteln wir mit den Initiatoren den Bedarf hinsichtlich Größe, Lage, Standortkriterien, Grundstücksausnutzung usw.

Gerne lassen wir uns schon während der Planungsphase involvieren und vermitteln, wenn gewünscht, solvente und potente Partner zur Baudurchführung. Rechtzeitig sind wir bei der Grundstücksrecherche behilflich und führen Grundstückseigentümer, Investoren, Bauunternehmer und Erschließungsträger zusammen. Wir erstellen die Marktanalyse unter Prüfung der Absatzmöglichkeiten, ermitteln realisierbare Marktpreise und schlagen die notwendigen Preisgewichtungen vor.

Stichwort Vermarktung: Im Vorfeld analysieren wir die regionale Marktsituation, erarbeiten die Vermarktungsstrategie und den Marketingplan in allen Details und sorgen für deren fristgerechte Umsetzung. Schließlich gewährleisten wir den Absatz der einzelnen Einheiten innerhalb des ermittelten Zeitraums. Sowohl durch die kontinuierliche Ansprache potenzieller Interessenten aus der Kundendatei, als auch durch regelmäßige Besichtigungs- und Verkaufsveranstaltungen in unseren Geschäftsstellen und auch vor Ort auf der Baustelle. Und nicht zuletzt durch die Einbeziehung aller Vertriebsmitarbeiter der Postbank.

Unser Geschäft: Vermietungsgeschäft

Die Vermittlung von Mietimmobilien komplettiert das Dienstleistungsangebot von Postbank Immobilien. Im Fokus stehen das umfassende Dienstleistungsversprechen der Immobilienmakler und der ganzheitliche Kundenservice aus einer Hand.

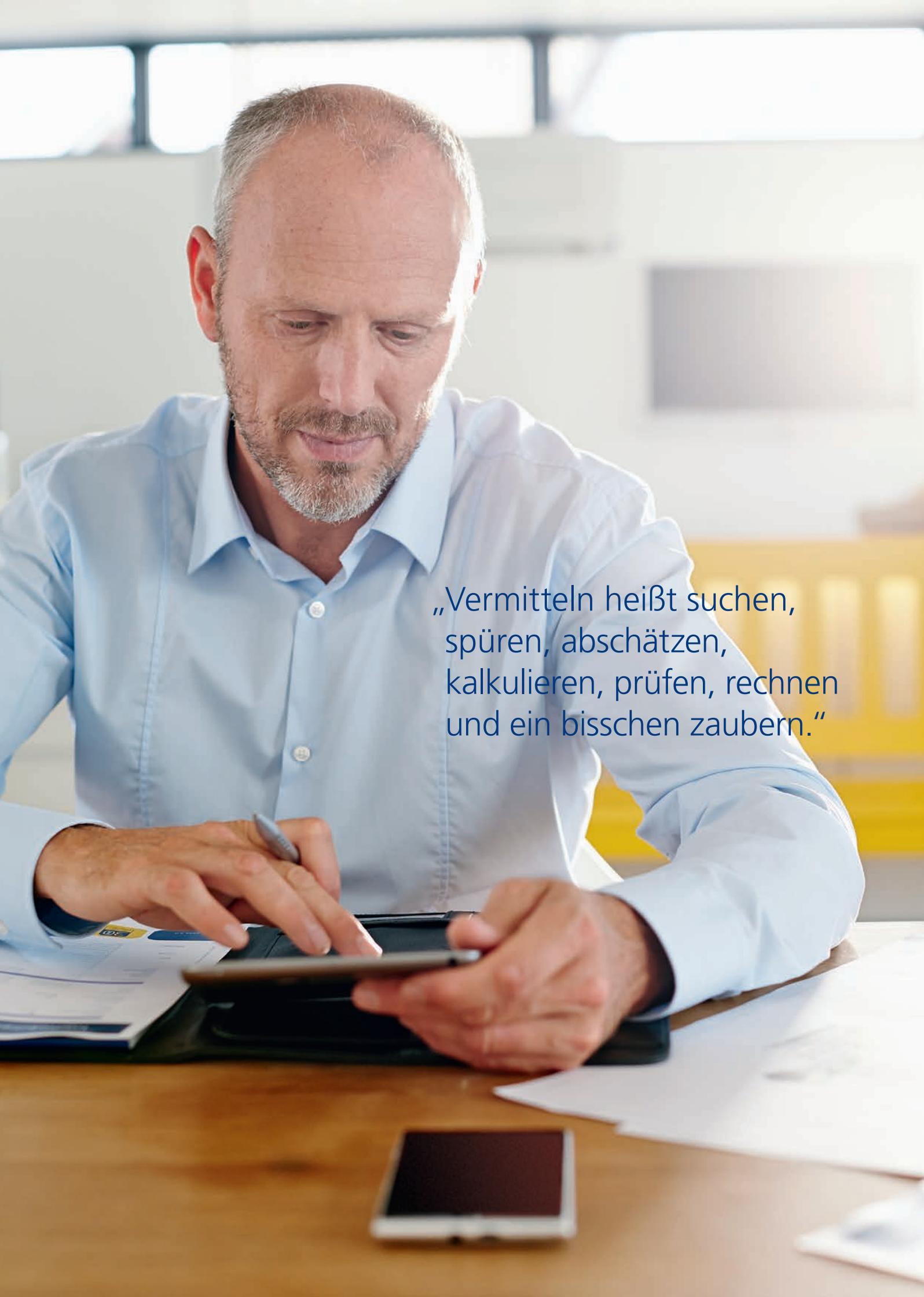
Als Wertanlage und Einnahmequelle ist die vermietete Immobilie eine lukrative Investition. Kaum verwunderlich, dass laut einer Studie im Auftrag der Postbank die meisten Deutschen darin auch eine ideale Form der Altersvorsorge erkennen. Wem Fonds kompliziert und Lebensversicherungen unflexibel erscheinen, der kann seine Rente mit den Mieteinnahmen aus einer Wohnung aufstocken.

Um diesen Kundenbedürfnissen zu entsprechen, hat Postbank Immobilien für den Mietmarkt ein ganzheitliches Konzept der Auftraggeberbetreuung entwickelt.

Ein Makler für Vermietung hat viele Aufgaben, die über die reine Vermittlung hinausgehen. Die Makler von Postbank Immobilien bieten eine enge Auftraggeberbetreuung, beste regionale Marktkennntnisse und die Organisation und Durchführung von Besichtigungen. So sind Mieter und Vermieter optimal aufeinander abgestimmt.

Ob für Privatkunden oder große Wohnungsvermittlungen, die Makler von Postbank Immobilien verstehen sich als Dienstleister – im Fokus steht der Auftraggeber.



A middle-aged man with a grey beard and hair, wearing a light blue button-down shirt, is seated at a wooden desk. He is looking down at a tablet computer he is holding with both hands. His right hand is holding a grey pen. On the desk in front of him, a smartphone lies flat. The background is a bright, out-of-focus office space with large windows and a yellow wall.

„Vermitteln heißt suchen,
spüren, abschätzen,
kalkulieren, prüfen, rechnen
und ein bisschen zaubern.“

Freunde fürs Leben – und für die Arbeit

Was wir von unseren Vertriebspartnern vor allem erwarten, ist der feste Wille zum Erfolg, in Verbindung mit Kommunikationsstärke und Begeisterungsfähigkeit. Eine gute Ausbildung setzen wir voraus. Ebenso ein hohes Maß an Engagement und die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung. Entsprechend sorgfältig wählen wir diejenigen aus, die auf Basis einer freien Handelsvertretung als Immobilienmakler für Postbank Immobilien tätig werden und das Unternehmen nach außen präsentieren.

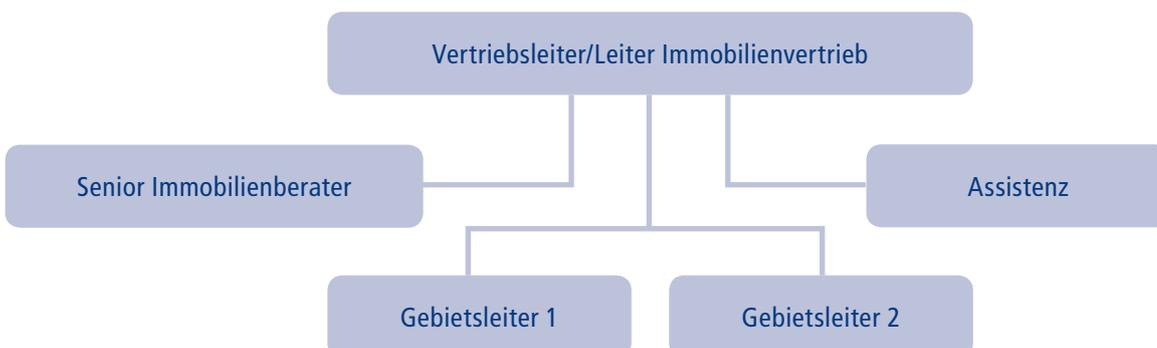
In jeder Hinsicht vorbildlich ist das interne Qualifizierungsangebot von Postbank Immobilien. Es umfasst vom persönlichen Einarbeitungsplan über ein fein abgestuftes Seminarprogramm bis zum individuellen Coaching eine Vielzahl von Aus- und Weiterbildungsangeboten wie z. B. regionale Vertriebsstrainings, Webinare und Online-Lernclips. So stellen wir sicher, dass die Besten der Besten für Postbank Immobilien tätig sind.

Hervorragend ist unser externes Aus- und Weiterbildungsengagement. Mit dem EBZ, dem europäischen Bildungszentrum der Immobilien- und Wohnungswirtschaft, hat Postbank Immobilien einen starken Partner gefunden. Im Rahmen

eines 6-monatigen Fernlehrgangs, in dem sich Präsenz- und Onlinephasen abwechseln, qualifizieren wir unsere Vertriebspartner in allen Themen der Immobilienwirtschaft. Den Abschluss bildet die Prüfung zum Immobilienvermittler (IHK).

Mit dieser Bildungsmaßnahme unterstreichen wir unseren hohen Anspruch in Bezug auf das Thema Qualität und setzen damit erfolgreich Maßstäbe in der Immobilienbranche. Denn: Qualität schafft Kundenvertrauen!

Postbank Immobilien Vertriebsteam innerhalb eines Marktes



Vor Ort – und immer Ihnen zur Seite

Postbank Immobilien ist eine Marke, die nicht zu übersehen ist und überall Zeichen setzt – bundesweit. Und die Vertriebspartner, die dort arbeiten, setzen viele weitere (Marken-)Zeichen – überall dort, wo Immobilien zur Vermittlung stehen. Welcher andere Immobilienvermittler kann eine solche Präsenz und damit auch Kundennähe aufweisen?

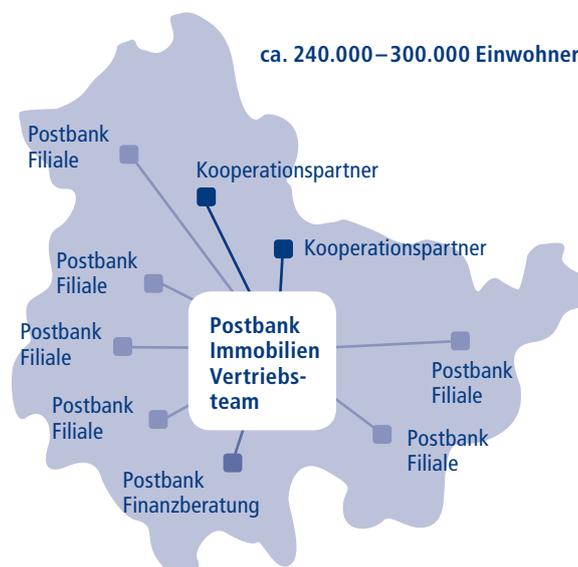
* Die Gebietsaufteilung basiert auf Marktdaten der Gewos-Analyse „Immobilien-transaktions-Potenziale“ und berücksichtigt die Gebietsstruktur der Postbank.

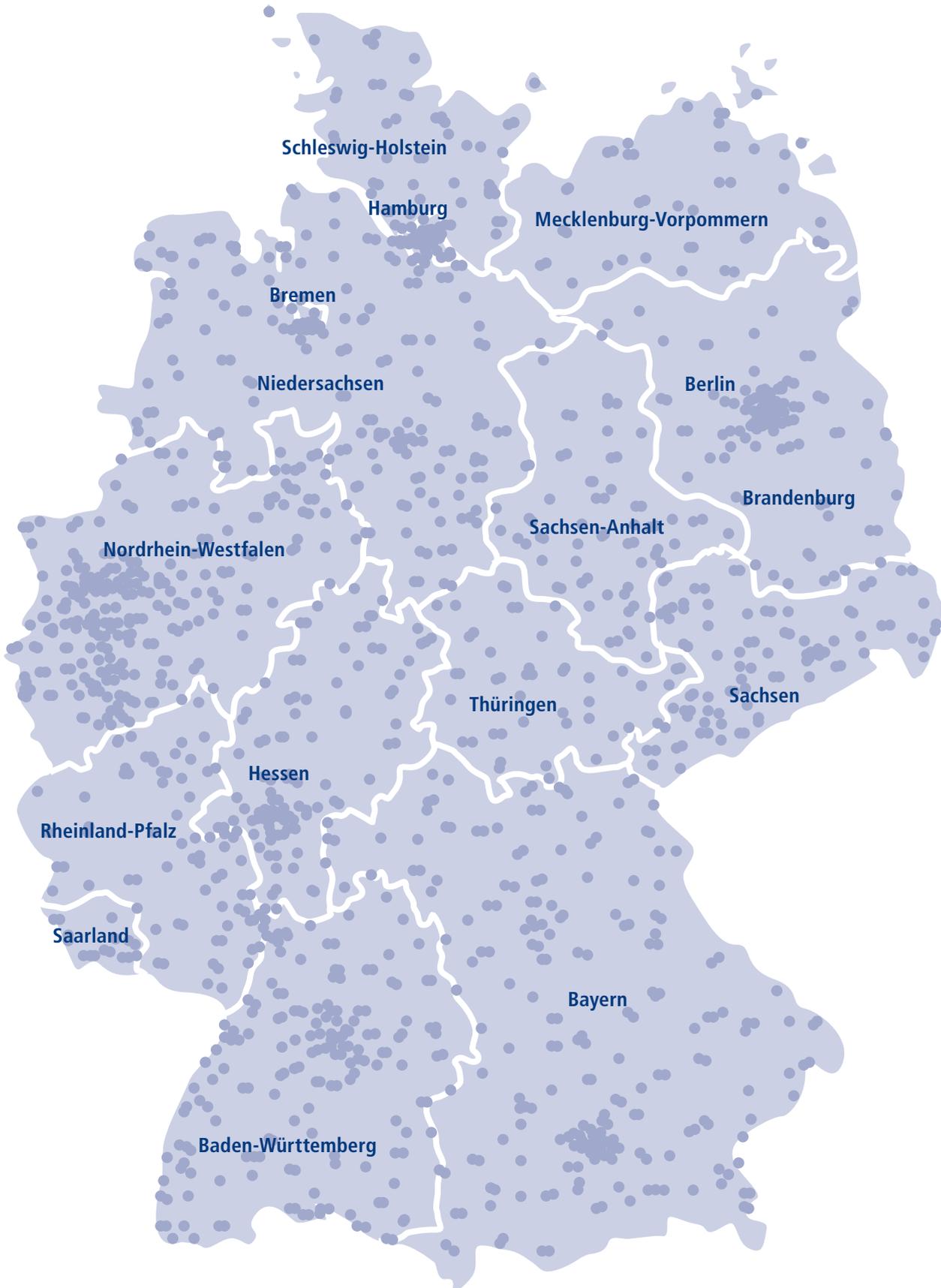
In einem typischen Vertriebsgebiet* von Postbank Immobilien leben rund 240.000 bis 300.000 Einwohner. Hier agiert in der Regel ein Maklerteam in enger Zusammenarbeit mit den dort ansässigen Verbundpartnern der Postbank Finanzberatung sowie den Mitarbeitern der dort beheimateten Filialen des Postbank Filialvertriebs. Durch diese bundesweite Geschäftsstellenpräsenz hat sich Postbank Immobilien zu einem der größten überregionalen Maklerunternehmen für privates Wohneigentum in Deutschland entwickelt. Mit Geschäftsstellen von Flensburg bis Garmisch-Partenkirchen. Mit über 650 qualifizierten Maklerinnen und Maklern.

Mit Immobiliencentern und Vertriebspartnern der Postbank Finanzberatung und dem Postbank Filialvertrieb in allen Bundesländern. Mit profunder Kenntnis der regionalen und lokalen Immobilienmärkte.

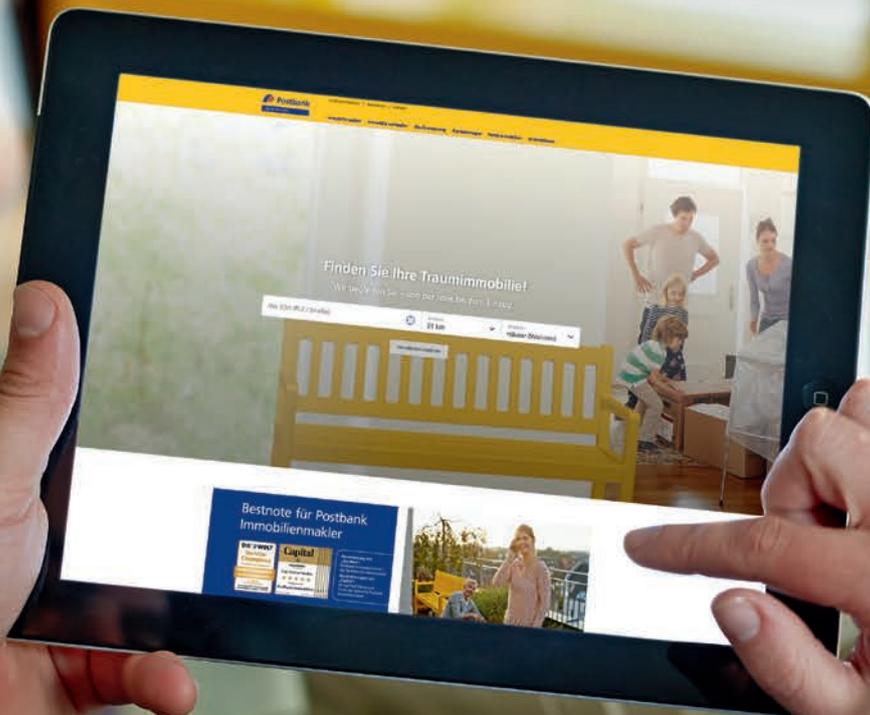
Aus dieser Vertriebsstruktur resultieren eine Reihe von Vorteilen, die insbesondere in einer Zeit, in der Mobilität großgeschrieben wird, positiv zu Buche schlagen. Schließlich können nur die wenigsten Maklerunternehmen den Kunden, die beispielsweise berufsbedingt umziehen müssen, bundesweit passende Angebote unterbreiten.

Klassisches Vertriebsgebiet eines Teams





„Gleich um die Ecke und auf
selber Wellenlänge – das ist
Nähe zum Kunden.“



Unser Auftritt: durchaus auch mit Unterhaltungswert

Postbank Immobilien profitiert von der starken Marke Postbank, die auch prägender Namensbestandteil ist. Das Vertrauen, das sich die Postbank über Jahrzehnte hinweg erworben hat, überträgt sich auch auf Postbank Immobilien.

Das positive Image der Postbank strahlt voll auf das Maklerunternehmen gleichen Vornamens ab. Die professionelle und seriöse Beratung, die der Kunde von seiner Bank erwartet, bekommt er auch vom Immobilienmakler im Verbund der Postbank. Kompetenz, Zuverlässigkeit, Seriosität und vor allem auch örtliche Präsenz: Ansprüche der Kunden, denen Postbank Immobilien mehr als gerecht wird.

Zugleich erwachsen daraus aber auch Verpflichtungen – beispielsweise zu professionellem Marketing. Bei Postbank Immobilien wird dieses professionelle Marketing in allen Maßnahmen und Mitteln zur Marktbearbeitung sichtbar: in der Werbung, der Verkaufsförderung und der Öffentlichkeitsarbeit. In der Unternehmens- und Vertriebsliteratur. Im Konzept der Homepage und dem der individuellen Immobilienjournale.

Alles folgt einer klaren (Marketing-)Strategie. Präsentiert sich in einem verbindlichen Corporate Design. Unterstreicht den souveränen Markenanspruch.

Und das gilt nicht nur für die zentral gesteuerten, sondern auch für die individuellen Maßnahmen der Makler. Postbank Immobilien wird so auf den ersten Blick identifizierbar. Beim Vorbeibummeln an der Geschäftsstelle. Beim Aufschlagen der Tageszeitung. Beim Surfen durchs Immobilienportal. Alles zahlt auf ein einziges (Image- und Erfolgs-)Konto ein und gibt so Unternehmen und Mitarbeitern ein unverwechselbares Profil.

Top-Qualität – unser Anspruch, Ihr Gewinn

Unser besonderer Stolz

Unabhängige Institute und renommierte Pressestellen zeichnen Jahr für Jahr unser Angebot und unsere Leistungen aus.

Postbank Immobilien stellt an sich selbst hohe Anforderungen. Das Ergebnis: tägliche Teamarbeit auf hohem Niveau. In unserem Fokus: Ihre Zufriedenheit.

Das Unternehmen

- wurde 1984 unter dem Namen BHW Immobilien gegründet, firmiert seit 2014 unter Postbank Immobilien und agiert seit mehr als 30 Jahren mit über 100.000 vermittelten Immobilien erfolgreich am Markt
- ist bundesweit mit über 200 Immobiliencentern in den regionalen Märkten tätig
- beschäftigt über 650 qualifizierte Immobilienmaklerinnen und Immobilienmakler
- stellt für jedes immobilienrelevante Thema den bestens ausgebildeten Spezialisten als Ansprechpartner bereit
- bietet Immobilienverkäufern wie -käufern ein komplettes Dienstleistungspaket von der ersten professionellen Objektbegutachtung bis zum abschließenden Notartermin
- analysiert kontinuierlich die lokalen und regionalen Wohn-Immobilienmärkte und entwickelt darauf basierend erfolgreiche Vermarktungsstrategien
- verfügt aufgrund der 13 Mio. Postbank Kunden über ein großes Potenzial an Interessenten – sowohl für Immobilienkauf wie -verkauf
- vermittelt günstige Finanzierungsmöglichkeiten bei der Postbank
- präsentiert durchschnittlich 7.000 Immobilien im Internet
- unterstreicht seine Marktbedeutung mit monatlich mehr als 3 Mio. Exposéabrufen im Netz



Postbank Leitbild – unsere Werte und Prinzipien

Kundenorientierung

Wir sind klar, einfach und unkompliziert. Wir stellen die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden in den Mittelpunkt und verdienen uns das Vertrauen unserer Kunden täglich neu. Die geschaffenen Werte teilen wir fair.

Integrität

Wir stehen zu unseren Zusagen und versprechen nur das, was wir halten können. Wir kommunizieren offen und transparent und stellen uns konstruktiver Kritik.

Nachhaltige Leistung

Wir streben mit hohem Engagement nachhaltigen Erfolg an. Wir sind verantwortungsvoll und haben stets die langfristigen Auswirkungen unseres Handelns im Blick.

Innovation

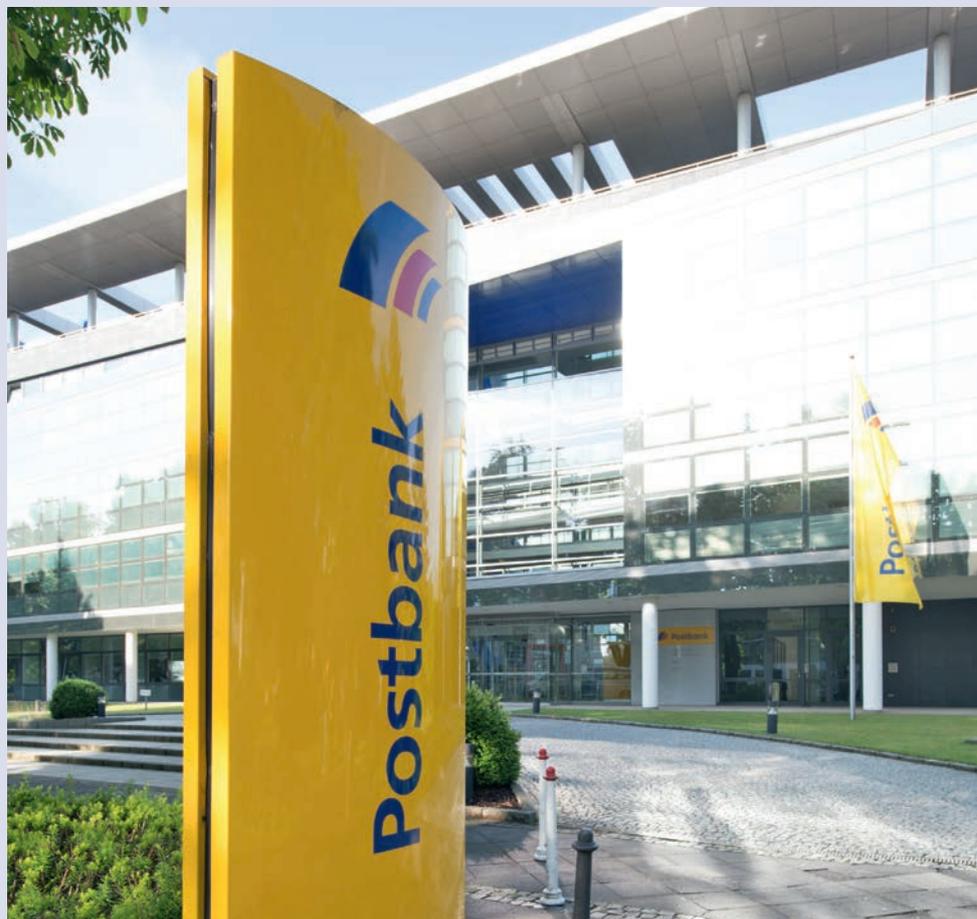
Wir sind offen für Veränderung und teilen aktiv unser Wissen. Wir arbeiten zielgerichtet für unsere Kunden immer daran, dass Produkte und Services noch besser und Prozesse noch schlanker und transparenter werden.

Partnerschaft

Wir gehen wertschätzend und respektvoll miteinander um und begegnen uns auf Augenhöhe. Wir schätzen Vielfalt, um gemeinsam die besten Lösungen zu finden. Wir arbeiten fach- und hierarchieübergreifend eng zusammen und unterstützen uns gegenseitig.

Disziplin

Wir halten uns an Regeln. Wir streben an, alles, was wir tun, im ersten Anlauf richtig zu machen. Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche und gehen sorgsam mit unseren Ressourcen um.



Wir sind für Sie da

Postbank Immobilien: für Verkäufer und Käufer, für Vermieter und Mieter.
Das komplette professionelle Dienstleistungspaket rund um die Immobilie.



0228 5500 1155



immobilien@postbank.de



<https://immobilien.postbank.de>



Postbank Immobilien GmbH
Immobilien Vertriebsmanagement
Lubahnstraße 2
31789 Hameln

Papier aus nachhaltiger Waldbewirtschaftung
678 313 172
Stand: Januar 2019



Postbank

IMMOBILIEN