

AIZ

Das Immobilienmagazin



**Arbeitswelten.
Räume für Erfolg.**



Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg

... wo Wissenschaft
auf berufliche Praxis
trifft!



Informieren
Sie sich
JETZT!

Eisenbahnstraße 56
D-79098 Freiburg
Telefon 0761/20755-0
E-Mail akademie@dia.de

www.dia.de

Studiengang Sachverständigenwesen

BERUFSBEGLEITEND & PRAXISNAH

- **Diplom-Sachverständige*r (DIA)**
- **Immobilienbewerter*in (DIA)**

Neuer Realismus

Liebe Leserinnen und Leser,

„Dirty till 30“ — dieser Satz machte auf der diesjährigen Expo Real in München die Runde. Er steht für den neuen Realismus, mit dem die Branche auf die kommenden Jahre blickt: Niemand erwartet eine schnelle Erholung. Das stabile Zinsniveau schafft wieder Planungssicherheit — eine Grundlage für belastbare Kalkulationen und wohlüberlegte Investitionen. Derweil suchte Bundesbauministerin Verena Hubertz am großen Gemeinschaftsstand „Verbände+“ von IVD, GdW, BfW und VDIW das Gespräch mit der Immobilienwirtschaft. Sie signalisierte eine Fortsetzung des Dialogs — ein gutes Zeichen.

Im Mittelpunkt dieser Ausgabe steht der Gewerbe-Immobilienmarkt. Der neue IVD-Gewerbe-Preisspiegel 2025/26 zeigt, wie sich die Märkte neu sortieren. Wo sich die gewerbliche Nutzung nicht mehr trägt und Flächen zur Verfügung stehen, richtet sich der Blick zunehmend auf Wohnnutzungen. Diese Entwicklung eröffnet Chancen, verlangt aber auch realistische Kalkulationen, gute Planung und verlässliche Rahmenbedingungen. Das zwischenzeitlich gestoppte Förderprogramm zur Umnutzung von Büro-Immobilien soll im kommenden Jahr wiederbelebt werden. Im Bundeshaushalt 2026 sind bereits neue Mittel vorgesehen.

Gleichzeitig zeigt sich in der Gesamtwirtschaft ein widersprüchliches Bild: Während viele Unternehmen bei Investitionen und Neueinstellungen zurückhaltend bleiben, wächst die Beschäftigung dennoch — getrieben durch immer mehr Verwaltungs- und Berichtspflichten. Laut einer aktuellen Studie des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung mussten in den vergangenen drei Jahren rund 325.000 zusätzliche Arbeitskräfte eingestellt werden, nur um gesetzliche Anforderungen zu erfüllen. Auch die Immobilienwirtschaft spürt diese Belastung. Bürokratie bindet Ressourcen — und nimmt den produktiven Kräften Raum.

Im „Politischen Wort“ dieser Ausgabe greift IVD-Präsident Dirk Wohltorf diese Entwicklung auf. Er zeigt, warum Entlastung und Vertrauen die eigentlichen Konjunkturprogramme wären — und wie die Branche mit realistischem Optimismus in die Zukunft blickt.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre dieser Ausgabe!

Ihr Stephen Paul
Leiter Kommunikation IVD
und Chefredakteur

*Wir freuen uns auf Ihre Meinung:
redaktion@aiz.digital*





Foto: © IVD



Foto: © Tobias Koch



13 IVD-Präsident Dirk Wohltorf warnt vor wachsendem Misstrauen zwischen Politik und Bürgern. Wenn Kontrolle durch Vertrauen ersetzt würde, wirke sich das positiv auf die Wohnungsmärkte aus.

14 Der CDU-Bundespolitiker Ralph Brinkhaus spricht im Dialog mit dem AIZ-Immobilienmagazin über seine Ideen für einen modernen Staat. Wohnen sei einer der wichtigsten Standortfaktoren geworden.

20 Der neue IVD-Gewerbe-Preisspiegel liefert belastbare Marktwerte, zeigt Preis- und Mietrends und macht sichtbar, wie sich Qualität und Lage zunehmend als Stabilitätsfaktoren durchsetzen.

Politik

- 13** *Das Politische Wort von Dirk Wohltorf*
Vertrauen ist die beste Förderung
- 14** *Im Dialog mit Ralph Brinkhaus MdB, Bundestagsabgeordneter und Sprecher der Arbeitsgruppe Digitales und Staatsmodernisierung*
„Wohnen ist Standortfaktor Nummer eins“
- 17** *Faktencheck zur Debatte über Produktivität im Bausektor*
Politik setzt noch zu enge Grenzen

- 22** „Dass das Erdgeschoss das ganze Haus bezahlt, wird zunehmend die Ausnahme“
Interview mit Stefan Genth, HDE-Hauptgeschäftsführer
- 24** Eine Alternative für Büro-Immobilien?
Wann sich eine Umnutzung lohnt
- 28** Vom Vermittler zum Strategen
Die Fortentwicklung des Berufsbilds des Gewerbe-Immobilien-Maklers
- 30** Fit für EPBD und GEG
Energiemanagement in Gewerbe-Immobilien
- 32** Gewerbehöfe als Zukunftsmarkt für die Vermittlung
Wie Makler den Trend zu kleinteiligen Gewerbeflächen nutzen können

Märkte

- 38** *Im Fokus*
Anschlussfinanzierung für Bestandsimmobilien

IVD-Campus

- 40** Fit für die IHK-Prüfung
Neues Trainingsangebot für den Branchennachwuchs

Recht und Steuern

- 46** Keine getrennte Umlage bei gemischt genutzten Gebäuden
Grundsteuerreform wirkt sich auf Betriebskostenabrechnung aus
- 48** *Vorsicht Abmahnung*
Die Kaltakquise — ein heißes Eisen für Immobilienmakler
- 50** *Im rechten Licht*
Ist Weg auch Parkplatz?

Titel | Gewerbe-Immobilien

- 20** *IVD-Gewerbe-Preisspiegel 2025/2026*
Qualität trägt — einfache Lagen verlieren



Foto: © Alexuans/AdobeStock



Foto: © Leif Peterson

19

Gewerbe-Immobilien bleiben Orte wirtschaftlichen Handelns, der Begegnung und Zusammenarbeit. Doch vieles verändert sich: Büros, Läden und Gewerbehöfe müssen neu gedacht, Flächen flexibler genutzt werden. Im Titelthema dieser Ausgabe geht es darum, wie der Markt auf diesen Wandel reagiert — und was ihn künftig trägt. In diesem Prozess wandelt sich auch das Berufsbild des Gewerbe-Immobilienmaklers.

48

Rechtsanwalt Leif Peterson erklärt, warum Kaltakquise für Makler juristisch heikel ist. Er zeigt, wie Immobilienprofis Interessenten ansprechen können, ohne gegen das Wettbewerbsrecht zu verstoßen.

Verwaltung

- 52** Nachgefragt bei der
Verwalter-Hotline

IVD-News

- 34** *Brückenbauerpreis 2026*
Jetzt Vorschläge einreichen!
- 54** *IVD Sozial*
Jetzt Vorschläge einreichen!

Rubriken

- 3** Editorial
- 6** *AIZ im Bild*
- 12** *Zahlen und Fakten*
- 36** *Zinszoom*
- 42** *Auf eine Tasse mit ...*
... Markus Jugan

- 44** *Pop-up*
Potenziale erkennen,
bevor sie sichtbar sind
- 56** *IVD-Campus*
Seminare der IVD-Bildungs-
institute und -Akademien
- 58** Impressum

“

*Wer Vertrauen stärkt, schafft Wohnraum.
Wer weiter reguliert, verhindert ihn.*
Dirk Wohltorf, IVD-Präsident. Lesen Sie mehr auf Seite **13**.

Titelbild: © IVD/KI-generiert



Häuser des Jahres — ausgezeichnetes Wohnen

Wo einst eine Mühle auf dem steilen Hang des Südtiroler Ahrntals thronte, steht heute ein moderner Holzbau, der die baukulturelle Identität der Region wahrt. Behutsam in die alpine Landschaft eingefügt, nimmt das neue Massivholzgebäude die architektonischen Merkmale der historischen Hofstruktur auf — ganz ohne zusätzliche Dämmung. Architekt Daniel Ellecosta hat den Innenraum durch großzügige Fenster mit der Landschaft verbunden und so ein Haus geschaffen, das in Material, Form und Haltung überzeugt.

Das gezeigte Projekt ist Teil des Wettbewerbs „Häuser des Jahres 2025“, der in diesem Jahr zum fünfzehnten Mal vom Callwey Verlag ausgelobt wurde. Eine Expertenjury prämierte 50 Einfamilienhäuser, die beispielhaft zeigen, wie vielfältig, nachhaltig und individuell heutiges Wohnen gestaltet werden kann — vom Stadthaus bis zur alpinen Scheune. Der IVD ist Partner des Wettbewerbs, der zu den wichtigsten Architekturpreisen im deutschsprachigen Raum zählt. Auf den folgenden Seiten stellt die AIZ vier weitere ausgezeichnete Beispiele vor — inspirierende Entwürfe für zukunftsfähiges Bauen und Leben.

Architekturfotografie: © Gustav Willeit

Häuser des Jahres 2025 — Die 50 besten Einfamilienhäuser

59,95 Euro, ISBN 978-3-7667-2801-2. Weitere Infos unter: www.haeuser-des-jahres.com



Infraleichtbeton trifft Fachwerk

Mitten in Biberach musste ein einsturzgefährdetes Wohnhaus weichen — an seine Stelle trat ein Neubau, der Geschichte und Gegenwart miteinander verbindet. Unter den strengen Auflagen der Bauverwaltung entwarf Architektin Inge Zalenga ein Haus aus Infraleichtbeton, das sich sensibel in den historischen Altstadtkontext einfügt und zugleich eine eigene architektonische Handschrift zeigt.

Architekturfotografie: © Laura Zalenga



Altersgerechtes Wohnen im Grünen

Inmitten der ostfriesischen Landschaft hat Architekt Christian Schardt gemeinsam mit dem Bauherrn ein Haus geschaffen, das modernen Wohnkomfort und regionale Bautradition verbindet. Der Neubau in Bokelermoor übersetzt die typische Scheunenform in eine zeitgemäße, barrierefreie Architektur. Großzügige Verglasungen, Oberlichter und fließende Raumübergänge öffnen den Blick in die Weite der Landschaft. Eingebettet in eine Blumenwiese, ist ein Wohnort entstanden, der Offenheit, Ruhe und Naturerlebnis vereint.

Architekturfotografie: © Manos Meisen



Loftwohnen in der Scheune

Im ländlichen Raum stehen viele landwirtschaftliche Gebäude leer — und bieten großes Potenzial für neues Wohnen. Ohne zusätzlichen Flächenverbrauch entsteht hier moderner Lebensraum, wenn historische Bausubstanz weitergenutzt wird. Architekt Christoph Steinbach hat unter das mächtige Satteldach einer alten Scheune in Neuenstein einen eigenständigen Baukörper gesetzt. Der Umbau zeigt beispielhaft, wie sich heutige Wohnansprüche und der Erhalt ortsbildprägender Architektur verbinden lassen.

Architekturfotografie: © Christoph Steinbach



Monolith am Hang

In Weiler, Vorarlberg, trifft alpine Bautradition auf zeitgenössische Klarheit. Das Ferienhaus von Architekt Sebastian David Büscher orientiert sich an der archetypischen Form alpiner Schutzhütten und fügt sich mit seiner spitz zulaufenden Dachform und der dunklen Lärchenholzfassade harmonisch in die steile Hanglage ein. Wenige, präzise gesetzte Öffnungen lenken den Blick in die Landschaft und holen Licht in die kompakten Räume. „Die Essenz des Wesentlichen ist die reine Form der Architektur“, beschreibt der Architekt sein Konzept.

Architekturfotografie: © Albrecht Imanuel Schnabel



Rückgrat des Mietwohnungsmarkts

Für funktionsfähige Mietwohnungsmärkte bleiben private Kleinvermieter eine unverzichtbare Anbietergruppe. Eine aktuelle Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) unterstreicht, wie wichtig es ist, die Vermietungsbereitschaft dieser Eigentümer zu stärken – und sie nicht durch Regulierung und Misstrauen aus dem Markt zu drängen. Rund zwei Drittel aller Mietwohnungen in Deutschland stammen nach wie vor von privaten Kleinvermietern. Obwohl ihr Anteil am Mietwohnungsmarkt leicht gesunken ist, ist die Zahl der von ihnen angebotenen Wohnungen in den letzten Jahren weiter gewachsen. Damit sichern sie die Vielfalt und Stabilität des Mietwohnungsangebots – häufig mit nur einer oder wenigen vermieteten Einheiten und ohne große Renditen. Viele erzielen weniger als 5.000 Euro Nettomieteinnahmen im Jahr.

Marktanteil an
vermieteten
Wohnungen
deutschlandweit:

64,4 %

Wohnungen im
Besitz privater
Kleinvermieter:

16,1 Mio

Anteil am
gesamten
Wohnungsmarkt:

37,3 %

Durchschnittliche
jährliche
Einnahmen
abzüglich Kosten:

5.475 €

45 %

mit Einnahmen
unter 5.000 € p.a.

... zwischen 2011
und 2022 bei
rückläufigem
Anteil am Miet-
wohnungsmarkt.

Überproportional
viele sind
selbständig:

8 %

41 %

sind 65 Jahre und
älter.

20 %

gehören zu den
einkommens-
schwächsten 40 %
aller Haushalte

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft (IW), „Private Vermieter in Deutschland“, Köln 2025
(Autoren: Dr. Christian Oberst, Pekka Sagner, Prof. Dr. Michael Voigtländer).

Vertrauen ist die beste Förderung

Der „Herbst der Reformen“ wird zum „Herbst der Reformunfähigkeit“. Während Teile der Politik Eigentümern und Vermietern misstrauen, verlieren viele Bürger das Vertrauen, dass die Regierung die Probleme im Land und am Wohnungsmarkt noch in den Griff bekommt.

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Der Bauturbo ist beschlossen. Das ist gut. Doch auf die Ausweisung von Bauland folgen weitere Schritte: Ein Bauvorhaben muss genehmigt, finanziert und umgesetzt werden. Genehmigungszahlen bleiben sonst bloße Statistik — denn genehmigt heißt noch nicht gebaut.

Ob der Bauturbo wirkt, entscheidet sich in den Bauämtern. Dafür braucht es Vertrauen — in die Fachkompetenz der Mitarbeiter und ihren Mut, Verantwortung zu übernehmen. Wenn ein Sachbearbeiter über 50 Wohneinheiten entscheidet, muss er sicher sein, die Rückendeckung seines Amtsleiters oder Bürgermeisters zu haben. Doch vielerorts herrscht eine Kultur der Absicherung: lieber noch eine Vorlage, noch eine Prüfung, noch eine Freigabe. So bleibt der Wohnungsbau auf der Strecke.

Auch das Vertrauen der Immobilienwirtschaft in die Regierung wurde enttäuscht. Viele im Koalitionsvertrag zugesagte Maßnahmen wurden bis heute nicht umgesetzt, obwohl sie entscheidend wären, um den Wohnungsbau wieder in Gang zu bringen: steuerliche Verbesserungen, eigenkapitalersetzende Bürgschaften und ein Investitionsfonds, der privates Kapital mobilisiert.

Das eigentliche Vertrauenssthema liegt beim Vermieten. Private Kleinvermieter stellen rund zwei Drittel aller Mietwohnungen in Deutschland — das Rückgrat des Mietwohnungsmarkts. Ihre Renditen sind gering, ihr Engagement hoch. Trotzdem begegnet ihnen die Politik eher mit Misstrauen statt Anerkennung.

Nach der Verlängerung der Mietpreisbremse durch den Bund müssen die Länder entscheiden, ob und wo sie sie fortführen. In Baden-Württemberg ringt man um die Gebietskulisse — rund 130 Kommunen sind betroffen. Selbst Bauministerin Razavi hofft, dass dies die letzte Verlängerung ist und die Mietpreisbremse Ende 2029 ausläuft. Die Länder können, müssen aber nicht verlängern. Erst eine Landesverordnung macht das Gesetz wirksam. Ein Verzicht wäre ein Signal des Vertrauens an Eigentümer und Investoren.

Gleichzeitig verfolgt die SPD ihre vermierterfeindliche Linie. Neben Plänen zur Verschärfung von Indexmieten und Sanktionsmöglichkeiten im Mietrecht nutzt sie auch andere Gesetzgebungsvorhaben, um neue Eingriffe vorzubereiten. Im Zuge der Reform des Bürgergeldes sollen Jobcenter künftig direkt gegen Vermieter vorgehen können, wenn Kosten als zu hoch gelten. Besonders kritisch ist die geplante Einführung einer bundeseinheitlichen Quadratmeterhöchstmiete: Damit würde der Staat festlegen, wie viel Miete pro Quadratmeter maximal als „angemessen“ gilt. Ein Eingriff in die Vertragsfreiheit, der neue Bürokratie schafft und das Misstrauen gegenüber Vermietern vertieft.

Wer Vertrauen stärkt, schafft Wohnraum. Wer weiter reguliert, verhindert ihn. Vertrauen ist die beste Förderung — und eine knappe Ressource. ■





Ralph Brinkhaus , CDU

Bundestagsabgeordneter und Sprecher der Arbeitsgruppe
„Digitales und Staatsmodernisierung“

„Wohnen ist Standortfaktor Nummer eins“

Mit seiner Ideensammlung „100 Vorschläge für einen Neustaat“ hat der Gütersloher Bundestagsabgeordnete Ralph Brinkhaus (57) die Staatsreformdebatte neu belebt. Der frühere Vorsitzende der CDU/CSU-Bundestagsfraktion ist heute Sprecher der Arbeitsgruppe „Digitales und Staatsmodernisierung“ und einer der treibenden Köpfe hinter der Modernisierungs-Agenda der Bundesregierung. Im Dialog mit diesem Magazin erläutert er, warum Verwaltung und Politik mehr Tempo brauchen und wie ein effizienter Staat Wohnungsbau, Eigentum und Vertrauen stärken kann.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Sie haben mit Ihren „100 Vorschlägen für einen Neustaat“ eine Sammlung von Ideen zur Reform des Staates vorgelegt. Was hat Sie dazu bewegt?

Ralph Brinkhaus: Die meisten Reformvorschläge liegen seit Jahren auf dem Tisch. Ich habe sie zusammengeführt, weil mir wichtig war zu zeigen: Wir wissen längst, was getan werden muss. Überbordende Bürokratie ist das Symptom einer falschen Funktionsweise des Systems. Politik und Verwaltung arbeiten nicht ziel- und wirkungsorientiert, priorisieren die Ziele nicht und haben zu wenig Mut zu klarer Verantwortung. Wir haben viele gute Leute im öffentlichen Dienst, aber wir müssen auch gut mit ihnen umgehen. Führungskultur und Vertrauen sind entscheidend. Wenn wir diese Kultur ändern, erledigt sich vieles andere von selbst.

Inzwischen ist ja Bewegung in die Sache gekommen: Die Bundesregierung hat Anfang Oktober 2025 eine Modernisierungs-Agenda für Staat und Verwaltung beschlossen.


Ja, das war überfällig. Die Agenda enthält mehr als 100 Einzelmaßnahmen und wurde am 17. Oktober im Bundestag beraten. Viele der dort genannten Punkte — etwa Ziel- und Wirkungsorientierung, digitale Verfahren und ein Praxistest für neue Gesetze — stammen aus meiner Sammlung „100 Vorschläge für einen Neustaat“. Entscheidend ist jetzt die Umsetzung. Wir brauchen endlich Tempo, Verlässlichkeit und Vertrauen in staatliches Handeln.

Was heißt das konkret, etwa für Bau- und Genehmigungsverfahren?

In meinen 100 Vorschlägen habe ich gesagt, dass die Bundesregierung eine Inventur ihrer Aufgaben machen und diese in „muss“, „soll“ und „kann“ einteilen muss. Ich würde die Kategorien noch um „KI“ erweitern. Also was kann eine Künstliche Intelligenz übernehmen? Zum Beispiel Genehmigungsverfahren. Derzeit reden wir über Genehmigungsfiktionen. Wenn eine Behörde nicht fristgerecht entscheidet, gilt der Antrag als genehmigt. Finde ich gut. Ich denke aber, dass mithilfe einer KI

diese Diskussion überfällig wird. Sie scannt und bewertet die eingereichten Unterlagen und erteilt die Genehmigung oder lehnt diese ab. Die Option, dass ein Mitarbeiter die Entscheidungen der KI kontrolliert und anders bewertet, muss aber bestehen bleiben.

Eine andere Sache, die wir angehen müssen, ist die untergesetzliche Regelung. Die muss entschlackt werden. Viele bürokratische Hürden sind niemals von einem Parlament entschieden worden. Viele Hürden entstehen gar nicht durch Gesetze, sondern durch technische Normen oder Sicherheitsvorschriften. Die Vielzahl solcher Standards bremst oft Innovation.



*Überbordende
Bürokratie ist das
Symptom einer
falschen Funktions-
weise des Systems.*



Bundestagsabgeordneter Ralph Brinkhaus mit dem Chefredakteur des AIZ-Immobilienmagazins Stephen Paul.

Wie steht es um die Zuständigkeiten zwischen Bund, Ländern und Kommunen?

Föderalismus und kommunale Selbstverwaltung ergeben Sinn, wo es Unterschiede gibt. Sachverhalte, die überall gelten, wie Brandschutz oder Mindestabstände, sollten aber einheitlich sein. Wir sollten daher prüfen, wo Landesrecht wirklich sein muss und wo mehr Vereinheitlichung sinnvoll wäre.

Sie warnen davor, dass mangelnde Reformfähigkeit das Vertrauen in den Staat untergräbt.

Ja, und das ist gefährlich. Menschen verlieren Vertrauen, wenn sie das Gefühl haben, dass der Staat sich selbst im Weg steht. Wir müssen schneller, einfacher und digitaler werden — und vor allem Vertrauen statt Kontrolle zum Prinzip machen. Die Kontrolle darf kommen, wenn die Freiwilligkeit nicht funktioniert. Sie muss aber die Ausnahme sein, nicht Grundlage des Verwaltungshandelns.

Die wohnungspolitische Debatte dreht sich meist um die Metropolen. Doch gerade ländliche Regionen stehen im Wettbewerb um Fachkräfte.

Absolut. Wohnraum ist ein Standortfaktor — überall und vielleicht sogar einer der wichtigsten. Wenn eine Region gutes und bezahlbares Wohnen bietet, zieht sie Menschen an. Ländliche Räume sollten das als Wettbewerbsvorteil begreifen. Wohnraumpolitik ist damit auch Wirtschaftspolitik. Wer Fachkräfte gewinnen will, muss ihnen die Möglichkeit geben, sich niederzulassen und Wohneigentum zu erwerben.

Programme wie „Jung kauft Alt“ zeigen, dass gute Ideen an zu hohen Auflagen scheitern. Was wäre Ihr Ansatz?

Ich bin kein Freund von immer neuen Förderprogrammen. Wir machen auf der einen Seite Förderprogramme, nehmen den Menschen auf der anderen Seite das Geld aber gleich wieder weg — das ist linke Tasche, rechte Tasche. Wir sollten es einfach machen: Jeder Bürger sollte einmal im Leben einen Freibetrag bei der Grunderwerbsteuer bekommen — für selbstgenutztes Wohneigentum. Das wäre gerecht, nachvollziehbar und wirksam. Zugleich müssen wir andere Nebenkosten des Eigentumserwerbs senken. In Zeiten von Künstlicher Intelligenz und digitaler Verwaltung sollten Standardvorgänge bei Notaren und Verwaltungen keine Gebühren von mehreren Hundert Euro mehr verursachen.

Zum Schluss: Wo stehen wir beim sogenannten Bauturbo?

Der Turbo für den Wohnungsbau ist vom Deutschen Bundestag am 9. Oktober 2025 beschlossen worden. Jetzt liegt es an den Kommunen, das neue Instrument auch wirklich zu nutzen. Der Bund schafft die Rahmenbedingungen — umgesetzt werden muss es vor Ort. Und grundsätzlich: Das Thema Wohnen wird politisch unterschätzt. Wir verbringen einen Großteil unseres Lebens damit. Wenn Politik den Alltag der Menschen verbessern will, muss sie hier anfangen. ■

Reformprogramm für den Staat



„100 Vorschläge für einen Neustaat“

Sammlung von Ideen und Impulsen von Ralph Brinkhaus zur Entbürokratisierung, Digitalisierung und Personalführung im öffentlichen Dienst.



Modernisierungsagenda der Bundesregierung

Rund 80 Einzelmaßnahmen für mehr Effizienz, Digitalisierung und Bürgernähe.

Politik setzt noch zu enge Grenzen

In der politischen Debatte wird der schwache Wohnungsbau in Deutschland gern mit „mangelnder Produktivität“ der Bauwirtschaft erklärt. Eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW Köln) vergleicht die Bauproduktivität in Europa und zeigt: Entscheidend sind die Rahmenbedingungen. Die Studie liefert Hinweise, wo politisch-administrative Stellschrauben eine höhere Produktivität ermöglichen könnten.

Von Stephen Paul

Seit Jahren gilt die deutsche Bauwirtschaft in Teilen der Politik als zu wenig effizient. Die ehemalige Bauministerin Klara Geywitz etwa forderte wiederholt höhere Produktivität und erklärte im Bundestag, an der Produktionstechnik habe sich seit 15 Jahren wenig geändert. Die Produktivitätsdebatte steht nicht im luft-

leeren Raum: 2024 wurden bundesweit 251.900 Wohnungen fertiggestellt – ein Minus von 14,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zwar stiegen die Genehmigungen im ersten Halbjahr 2025 leicht auf 110.000 Wohnungen, doch der jährliche Bedarf liegt bei rund 320.000 Neubauten. Von einer Trendwende kann keine Rede sein.

Studie geht dem Vorwurf nach

Im Auftrag des Hauptverbands der Deutschen Bauindustrie untersuchte das IW die reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen in zwölf europäischen Ländern. Der Zeitraum 2011 bis 2019 wurde als „Normalzeit“ analysiert, die Jahre 2019 bis 2023 als Krisenphase. Das Er-



kleinanzeigen
Immobilien

Große Wirkung

**Alle Augen
auf Ihre
Immobilien.**

Finden Sie die richtigen Kunden für Ihre Angebote – mit den transparenten und flexiblen Paketen für Immobilienprofis.





gebnis: In den 2010er-Jahren steigerten vor allem die Niederlande, Dänemark und Belgien ihre Produktivität deutlich. Deutschland hingegen blieb hinter diesen Ländern zurück, ähnlich wie Österreich und Frankreich. Seit 2019 kam ein konjunktureller Effekt hinzu – bei sinkender Bauleistung und stabiler Beschäftigung fällt die Arbeitsproduktivität rechnerisch. Die Autoren betonen: Unterschiede erklären sich weniger durch Arbeitsethos als durch Systembedingungen.

Zielwerte statt Lösungsnormen

Ein zentrales Problem liegt in der Regulierung. In Deutschland sichern DIN-Normen und der „Stand der Technik“ Qualität oft über festgelegte Lösungswege. Andere Länder setzen auf Zielvorgaben – etwa beim Energiebedarf oder Schallschutz – und überlassen den Anbietern den besten Weg zum Ergebnis. Das schafft Innovationsanreize. Hinzu kommen lange Prüfprozesse, uneinheitliche Landesbauordnungen und kommunale Sondervorgaben. So gehen Skaleneffekte verloren, und standardisierte Lösungen lassen sich kaum flächendeckend ausrollen.

Planen, Bauen, Digitalisieren

Produktivität entsteht, wo Planung und Ausführung früh zusammengeführt werden. In Ländern mit „Design-&-Build“-Modellen oder integrierten Planungsteams sind Schnittstellen geringer, Prozesse schlanker, Änderungen seltener. Digitalisierung wirkt nur,

wenn sie den gesamten Prozess verbindet. In den führenden Staaten arbeiten alle Beteiligten digital mit denselben Daten, Genehmigungen und Vergaben laufen elektronisch, die Bauakte ist digital. Building Information Modelling (BIM) bildet das gemeinsame Fundament. Deutschland hinkt hier hinterher: weniger E-Vergabe, geringere ERP-Nutzung, fragmentierte Infrastruktur. Länder mit klaren Vorgaben und digitaler Pflicht erreichen spürbar höhere Effizienz.

Vom Unikat zur Serie

Serielle Bauweisen bringen messbare Produktivitätsgewinne: kürzere Bauzeiten, geringere Kosten, weniger Fehler. Doch in Deutschland bremsen vergaberechtliche Vorgaben und föderale Unterschiede. Weil vieles in jeder Kommune neu nachgewiesen werden muss, bleiben Standardisierung und industrielle Prozesse hinter ihren Möglichkeiten zurück.

Fachkräfte und Qualifizierung

Der Fachkräftemangel dämpft kurzfristig die Produktivität, setzt aber auch Impulse für Vorfertigung, Automatisierung und neue Qualifizierungen. Laut IW-Befragung gelten Regulierung und Bürokratie als stärkstes Hemmnis – vor Unsicherheiten bei Dekarbonisierung und Digitalisierungsaufwand. Weiterbildung und die Übertragung von Pilotprojekten in den Alltag werden entscheidend sein, um Innovationsimpulse breit wirken zu lassen.

Mehr Produktivität ermöglichen

Produktivität entsteht nicht im Betrieb allein, sondern im Zusammenspiel von Recht, Verwaltung und Markt. Entscheidend sind Zielregulierung statt starrer Lösungsnormen, verbindlich digitale Verfahren, integrierte Planungsmodelle und Standards, die Wiederholung ermöglichen. Wer der Bauwirtschaft mangelnde Produktivität vorwirft, muss sich die Frage gefallen lassen, welche politischen Rahmenbedingungen diese Produktivität überhaupt zulassen. ■

Internationale Produktivitätsunterschiede in der Bauwirtschaft. Was kann Deutschland von seinen Nachbarn lernen?

Grömling, Michael /
Voigtländer, Michael /
Wetzstein, Steffen
(Institut der deutschen
Wirtschaft, Köln), 2025



Gewerbe-Immobilien neu denken

Rund drei Millionen Nichtwohngebäude prägen Deutschlands Wirtschaftslandschaft — Arbeitsorte, Handelsflächen, Produktionshallen. Doch viele dieser Immobilien stehen vor neuen Aufgaben: Sie müssen flexibler, energieeffizienter und zukunftsfähiger werden. Der neue IVD-Gewerbe-Preisspiegel zeigt, wie sich die Märkte verändern, Preise entwickeln und welche Standorte ihre Attraktivität behaupten. Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Deutschland, schildert, wie sich der Einzelhandel auf veränderte Konsumgewohnheiten einstellt und was das für Immobilienprofis bedeutet. Eckhard Brockhoff beschreibt, wie sich das Berufsbild des Gewerbe-Immobilienmaklers wandelt und welche Kompetenzen künftig gefragt sind. Wie die Umnutzung von Büro-Immobilien gelingen kann, zeigt Chiara Aengevelt. Weitere Beiträge befassen sich mit der Sanierung von Gewerbeobjekten und der Revitalisierung innerstädtischer Gewerbehöfe. Gemeinsam zeichnen sie ein aktuelles Bild des Gewerbe-Immobilienmarkts — zwischen Bestand, Beratung und Bewegung.

Foto: © Alexuans/AdobeStock



IVD-Gewerbe-Preisspiegel 2025/2026

Qualität trägt – einfache Lagen verlieren

Der Gewerbe-Immobilienmarkt stabilisiert sich über Qualität: Gute Lagen, moderne Standards und flexible Nutzungskonzepte behaupten sich – einfache Segmente und veraltete Bestände verlieren an Zugkraft.

Von Julian Götting und Stephen Paul

Der Gewerbe-Immobilienmarkt im Jahr 2025 ist geprägt von einer zunehmenden Spreizung. Anlässlich einer Pressekonferenz zur Veröffentlichung des IVD-Gewerbe-Preisspiegels betonte Jeanette Kuhnert, Gewerbe-Immobilienmaklerin in Hamburg und IVD-Vizepräsidentin: „Der Markt stabilisiert sich – aber über Qualität. Entscheidend sind Lage, Ausstattung und Nutzungskonzept.“ Axel Quester, Gewerbe-Immobilienmakler aus dem Ruhrgebiet und ebenfalls IVD-Vizepräsident ergänzte: „Der Wert einer Gewerbe-Immobilie entscheidet sich heute weniger auf dem Reißbrett als im Quartier. Nur wo Energie, Mobilität und Umfeldentwicklung zusammengedacht

werden, entsteht Standortqualität, die dauerhaft trägt – vor allem dort, wo Eigentümer und Kommunen gemeinsame Ziele verfolgen.“

Präsenz-Büros: Von der Fläche zur Funktion

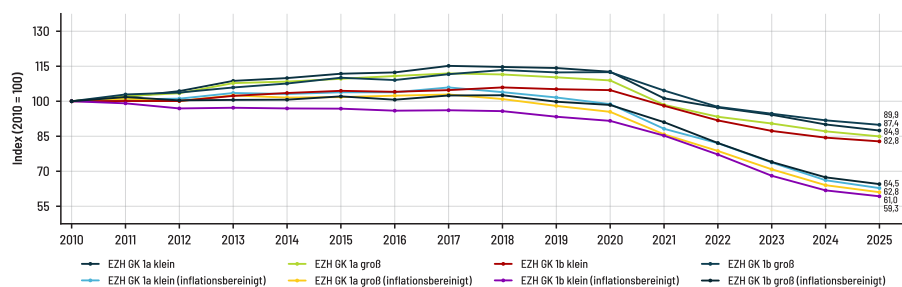
Für moderne, zentral gelegene und ESG-konforme Büroflächen wird weiter mehr gezahlt. In den Top-8-Städten stiegen die Mieten für Flächen mit gutem Nutzungswert um rund sechs Prozent, im Bundesdurchschnitt um gut drei Prozent. Die Stabilisierung zeigt: Qualität bleibt gefragt. Viele Unternehmen wandeln klassische Arbeitsplätze in

Kommunikations- und Aufenthaltszonen um. Der Anteil an Homeoffice hat sich auf einem planbaren Niveau eingependelt – der Fokus liegt wieder stärker auf Raumwirkung, Ausstattung und Flächeneffizienz.

Demgegenüber bleiben ältere und einfach ausgestattete Büroflächen unter Druck. Deutschlandweit legten die Mieten in diesem Segment nur um 0,6 bis 0,7 Prozent zu, in manchen Städten sinken sie sogar. Besonders Hamburg, Düsseldorf und Stuttgart melden Rückgänge, während Frankfurt am Main als einzige Top-Stadt in allen Segmenten Zuwächse verzeichnet. Die Spreizung zwischen modernen und veralteten Flächen wächst weiter – wer nicht in Energieeffizienz und Ausstattung investiert, riskiert Leerstand. Ein Teil der künftig nicht mehr nachgefragten Büroflächen könnte – unterstützt durch Förderprogramme – in Wohnraum umgewandelt werden.

Einzelhandelsflächen Geschäftskern

Deutschland



Gewerbe-Grundstücke: Preiskorrektur mit Qualitätsgefälle

Nach einer langen Phase steigender Preise bis 2022 und zwei Jahren Preisstagnation zeigt sich der Markt 2025 wieder differenzierter. Während einfache Lagen im Bundesdurchschnitt um 1,8 Prozent und mittlere um 0,1 Prozent nachgaben, legten Grundstücke in guten Lagen leicht um 0,7 Prozent zu. Auffällig ist München, wo sich nach starken Rückgängen im Vorjahr zumindest in guten Lagen nun ein stabiles Preisniveau zeigt.

In den Großstädten kam es zu teils deutlichen Rückgängen – von -4,8 Prozent in einfachen bis -0,2 Prozent in guten Lagen. Mittel- und Kleinstädte dagegen verzeichnen Zuwächse zwischen 0,6 und 1,5 Prozent. Die Zahlen zeigen ein klares Muster: Je besser die Lage und Infrastruktur, desto robuster die Preisentwicklung. Verkehrsanbindung, Glasfaser und Energieversorgung sind heute die entscheidenden Standortfaktoren.

Konsum stabilisiert den Handel

Nach mehreren schwierigen Jahren zeigt sich der private Konsum wieder als stabilisierender Faktor. Einkommenserwartung und Anschaffungsneigung erreichen laut GfK 2025 den höchsten Stand seit 2022. Die Kaufkraft liegt bei rund 31.000 Euro pro Kopf, nominal über dem Vorjahr, real stabil. Laut HDE sank die Zahl der stationären Geschäfte um rund 4 500 auf etwa 306 000 – seit 2015 ein Rückgang um rund ein Fünftel. Dennoch erholt sich die Kundenfrequenz: Der Hystreet-Index weist für 2024 ein Plus von 1,5 Prozent aus.

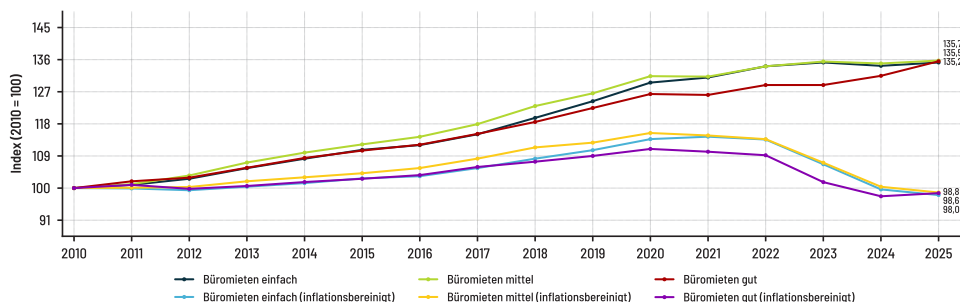
Einzelhandels-Mieten: Lagen driften auseinander

Gut sichtbare Ladenlokale in frequenzstarken Bereichen mit zeitgemäßer Ausstattung nachgefragt bleiben, können sie ihr Mietniveau nicht behaupten: In den 1a-Lagen der Geschäftskerne sanken die Mieten 2025 im Durchschnitt um rund drei Prozent, in den 1b-Lagen um etwa zwei Prozent. Auch in den Nebelagen setzte sich der moderate Abwärtstrend fort.

Entscheidend für die Attraktivität von Innenstadtlagen sind heute Nutzungsmischung, Aufenthaltsqualität und Erlebniswert. Der stationäre Handel kann sich behaupten, wenn er neue Formate wagt und Synergien mit Gastronomie, Dienstleistungen und Veranstaltungen nutzt. Ebenso wichtig sind die Instandhaltung des öffentlichen Raums, Erreichbarkeit und eine gute Parksituation. Die Innenstädte verändern sich – weniger Monostruktur, mehr Kooperation und Erlebnisqualität – und bleiben dort lebendig, wo öffentliche und private Akteure an einem Strang ziehen.

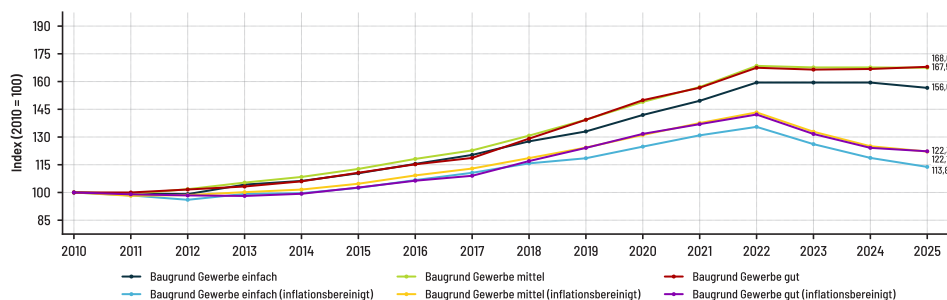
Büromieten

Deutschland



Baugrund Gewerbe

Deutschland



Den IVD-Mitgliedern liegt der Gewerbe-Preisspiegel dieser Magazin-Ausgabe bei.

Anderen Interessenten empfehlen wir, die umfangreiche Publikation jetzt im IVD-Webshop zu bestellen:

www.ivd-shop.com

IVD-GEWERBE-PREISSPIEGEL
2025/2026

Hier ist Immobilienkompetenz zu Hause

Interview mit Stefan Genth, HDE-Hauptgeschäftsführer

„Dass das Erdgeschoss das ganze Haus bezahlt, wird zunehmend die Ausnahme“

Kaum jemand kennt die Herausforderungen des stationären Handels so genau wie Stefan Genth. Seit fast zwei Jahrzehnten führt er den Handelsverband Deutschland (HDE) und begleitet die tiefgreifende Transformation der Innenstädte – von der Digitalisierung bis zum Strukturwandel durch neue Lebens- und Arbeitswelten. Im Gespräch mit diesem Magazin erklärt er, warum Frequenz und Aufenthaltsqualität für den Handel überlebenswichtig sind, welche Chancen in neuen Nutzungsmischungen liegen und welche Impulse Eigentümer, Makler und Verwalter setzen können, damit Stadtzentren lebendig bleiben.

Interview von Stephen Paul

Sie stehen seit fast 20 Jahren an der Spitze des HDE und haben die Entwicklung des Handels hautnah miterlebt. Wie hat sich die Rolle des stationären Handels in den Innenstädten in dieser Zeit verändert?

Der Einzelhandel ist nach wie vor das Rückgrat der Innenstädte. Daran hat sich trotz Pandemie und Online-Boom nichts geändert. Zwar hat sich das Verhältnis der Nutzungen verschoben, weil der Online-Handel stark gewachsen und in der Corona-Zeit viele Geschäfte aufgegeben worden sind. Doch der Handel bleibt mit großem Abstand die wichtigste Funktion, die Menschen in die Stadt zieht – und damit auch Grundlage für die Investitionsentscheidungen vieler Eigentümer.

Das Konsumklima ist schwach, viele Menschen sparen. Welche Folgen hat das für Mietpreise, Investitionen und die Beziehung zwischen Eigentümern und Händlern?

Die Konsumzurückhaltung ist Folge externer Schocks – Lockdowns, Krieg, Inflation. Darauf kann der Handel kaum Einfluss nehmen. Wir setzen deshalb verstärkt auf Umsatzmieten: Vermieter und Mieter teilen sich das Risiko – in guten Zeiten profitiert der Eigentümer, in schwachen wird Leerstand vermieden. Dieses Modell gewinnt an Akzeptanz, auch wenn klassische Mietverträge noch überwiegen. Klar ist: Dass das Erdgeschoss „das ganze Haus bezahlt“, wird zunehmend die Ausnahme.

Wie verändert sich die Partnerschaft zwischen Eigentümern, Maklern, Verwaltern und Handelsunternehmen?

Die Zusammenarbeit muss neu gedacht werden. In der Pandemie haben manche Vermieter an alten Konditionen festgehalten, andere mit ihren Mietern tragfähige Lösungen gefunden. Zukunftsfähig ist nur ein partnerschaftlicher Ansatz, der Flexibilität ermöglicht – etwa durch Umsatzmieten, variable Laufzeiten oder eine abgestimmte Flächenstrategie. Eigentümer und Verwalter gewinnen, wenn sie sich als Mitgestalter der Innenstädte verstehen.

Welche Chancen und Konflikte entstehen durch die wachsende Nutzungsmischung in den Innenstädten – auch für Eigentümer?

Nutzungsgemische prägen Innenstädte seit jeher. Neu ist, dass Wohnen zunehmend auch in Kernlagen erlaubt ist. Das kann zu Konflikten führen, etwa durch Lärm oder Lieferverkehr. Meist wird dann die Wohnnutzung bevorzugt, und das Gewerbe muss weichen oder teuer nachrüsten. Das sollten Eigentümer und Investoren berücksichtigen, wenn sie Projekte planen. Denn die zusätzlichen Wohnungen in Citylagen werden den Wohnraummangel kaum messbar verringern.

Unterstützt der gesetzliche Rahmen – etwa § 216a BauGB – die notwendige Transformation der Innenstädte?

Es ist richtig, dass der Gesetzgeber mit § 216a BauGB bestehenden Gewerben Schutz vor Verdrängung gewährt. Doch Transformation gelingt nicht allein durch Schutz. Wir brauchen private Investitionen, um Innenstädte zu erneuern. Der HDE schlägt eine Sonderabschreibung für Innenstadtinvestitionen vor – nach dem Vorbild der Ost-Förderung der 1990er Jahre. Damit könnten Eigentümer gezielt in Modernisierung, Mischnutzung und Umwidmung investieren.

Welche Standort- und Flächenkriterien entscheiden heute über den Erfolg eines Handelsstandorts – und was sollten Eigentümer und Makler dabei beachten?

„Lage, Lage, Lage“ gilt weiterhin – aber ergänzt um Nachhaltigkeit, gute Erreichbarkeit und ein attraktives Umfeld. Neben Schaufensterfront, Raumhöhe und Statik spielen der öffentliche Raum, der Branchenmix und die Drittverwertbarkeit der Fläche eine wachsende Rolle. Die Expansionsabteilungen der Handelsunternehmen sind sensibler geworden: Unrentable Standorte kann sich niemand mehr leisten. Für Eigentümer und Makler heißt das: auf Qualität, Modernisierung und Nutzungsflexibilität achten.

„Ko-Effizienz“ war das Leitmotiv des Handelskongresses 2024 – und damit das gemeinsame Vorgehen aller Stakeholder der Stadtentwicklung, wie HDE-Hauptgeschäftsführer Stefan Genth betonte. Themen wie Strukturwandel, Digitalisierung und die Revitalisierung der Innenstädte standen im Mittelpunkt der Vorträge und Foren. Für zukunftsfähige urbane Lebensräume bleibt das Zusammenwirken von Einzelhandel, Immobilieneigentümern, beratenden und vermittelnden Immobilienprofis sowie den Kommunen entscheidend.

Stefan Genth

ist Hauptgeschäftsführer des
Handelsverband Deutschland - HDE - e.V.
www.einzelhandel.de



Welche Flächenkonzepte haben Zukunft – und wie kann der Handel neue Kundenerwartungen erfüllen?

Der Handel reagiert mit Formaten, die physische Präsenz und digitale Angebote verbinden. Showrooms, Erlebnisflächen oder gastronomische Kombinationen schaffen Aufenthaltsqualität und Markenbindung – wirtschaftlich tragfähig vor allem in Hochfrequenzlagen. Parallel wächst der Omni-Channel-Handel: Kundinnen und Kunden wollen jederzeit einkaufen, online wie offline. Angebote wie Click & Collect verknüpfen digitale Suche mit stationärem Abschluss. Für Eigentümer, Makler und Verwalter ergeben sich daraus neue Anforderungen: Flächen müssen technisch gut ausgestattet, flexibel teilbar und kurzfristig anpassbar sein – etwa durch moderne IT-Infrastruktur, Lieferzonen, Lagerflächen oder barrierefreien Zugang. Wer solche Voraussetzungen schafft, verbessert die Vermietbarkeit und Standortstabilität deutlich.

Wie können Städte, Eigentümer und Immobilienprofis verhindern, dass Straßenzüge oder ganze Viertel kippen?

Monostrukturen entstehen, wenn der Markt nur auf kurzfristige Nachfrage reagiert. Hohe Frequenzen erzeugen oft große Marken, aber die individuelle Prägung kommt von kleineren Läden. Wer Vielfalt will, sollte über Umsatzmieten nachdenken und gezielt Nischenangebote fördern. Kommunen wiederum müssen den Handel stärker in ihre Planungen einbinden. Historisch gewachsene Kaufmannsstädte zeigen, dass Innenstädte vom Engagement der Händler leben – das gilt bis heute.

Welche Strategien helfen Eigentümern und Kommunen, Leerstände zu vermeiden und neue Betreiber zu gewinnen?

Leerstände sind nicht allein marktbasiert, sondern auch eine Folge politischer Entscheidungen während der Lockdowns.

Viele Flächen werden sich mit der Markterholung wieder beleben. Andere Lagen müssen neu gedacht werden – durch Konzentration von Handelsachsen, Ergänzung durch Gastronomie oder Dienstleistungen. Wichtig sind Instrumente wie die Gründungsoffensive Innenstadthandel, die Gründern temporär Flächen bietet, sowie die geplante Sonderabschreibung für Innenstadtinvestitionen. Erfolgreiche Beispiele finden sich bereits im Best-Practice-Pool *unsere-stadtimpulse.de*, den wir gemeinsam mit Kommunen und City-Managern aufgebaut haben. Es fehlt nicht an Ideen, sondern an Umsetzung.

Was zeichnet aus Ihrer Sicht eine attraktive Innenstadt aus – und welchen Beitrag können Eigentümer, Makler und Verwalter leisten, damit sie auch in Zukunft lebendig bleibt?

Umfragen zeigen, dass der Handelsbesatz maßgeblich zur Attraktivität beiträgt, gefolgt von Gastronomie und einem gepflegten öffentlichen Raum. Kühle, verschattete Zonen, saubere Plätze und architektonisch ansprechende Gebäude fördern den Aufenthalt. Innenstädte müssen zu „dritten Orten“ werden – Lebensräume, keine bloßen Einkaufsmeilen. Dafür braucht es Investitionen in Gestaltung, Begrünung und Klimaanpassung – und den Mut, Flächen neu zu denken.

Sie sind auch Vizepräsident von EuroCommerce und regelmäßig in europäischen Städten unterwegs. Was nehmen Sie aus diesen Erfahrungen für die deutsche Innenstädte mit?

Unsere Delegationsreisen zur Baukultur haben eindrucksvolle Lösungen gezeigt: ein automatisiertes Parkhaus in Aarhus, großflächige Fahrradparkhäuser in Rotterdam, Dachbegrünung und Urban Gardening in Antwerpen. Allen gemeinsam ist ein starker Branchenmix mit hochwertigen Handelsangeboten – trotz Umbau. Erfolgreiche Städte verfolgen langfristige Strategien, die Handel, Eigentümer, Verwaltung und Bürger einbeziehen. Das sollte auch in Deutschland die Richtschnur sein. ■

Wann sich eine Umnutzung lohnt

Eine Alternative für Büro-Immobilien?

Steigende Leerstände verändern den Markt für Büro-Immobilien. Viele Gebäude verlieren an Wert, weil sie heutigen Anforderungen nicht mehr genügen. Chiara Aengevelt, geschäftsführende Gesellschafterin von Aengevelt Immobilien, zeigt, unter welchen Bedingungen sich leerstehende Flächen wirtschaftlich sinnvoll umnutzen lassen — und wann eine Umwandlung in Wohnen oder medizinische Nutzung keine realistische Option ist.

Von Chiara Aengevelt

Wenn Büro-Immobilien länger leer stehen, wird häufig eine Umnutzung zu „heiß begehrtem“ Wohnraum diskutiert. Doch ist das für jede Immobilie realistisch?

Seit Ende 2019 hat sich der Büroflächen-leerstand in den von DIP — Deutsche Immobilien-Partner regelmäßig analysierten 16 Büro-Immobilienmärkten Deutschlands von 3,8 auf 8,1 Millionen Quadratmeter mehr als verdoppelt. Dazu zählen unter anderem Berlin, München, Frankfurt am Main und Düsseldorf — allesamt Märkte mit einer Angebotsreserve im siebenstelligen Bereich.

Der Büro-Immobilienmarkt spaltet sich zunehmend: Wachsende Ansprüche an Nachhaltigkeit, Standortqualität und

flexible Nutzungskonzepte steigern die Nachfrage nach hochwertigen, ESG-gerechten Büroflächen. Gleichzeitig verlieren energetisch veraltete Bestände außerhalb der Innenstädte ohne Sanierung und Nachrüstung rapide an Attraktivität und Vermarktungsfähigkeit. Damit wächst der Modernisierungsdruck auf Eigentümer. Viele zögern jedoch, weil auch nach einer teuren Sanierung keine Vermietungsgarantie besteht und Vertragslaufzeiten im Bürosektor heute meist unter fünf Jahren liegen.

Alternativen im Blick

Vor diesem Hintergrund werden immer mehr Bestands-Büro-Immobilien auf alternative Nutzungsmöglichkeiten hin

geprüft. Im Vordergrund steht dabei die Umwandlung in Wohnflächen — eine Option, die angesichts der Wohnungsknappheit in Wachstumsregionen und Universitätsstädten naheliegt. Zu unterscheiden ist zwischen klassischem Wohnen und gewerblichem Wohnen, etwa in Form von Serviced Apartments.

Auch die Umnutzung zu einem Ärztehaus oder medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) gewinnt an Bedeutung. Gerade diese Form erlaubt es, Bestands-Immobilien mit Sanierungsbedarf wirtschaftlich neu zu positionieren. Für Investoren und Projektentwickler entsteht so ein zukunftsfähiges Marktsegment mit stabiler Nachfrage und langfristigen Ertragsaussichten.



Beispiel gewerbliches Wohnen

In Köln-Nippes hat Aengevelt das 1980 errichtete Büro- und Verwaltungsgebäude „Neusser Straße 159“ an THE FLAG vermittelt — ein Familienunternehmen, das sich auf Senior Living, Student & Young Professional Apartments, Business Living und Wellbeing & Longevity spezialisiert hat. THE FLAG wandelt die leerstehenden rund 4.370 Quadratmeter Bürofläche umweltschonend in 137 teil- oder vollmöblierte Apartments für Studenten und Berufseinsteiger um. Die Fertigstellung ist für Ende 2025 vorgesehen, der Einzug Anfang 2026. Entscheidende Faktoren waren die geeignete Gebäudestruktur, die zentrale Lage und die hervorragende Anbindung an Universität, Innenstadt und beliebte Stadtquartiere.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Umwandlung einer Büro-Immobilie in Wohnraum erfordert eine Genehmigung nach der jeweiligen Bauordnung und eine Prüfung, ob Wohnen am Standort überhaupt zulässig ist. Neben bundesrechtlichen sind auch landes- und kommunale Vorschriften zu beachten – ebenso bei gewerblichem Wohnen oder medizinischen Nutzungen.

Wie stark rechtliche Vorgaben Umnutzungen bremsen können, zeigt die Berliner Zweckentfremdungsverbot-Verordnung (ZwVbVO). Sie soll verhindern, dass dringend benötigter Wohnraum anderen Nutzungen zugeführt wird. Sobald Büroflächen in Wohnflächen umgewandelt sind, unterliegen sie dauerhaft diesem Schutz. Eine spätere Rücknutzung als Büro ist dann nur mit Genehmigung möglich – und diese wird in der Regel nicht mehr erteilt. Aus diesem Grund verzichten viele Eigentümer in Berlin auf eine Umwandlung.

Technische und bauliche Voraussetzungen

Viele Büro-Immobilien sind für eine Umnutzung technisch ungeeignet. Große Gebäude verfügen häufig über tiefe Grundrisse, die sich nur schwer in Wohnräume mit ausreichender Belichtung verwandeln lassen.

Auch medizinische Nutzungen stellen hohe Anforderungen: Raumluftechnik, Stromversorgung, Schallschutz, Infrastruktur und Brandschutz müssen umfangreich angepasst werden. In der Regel ist eine komplette Modernisierung der technischen Gebäudeausrüstung (TGA) erforderlich – also von Heizungs-, Lüftungs-, Klima-, Sanitär- und Elektrosystemen. Eine solche Erneuerung verursacht erhebliche Investitions- und Genehmigungskosten. Zudem spielt die Tragfähigkeit der Böden eine Rolle. Bei radiologischen Praxen oder Laboren etwa können schwere Geräte zusätzliche statische Anforderungen stellen, die viele Büro-Immobilien nicht erfüllen.

Wirtschaftlichkeit als Schlüssel

Ob sich eine Umnutzung rechnet, hängt von Baukosten, Kaufpreis und Mietniveau ab. Laut bulwiengesa lagen die durchschnittlichen Umbaukosten von Büro- zu Wohnflächen Mitte 2024 zwischen 1.500 und 2.500 Euro pro Quadratmeter – mit steigender Tendenz. Hinzu kommen häufig rund 1.000 Euro Baunebenkosten pro Quadratmeter. Die Umstellung der Gebäude-Infrastruktur ist meist der teuerste Posten: Bürohäuser verfügen in der Regel über einen zentralen Versorgungskern pro Etage für Sanitär, Küche und Aufzug. Eine Anpassung an mehrere separate Einheiten ist technisch aufwändig und teuer, oft verbunden mit kostenintensiven Kernbohrungen. Für Arzt Häuser oder medizinische Versorgungszentren entstehen ähnliche Baukosten, ergänzt um Aufwendungen für Hygiene, Lüftung, Barrierefreiheit, zusätzliche Technik oder spezielle Flucht- und Rettungswege. Je nach Einkaufspreis der Bestands-Immobilie und dem

immoXXL

www.immoXXL.de

MEHR KÄUFER. MEHR VERKÄUFER.

Akquisestarke Maklerwebseiten

- ✓ **Brandneues System**, das Ihre Kunden beeindruckt
- ✓ **Integrierte KI** für smarte Inhalte und bessere Ergebnisse
- ✓ **Google Widgets:** Bewertungen direkt eingebunden
- ✓ **In 7 Tagen:** Startklar ohne lange Wartezeit





Beispiel Ärztehaus / MVZ

Der Flächenbedarf für Ärztehäuser und MVZ liegt meist zwischen 2.500 und 10.000 Quadratmetern. Großflächige Konzepte ermöglichen es, verschiedene medizinische Fachrichtungen und ergänzende Dienstleistungen – etwa Physiotherapie, Schlafmedizin, Apotheke oder Sanitätshaus – unter einem Dach zu bündeln. Ein großer Vorteil dieser Nutzergruppe ist die langfristige Standortbindung: Ärzte investieren stark in Technik und Aufbau, sodass Fluktuation selten und die Ertragslage stabil ist. Mieter aus dem Gesundheitssektor gelten zudem als ausfallsicher – auch in konjunkturell schwachen Zeiten.

Für Investoren bedeutet das planbare Cashflows und eine günstige Risikobilanz. Da der mieterseitige Ausbau bei medizinischer Nutzung üblich ist, bleiben die Anfangsinvestitionen für Eigentümer überschaubar – vorausgesetzt, die Gebäudestruktur ist flexibel genug.

Dass dieses Konzept funktioniert, zeigt das von Aengevelt initiierte Projekt „Medical Center Düsseldorf“ (MCD): 2008 wurde der Büro-Standort „Grand Arc“ in Düsseldorf-Grafenberg umgenutzt. Auf rund 19.000 Quadratmetern entstanden Flächen für 67 Ärzte aus 26 Fachbereichen sowie 214 Pkw-Stellplätze. Noch heute ist das MCD erfolgreich etabliert.

erzielbaren Mietniveau kann eine wirtschaftlich tragfähige Umnutzung somit schwierig sein.

Standort und Marktpotenzial

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die Lage. Bei Wohnnutzungen ist sie für die Genehmigungsfähigkeit ebenso entscheidend wie für die Vermarktungschancen. Klassisches Wohnen mitten in einem Büro-Cluster ist selten sinnvoll, während Serviced Apartments in Arbeitsplatznähe oft gut angenommen werden. Für medizinische Einrichtungen wiederum zählen vor allem Patientenfrequenz, Erreichbarkeit und Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Fehlen diese Faktoren, sinkt die Attraktivität spürbar.

Andererseits kann eine Lage außerhalb klassischer Büro-Cluster, etwa in Wohnquartieren oder an deren Rändern, bei einer Umwandlung sogar ein Vorteil sein. Auch ausreichende Parkmöglichkeiten und barrierefreie Zugänge spielen gerade für medizinische Einrichtungen eine zentrale Rolle. Vor einer Umnutzung sollte zudem die lokale Bedarfs- und Wettbewerbssituation analysiert werden, um

die langfristige Perspektive des Projekts zu sichern.

Wann sich Umnutzung lohnt

Ob Büro-Immobilien umgenutzt werden können, hängt von vielen Faktoren ab: Standort, bauliche Struktur, Rechtslage, Kosten und Nachfrage müssen zusammenpassen. Viele Bestände erfüllen diese Voraussetzungen nicht. Sind die Rahmen-

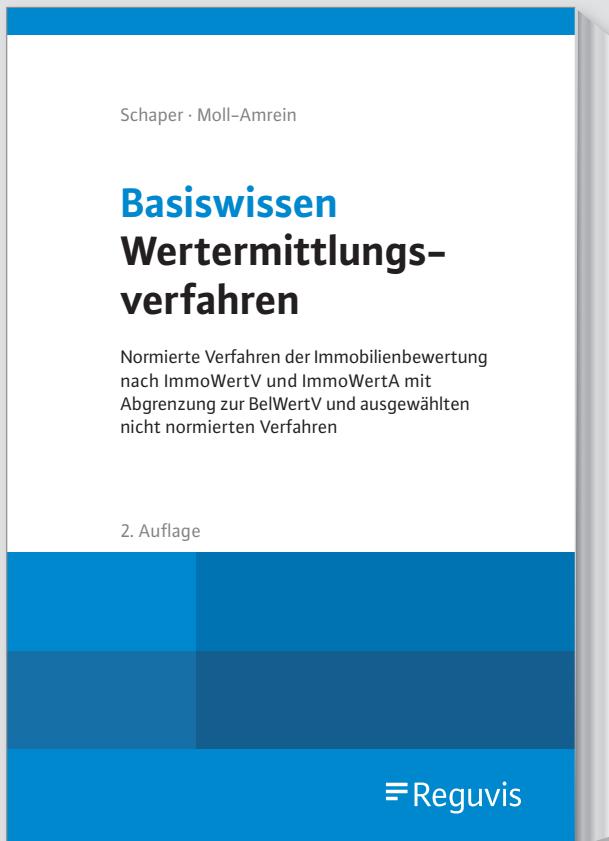
bedingungen jedoch günstig, lässt sich durch professionelle Planung und Umsetzung eine stabile Nachfrage mit langfristigen Mietverhältnissen und gesellschaftlich relevanten Nutzungen verbinden. Damit wird die Umnutzung von Büro-Immobilien in gewerbliches Wohnen oder medizinische Einrichtungen zu einer nachhaltigen und wirtschaftlich interessanten Perspektive für Investoren und Projektentwickler. ■

Chiara Aengevelt

ist geschäftsführende
Gesellschafterin von
Aengevelt Immobilien.
www.aengevelt.com



Verfahren zur Verkehrswertermittlung verständlich erklärt!



NEUAUFLAGE

Schaper · Moll-Amrein

Basiswissen Wertermittlungsverfahren

Normierte Verfahren der Immobilienbewertung nach ImmoWertV und ImmoWertA mit Abgrenzung zur BelWertV und ausgewählten nicht normierten Verfahren

2., aktualisierte Auflage, 2025, 452 Seiten, 16,5 x 24,4 cm, Buch (Softcover), 54,00 €

ISBN 978-3-8462-1195-3

| Print | E-Book | Datenbank-Version |



*Mit dem QR-Code direkt
zum Produkt*

Dieser Leitfaden vermittelt Basis- und Hintergrundwissen zur Immobilienbewertung nach ImmoWertV 2021 und ImmoWertA. Er richtet sich sowohl an Personen, die sich erstmals professionell mit der Materie befassen als auch an erfahrene Wertermittler, die ihre Kenntnisse zu den Wertermittlungsverfahren auf neuestem Stand halten möchten.

Die einzelnen Verfahren werden auf Grundlage der aktuellen Rechtsgrundlagen zur Immobilienbewertung strukturiert aufbereitet und verständlich erläutert. Die praxiserfahrenen Autorinnen veranschaulichen Zusammenhänge und Verfahrensabläufe zusätzlich anhand von zahlreichen Beispielen, Übersichten und Hinweisen.

Die wichtigsten Unterschiede der ImmoWertV 2021 zur ImmoWertV 2010 werden thematisiert und der Anpassungsbedarf von Gutachten aufgezeigt. Den Abschluss bilden Testfragen und -antworten, die Ihnen eine Grundlage zum Selbststudium sowie zur Überprüfung bereits vorhandenen Wissens zu den einschlägigen Wertermittlungsverfahren bieten.

AUS DEM INHALT

- Erläuterung der normierten Wertermittlungsverfahren nach ImmoWertV 2021 und ImmoWertA (Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren und Sachwertverfahren)
- Abgrenzung zu den Verfahren der reformierten BelWertV und zu nicht normierten Verfahren (Investment Methode und Discounted Cash-Flow Verfahren)
- Einführungskapitel mit notwendigen, allgemeinen Erläuterungen und wichtigen Definitionen
- maßgebliche Unterschiede zwischen ImmoWertV 2010 und 2021
- Testfragen und -lösungen zu jedem Kapitel
- ImmoWertV 2021 und ImmoWertA im Anhang

VORTEILE

- ✓ Praxisnahe und strukturierte Darstellung der normierten Wertermittlungsverfahren
- ✓ Darstellung der maßgeblichen Unterschiede zwischen ImmoWertV 2010 und 2021
- ✓ Berücksichtigung der aktuellen Verordnungen und Anwendungshinweise zur Marktwertermittlung (ImmoWertV 2021 und ImmoWertA) sowie der relevanten Gesetze und Verordnungen
- ✓ Berücksichtigung der Änderungen der BelWertV im Oktober 2022
- ✓ Verständliche und klare Sprache
- ✓ Mit vielen Praxisbeispielen, Hinweisen, Übersichten und Erläuterungen
- ✓ Mit Fragen und Antworten zur Wissensüberprüfung

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

shop.reguvis.de

Bestell-Hotline: 02 21 / 9 82 31-850 | E-Mail: service@reguvis.de | www.reguvis.de | In jeder Fachbuchhandlung
Reguvis Fachmedien GmbH | Amerdamer Str. 192 | 50735 Köln

Die Fortentwicklung des Berufsbilds des Gewerbe-Immobilienmaklers

Vom Vermittler zum Strategen

Gewerbe-Immobilienmakler begleiten heute Eigentümer, Investoren und Nutzer weit über den Vertragsabschluss hinaus. Daten, Marktkennntnis und strategisches Denken prägen ein Berufsbild, das sich von der reinen Vermittlung zur umfassenden Beratung weiterentwickelt hat.

Von Stephen Paul

Das Klischee war schon immer falsch und ist trotzdem weit verbreitet: Makler erhalten ihre Provision dafür, dass sie eine Tür aufschließen. Denn nie war eine fundierte Beratung bei der Anmietung oder beim Kauf von Flächen wichtiger als heute. In volatilen Märkten gewinnen Erfahrung, Datenkompetenz und strategisches Denken an Bedeutung. Die meisten Eigentümer, Investoren und Mieter erwarten von Maklerhäusern heute eine umfassende Beratung — nicht nur die reine Vermittlung.

„Unsere Kunden setzen auf Marktkennntnis, Spezialisierung und ein hohes Maß an Beratungstiefe“, erklärt Eckhard Brockhoff, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Brockhoff GmbH aus Essen. Das Unternehmen zählt zu den etablierten Beratungsunternehmen für Gewerbe-Immobilien in Deutschland und hat seine

Organisation konsequent auf diese Anforderungen ausgerichtet: Statt eines Generalistenmodells arbeitet Brockhoff mit spezialisierten Teams für Office, Retail, Logistics und Invest. Im Bereich Logistics gibt es zudem eigene Experten für Light-Industrial-Immobilien sowie spezielle Berater für den Verkauf und Ankauf von Wohnimmobilien im Bereich Invest. Diese Struktur ermöglicht eine spezialisierte Betreuung der einzelnen Objekte und stärkt zugleich die fachliche Tiefe in den jeweiligen Marktsegmenten.

Methodik: Datenbasiert und vernetzt

Immobilienberater bei Brockhoff beobachten kontinuierlich Leerstandsquoten, Mietpreisentwicklungen, Marktbewegungen und Transaktionsvolumina und ergänzen diese durch ihr Fachwissen, das sie gezielt auf Fachmessen, Kongressen, Branchen-

events und über persönliche Netzwerke ausbauen.

Ein Beispiel aus dem Vermietungsgeschäft: Für das Ruhrgebiet liegt die aktuelle Büroleerstandsquote je nach Erhebung zwischen sieben und acht Prozent — ein Wert, der wenig über die tatsächlich vermietbaren Flächen aussagt. Denn besonders im Ruhrgebiet befinden sich viele der Freiflächen in einem Zustand, in dem sie so nicht nachvermietbar sind: Die tatsächlich vermietbare Leerstandsreserve ist durch den baulichen Zustand der Objekte weitaus geringer. Brockhoff kennt den Zustand der Flächen und die Eigentümer vieler Objekte persönlich. Dadurch kann das Team die Mieteransprüche und die Investitionsbereitschaft der Eigentümer schnell abgleichen und sondieren, welche Maßnahmen und Zeiträume zur Nachvermietung erforderlich sind.

„Reine Kennzahlen reichen nicht aus. Das erklären wir auch internationalen Investoren, die die regionalen Märkte nicht gut kennen und daher oft zahlengeleitet agieren. Durch einen intensiven Austausch mit Eigentümern, Unternehmen, Projektentwicklern und Kommunen können wir eine Markteinschätzung geben, die ein wesentlich realistischeres Bild zeichnet und es uns am Ende ermöglicht, die richtigen Parteien zusammenzubringen“, sagt Brockhoff.

Die methodische Vorgehensweise eines modernen Immobilienberaters bezieht daher immer alle Informationsquellen — datengetrieben und persönlich aufbereitet — mit ein und bietet ein breites Leistungsspektrum. Es reicht von der präzisen Einwertung von Bestandsimmo-



In Mülheim beriet Brockhoff bei der Neukonzeptionierung des HafenCenters und vermarktete im Anschluss exklusiv die rund 12.000 Quadratmeter umfassenden Lager-, Mezzanine- und Büroflächen.

Fotos: © Brockhoff GmbH



In einem rund 10.000 Quadratmeter großen Gebäudekomplex in Essen entstand ein moderner Gewerbe-campus. Brockhoff war bereits beim Ankauf eingebunden – lange bevor die Immobilie den Eigentümer wechselte und übernahm die strategische Beratung sowie die anschließende Vermarktung exklusiv.

Ergebnis: Eine zügige Vollvermietung, obwohl die Immobilie außerhalb der begehrten Büro- und Gewerbe-Immobilienlagen liegt.

Beim Neubau ist Flexibilität Pflicht

Auch bei Neubauentwicklungen im Büro- und Logistikbereich bringen Immobilienberater ihre Marktkennntnis aktiv in die Konzeption ein. Ein Beispiel aus Mülheim an der Ruhr zeigt: Eine Logistikhalle wurde so geplant, dass sie sowohl als Single-Tenant-Objekt – also zur ausschließlichen Nutzung durch einen einzigen Mieter – als auch als Multi-Tenant-Objekt, das sich auf mehrere Mietparteien aufteilen lässt, betrieben werden kann. Diese flexible Drittverwertbarkeit gewinnt zunehmend an Bedeutung, da Mietvertragslaufzeiten kürzer und Nutzerbedürfnisse dynamischer werden. Die erzielte Vollvermietung an zwei Mietparteien lässt für die Zukunft die Möglichkeit offen, das Objekt an nur eine oder mehrere Parteien zu vermieten.

Partnerschaft über den Vertragsabschluss hinaus

Während die Tätigkeit früher oft mit der Vertragsunterzeichnung endete, setzen Immobilienberater wie Brockhoff heute auf langfristige Geschäftsbeziehungen. „Rund 77 Prozent unseres Geschäfts entsteht durch Stammkunden“, so Eckhard Brockhoff. Eigentümer und Investoren schätzen dabei die Kombination aus Marktdaten, Innovationsbereitschaft, fachlicher Beratungstiefe und einem über viele Jahre gewachsenen Netzwerks. ■

bilien nach Lage, Zustand, Grundrissstruktur und Drittverwertbarkeit über die Betrachtung des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie – von Ankauf über Entwicklung, Vermietung bis zum Verkauf – bis hin zu Szenario-Analysen, mit denen sich die Wertentwicklung in Abhängigkeit von Zins- oder Baukostenveränderungen abschätzen lässt. Ein weiterer Bestandteil ist die frühzeitige Einbindung potenzieller Nutzer, damit Flächen schon in der Planungsphase marktgerecht gestaltet werden können.

Digitalisierung und ESG

Neben klassischer Standortexpertise setzen Immobilienberater wie Brockhoff auf digitale Werkzeuge. Markt- und Angebotsdatenbanken, Drohnenaufnahmen und KI-gestützte Vermarktungsschritte beschleunigen Prozesse und schaffen Transparenz. „Künstliche Intelligenz ist fester Bestandteil unseres Arbeitsalltags. Diese Entwicklung dürfen Makler nicht verschlafen. Allerdings nutzen wir KI-Tools immer nur als ergänzendes Medium. Makeln ist und bleibt ein People-Business“, so der 67-Jährige, der seit vielen Jahren darauf achtet, moderne Methoden und Techniken in die Arbeitsprozesse seines Unternehmens zu integrieren.

Ein weiterer Entwicklungstreiber ist der Wunsch vieler Mieter und Eigentümer nach ESG-konformen Immobilien. Nachhaltigkeitsaspekte beeinflussen mittlerweile nicht nur Finanzierungen, sondern auch die Vermietbarkeit: ESG-konforme Bürogebäude erhöhen ihre Vermietungswahrscheinlichkeit deutlich. Insbesondere Immobilien in Randlagen können

durch energetische Sanierungsmaßnahmen wieder zu gefragten Unternehmensstandorten werden. Durch eine systematische Beratung der Eigentümer unter Einbeziehung von bereits umgesetzten Beispielobjekten konnten in mehreren Fällen Immobilien in Randlagen erfolgreich am Markt platziert werden.

Projektbeispiel: Revitalisierung mit Weitblick

Ein Projekt aus Essen verdeutlicht diese Herangehensweise: In einem rund 10.000 Quadratmeter großen Gebäudekomplex mit peripherer Lage entstand ein moderner Gewerbe-Campus, der gemeinsam mit dem Eigentümer neu positioniert werden konnte – durch flexible Raumkonzepte, eine Mischung aus Büro-, Gastronomie- und Hallennutzung sowie durch die gezielte Ansprache potenzieller Nutzer.



Eckhard Brockhoff

ist geschäftsführender
Gesellschafter der
Brockhoff GmbH.
www.brockhoff.de

Energiemanagement in Gewerbe-Immobilien

Fit für EPBD und GEG

Energie wird zum Kosten- und Compliance-Faktor Nummer eins – und die Spielregeln ändern sich rasant. Viele Betreiber fragen sich: Wie kann das Energiemanagement so umgesetzt werden, dass es rechtssicher, förderfähig und wirtschaftlich ist? Welche Schritte sind jetzt konkret dran – und wie behält man sich Aufwand, Nutzen und Nachweispflichten im Griff? Stefan Schaffner erläutert beispielhaft aus seiner Beratungspraxis Schritt für Schritt die Phasen des Optimierungsprozesses, von der Bestandsanalyse über das Finanzierungskonzept bis hin zum kontinuierlichen Monitoring.

Von Stefan Schaffner

Die Uhr tickt: Die Vorgaben der novellierten EU-Gebäuderichtlinie EPBD beziehungsweise deren nationale Ausgestaltung in Form des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) verpflichten seit dem 1. Januar 2025 Eigentümer von Nichtwohngebäuden mit Heizungs- oder Kühlungsanlagen über 290 kW Nennleistung, ein System für die Gebäudeautomatisierung und -steuerung zu installieren. Durch kontinuierliche Überwachung und Analyse der Verbräuche sollen geeignete Schritte eingeleitet werden, die dann die Energieeffizienz der Liegenschaft verbessern. Ab 2027 greifen dann zusätzlich nach und nach die neuen Mindestanforderungen des EPBD IV (zum Beispiel Vorgaben für „Null-Emissionen“ oder Minimalstandards für Altbauten: MEPS).

Regulatorische und technische Herausforderungen

Immobilienverantwortliche, Betreiber und ESG-Manager stehen vor der Herausforderung den Vorgaben von EPBD und GEG schnellstmöglich nachzukommen. Auch Investoren und Eigentümer erhöhen den Druck, die Anforderungen zügig umzusetzen. Denn laut § 71a Gebäudeenergiegesetz sind sie bei Heiz-

oder Kühlsystemen ab 290 kW verpflichtet, ein Energieüberwachungssystem zu installieren. Ziel des Gesetzes ist es, den Energieverbrauch kontinuierlich zu erfassen, Maßnahmen zur Effizienzsteigerung einzuleiten und die Energiebilanz messbar zu erfassen. Doch die rechtlichen Vorgaben sind vielschichtig und dynamisch – je nach Gebäudetyp, Leistungsklasse oder Maßnahme gelten unterschiedliche Fristen, Schwellenwerte und Förderbedingungen.

Welche Optimierungen sind nun konkret erforderlich und gleichzeitig wirtschaftlich sinnvoll? Es gilt, die Gebäudeperformance zu quantifizieren und zu dokumentieren. Gleichzeitig stehen die erforderlichen Daten nicht in ausreichender Tiefe zur Verfügung oder sind nicht standardisiert. Zudem ist die technische Gebäudeausstattung häufig veraltet. Schnittstellen zu digitalen Tools? Fehlanzeige! Der Investitionsbedarf und der Zeitaufwand für die Umsetzung sind daher vielfach erheblich. Technische Leiter und Facility-Manager wissen um die Dringlichkeit der Umsetzung. Was ihnen fehlt, ist neben den erforderlichen Ressourcen ein Ablaufplan, der sie durch den



Prozess der Optimierung führt. Wie könnte dieser Weg aussehen?

Systematische Optimierung

Der erste Schritt, um die gesetzlichen Anforderungen nachhaltig zu erfüllen, besteht in einer umfassenden Ermittlung des Status quo. Dieser bildet die Grundlage aller folgenden Optimierungen. Hierzu gehört auch eine detaillierte Bestandsaufnahme der existierenden Anlagen in den relevanten Liegenschaften (technische Anlagenübersicht, Energie- und Medienverbräuche, Alter, Wartungshistorie, Digitalisierungsgrad und Steuerungstechnik und so weiter) sowie die Festlegung der Ziel- und Rahmenbedingungen. Dieser Referenzzustand ist unter anderem bei der Bewerbung um Förderprogramme wie BEG oder KfW relevant. Erst hierauf kann ein technischer Optimierungsplan mit der Definition der passenden Key Performance Indicators (KPIs) für die Liegenschaft folgen. So lässt sich dann später der Erfolg der Maßnahmen objektiv beurteilen.

Nach diesen Vorarbeiten ist es Zeit für die Erstellung eines passgenauen Finanzierungskonzeptes, um die Umsetzung so kosteneffizient wie möglich zu gestalten. Die Vielzahl an Angeboten und Möglichkeiten mag zunächst abschrecken. Aber es lohnt sich, ausreichend Zeit in die Recherche geeigneter Fördermittel und Finanzierungsoptionen zu investieren. Auch ist es möglich, Programme zu kombinieren. Unbedingt zu beachten sind jedoch Kumulierungsvorgaben wie zum Beispiel eine Maximalförderquote sowie Beantragungsfristen vor Maßnahmenbeginn. Im letzten Schritt wird eine Datenplattform wie beispielsweise der BAScloud implementiert, die alle Informationen aus der Liegenschaft zentral sammelt, aufbereitet, validiert und für Analysen bereitstellt. So lassen sich die Daten der optimal eingestellten Anlagen laufend erfassen und sämtliche Prozesse Schritt für Schritt automatisieren.

Transparenz und Rechtssicherheit

Nur mit einem ganzheitlichen Ansatz lassen sich gesetzliche Vorgaben auch künftig zuverlässig erfüllen. Eine simple Über-

steuerung der bestehenden Anlagen, wie sie immer wieder zu beobachten ist, bringt zwar schnelle Effekte, führt aber dazu, dass die Systeme in den meisten Fällen in den wenig effizienten Ursprungszustand zurückfallen, sobald die entsprechende Lösung entfernt wird. Ein strukturiertes, systematisches Vorgehen hingegen sorgt nicht nur für die Einhaltung des rechtlichen Rahmens bezüglich Energiemonitoring, Effizienzsteigerung und Automation. Es schafft auch dauerhaft Transparenz, macht Einsparpotenziale sichtbar und hilft Kosten zu senken. Nicht zuletzt trägt dieser Ansatz dazu bei, den Immobilienwert dauerhaft zu steigern und zugleich Kosten zu senken.

Strukturiert handeln und so Mehrwert schaffen

Der Handlungsdruck ist hoch, die Anforderungen sind komplex. Doch durch ein strukturiertes, schrittweises Vorgehen lassen sich die rechtlichen Vorgaben nicht nur erfolgreich bewältigen, sondern auch nutzen: für eine nachhaltige Optimierung, langfristige Kostenersparnis und eine höhere Gebäudeperformance. Wer jetzt handelt, gewinnt an Transparenz, Effizienz und Zukunftssicherheit. ■



Stefan Schaffner

ist Geschäftsführer der BAScloud GmbH.
www.bascloud.net

Foto: © Jan Riedel Fotografie

Datenschutz für Immobilienprofis

DSGVO nervt? Uns nicht.
Deshalb übernehmen wir das gerne für Sie.

Mehr unter www.ituso.de



ituso





Ein bekanntes Beispiel für revitalisierte Gewerbehöfe sind die Hackeschen Höfe in Berlin.

Wie Makler den Trend zu kleinteiligen Gewerbeflächen nutzen können

Gewerbehöfe als Zukunftsmarkt für die Vermittlung

Von der Nischenimmobilie zum stabilen Investment: Gewerbehöfe kombinieren urbane Nähe, kleinteilige Nutzung und ESG-taugliche Baukonzepte. Sie bieten Handwerk, Start-ups und kleinen Unternehmen Raum für Wachstum. Maklern und Investoren eröffnen sich dadurch neue Perspektiven im Gewerbesegment.

Von Jakob Peters

Die Nachfrage nach kleinteiligen Gewerbeflächen wächst stetig, während das Angebot kaum Schritt hält. Kleine und mittlere Unternehmen, E-Commerce-Anbieter und technologieorientierte Start-ups suchen stadtnahe, bezahlbare und funktionale Flächen. Gerade in Zeiten fragiler Lieferketten und eines engen Fachkräftemarktes sind flexible Immobilienangebote ein wichtiger Standortfaktor. Moderne Gewerbehöfe mit modularen, „Plug-and-Play“-fähigen Einheiten schließen hier eine bislang vernachlässigte Lücke.

Kleinere Gewerbeeinheiten werden stärker nachgefragt

Das klassische Handwerk umfasst rund eine Million Betriebe mit über 5,6 Millionen Beschäftigten und 771 Milliarden Euro Jahresumsatz. Zusammen mit den rund 3,4 Millionen kleinen und mittleren Unternehmen, die über 19 Millionen Menschen beschäftigen, bilden sie das Rückgrat der deutschen Wirtschaft – und prägen die Nachfrage nach kompakten Flächen. In den Ballungsräumen entfallen laut Colliers mehr als 60 Prozent aller

Abschlüsse auf Einheiten bis 3.000 Quadratmeter. Der Trend ist eindeutig: viele Deals, kleine Flächen, starke Nachfrage und ein Markt, der strukturell auf die Logik von Gewerbehöfen zugeschnitten ist.

Gewerbehöfe sind urbane Infrastruktur

Gewerbehöfe 2.0 bieten standardisierte Einheiten zwischen 180 und 600 Quadratmetern, die Werkstatt-, Lager- und Büroflächen kombinieren. Rechteckige Grundrisse, hohe Bodentraglasten und vorbereitete Medienanschlüsse machen

sie vielseitig nutzbar. ESG-Standards wie Photovoltaik, Ladepunkte oder Holz-Hybrid-Bauweisen sichern ökologische wie ökonomische Akzeptanz.

Auch Kommunen setzen zunehmend auf dieses Konzept, um produktive Arbeit in verdichteten Lagen zu halten. Das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung zählt Gewerbehöfe inzwischen zur „produktiven, gemischten Stadt“. Sie sind damit keine Nische mehr, sondern Teil einer strategischen Stadtentwicklung.

Umdenken in der Vermittlungspraxis gefragt

Für Makler bedeutet das: weniger klassische Objektsuche, mehr kuratierte Beratung. Entscheidend sind Bedarfsanalysen, Cluster-Kennntnis und technische Expertise. Ein Gewerbehof verkürzt Lieferketten, stärkt Wachstum und zieht Fachkräfte an – diese Argumente müssen in Exposés klar transportiert werden.

Nutzer reichen vom digitalisierten Handwerksbetrieb über urbane Produktionsbetriebe bis zu Micro-Fulfillment-Anbietern. Sie alle suchen flexible, energieeffiziente Flächen zwischen 200 und 600 Quadratmetern.

Auch Investoren profitieren: viele kleine Mietverträge mindern Klumpenrisiken und beschleunigen Nachvermietungen. ESG-Maßnahmen lassen sich skalieren und verbessern die politische Akzeptanz. Förderprogramme zur urbanen Produktion verstärken den Rückenwind.

Makler als Brückenbauer im neuen Marktsegment

Entscheidend ist, geeignete Grundstücke sichtbar zu machen – oft Restflächen neben Logistikarealen, ehemalige landwirtschaftliche Parzellen oder Hinterhöfe in privatem Besitz. Hier sind Makler als Brückenbauer zwischen Eigentümern und Entwicklern gefragt. Wo diese Schnittstelle funktioniert, entstehen aus

Restflächen Zukunftsstandorte für die urbane Wirtschaft. ■



Jakob Peters

ist CEO der Peters Development GmbH, Hamburg – Teil der familiengeführten Peters Group mit rund 200 Mitarbeitern und über 28 Jahren Erfahrung im gesamten Immobilien-Lebenszyklus.
www.petersgroup.ag

Anzeige

Über 9.500 Kollegen warten auf Sie.



Jetzt kostenfrei Mitglied werden
www.maklersprechstunde.com



Die Premium Partner der Maklersprechstunde



Die Supporting Partner der Maklersprechstunde



Powered by



Brückenbauerpreis 2026

Jetzt Vorschläge einreichen!

Mit dem „Brückenbauerpreis der deutschen Immobilienwirtschaft“ hat der IVD eine Auszeichnung ins Leben gerufen, die das gesellschaftliche Engagement der Branche sichtbar macht. Geehrt werden Persönlichkeiten, deren Wirken weit über den beruflichen Alltag hinausreicht. Sie bauen Brücken und leisten damit einen besonderen Beitrag zu Gemeinsinn, sozialem Zusammenhalt und demokratischer Kultur.

Der Preis stellt Haltungen und Handlungen ins Rampenlicht, die Mitmenschlichkeit, Zivilcourage, Dialogbereitschaft und demokratische Werte verkörpern. Anerkannt wird besonderes Engagement – sei es durch soziale oder kulturelle Projekte, Initiativen zur Förderung von Toleranz und Integration oder durch den Einsatz für eine lebendige Zivilgesellschaft. Maßgeblich für die Auswahl sind die gesellschaftliche Relevanz, die Nachhaltigkeit des Engagements und der Vorbildcharakter der vorgeschlagenen Persönlichkeiten.

Die nächste feierliche Preisverleihung findet im Rahmen des Deutschen Immobilitätstags 2026 am 18. und 19. Juni im Steigerwaldstadion in Erfurt statt. Verbunden ist sie mit einer Laudatio des IVD-Präsidenten, einer Urkunde sowie einer Spende, die unmittelbar dem ausgezeichneten Engagement zugutekommt. So wird sichtbar, wie die Immobilienwirtschaft über ihr Kerngeschäft hinaus Verantwortung für das Gemeinwesen übernimmt.

Alle Mitglieder des IVD sind eingeladen, geeignete Persönlichkeiten für den Brückenbauerpreis 2026 vorzuschlagen. Die Vorschläge können formlos eingereicht werden, sollten jedoch eine kurze Begründung enthalten, die das besondere Engagement der vorgeschlagenen Person beschreibt.

Bitte senden Sie Ihre Vorschläge bis zum 31. Dezember 2025 an die IVD-Bundesgeschäftsführerin Carolin Hegenbarth: carolin.hegenbarth@ivd.net ■



In diesem Jahr wurde Nicolai Schwarzer, Inhaber der SCHWARZER Unternehmensgruppe, für sein gesellschaftliches Engagement ausgezeichnet – mit dem Verein „Nie wieder ist jetzt“ setzt er sich für demokratische Werte, gegen Antisemitismus und für eine Kultur des Zuhörens ein. Hier bei der Preisverleihung auf dem Deutschen Immobilitätstag am 6. Juni 2025 in Berlin (von links): IVD-Präsident Dirk Wohltorf, Nicolai Schwarzer, Klaus Saloch (Kleinanzeigen) und Kai Wegner, Regierender Bürgermeister von Berlin.

Foto: © IVD



DIE SCHÖNSTEN IMMOBILIEN. DIE BESTEN MAKLER.



Besuchen Sie jetzt www.bellevue.de,
das besondere Immobilienportal.

Wollen Sie mit Ihrem Angebot einen exklusiven Kundenkreis erreichen?
Alle Infos und Konditionen finden Sie unter www.bellevue.de. Sprechen Sie uns gern auch direkt an.
E-Mail: service@bellevue.de • Telefon: +49 40 593 625 030

Bauzinsen bleiben vorerst stabil

Bestzins 10-jähriger und 15-jähriger Hypothekendarlehen

in Prozent

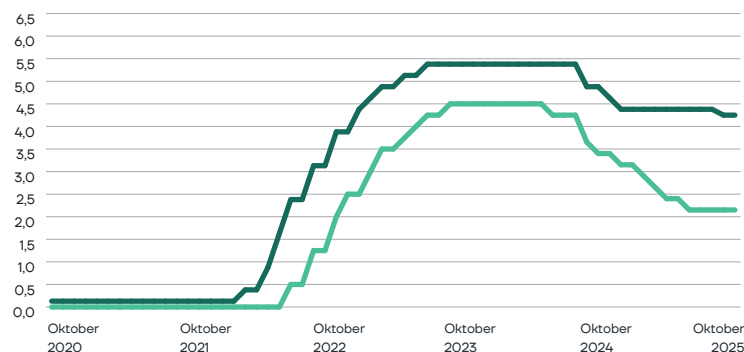
10-jähriges Hypothekendarlehen
15-jähriges Hypothekendarlehen
Quellen: Dr. Klein Privatkunden AG, Europace AG



EZB- und Fed-Leitzins

in Prozent

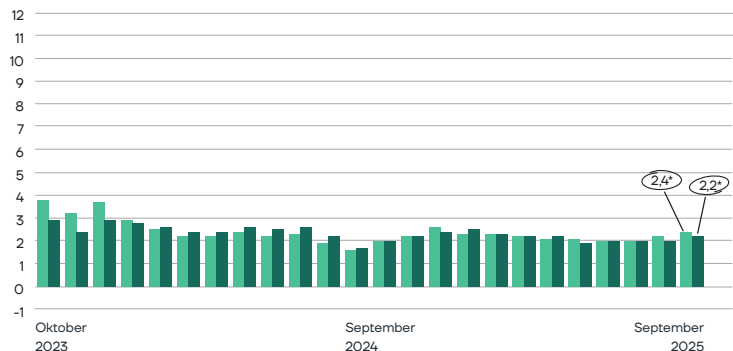
Leitzins EZB
Leitzins Fed
Quellen: Bundesbank, Federal Reserve System



Verbraucherpreise Deutschland und Eurozone

in Prozent, im Vergleich zum Vorjahresmonat

Verbraucherpreise Deutschland
Verbraucherpreise Eurozone
Quellen: Destatis, Eurostat * Vorläufiger Wert



Quelle: Qualitypool GmbH

Die Europäische Zentralbank (EZB) signalisiert in den Protokollen der letzten geldpolitischen Sitzung weiterhin Zurückhaltung.

Trotz des jüngsten Anstiegs der Inflation in der Eurozone um plus 2,2 Prozent zum Vorjahr — erstmals seit April wieder über der Zielmarke von zwei Prozent — sieht die EZB derzeit keinen unmittelbaren Handlungsdruck. Die Europäische Notenbank setzt auf eine datenbasierte, von Sitzung zu Sitzung getroffene geldpolitische Entscheidung. EZB-Präsidentin Christine Lagarde sagte kürzlich, sie erwarte, dass die Inflation voraussichtlich

in den nächsten Jahren nahe der Zwei-Prozent-Marke bleiben werde.

Die Baufinanzierungszinsen in Deutschland zeigen sich weiterhin stabil auf vergleichsweise moderatem Niveau. Die Bestzinsen für zehnjährige Zinsbindungen liegen aktuell bei rund 3,3 Prozent, die 15-jährigen Bindungen im Bereich von 3,5 Prozent. ■

Tendenz:

Kurzfristig: Seitwärts mit leichter Volatilität
Langfristig: Stabil bis leicht rückläufig

Einfach unschlagbar: Unser Netzwerk für Sie!

Als Mitglied sind Sie Teil von etwas Großem – und Sie profitieren von starken Kooperationspartnern, die Ihnen exklusive Vorteile, Rabatte und Services bieten.



Hier finden Sie
alle Angebote



Neugierig geworden?

In jeder Ausgabe des AIZ-Immobilienmagazins stellen wir ab der nächsten Ausgabe mehrere unserer Partner genauer vor – mit spannenden Einblicken und echten Mehrwerten für Ihren Alltag. Reinschauen lohnt sich!

Aareon



DOMUS



FIO



noventic



IM FOKUS

Anschlussfinanzierung für Bestandsimmobilien Mit Neubewertung Zinsen optimieren?

Eine Neubewertung kann bei Anschlussfinanzierungen die Zinsen deutlich senken – oder auch wirkungslos bleiben. Entscheidend sind Beleihungsauslauf, Wertentwicklung und die Frage, ob Banken externe Gutachten überhaupt akzeptieren.

Von Stephen Paul

Eine Neubewertung von Bestandsimmobilien kann bei Anschlussfinanzierungen erheblichen Einfluss auf die Kreditkonditionen haben. Entscheidend ist der Beleihungsauslauf – also das Verhältnis von Restschuld zum Immobilienwert. „Die Bank bestimmt Ihre Zinsen danach, wie viel Sie noch schulden im Verhältnis zum Immobilienwert“, sagt Stephanie Schäfer, öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige und Vorsitzende des Fachausschusses Sachverständige im IVD West. Sinkt dieser Wert unter Schwellen wie 80 oder 60 Prozent, lassen sich in vielen Fällen bessere Konditionen aushandeln.

Praxis und Grenzen

Eine Neubewertung lohnt nach Einschätzung von IVD-Experten vor allem, wenn die Immobilie seit der Erstfinanzierung deutlich im Wert gestiegen ist oder wenn die Tilgung kräftig vorangeschritten ist. „Relevanz hat eine Neubewertung vor allem bei ursprünglich hohen Finanzierungsanteilen über 80 Prozent. Unter 60 Prozent verbessert sich der Zins in der Regel nicht weiter“, so Schäfer.

Achim Amann, Geschäftsführer von Black Label Immobilien Investments und stellvertretender Vorsitzender des IVD Berlin-Brandenburg, unterstreicht den längerfristigen Trend: „Es ist fast immer sinnvoll, den Wert seiner Immobilie neu berechnen zu lassen. Gerade die Beleihungswerte könnten sich in den letzten zehn Jahren deutlich zugunsten der Eigentümer entwickelt haben.“ Besonders bei vermieteten Objekten sei die Neubewertung interessant, da sich die steuerliche Restnutzungsdauer anpassen lasse.

Bankenpolitik entscheidet

Ob die Neubewertung tatsächlich zum Tragen kommt, hängt stark vom Kreditinstitut ab. „Viele Banken, die die Immobilie bereits finanziert haben, lassen keine Neubewertung zu“, berichtet Jan Mettenbrink, Geschäftsführer der maison Immobilien GmbH und stellvertretender Vorsitzender des IVD Nord.

Häufig setzen Institute eigene Gutachter ein. Inwieweit Maklergutachten anerkannt werden, hängt stark von der Reputation vor Ort ab.

Schäfer weist zudem auf die Wirtschaftlichkeitsgrenzen hin: „Bei 300.000 Euro Restschuld bringt 0,1 Prozent Zinsersparnis über zehn Jahre nur 3.000 Euro. Damit wäre der Vorteil durch die Gutachtenkosten oft aufgezehrt.“ Externe Vollgutachten liegen je nach Umfang zwischen 1.000 und 4.000 Euro.

Die Bank ist nicht verpflichtet, externe Bewertungen zu akzeptieren, auch wenn sie von öffentlich bestellten Sachverständigen stammen. Amann ergänzt: „Besonders wenn Sie ein Gutachten erstellen lassen bei einem zertifizierten Immobiliengutachter, welches 2.000 bis 3.000 Euro kosten könnte, hilft Ihnen dieses zwar nicht zwingend bei der Bank, aber es verschafft eine bessere Verhandlungsposition.“

Neubewertung als strategisches Instrument

In der Praxis bieten Finanzierungsvermittler und Banken häufig kostengünstige, teils auch kostenlose Bewertungen im Rahmen einer Finanzierung an. Erste Wertermittlungen durch Makler sind dabei ein wichtiges Mittel, um Kunden frühzeitig Orientierung zu geben und die eigene Beratungsleistung sichtbar zu machen. „Diese Berechnungen sind im ersten – Ansatz kostenlos und geben schnell Klarheit, ob eine Neubewertung lohnend ist“, betont Amann.

Entscheidend ist jedoch der strategische Einsatz solcher Bewertungen. Vergleiche zwischen Marktwerten und den von Banken angesetzten Beleihungswerten eröffnen Ansatzpunkte für Verhandlungen über Konditionen. Wer regionale Wertentwicklungen im Blick behält, kann Eigentümern fundierte Argumente liefern und zugleich die eigene Marktposition stärken. Damit wird die Neubewertung nicht nur zu einem Instrument für bessere Finanzierungsbedingungen, sondern auch zu einem Wettbewerbsfaktor im Vermittlungsgeschäft. ■



Neue Pflicht bei Wärmepumpen: Wir übernehmen das für Sie.

Wärmepumpen müssen jetzt verbrauchsgerecht abgerechnet werden. So schreibt es die Heizkostenverordnung vor.

Wir installieren innovative Messtechnik und erfassen die Verbräuche per Funk. So erstellen wir verbrauchsgerechte Abrechnungen ohne Betreten der Wohnung: einfach und zuverlässig. Das ist Rechtssicherheit leicht gemacht.

Mehr erfahren auf
ista.de/waermepumpe



ista
Switch to Smart

Neues Trainingsangebot für den Branchennachwuchs

Fit für die IHK-Prüfung

Mit dem Azubi-IMMO-Campus fördert die Europäische Immobilien Akademie (EIA) nicht nur die fachliche, sondern auch die persönliche Entwicklung in der Berufsausbildung — und zeigt: Lernen kann Spaß machen.

Von Andrea Maria Peters

Wer in der Immobilienwirtschaft ausbildet, weiß: Die größte Herausforderung liegt nicht im Fachwissen allein, sondern darin, junge Menschen zum Lernen zu motivieren und sie mental auf die Abschlussprüfung vorzubereiten. Genau hier setzt der neue Azubi-IMMO-Campus der EIA an — ein bundesweit einzigartiges Trainingskonzept für Auszubildende zum Immobilienkaufmann oder zur Immobilienkauffrau.

Wie in einem Trainingslager werden die Teilnehmer gezielt auf die Prüfungssituation vorbereitet. Nach der Anmeldung starten die Teilnehmer mit einer Einführungs-Audiodatei, die Grundwissen zu Lernmotivation, Gedächtnis und Stressbewältigung vermittelt. Herzstück des Programms ist eine wissenschaftlich fundierte Lernsoftware: Mit der App NeuroNation — gesponsort von onOffice — trainieren die Auszubildenden spielerisch ihr Gehirn und steigern ihre kognitive Leistungsfähigkeit.

Mentale Stärke und Prüfungsstrategie

Im Anschluss folgt ein gezieltes Prüfungs-Training, in dem reale Aufgaben analysiert, bearbeitet und besprochen werden. Diese Trainingsmodule finden am 26. Januar und am 2. Februar 2026 statt.

Der Abschluss des Programms bildet die Azubi-Olympiade am 13. Februar 2026: Neben einem schriftlichen Test werden auch die Ergebnisse aus der Lernfitness-App ausgewertet.

Die besten fünf Teilnehmer werden noch am selben Tag mit attraktiven Preisen ausgezeichnet — gestiftet von den Sponsoren BEST GRUPPE, TEN31 Bank AG, imovion, onOffice und dem IVD West.

1. Platz: Teilnahme an der EIA-Studienreise (Wert 1.500 Euro)
2. Platz: Verlängertes Wochenende auf Mallorca (Wert 1.000 Euro)
3. Platz: Amazon-Gutschein (Wert 200 Euro)
4. Platz: Teilnahme an der IVD-West-Verbandsschiffahrt 2026
5. Platz: Teilnahme am EIA-Akademietag 2026 in Saarbrücken
6. Platz: 2 Tickets für die „onOffice business-beats“

Förderung erzeugt Bindung

Der Azubi-IMMO-Campus kann ab sofort gebucht werden. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist es entscheidend,

in den eigenen Nachwuchs zu investieren. Eine gezielte Förderung stärkt nicht nur die Kompetenzen der Auszubildenden, sondern schafft auch eine Bindung an das Unternehmen. ■

Azubi-IMMO-Campus

Die umfassende Vorbereitung auf die Abschlussprüfung zum Immobilienkaufmann / zur Immobilienkauffrau

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

www.eia-akademie.de/immo-campus



Andrea Maria Peters

ist Leiterin der der Europäischen Immobilien Akademie und zusätzlich zuständig für die Weiterbildungsberatung.
www.eia-akademie.de

CLEVER BUSINESS: SMART DEALS

Breiteres Portfolio, vereintes Know-how, mehr Interessenten,
schnellere Abschlüsse – höherer Umsatz. Entdecken Sie alle Vorteile
von Gemeinschaftsgeschäften. Jetzt auf ivd.net/smart-deals

Smart-Home
Kopfhörer

Smart-Speaker

Smart Life

Smart-Book



DIE IMMOBILIEN
UNTERNEHMER.





AUF EINE TASSE MIT ... MARKUS JUGAN

**IVD-Vizepräsident
Geschäftsführender Gesellschafter der
Immobilien Jugan Investmentverwaltung GmbH, München**



Eine Tasse Kaffee oder Tee?

Cappuccino und Espresso. Wenn bei mir Tee auf dem Tisch steht, wissen meine Mitarbeiter, dass ich krank bin.

Ihre erste Immobilie?

Eigentlich immer gleich ganze Straßenzüge — im Monopoly-Spiel. So sind verregnete Ferien in der Kindheit schnell vergangen. Vielleicht haben diese frühen „Immobilien Erfahrungen“ meine Liebe zur Branche geweckt.

Ihr bislang größtes berufliches Projekt?

Unser erstes größeres Mehrfamilienhaus für den Eigenbestand, das wir von der Planung über die Änderung des Bebauungsplans bis zur schlüsselfertigen Fertigstellung umgesetzt haben.

Welche Eigenschaft hat Ihnen geholfen?

Die Beharrlichkeit, sich auch um Details zu kümmern und Dinge zu hinterfragen.

Welches Gebäude passt zu Ihrer Persönlichkeit?

Ein alter Vierkanthof. Ich finde, ein Altbau hat eine Seele, vermittelt Empathie, ist mit seiner geschlossenen Bauweise aber auch eine sichere Burg. Gleichzeitig steht ein Bauernhof für die Produktion von Lebensmitteln. Ernährung ist wie Wohnen ein Grundbedürfnis. Als leidenschaftlicher Immobilienverwalter betreut man das Zuhause vieler Menschen.

Welches gesellschaftliche Thema treibt Sie an?

Unsere Gesellschaft ist oberflächlicher geworden. Viele Menschen möchten sich mit komplexen Themen nicht mehr befassen. Das ist verständlich, wenn man sich von großen politischen Umwälzungen überfordert fühlt — aber die Folge, Parteien zu wählen, die vermeintlich einfache Lösungen anbieten, kann ich nicht nachvollziehen. Diese Oberflächlichkeit findet man auch im Privaten: Zu wenige hinterfragen ihre finanzielle Zukunft. Besonders junge Menschen wissen oft zu wenig über Vermögensbildung. Es muss ja nicht gleich mit der Immobilie beginnen — ein paar Aktien sind ein schöner Start.

Ein Tag Gesetzgeber — was würden Sie ändern?

Nach meiner Wahrnehmung haben wir keine soziale Marktwirtschaft mehr. Der Staat greift in zu vielen Bereichen zu stark ein, sodass wir gefühlt eine „Planwirtschaft“ oder gelenkte Wirtschaft haben. Ich würde viele Gesetze korrigieren, um den Menschen mehr Eigenverantwortung zurückzugeben — besonders beim

kommunalen Vorkaufsrecht und im überbordenden Mietrecht braucht es einen Befreiungsschlag.

Haben Sie ein tägliches Ritual?

Rituale können Leitplanken sein, aber auch einengen. In meinem Alltag mit vielen Themen vergeht der Tag meist ohne festes Ritual. Wichtig ist mir jedoch ein privater Freiraum — eine Zeit ohne Mails und Handy.

Ein Objekt mit Geschichte in Ihrem Büro?

Ein altes Golfbag mit Golfschlägern. Das Besondere daran ist mein Namenszug und die Herkunft: Es stammt von einem kanadischen Rüstungskonzern, dessen Chef leidenschaftlicher Golfer war und neben Waffen auch Schläger produzieren ließ.

Wie halten Sie Beruf und Privatleben in Balance?

Meinen Ausgleich finde ich im Freien — bei einer kleinen Bergtour, einem Glas Wein im Garten oder beim Golf. Schon ein paar Bälle auf der Range genügen, um den Kopf freizubekommen. Im Winter ziehe ich mich gern in meine private Indoor-Golfanlage zurück, die ich mit Freunden betreibe.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Im Bayerischen sagt man: „Nicht geschimpft ist genug gelobt.“ also halte ich mich mit Selbstlob lieber zurück.

Welchen Rat hätten Sie für Ihr jüngeres Ich?

Nur du kannst deinen Weg gehen. Habe den Mut, auch neue Wege zu beschreiten.

Wenn wir Sie besuchen kämen, was würden Sie kochen?

Ich koche gern. Manche behaupten, meine Heimatstadt München sei die nördlichste Stadt Italiens. Also würde es ein italienisches Gericht geben — lassen Sie sich überraschen.

Wenn Ihr Arbeitsalltag einen Soundtrack hätte, welche Musik würde laufen?

Ich bin detailaffin, ob in der Arbeit oder beim Golfschwung. Deshalb würde ich ein Stück mit vielen Nuancen wählen — etwa *Lascia ch'io pianga* aus der Oper *Rinaldo* von Georg Friedrich Händel.

Potenziale erkennen, bevor sie sichtbar sind

Gewerbe-Immobilien verlangen mehr als nur gute Lage und solide Bausubstanz. Sie fordern ein Verständnis für das, was zwischen Zahlen, Grundrissen und Umfeldinformationen liegt. Wer ein Objekt prüft, muss nicht nur den Zustand bewerten, sondern seine mögliche Zukunft lesen können. Genau dort verändert sich gerade die Art, wie Makler, Entwickler und Investoren arbeiten — nicht durch neue Tools allein, sondern durch die Art, wie Informationen miteinander verknüpft werden.

Von Jan Kricheldorf

Die klassische Due Diligence bleibt aufwendig. Unterlagen aus unterschiedlichsten Quellen, Standortdaten, Wirtschaftsdaten, Marktberichte, Bebauungspläne — alles wird geprüft, einzeln und oft wiederholt. Wer das manuell macht, braucht Wochen. Gleichzeitig entstehen Entscheidungen immer unter Zeitdruck. Der Unterschied heute: Viele dieser Informationen liegen bereits in digitaler Form vor und können zusammengeführt werden. Das beschleunigt die Analyse nicht nur, sondern eröffnet auch neue Perspektiven auf die Frage, welche Nutzung an welchem Ort wirklich Sinn ergibt.

Vom Bauchgefühl zur belastbaren Annahme

Die wichtigste Kompetenz bleibt, Potenziale zu erkennen. Aber die Grundlage verändert sich. Wer heute Gewerbeobjekte bewertet, kann auf eine neue Art von Standortanalyse zugreifen: Systeme, die Daten zu Wirtschaftsstruktur, Kaufkraft, Branchenentwicklung oder Verkehrsanbindung kombinieren und daraus ein realistisches Bild der Umgebung erzeugen. Schon bei der Akquise lässt sich prüfen, ob ein Objekt in seiner aktuellen Nutzung eine Zukunft hat — oder ob eine Umnutzung mehr Chancen verspricht.

Das zeigt sich besonders dort, wo der stationäre Handel zurückgeht. Viele Verkaufsflächen stehen leer, oft in guten Lagen, aber mit überholtem Konzept. In einigen Städten werden daraus Arztzentren, Apartments oder hybride Nutzungen. Solche Entscheidungen sind keine Bauchfragen mehr, sondern folgen heute nachvollziehbaren Mustern.

Ein Beispiel

Für die Planung medizinischer Einrichtungen lassen sich Versorgungsgrade, Altersstrukturen und Zulassungsgrenzen

auswerten. So wird früh sichtbar, wo Umnutzungen realistisch sind — und wo sie an politischen oder regulatorischen Grenzen scheitern. Ähnlich gilt das für temporäre Wohnformen, etwa Serviced Apartments oder Ferienutzungen, die in Gewerbeobjekten entstehen können.

Was früher aufwendige Marktrecherche erforderte, lässt sich inzwischen mit wenigen, aber gezielten Datenquellen absichern. Trotzdem bleibt jede Prognose eine Annäherung. Kein System kennt die lokalen Eigenheiten eines Quartiers, die Stimmung im Umfeld oder die Bereitschaft einer Kommune, Projekte mitzutragen. Diese Einschätzung bleibt Sache derer, die vor Ort sind.

Schneller zur Idee, präziser in der Prüfung

Die Stärke digitaler Analyse liegt nicht darin, Erfahrung zu ersetzen, sondern sie gezielter einzusetzen. Wer etwa Grundrisse, Lagepläne und Standortdaten in einem System zusammenführt, erkennt schneller, welche Szenarien überhaupt denkbar sind. Ob ein Umbau wirtschaftlich tragfähig wäre, welche Mietmodelle sich rechnen oder welche Branchen sich an einem Standort halten könnten — all das lässt sich heute simulieren, bevor der erste Architekt beauftragt wird.

Von Risiken zu Ertragsmodellen

Das verändert auch die Herangehensweise an die klassische Due Diligence. Statt nur Risiken zu prüfen, lässt sich parallel die Ertragsseite modellieren. Für Investoren bedeutet das: Sie



können Alternativen vergleichen, nicht nur Bestandswerte. Für Makler: Sie erkennen, welche Zielgruppen sich für ein Objekt überhaupt lohnen. Und für Eigentümer: Sie gewinnen Zeit, weil grundlegende Fakten nicht mehr mühsam zusammengesucht werden müssen.

Wer prüft, ob die Zahlen zur Praxis passen?

Doch am Ende braucht es den Realitätsabgleich. Zahlen und Modelle liefern eine Grundlage — nicht das Urteil. Jede vermeintlich ideale Idee muss durch die Fachpraxis vor Ort geprüft werden. Ob Brandschutz, Nachbarschaft, Zufahrt oder Denkmalschutz — erst im Zusammenspiel entsteht eine verlässliche Aussage.

Das entscheidende Kriterium

Die digitale Due Diligence entwickelt sich zur Standarddisziplin. Wer sie beherrscht, spart nicht nur Zeit, sondern erkennt Chancen, bevor sie offensichtlich sind. Gewerbe-Immobilien werden dadurch nicht einfacher, aber transparenter.

Das eigentliche Ziel bleibt dasselbe: den besten Nutzen für einen Standort zu finden. Nur die Wege dorthin ändern sich. Wo früher Listen und Bauchgefühl dominierten, entstehen heute Analysen, die schneller, präziser und nachvollziehbarer sind. Die Erfahrung der Menschen, der Profis vor Ort macht

daraus erst ein tragfähiges Konzept — und bleibt damit das entscheidende Kriterium. ■



Jan Kricheldorf

ist Digitalberater und CEO
der Wordliner GmbH.
www.wordliner.com

Die Wordliner GmbH bietet
unter anderem die Preisermit-
tlungssoftware housetosspot
PriceQ an. Jetzt den QR-Code
scannen und mehr erfahren:



Grundsteuerreform wirkt sich auf Betriebskostenabrechnung aus

Keine getrennte Umlage bei gemischt genutzten Gebäuden

Mit dem Inkrafttreten der neuen Grundsteuerregelungen ab 2025 stellt sich für viele Vermieter die Frage, ob bei gemischt genutzten Immobilien die Grundsteuer anteilig auf Wohn- und Gewerbemieter aufgeteilt werden muss. Der Beitrag zeigt, warum eine solche Aufteilung rechtlich nicht vorgesehen ist — und weshalb auch wirtschaftliche Unterschiede zwischen Wohn- und Gewerbeflächen bei der Verteilung der Grundsteuer keine Rolle mehr spielen.

Von Hans-Joachim Beck

Die Grundsteuer gehört nach § 2 Nr. 1 Betriebskostenverordnung (BetrKV) zu den Betriebskosten. Sie kann daher auf die Mieter umgelegt werden, wenn dies im Mietvertrag vereinbart ist. Hierfür genügt eine Vereinbarung, dass die Betriebskosten vom Mieter zu zahlen sind.

Umlagefähigkeit der Grundsteuer nach Betriebskostenverordnung

Ist das Gebäude an mehrere Mieter vermietet, muss ein Umlageschlüssel vereinbart werden. In der Regel ist der Wohnflächenschlüssel vereinbart, also das Verhältnis der Wohnfläche der jeweiligen Wohnung zur Gesamtwohnfläche

des Gebäudes. Bei Eigentumswohnungen wird häufig das Verhältnis der Miteigentumsanteile angesetzt, da dies der Aufteilung in der Wohngeldabrechnung des Verwalters entspricht.

Flächenschlüssel bleibt zulässig

Selbst wenn in einem Gebäude neben Wohnungen auch Gewerberäume vermietet werden, ist die Anwendung des Flächenschlüssels grundsätzlich zulässig, da die gewerbliche Nutzung nicht zwangsläufig zur Entstehung höherer Betriebskosten führt. Ein Vorwegabzug der auf die Gewerberäume entfallenden Betriebskosten ist nur dann erforder-

lich, wenn eine einheitliche Abrechnung nach dem Flächenmaßstab unbillig wäre und zu einer erheblichen Mehrbelastung der Wohnungsmieter führen würde.

Für die bis zum Jahr 2024 geltende „alte“ Grundsteuer wurde die Ansicht vertreten, dass ein Vorwegabzug der auf die Gewerberäume entfallenden Grundsteuer erforderlich ist, wenn die Belastung der Wohnungsmieter eine bestimmte Grenze überschreitet. Dies ist jedoch für die seit dem Jahr 2025 geltende neue Grundsteuer nicht mehr erforderlich.

Neue Bewertungsgrundlagen ab 2025

Bis zum Jahr 2024 war Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer der Einheitswert nach den §§ 19-109 Bewertungsgesetz (BewG). Wie im neuen Recht wurde auch für die Einheitsbewertung in § 75 BewG zwischen den Grundstücksarten Mietwohngrundstücke, Geschäftsgrundstücke und gemischt genutzte Grundstücke unterschieden.

Wesentlich sind jedoch folgende zwei Unterschiede:

Der Einheitswert war für bebaute Grundstücke gemäß § 76 Abs. 1 BewG grundsätzlich im Ertragswertverfahren zu ermitteln. Das Sachwertverfahren war für diese Grundstücksarten (§ 57 Abs. 1 Nr. 1-3 BewG) nur in Ausnahmefällen anzuwenden, etwa wenn weder die tatsächliche Miete noch eine übliche Miete ermittelt werden konnte. Da die Miete für



Foto: © IVD

Gewerberäume üblicherweise höher ist als für Wohnräume, ergab sich für den gewerblich genutzten Teil des Gebäudes ein höherer Wert.

Warum sich eine Aufteilung nicht mehr rechtfertigen lässt

Für die neue Grundsteuer ist der Wert des Grundstücks gemäß § 250 Abs. 3 BewG dagegen stets im Sachwertverfahren zu ermitteln, wenn es sich um ein Geschäftsgrundstück oder ein gemischt genutztes Grundstück handelt. Nach diesem Verfahren kommt es für die Ermittlung des Gebäudewertes nicht auf die Höhe der Mieten an, sondern auf das Baujahr und die Gebäudeart.

Eine Aufteilung des Grundsteuerwertes auf gewerblich genutzte Flächen und Wohnflächen ergibt keinen Sinn, weil die unterschiedlichen Nutzungen keine Auswirkung auf den Grundsteuerwert haben und sich deshalb keine unterschiedlichen Quadratmeterwerte ergeben würden.

Zwar ist einzuräumen, dass Wohnungen auf einem Nichtwohngrundstück gegen-

über Wohnungen auf einem Mietwohngrundstück benachteiligt sind, da hier das Sachwertverfahren zur Anwendung kommt. Außerdem haben einige Länder für Nichtwohngrundstücke höhere Steuermesszahlen eingeführt, und in manchen Bundesländern haben Gemeinden für Nichtwohngrundstücke höhere Hebesätze festgelegt. Dies rechtfertigt es jedoch nicht, die sich daraus ergebende stärkere Belastung der Wohnungsmieter auf die Gewerbemieter zu verlagern.

Auch bei Mietwohngrundstücken keine Trennung erforderlich

Auch bei Mietwohngrundstücken ist eine Aufteilung der Grundsteuer auf Gewerbemieter und Wohnungsmieter nach dem neuen Recht nicht erforderlich. Zwar werden Mietwohngrundstücke — wie Einfamilienhäuser, Zweifamilienhäuser und Eigentumswohnungen — weiterhin im Ertragswertverfahren bewertet.

Auch in diesem Verfahren hat die Art der Nutzung jedoch keinen Einfluss auf die Höhe des Gebäudewertes. Denn nach Anlage 39 zu § 254 BewG gelten Flächen,

die zu anderen als Wohnzwecken genutzt werden, als Wohnflächen, für die die gleiche Nettokaltmiete wie für Wohnungen unter 60 Quadratmetern angesetzt wird. ■

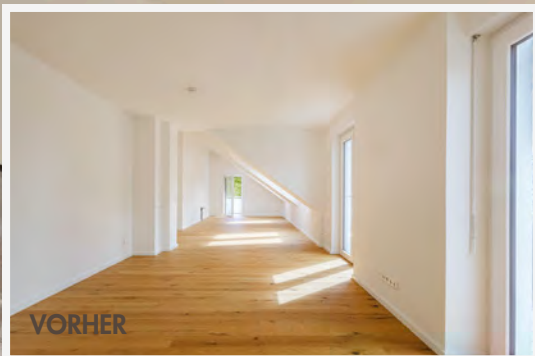


Hans-Joachim Beck

leitet die Abteilung Steuern des IVD und war zuvor Vorsitzender Richter am Finanzgericht Berlin-Brandenburg. Er betreut auch die Steuer-Hotline des IVD.

VIRTUELLES STAGING, REALE VERKAUFSERFOLGE

Wir inszenieren Räume
verkaufsstark in kürzester Zeit:
realistisch, emotional, überzeugend.



home visuals

INTERIOR DESIGN &

VIRTUAL HOME STAGING

www.home-visuals.de | [@home.visuals.de](https://www.instagram.com/home_visuals)

Vorsicht Abmahnung!

Die häufigsten Fallen im Wettbewerbsrecht

Eine Kolumne von Rechtsanwalt Leif Peterson von der IVD-Wettbewerbsshotline

Die Kaltakquise – ein heißes Eisen für Immobilienmakler

Es klingt so einfach: Ein kurzer Griff zum Telefonhörer, eine charmante Stimme am anderen Ende – und schon ist der neue Auftrag in Sicht.

Doch was in amerikanischen Filmen als cleverer „cold call“ inszeniert wird, ist in der deutschen Rechtswirklichkeit ein juristischer Drahtseilakt – und zumeist verboten und damit wettbewerbswidrig.

Klare Grenzen im UWG

§ 7 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) ist hier unmissverständlich:

Eine geschäftliche Handlung, durch die ein Marktteilnehmer in unzumutbarer Weise belästigt wird, ist unzulässig (§ 7 Abs. 1 S. 1 UWG). Dies gilt insbesondere für Werbung,

wenn dem Werbenden erkennbar ist, dass der Empfänger keine Werbung wünscht. Dabei ist zu unterscheiden zwischen Werbung gegenüber Verbrauchern und gegenüber Unternehmen.

Strenge Regeln bei Telefonwerbung

Telefonwerbung gegenüber einem Verbraucher ist nur dann nicht stets unzumutbar belästigend, wenn dieser vorher ausdrücklich eingewilligt hat (§ 7 Abs. 2 Nr. 2 Alt. 1 UWG).

Es muss also eine vorherige Einwilligung vorliegen. Diese Einwilligung ist gemäß § 7a UWG, den der Gesetzgeber mit Wirkung zum 1. Oktober 2021 neu eingeführt hat, in angemessener Form zu dokumentieren und ab Erteilung sowie nach jeder Verwendung fünf Jahre aufzubewahren.

Außerdem ist der zuständigen Verwaltungsbehörde der Nachweis auf Verlangen unverzüglich vorzulegen. Gegenüber einem Unternehmer ist die Telefonwerbung nur zulässig, wenn zumindest dessen mutmaßliche Einwilligung vorliegt (§ 7 Abs. 2 Nr. 2 Alt. 2 UWG).

Werbung per E-Mail oder Anrufmaschine

Ebenfalls ist Werbung per E-Mail, unter Verwendung einer automatischen Anrufmaschine oder eines Faxgerätes nur dann nicht stets unzumutbar belästigend, wenn der Adressat vorher ausdrücklich eingewilligt hat (§ 7 Abs. 2 Nr. 3 UWG).

Dies gilt nicht, wenn bestimmte Voraussetzungen nach § 7 Abs. 3 UWG erfüllt sind. Gegenüber einem Unter-

“

*Man muss als Makler
nur den Weg der
Einladung statt der
Überrumpelung wählen.*

nehmer ist die Werbung per E-Mail, Anrufmaschine oder Fax ebenfalls nur zulässig, wenn zumindest dessen mutmaßliche Einwilligung vorliegt.

Erlaubt: Werbung per Post

Zulässig bleibt die gute alte Postwurfsendung. Für Werbung per Brief oder Briefkasten-Flyer ist keine vorherige Einwilligung erforderlich. Nur dann, wenn am Briefkasten des Verbrauchers ausdrücklich deutlich gemacht wird, dass keine Werbung erwünscht ist („Bitte keine Werbung einwerfen“), darf auch nicht per Werbeflyer geworben werden.

Immer klar als Werbung erkennbar

Außerdem müssen Makler bei jeder Werbung, sei es per Telefon, E-Mail

oder Brief, klar als solche erkennbar sein. Es darf in keinem Fall der Eindruck einer privaten Kontaktaufnahme entstehen.

Einladung statt Überrumpelung

Es bleibt die Frage: Muss man als Makler also auf die direkte Ansprache verzichten? Keineswegs — man muss nur den Weg der Einladung statt der Überrumpelung wählen. Sichtbare Präsenz, kluge Eigenwerbung, eine informative Website, Veranstaltungen und Empfehlungen aus dem eigenen Netzwerk bringen Interessenten auf legale Weise an den Tisch. ■



Leif Peterson

ist Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht. Er führt die Wettbewerbsshotline des IVD und ist bei allen wettbewerbsrechtlichen Fragen für Mitglieder zu erreichen unter:

Tel. 040 82 22 61 83 7

wettbewerbsrecht@ivd.net

Ist Weg auch Parkplatz?

Immer wieder gibt es Streit um die Reichweite des Notwegerechts. Aktuell musste der Bundesgerichtshof klären, ob es auch das Abstellen von Fahrzeugen auf dem eigenen Grundstück einschließt, wenn man dieses nur über den Weg des Nachbarn erreicht.

Von RA Johannes Hofele

Das Notwegerecht sorgt immer wieder für Missverständnisse — ein klassisches Beispiel für unsere Rubrik zur Aufklärung von Rechtsmythen. Schon vor vier Jahren (AIZ 2021/11) hatten wir erklärt, dass ein Notwegerecht nicht so weit reicht, wie viele Leute glauben, und dass es kein aktives Recht ist, sondern der Nachbar, über dessen Grundstück man fahren will, dies lediglich dulden muss. Damals ging es um Grundstücke, bei denen nach der planerischen Konzeption kein Autoverkehr vorgesehen war. Sie kennen das schon: Es kommt immer auf den Einzelfall an.

Streit um die Nutzung

Im jetzt entschiedenen Fall (Urteil vom 14. März 2025 – V ZR 79/24) war das Vordergrundstück an eine öffentliche Straße angebunden, das „gefangene“ Grundstück (der Hinterlieger) nicht. Die vorderen Eigentümer akzeptierten ein Notwegerecht und duldeten die Nutzung ihres Grundstücks als Zufahrt zu dem hinteren Areal. Dafür wollten sie Geld haben: geschmeidige 267 Euro monatlich — und zwar allein für das „Überfahren mit Kraftfahrzeugen“.

Nur hilfsweise wollten sie auch eine „Parkoption“ akzeptieren, dann aber für elegante 313 Euro monatlich. Sie verklagten also die Hinterlieger auf Unterlassung des Parkens sowie auf Zahlung der 267 Euro monatlich und — prozessual macht man das so — „hilfsweise“ auf „Parken gegen 313 Euro“. Die Höhe der verlangten Beträge griffen die Hinterlieger übrigens gar nicht an.

Gehört Parken dazu?

Die juristische Kernfrage lag darin, dass das Grundstück des Hinterliegers aus-

„Im rechten Licht“

In dieser Rubrik beleuchtet Rechtsanwalt Johannes Hofele juristische Irrtümer, Missverständnisse und Grauzonen — und bringt Licht in die oft schwer durchschaubaren Regeln rund um Immobilieneigentum und Nachbarschaft.

schließlich über das Vorderlieger-Grundstück zu erreichen war. Klar ist, dass der Hinterlieger das Recht hat, dieses Grundstück zu überqueren, um zu seinem Haus zu gelangen. Aber umfasst dieses Recht auch das Überfahren ausschließlich zum Zwecke des Parkens?

Fun-Fact: Zwei verschiedene Senate des Oberlandesgerichts Schleswig hatten diese Frage unterschiedlich beantwortet. Deshalb musste der Bundesgerichtshof (BGH) nun entscheiden.

Entscheidung des BGH

Im Rahmen des Notwegerechts muss der Vorderlieger die Benutzung seines Grundstücks zur Herstellung der Verbindung mit dem öffentlichen Weg dulden. Zum Inhalt des Notwegerechts gehört das Überqueren des Vorderlieger-Grund-

stücks mit dem Auto. Punkt. Der Zweck dieser Überquerung spielt dabei keine Rolle.

Juristisch entscheidend ist: Das Überqueren ist abgeschlossen, wenn der Notwegberechtigte sein eigenes Grundstück erreicht hat. Wie er dieses dann nutzt, steht ihm nach § 903 Satz 1 BGB frei. Danach kann der Eigentümer mit seiner Sache nach Belieben verfahren und andere ausschließen — solange keine vorrangigen Rechte Dritter bestehen. Dazu gehört auch die Entscheidung, das Auto auf dem eigenen Grundstück abzustellen.

Und ganz lebensnah: Es würde ja auch dauernd Streit geben, ob der Hinterlieger nun parkt oder nicht. Solche Abgrenzungsschwierigkeiten sollen vermieden werden. ■



Johannes Hofele

ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Breiholdt und Partner Rechtsanwälte in Berlin. Er ist Sprecher des Arbeitskreises Mietrecht und WEG im Berliner Anwaltsverein und neben weiteren Autorentätigkeiten Mitautor im Nomos StichwortKommentar Wohnungseigentumsrecht.
www.breiholdt-legal.de

NACHGEFRAGT bei der VERWALTER-HOTLINE

Von den Mitgliedern, für die Mitglieder — hier gibt es in jeder Ausgabe des AIZ-Immobilienmagazins Antworten auf häufige und für alle Verwalter relevante Fragen aus der IVD-Verwalter-Hotline.

Von RAin Annett Engel-Lindner



Allgemeine Begriffe und Abkürzungen

BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BetrKV	Betriebskostenverordnung
ETV	Eigentümerversammlung
GE	Gemeinschaftseigentum
GdWE	Gemeinschaft der Wohnungseigentümer
GO	Gemeinschaftsordnung
MEA	Miteigentumsanteil
SE	Sondereigentum
TE	Teilungserklärung
TOP	Tagesordnungspunkt
WEG	Wohnungseigentumsgesetz

Wohneigentumsrecht

Jahresabrechnung bei Verwalterwechsel

Wer ist für die Erstellung der Jahresabrechnung zuständig, wenn der Verwalter zur Jahresmitte ausscheidet und die Abrechnungen wesentlicher Dienstleister voraussichtlich erst im Folgejahr zugehen und abgerechnet werden?

Die Pflicht zur Erstellung der Jahresabrechnung trifft den Verwalter, in dessen Amtszeit sie fällig wird. Für bereits abgelaufene Wirtschaftsjahre bleibt der frühere Verwalter zuständig. Im Jahr des unterjährigen Wechsels, wie hier, obliegt die Abrechnung dem neuen Verwalter. Kosten werden nach dem Leistungs- beziehungsweise Verbrauchsprinzip zugeordnet. Gehen Rechnungen erst im Folgejahr ein oder werden dort bezahlt, sind sie erst in der folgenden Jahresabrechnung zu berücksichtigen.

Stimmrechte bei Stellvertretung

Kann ein Wohnungseigentümer, der mehrere Sondereigentums-einheiten besitzt, sein Stimmrecht nach dem Kopfprinzip durch verschiedene, jeweils für eine einzelne Wohnung ausgestellte Vollmachten an unterschiedliche Vertreter übertragen?

Nein. Gilt in einer Gemeinschaft das gesetzliche Kopfprinzip, hat jeder Wohnungseigentümer nur eine Stimme — unabhängig von der Zahl seiner Wohnungen. Dieses Stimmrecht kann nicht „aufgeteilt“ und von mehreren Personen getrennt ausgeübt werden. Ist ein Eigentümer für eine seiner Wohnungen vertreten, darf er nicht zugleich persönlich für eine andere Einheit abstimmen. Das Stimmrecht kann stets nur einheitlich ausgeübt werden.

Informationsansprüche in einer Erbengemeinschaft

In einer GdWE hält eine Erbengemeinschaft einen Miteigentumsanteil, für den ein offizieller Vertreter bestellt ist. Haben die einzelnen Miterben einen unmittelbaren Anspruch auf Zusage des Versammlungs- beziehungsweise Beschlussprotokolls und auf Einsicht in Protokoll und Beschlussammlung?

Alle Wohnungseigentümer haben das Recht, die Niederschrift der Versammlung beim Verwalter einzusehen. Ein Anspruch auf Zusendung besteht nicht. Wird ein Miteigentumsanteil von einer Erbengemeinschaft gehalten und ein gemeinsamer Vertreter benannt, darf die Verwaltung wirksam an diesen adressieren. Die Kommunikation wird damit gebündelt. Unabhängig davon bleibt den einzelnen Miterben als (Mit-)Eigentümern das Einsichtsrecht beim Verwalter erhalten. Innerhalb der Erbengemeinschaft können sie vom Vertreter Auskunft und Weitergabe der Unterlagen verlangen. Das ergibt sich aus den gegenseitigen Informations- und Mitwirkungspflichten bei der gemeinschaftlichen Nachlassverwaltung.

Eigentümerwechsel und Zahlungsansprüche

Im Zuge eines anstehenden Eigentümerwechsels wünschen die Kaufvertragsparteien eine abweichende Abrechnung der Bewirtschaftungskosten zum Zeitpunkt des notariellen Lasten-Nutzen-Wechsels mit Kaufpreiszahlung. Ist eine solche Regelung gegenüber der Gemeinschaft verbindlich?

Nein. Die Jahresabrechnung ist objektbezogen und richtet sich ausschließlich an den im Grundbuch eingetragenen Eigentümer. Nur dieser ist zur Beschlussfassung berechtigt. Guthaben oder Nachzahlungen werden stets mit demjenigen verrechnet, der zum maßgeblichen Zeitpunkt im Grundbuch steht. Interne Vereinbarungen zwischen Verkäufer und Käufer — etwa zur Aufteilung von Guthaben oder Nachzahlungen — sind rein privatrechtlich und für die Gemeinschaft ohne Wirkung. Nach der Eigentumsumschreibung haftet der neue Eigentümer nur für die Abrechnungsspitze; offene Wohngeldrückstände verbleiben beim Verkäufer.

Umfang des Einsichtnahmerechts

Ist der Verwalter verpflichtet, den Eigentümern der GdWE im Rahmen des Beschlusses zur Jahresabrechnung neben den jeweiligen Einzelabrechnungen auch die Gesamtabrechnung bereitzustellen?

Ja, Eigentümer haben ein Recht auf Einsicht in sämtliche Abrechnungsunterlagen, also auch in die Einzelabrechnungen der übrigen Eigentümer. Nur so lässt sich die Gesamtabrechnung prüfen. Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) schränkt dieses Einsichtsrecht nicht ein.

Mietrecht

Bürgschaft und Barkauti

Ist es dem Vermieter gestattet, neben einer bereits vereinbarten Barkauti in Höhe von drei Monatsnettokalmmieten zusätzlich eine freiwillig angebotene, selbstschuldnerische Mietbürgschaft eines nahen Angehörigen der Mietinteressentin anzunehmen, wenn dadurch die Gesamtsicherheit den Betrag von drei Monatsnettokalmmieten übersteigt?

Ja. Neben der Barkauti darf der Vermieter eine zusätzlich freiwillig angebotene, selbstschuldnerische Mietbürgschaft

eines nahen Angehörigen annehmen, auch wenn die Gesamtsicherheit dadurch über drei Monatsnettokalmmieten hinausgeht. Entscheidend ist, dass die Bürgschaft tatsächlich freiwillig gestellt und nicht Vertragsvoraussetzung ist. Sie sollte in einer gesonderten Urkunde vereinbart und die Freiwilligkeit ausdrücklich dokumentiert werden.

Anrechnung von Mietzahlungen

Ist der Vermieter verpflichtet, Mietzahlungen eines gewerblichen Mieters entsprechend dem im Verwendungszweck angegebenen Zeitraum zu verbuchen, oder darf er sie auf die älteste fällige Mietschuld anrechnen?

Gibt der Mieter im Verwendungszweck eindeutig an, für welchen Zeitraum die Zahlung bestimmt ist, gilt dies als Tilgungsbestimmung. Der Vermieter ist daran grundsätzlich gebunden, sofern er nicht unverzüglich widerspricht. Nur wenn keine klare oder akzeptierte Bestimmung vorliegt, darf die Zahlung auf die älteste fällige Schuld angerechnet werden. ■



Rechtsanwältin Annett Engel-Lindner
beantwortet Verwalter-Fragen:

Die Verwalter-Hotline der
Bundesgeschäftsstelle des IVD
Telefon: (030) 275726-20 oder 0151/57 21 36 57
E-Mail: verwalterhotline@ivd.net

Was Ihre Spende 2025 bewegt hat

Immobilienwirtschaft hilft!



Ziel erreicht: 200 Schulanfänger für das Projekt "Ein Ranzen für Nele" konnten durch Ihre Spenden finanziert werden. Die Übergaben wurden in vielen Städten von den ehrenamtlich engagierten Mitgliedern des IVD Sozial begleitet.



Hans-Jürgen Simchen (links) mit Jan-Wilhelm Kunze (rechts) bei der Ranzenübergabe in Hannover.



Die Vorsitzende Julia Braschoß (oben mit-IVD-Sozial-T-Shirt) war bei der Übergabe in Köln dabei.



↑ Auch das Fußballprojekt "KIDSmiling" hat wieder eine Spende erhalten.

IVD Sozial-Regionalbotschafterin Anja Roocke hat Spenden für die Kinderhilfe in Siebenbürgen direkt in Rumänien abgegeben und danach im Verteilzentrum Stapelburg tatkräftig angepackt.



Ob beim Sommerfest, ImmobilienTag, Stammtisch oder bei den Seminaren: In der ganzen Republik werden Tombolas veranstaltet und Spendenbüchsen aufgestellt. Auch zahlreiche Kooperationspartner des IVD engagieren sich.

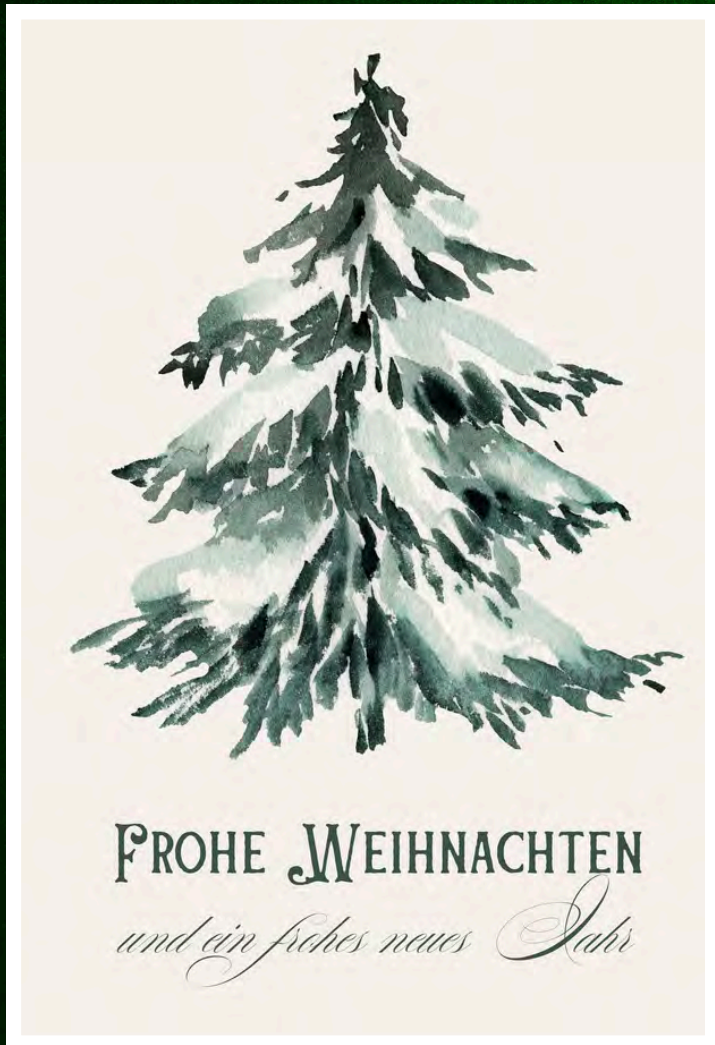


↑ Viele Mitglieder spenden großzügig - so wie Wentzel Dr., die gleich 20 Ranzen gespendet haben.



1.500 Euro für das Projekt "Happy Birthday"





Diese Weihnachtskarten in drei verschiedenen Formaten sind ab sofort bestellbar:

- "Baum" im klassischen Grußkartenformat (mit und ohne Text)
- "Weihnachtsmann" etwas kleiner in A6 (mit Text) und
- "Stadt" im großen A5-Format (mit und ohne Text)



Spendenaktionen zu Weihnachten

Geben steht dir gut!

Alle Jahre wieder ...

... unterstützen wir zur Weihnachtszeit mit dem IVD Sozial Projekte, die wir schon seit vielen Jahren begleiten. Damit bei jedem etwas ankommt, brauchen wir Sie!

1. Schicken Sie Weihnachtsgrüße an Ihre Kunden

Sie sind Fan der klassischen Weihnachtskarte? Wir bieten wieder drei Motive in drei Formaten — mit oder ohne Text, ökologisch gedruckt auf hochwertigem, starken Papier. Ab sofort bestellbar unter:

ivd-shop.com

Der gesamte Erlös kommt den Projekten zugute.



2. Spenden Sie online

Digitale Grüße sind mehr Ihr Stil? Veredeln Sie Ihr Weihnachtsmailing mit unserem Spenden-Siegel. Nach Ihrer Online-Spende erhalten Sie das Siegel zur freien Verwendung — für Mailing, Webseite, Social Media oder die E-Mail-Signatur.

Hier online spenden, Siegel erhalten und jederzeit auf Spendenbescheinigung Zugriff haben →



- **Straßenkinder e.V.**, die sich um obdachlose Kinder und Jugendliche kümmern.
- **Happy Birthday-Projekt**, das Alleinerziehenden bei der Ausstattung des Kindergeburtstags unter die Arme greift.
- **Kindness for Kids**, die schwer kranke Kinder und deren Familien entlasten.
- die **Wohnbrücke**, die Menschen auf dem Weg in die eigenen vier Wände hilft.
- **KIDsmiling e.V.**, die mit Kindern und Jugendlichen kicken — auch ohne Vereinsmitgliedschaft.




Sie wollen ein eigenes Projekt unterstützen? - auch das ist über den IVD Sozial kein Problem. Sprechen Sie uns einfach an: **sozial@ivd.net**

Seminare der IVD-Bildungsinstitute und Akademien

IVD Bundesverband
Tel.: 030 - 27 57 26 - 0
info@ivd.net

















Legende

-  Online
-  Präsenz
-  Hybrid

IVD Berlin-Brandenburg und IVD Mitte-Ost

Tel.: 030 - 89 73 53 64, info@ivd-bildungsinstitut.de

















17.11.25		Schimmel im Mietobjekt	Laura Eckert-Rinallo
18.11.25		Abmahnungen vermeiden - Stolperfallen in der Immobilienwerbung	Jennifer Beal
18.11.25		Rechtssichere Zusammenarbeit von Verwaltern und Handwerkern	Hans-Ulrich Niepmann
19.11.25		Maklersprache 2.0 - So überzeugen Sie in Sekunden	Matthias Pöhm
20.11.25		Immobilienberater oder Immobilienmakler?	Bernd Lemke
21.11.25		Objektbegehungen systematisch durchführen. Worauf achten Gutachter? Wie erkennt man typische Mängel?	Stephanie Schäfer
25.11.25		Feuchtigkeit im Keller	Ralf Schumacher
25.11.25		Mehrwert durch Architektur - Wie Geschichte Ihre Immobilien glänzen lässt - Teil 2	Dr. Udo Felbinger
26.11.25		Erbbaurechtsverlängerung - die Besonderheiten in der Praxis	Bernd Lemke
27.11.25		Kündigung durch den Vermieter	Sebastian Wörner
28.11.25		Nicht die typischen Verkäufer - Spezialfälle sicher abwickeln	Martin Kausch
02.12.25		Pflichtschulung gem. KI-Verordnung	Eric Drissler
03.12.25		Mietverhältnisse mit Sozialhilfeempfängern und Behörden	Laura Eckert-Rinallo
04.12.25		Die Bewertung von Baulasten & Grunddienstbarkeiten	Andreas Habath

IVD Mitte

Tel.: 069 - 21 08 46 70, info@ivd-mitte.de



17.11.25		Aktuelles zur Grunderwerbsteuer	RA Erich A. Helm
17.11.25		Übertragung von Immobilien gegen Nießbrauch und Wohnungsrecht	RA Erich A. Helm
18.11.25		Jahresabrechnung und Wirtschaftsplan professionell meistern	Laura Eckert-Rinallo
18.11.25		Haftung für Immobilienmakler - Fallen vermeiden, die Provision sichern	RA Kai Recklies
19.11.25		Handyvideos und Livebesichtigungen für Immobilienunternehmen	Stephanie Schäfer
20.11.25		Grundstücks- und Grundbuchrecht für Immobilienmakler	RA Stefan Schneider
21.11.25		Problem-Mietverhältnisse - Vorsorgen, Handhaben, Abwickeln	RA Dr. jur. Matthias Maukisch
24.11.25		Mietverträge richtig gestalten und ausfüllen	RA Markus Groll LL.M.
21.10.25		Update - Gewerbliches Mietrecht	Prof. Dr. Andreas Saxinger
21.10.25		Kongress: Versteigerung von Immobilien - Zwangsversteigerung und freiwillige Versteigerung von Immobilien	
25.11.25		Verwalterfallen bei der Beschlussfassung unter Berücksichtigung der am 01.12.2020 in Kraft getretenen Neuregelungen des WEMoG	RA Dr. jur. Matthias Maukisch
26.11.25		Einführung in das Sachwertverfahren und Bodenwertermittlung	Stephanie Schäfer
27.11.25		Risiken beim Immobilienkauf und Beratungspflichten des Maklers	RA Markus Groll
28.11.25		Immobilien Websites mit KI relaunchen: Vorausschauend planen und Arbeitsweisen durch KI erleichtern	Kai Radanitsch



17.11.25	🌐	Verhandlungstaktiken für Makler - Modul 3	Robert Elze, Marc Schmidt
17.11.25	🌐	Sicherer Umgang mit Schimmel in der Immobilie	Laura Eckert-Rinallo
18.11.25	🌐	Abmahnungen vermeiden - Stolperfallen in der Immobilienwerbung	Jennifer Beal
19.11.25	📅	3. Niedersächsisches Immobilienforum	
19.11.25	🌐	Maklersprache 2.0 - So überzeugen Sie	Matthias Pöhm
21.11.25	🌐	Objektbegehungen systematisch durchführen. Worauf achten Gutachter? Wie erkennt man typische Mängel?	Stephanie Schäfer
22.11.25	📅	IVD-Nord Neujahrsempfang	
24.11.25	🌐	Einwände erfolgreich lösen - Modul 4	Robert Elze, Marc Schmidt
25.11.25	🌐	Feuchtigkeit im Keller	Ralf Schumacher
25.11.25	📅	20. Branchentreff der Immobilienwirtschaft IHK Schwerin	
25.11.25	🌐	Mehrwert durch Architektur - Wie Geschichte Ihre Immobilien glänzen lässt - Teil 2	Dr. Udo Felbinger
26.11.25	🌐	Löschung von Kundendaten nach DSGVO zum Jahresende 2025 richtig umsetzen	Sven Johns



17.11.25	🌐	Aktuelles zur Grunderwerbsteuer	RA Erich A. Helm
17.11.25	🌐	Übertragung von Immobilien gegen Nießbrauch und Wohnungsrecht	RA Erich A. Helm
17.11.25	📅	Aufbauseminar für WEG-Verwalter/-innen	
17.11.25	📅	Praxisorientierte Immobilienbewertung im Maklerbüro	
18.11.25	📅	Wohnflächenberechnung für Makler/-innen und Hausverwalter/-innen	
18.11.25	🌐	Haftung für Immobilienmakler - Fallen vermeiden, die Provision sichern	RA Kai Recklies
18.11.25	🌐	Jahresabrechnung und Wirtschaftsplan professionell meistern	Laura Eckert-Rinallo
19.11.25	🌐	Handyvideos und Livebesichtigungen für Immobilienunternehmen	Stephanie Schäfer
20.11.25	🌐	Grundstücks- und Grundbuchrecht für Immobilienmakler	RA Stefan Schneider
21.11.25	🌐	Problem-Mietverhältnisse - Vorsorgen, Handhaben, Abwickeln	RA Dr. jur. Matthias Maukisch
24.11.25	🌐	Mietverträge richtig gestalten und ausfüllen	RA Markus Groll LL.M.
25.11.25	🌐	Verwalterfallen bei der Beschlussfassung unter Berücksichtigung der am 01.12.2020 in Kraft getretenen Neuregelungen des WEMoG	RA Dr. jur. Matthias Maukisch
26.11.25	🌐	Einführung in das Sachwertverfahren und Bodenwertermittlung	Stephanie Schäfer
27.11.25	🌐	Risiken beim Immobilienkauf und Beratungspflichten des Maklers	RA Markus Groll



17.11.25	🌐	Lebensnutzungsdauer von Bauteilen	Marcus Dunst von Grieseler
18.11.25	🌐	Die besten Deals entstehen nicht durch Zufall, sondern durch dein Netzwerk	Lars Gläser
18.11.25	🌐	Modernisierungskosten nach GEG einfach als Makler kalkulieren	Andreas Habath
19.11.25	🌐	Die Kostenaufteilung in der Vermietung nach dem CO2 Kostenaufteilungsgesetz	Laura Eckert-Rinallo
20.11.25	🌐	Baugenehmigung und Schwarzbauten	RA Dr. Gerald Kallenborn
25.11.25	🌐	Worauf muss man beim Vertrieb einer Eigentumswohnung achten	Martin Kausch
27.11.25	🌐	Das aktuelle GEG für Makler und Verwalter - Alle Fristen nach dem GEG	RA Sven Johns
02.12.25	🌐	Webinar - Die Löschung von Kundendaten Ende 2025 DSGVO-konform umsetzen	RA Sven Johns
03.12.25	🌐	Das Erbbaurecht für Starter	RA Andreas Schmidt
03.12.25	🌐	Problemfall Mietminderung - Wann und wie viel dürfen Mieter mindern?	Laura Eckert-Rinallo
09.12.25	🌐	Die Wohnflächenlüge - Gibt es eine richtige Wohnfläche?	Andreas Habath

**Die vollständigen Seminarprogramme der Regionalverbände
und Akademien finden Sie auf [ivd.net](https://www.ivd.net).**

Bundesverband



IVD Bundesverband Präsidium

Präsident:
Dirk Wohltorf
Stellvertreter:
Axel Quester,
Markus Jugan,
Jeanette Kuhnert,
Robert Vesely

Bundesgeschäftsstelle

Bundesgeschäftsführerin:
Carolin Hegenbarth
Littenstrasse 10
10179 Berlin
Tel.: 030 / 27 57 26 0
Fax: 030 / 27 57 26 49
Internet: www.ivd.net
E-Mail: info@ivd.net

IVD Nord

Vorsitzende:
Anika Schönfeldt-Schulz
Geschäftsführer:
Peter-Georg Wagner
Colonnaden 29 /
Büschstraße 12
20354 Hamburg
Tel.: 040 / 35 75 99 0
Fax: 040 / 35 58 95
E-Mail: info@ivd-nord.de
Internet:
www.ivd-nord.de

IVD Mitte

Vorsitzender:
Jörg Wanke
Geschäftsführer:
Johannes Engel
Zeil 46
60313 Frankfurt
Tel.: 069 / 28 28 23
Fax: 069 / 28 09 79
E-Mail:
info@ivd-mitte.de
Internet:
www.ivd-mitte.de

IVD Berlin- Brandenburg

Vorsitzende:
Kerstin Huth
Geschäftsführer:
Nils Werner
Knesebeckstraße 59-61
10719 Berlin
Tel.: 030 / 89 73 53 64
Fax: 030 / 89 73 53 68
E-Mail: info@ivd.berlin
Internet:
www.berlin.ivd.net

IVD West

Vorsitzender:
Burkhard Blandfort
Geschäftsführer:
Jörg Utecht
Von-Werth-Str. 57
50670 Köln
Tel.: 0221 / 95 14 97 0
Fax: 0221 / 95 14 97 9
E-Mail:
info@ivd-west.net
Internet:
www.ivd-west.net

IVD Mitte-Ost

Vorsitzender:
Martin Schatz
Geschäftsführerin:
Madlen Bestehorn
Ferdinand-Lassalle-
Straße 15
04109 Leipzig
Tel.: 0341 / 6 01 94 95
Fax: 0341 / 600 38 78
E-Mail: info@ivd-mitte-ost.net
Internet:
www.ivd-mitte-ost.net

IVD Süd

Vorsitzender:
Martin Schäfer
Geschäftsstelle Bayern
Geschäftsführer:
Ralf Sorg
Gabelsbergerstraße 36
80333 München
Tel.: 089 / 29 08 20 0
Fax: 089 / 22 66 23
E-Mail:
info@ivd-sued.net
Internet:
www.ivd-sued.net

Geschäftsstelle
Baden-Württemberg
Geschäftsführer:
Sacha Volz
Calwer Straße 11
70173 Stuttgart
Tel.: 0711 / 81 47 38 0
Fax: 0711 / 81 47 38 28
E-Mail:
info@ivd-sued-bw.net
Internet:
www.ivd-sued.net

Impressum

AIZ Das Immobilienmagazin

begründet als „Allgemeine
Immobilien Zeitung“ vom
Ring Deutscher Makler
im Jahr 1924



Herausgeber:

IVD Service GmbH für den IVD Bundesverband,
Littenstraße 10, 10179 Berlin
Tel.: 030/38 39 91 80, Fax: 030/38 30 25 29,
E-Mail: info@ivd-service.net

Redaktion:

Stephen Paul (Chefredaktion, Vi.S.d.P)
Jan Kricheldorf, Adrian M. Darr, Lydia Gebel
Christina Haag (Design)
Littenstraße 10, 10179 Berlin,
Tel.: 030/80 95 20 88-6, Fax: 030/80 95 20 889,
E-Mail: redaktion@aiz.digital

Verlag:

IVD Service GmbH,
Littenstraße 10, 10179 Berlin,
Tel.: 030/38 39 91 80, Fax: 030/38 30 25 29,
E-Mail: info@ivd-service.net
Konto: Deutsche Bank,
Konto-Nr. 921 70 000, BLZ 100 700 24

Anzeigen:

berndt medien GmbH,
Marco Berndt
Sürther Hauptstraße 80, 50999 Köln
Tel.: 02236/87 11 10, Fax: 02236/87 11 119,
E-Mail: kontakt@berndt-medien.de

Technische Herstellung:

Druckerei Silber Druck GmbH & Co. KG,
Otto-Hahn-Straße 25, 34253 Lohfelden
Tel.: 05 61/52 007 0, Fax: 52 007 20,
E-Mail: info@silberdruck.de

Gestaltung:

Wordliner GmbH | Content · Video · Marketing
Tel.: 030/80 95 20 886
E-Mail: aiz@wordliner.com

Erscheinungsweise:

Zehn Mal im Jahr

Bezugspreis: Jährlich 75 Euro (inkl. Mwst.) zzgl. Versandkosten;
Einzelpreis 9,20 Euro (inkl. Mwst.) zzgl. Versandkosten.
Für Mitglieder des IVD Bundesverband ist der Bezugspreis im
Mitgliedsbeitrag enthalten.

Bestellungen: Beim Verlag: Abbestellungen müssen einen
Monat vor Ablauf des Kalenderjahres beim Verlag vorliegen.
Erfüllungs- und Zahlungsort ist Berlin.
Gerichtsstand ist Berlin.

Zuschriften: Für die Redaktion bestimmte Zuschriften sind
nur an die Adresse des Herausgebers zu richten. Honorare
werden nur bei ausdrücklicher Vereinbarung gezahlt. Für
unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr
übernommen. Mit der Annahme eines Manuskriptes gehen
sämtliche Verlagsrechte auf den Verlag über.

Hinweis: Trotz sorgfältiger Auswahl der Quellen kann für die
Richtigkeit des Inhalts keine Haftung übernommen werden.
Sämtliche mit Verfasserangaben versehenen Beiträge stellen
nur die Meinungsäußerung des Verfassers dar, nicht die
des Herausgebers oder der Redaktion. Produktberichte
unterliegen nicht der Verantwortung der Redaktion. Dort
gemachte Angaben dienen der Unterrichtung und sind keine
Aufforderungen zum Kauf und Verkauf. Aus der Nennung
von Markenbezeichnungen in dieser Zeitschrift können
keine Rückschlüsse darauf gezogen werden, ob es sich um
geschützte oder um nicht geschützte Zeichen handelt.

Copyright: Alle Urheber-, Nutzungs- und Verlagsrechte sind
vorbehalten. Das gilt auch für Bearbeitungen von gerichtli-
chen Entscheidungen und Leitsätzen. Der Rechtsschutz gilt
auch gegenüber Datenbanken oder ähnlichen Einrichtungen.
Sie bedürfen zur Auswertung ausdrücklich der Einwilligung
des Herausgebers.

Internet:

www.ivd.net
ISSN 1864-7847

Das nächste AIZ-Immobilienmagazin erscheint Mitte Dezember.

PriceQ

Preisermittlung für Immobilienmakler

Preise, die Eigentümer verstehen



Alle Vorteile unter einem Dach

- › **Flexibler Prozess, klare Führung:** Makler behalten jederzeit die Kontrolle über Inhalt und Ablauf
- › **Lead-Management integriert:** Bewertungskontakte als strukturierte Verkaufschancen managen
- › **Profi-Algorithmus:** Entwickelt vom Sachverständigen Andreas Habath – fundiert & nachvollziehbar
- › **Marktfähigkeit statt Schätzerei:** Simulation, ob der Preis wettbewerbsfähig ist – inkl. Finanzierbarkeit
- › **Angebotspreis verproben:** Ähnliche Objekte & was kann sich ein typischer Käufer in der Region leisten?



**30 Tage. 0 Kosten.
Jetzt anfragen.**



by



Präsenz zeigen auf dem deutschen Immobilienmarkt

Werben in der IZ-Welt



Profitieren
Sie von unseren
steigenden
Reichweiten!



Crossmedia



Sichtbarkeit



Relevanz

8.571 Printkontakte durch verkaufte Auflage* und 45.000 tägliche Newsletterkontakte**

*IVW 2/2025 ; **Verlagsangabe



Mehr Informationen über
unsere Werbemöglichkeiten
auf media.iz.de

IZ
media