

AIZ

Das Immobilienmagazin



Gesichtspunkte 2026

Gemeinschaftsgeschäfte
Smart Deal System

Politisches Wort
Winter Wonderland?

Im Dialog
Astrid Hamker

PriceQ

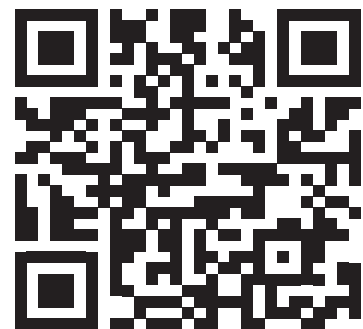
Preisermittlung für Immobilienmakler

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



Zwischen Gefühl und Realität

Liebe Leserinnen und Leser,

geht es Ihnen auch so? In persönlichen Gesprächen mit Unternehmern unserer Branche, aber ebenso im privaten Freundeskreis, erlebe ich derzeit ein bemerkenswert uneinheitliches Bild. Wenn es um die wirtschaftliche Lage und den Immobilienmarkt geht, könnten die Einschätzungen kaum weiter auseinanderliegen. Manche sehen erste Signale der Stabilisierung, andere spüren vor allem Belastungen und Unsicherheit. Vieles wirkt widersprüchlich — und genau deshalb ist der Blick auf das neue Jahr so anspruchsvoll.

Ein Teil dieser Widersprüche lässt sich erklären. Setzt man Immobilienpreise, Einkommen und Annuitäten in Relation, ergibt sich ein Bild, das besser ist, als viele wahrnehmen. Wohneigentum war — gemessen an OECD-Indikatoren — früher schwerer zu erreichen als heute. Ein Haus oder eine Wohnung ist heute erschwinglicher, aber es fehlt häufig am geforderten Eigenkapital. Und zugleich haben sich Lebensgewohnheiten verändert: Wer heute in Eigentum investieren möchte, muss oft stärker priorisieren und verzichten — was nicht mehr selbstverständlich ist. Wie verzerrt Wahrnehmungen sein können, zeigt auch die aktuelle mietrechtliche Debatte. Politik und Medien kreisen häufig um Randphänomene — etwa um Indexmieten, die laut IW Köln nur in rund 2,6 Prozent aller Mietverhältnisse vorkommen, oder um das Bild vermeintlich hoher Vermietereinkünfte, obwohl viele private Eigentümer Netto-Mieteinnahmen von oft unter 5.000 Euro im Jahr erzielen. Solche Diskussionen verschieben den Fokus und verstellen den Blick auf die eigentlich nötigen Maßnahmen.

IVD-Präsident Dirk Wohltorf beschreibt in seinem Politischen Wort auf Seite 9, wie sehr der Stillstand im vermeintlichen „Herbst der Reformen“ den Handlungsdruck erhöht hat. Und er macht deutlich, dass 2026 nur dann ein Jahr des Aufbruchs werden kann, wenn die Politik endlich entscheidet und Bremsen löst statt neue einzubauen. Dieser Handlungsdruck wird auch im Dialog mit Astrid Hamker, der Präsidentin des Wirtschaftsrats der CDU, deutlich. Sie verlangt strukturelle Reformen, damit die Wirtschaft wieder durchstarten kann und verlangt mehr Leistungsanreize und Vertrauen in Unternehmertum.

Beim Ausblick auf das neue Immobilienjahr lassen wir bewusst viele Stimmen zu Wort kommen. Wir freuen uns, dass wieder zahlreiche namhafte Autoren und Gesprächspartner dieses Heft mit ihren persönlichen Gesichtspunkten bereichern.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie an Weihnachten und über Neujahr zur Ruhe zu kommen. Vielleicht begleitet Sie die Lektüre dieser Ausgabe dabei ein Stück. Ein glückliches und erfolgreiches neues Jahr für Sie!

Ihr Stephen Paul
Leiter Kommunikation IVD
und Chefredakteur

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





Foto: © IVD



Foto: © Jens Schicke



Foto: © Katarina Ivankovic

9 Der Wohnungsmarkt steckt im Winterschlaf — doch 2026 bietet Chancen. Warum jetzt entschlossen gehandelt werden muss und welche Signale Hoffnung geben, erklärt IVD-Präsident Dirk Wohltorf.

10 Die Präsidentin des Wirtschaftsrats der CDU, Astrid Hamker, zeigt im Dialog mit dem AIZ-Immobilienmagazin, warum 2026 ein Reformjahr werden muss und welche Impulse nötig sind.

22 Hohe Baukosten, unsichere Märkte und komplexe Sanierungsfragen prägen den Alltag. Katarina Ivankovic, Geschäftsführerin des iib Instituts, beschreibt, worauf Makler jetzt achten sollten.

Politik

- 9** *Das Politische Wort von Dirk Wohltorf*
Winter Wonderland?
- 10** *Im Dialog mit Astrid Hamker, Präsidentin des Wirtschaftsrats der CDU e.V.*
„2026 muss ein Reformjahr werden“

Titel | Gesichtspunkte 2026

- 16** *Tool für Gemeinschaftsgeschäfte von Maklern*
Ganz schön smart!
- 18** *Ein halbes Jahr Union und SPD*
Wie schlägt sich die Koalition in der Wohnungspolitik?
- 20** *Was Immobilieneigentümer in 2026 beachten müssen*
Neue energetische Anforderungen mit Wirkung auf den Gebäudebestand

- 22** *Vollgas ... auf der Bremse?*
Was Makler 2026 wissen sollten
- 24** *Wie stabil der Markt ins neue Jahr startet*
Finanzierungstrends 2026
- 26** *Stimmen zum neuen Immobilienjahr*
- 28** *„Europa braucht eine starke gemeinsame Stimme“*
Alain Duffoux
- 29** *„Es geht uns eigentlich gut, aber bleibt das so?“*
Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen
- 30** *„2026 markiert die erste Phase eines Aufschwungs“*
Prof. Dr. Thomas Beyerle
- 31** *„Ein Hoffnungsschimmer, aber noch keine Trendwende“*
Dirk Salewski

- 32** *„Ein Markt auf Augenhöhe, der Engagement verlangt“*
Jürgen Michael Schick
- 34** *Vom Pflichtnachweis zur Zukunftsstrategie*
Tipps für Immobilienprofis für die Weiterbildung in 2026
- 36** *Wissen, das Schritt hält*
Fit für 2026
- 38** *Immobilienbewertung*
Sind 80 Prozent der Immobilien überbewertet?

Unternehmen

- 41** *KI ist die Kür —*
Digitalisierung die Pflicht



Foto: © IVD/Wordliner/Md Mojammel/AdobeStock



Foto: © Lichtblick/AdobeStock

14 2026 wird ein bewegtes Immobilienjahr: Der Markt gewinnt an Stabilität, doch neue Energie- und Gebäudestandards fordern Eigentümer heraus. Die Finanzierung bleibt anspruchsvoll, der Neubau entwickelt sich nur verhalten, der Bestand rückt stärker in den Fokus. Weiterbildung und professionelle Zusammenarbeit werden für Immobilienprofis noch wichtiger. Ein Titelthema mit vielfältigen Perspektiven auf das, was kommt.

42 Steigende Leerstände und veränderte Bedürfnisse prägen den Büro-Immobilienmarkt. Experten zeigen, wie flexible Konzepte und nutzerorientierte Arbeitswelten Räume wieder marktfähig machen.

Märkte

- 42** *Neue Konzepte für die Repositionierung von Arbeitswelten*
Strategien gegen den Büro-Leerstand

Recht und Steuern

- 48** *Was tun, wenn ...*
... ein WEG-Verwalter durch die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer auf Haftung in Anspruch genommen wird?

Verwaltung

- 50** *Aktuelle Rechtsprechung für Immobilienverwalter (Folge 13)*
Verwalterwechsel:
Wer erstellt die Jahresabrechnung?
- 52** *Nachgefragt bei der Verwalter-Hotline*

Bildung

- 54** *Nach der Prüfung ist vor der Prüfung*
Vorbereitung auf die praktische Prüfung

Rubriken

- 3** Editorial
- 6** *AIZ im Bild*
- 8** *Zahlen und Fakten*
- 40** *Zinszoom*

- 44** *Auf eine Tasse mit ...*
... Jörg Wanke

- 46** *Pop-up*
Sowieso-KI versus KI-Inside

- 56** *IVD-Campus*
Seminare der IVD-Bildungsinstitute und -Akademien

- 58** Impressum

“

Von einem Winter Wonderland ist der Immobilienmarkt weit entfernt — jetzt gilt es, den Weg für ein wohnungspolitisches Frühlingserwachen zu ebnen.

Dirk Wohltorf, IVD-Präsident. Lesen Sie mehr auf Seite 9.

Titelbild: © IVD/Wordliner/Md Mojammel/AdobeStock



Besser gemeinsam machen

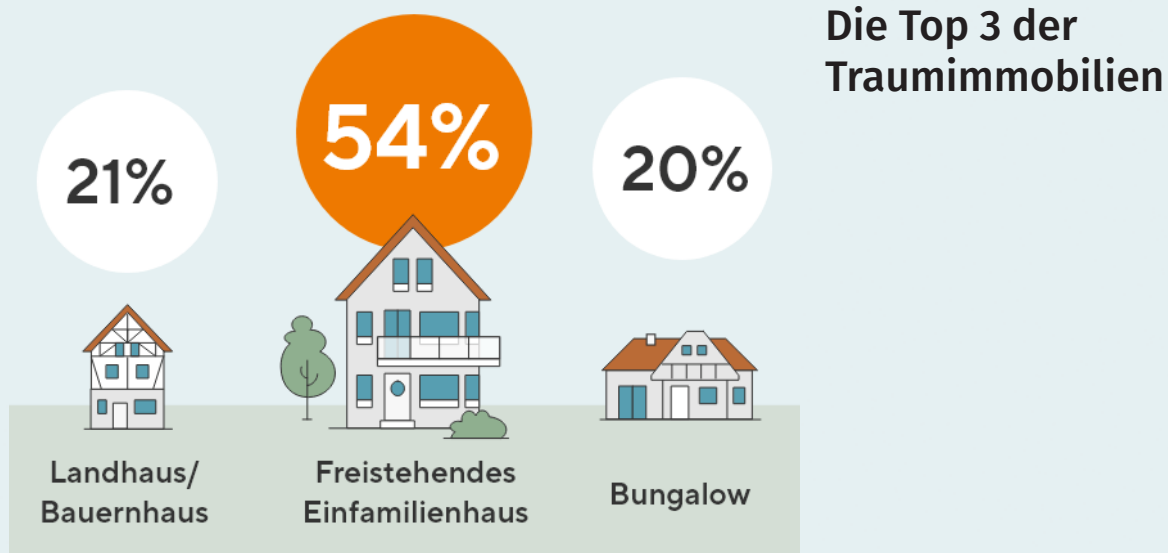
Sie sehen hier nicht die Belegschaft der Firmen Otto Döring oder L. Schulte & Co. In der Fabrik 23 in Berlin kamen zum diesjährigen IVD-Netzwerktag am 26. November das Präsidium, der Bundesvorstand, die Experten der Bundesfachausschüsse sowie Gäste verbundener Partnerunternehmen zusammen. Die Teilnehmer haben an diesem Tag über die strategische Zusammenarbeit im Verband und über konkrete Projekte für das kommende Jahr gesprochen. Und wo ist



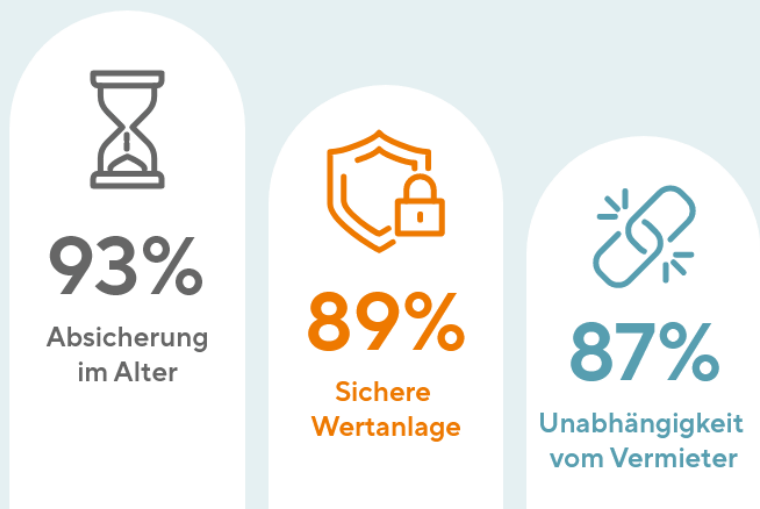
IVD-Präsident Dirk Wohltorf? Er war zwischendurch auch außerhalb des Netzwerktags unterwegs: Beim Bündnisgespräch der Spitzen der Bau- und Immobilienwirtschaft mit Bauministerin Verena Hubertz brachte er die Förderung des Wohneigentums und die schnellere praktische Anwendung des Bau-Turbos auf die politische Tagesordnung.
Fotos: © Thomas Rafalzyk/IVD

Sicherheit prägt Wohnträume

Die aktuellen Wohnwünsche in Deutschland sind vor allem von einem starken Sicherheitsbedürfnis geprägt. Das ist ein zentrales Ergebnis der Wohnraumstudie 2025, die die Interhyp AG gemeinsam mit dem Rheingold Institut durchgeführt hat. Wohneigentum gilt für 93 Prozent der Befragten als wichtige Altersvorsorge und als verlässlicher Rückzugsort in einer zunehmend unsicheren Welt. Entsprechend wünschen sich viele eine langfristige Stabilität im eigenen Zuhause und Unabhängigkeit vom Vermieter. Bei den Wohnformen zeigt sich ein klarer Trend: Das freistehende Einfamilienhaus bleibt mit 54 Prozent der bevorzugte Wohn(t)raum, doch auch Doppelhaushälften und Mehrfamilienhäuser gewinnen spürbar an Attraktivität, weil sie als alltagstaugliche und erreichbare Alternativen wahrgenommen werden. In der Studie kommt auch zum Ausdruck, dass nahezu alle Befragten den Eintritt in den Immobilienmarkt als schwierig empfinden und sich mehr Unterstützung von der Politik für den Wohnungsbau wünschen.



Warum eine Immobilie kaufen?



Quelle: Interhyp, Wohnraumstudie 2025

Politisches Wort

Winter Wonderland?

Kein Winterschlaf: Nach dem ausgebliebenen Herbst der Reformen müssen die Wintermonate genutzt werden, um ein wohnungspolitisches Frühlingserwachen vorzubereiten. 2026 bietet Chancen — sofern jetzt endlich entschlossen gehandelt wird.

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Der Jahreswechsel markiert eine Zäsur: Hinter Deutschland liegt ein wirtschaftlich dramatisch schlechtes Jahr, geprägt von Stagnation und schwindender Investitionslust. Der Wohnungsbau befindet sich weiterhin im Winterschlaf. Von einem Winter Wonderland ist der Immobilienmarkt weit entfernt — umso wichtiger ist es, die kommenden Monate zu nutzen, damit ein Aufbruch endlich in 2026 möglich wird.

Wohnen ist längst ein Wachstumshemmnis. In den Metropolen ist es inzwischen leichter, eine Stelle zu finden als eine preisgemäße Wohnung. Dieser Mangel erschwert die Mobilität von Fachkräften, belastet Familien und schwächt den Wirtschaftsstandort. Private Kleinvermieter sichern dabei einen großen Teil der Mietwohnungsversorgung. Und Makler wie Verwalter halten den Markt auch in schwierigen Jahren funktionsfähig — auf ihre Expertise wird es 2026 mehr denn je ankommen.

Die Rentendebatte zeigt zugleich, wie verletzlich ein Land mit einer Eigentumsquote von unter fünfzig Prozent ist. Wohneigentum stabilisiert die Lebensverhältnisse im Alter und entlastet die Sozialsysteme. Eine ambitionierte Eigentumspolitik ist daher immer auch Vorsorgepolitik und sollte in die generelle Rentendiskussion einbezogen werden.

Umso unverständlicher ist es, dass die Bundesregierung über weitere Verschärfungen des Mietrechts diskutiert. Wer den Wohnungsbau stärken will, darf kein Misstrauen gegen private Bauherren, Investoren und Kleinvermieter säen und dadurch abschrecken.

Ein positives Signal setzte das Bündnisgespräch der Bau- und Immobilienwirtschaft Ende November mit Bauministerin Verena Hubertz. Dort wurde deutlich, dass der Ernst der Lage erkannt ist. Die Ministerin griff eine zentrale IVD-Idee auf: den geplanten Deutschlandfonds auch für den Wohnungsbau zu öffnen. Dieses Instrument soll Finanzierungsrisiken mindern und privates Kapital mobilisieren. Projekte, die heute an hohen Kosten scheitern, werden dadurch möglich.

Doch finanzielle Impulse allein reichen nicht. Deutschland braucht eine Modernisierung des Staates, vielleicht sogar eine Kernsanierung! Die Ministerpräsidentenkonferenz mit Bundeskanzler Merz hat hierfür erste Schritte benannt. Deregulierung bleibt die beste Förderung für ein investitionsfreundliches Klima.

Dazu gehört auch politische Klarheit. Polarisierende Töne — wie die klassenkämpferischen Äußerungen der SPD-Arbeitsministerin — schaden dem Zusammenhalt und verunsichern Selbständige, Freiberufler und Leistungsträger. Immer mehr Unternehmen verlagern ihre Investitionen ins Ausland. Deutschland kann sich zusätzliche Verunsicherung nicht leisten. Jetzt kommt es darauf an, den Weg in ein wohnungspolitisches Frühlingserwachen zu ebnen. Die Bau- und Immobilienwirtschaft ist bereit. ■





Astrid Hamker
Präsidentin des Wirtschaftsrats der CDU e.V.

„2026 muss ein Reformjahr werden“

Astrid Hamker steht seit 2019 an der Spitze des Wirtschaftsrats der CDU und bringt als Gesellschafterin der Piepenbrock-Unternehmensgruppe – einem in Osnabrück ansässigen Dienstleistungsunternehmen für Gebäude- und Facility-Services – die Perspektive des Mittelstands in die politische Debatte ein. Im Dialog mit dem AIZ-Immobilienmagazin spricht sie darüber, warum viele Unternehmer trotz erster Reformschritte noch auf eine echte Wirtschaftswende warten, welche politischen Rahmenbedingungen die Immobilienwirtschaft jetzt braucht und weshalb Eigentumsbildung für sie ein Kernanliegen der sozialen Marktwirtschaft bleibt.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Wie hat Sie die Arbeit im Familienunternehmen geprägt?

Astrid Hamker: Im Familienunternehmen habe ich gelernt, Verantwortung für Zahlen und vor allem für Menschen zu übernehmen. Diese Erfahrung bringe ich auch in meine Arbeit im Wirtschaftsrat ein.

Was bedeutet für Sie heute unternehmerische Verantwortung?

Der Impulsgeber des Wirtschaftsrates, Ludwig Erhard, hat uns den Auftrag gegeben, unternehmerische Expertise in die Politik zu tragen. Daran orientieren wir uns bis heute. Unternehmer prägen den Wirtschaftsrat, denn sie wissen aus eigener Erfahrung, wie sehr Bürokratie Innovation und Tatkraft hemmt.

Das schadet den Unternehmen, den Beschäftigten und dem Gemeinwesen. In der Satzung des Wirtschaftsrates ist das Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns verankert: Leistungsbereitschaft, Eigenverantwortung und soziale Verpflichtung gehören darin untrennbar zusammen. Das ist der Kompass, an dem ich mein eigenes Handeln ausrichte – im Unternehmen wie im Verband.

Viele hatten sich von Friedrich Merz eine Wirtschaftswende erhofft. Sehen Sie diese Hoffnung schon als erfüllt?

Man spürt, dass die neue Bundesregierung erste richtige Schritte geht. Aber von einer echten Wirtschaftswende sind wir noch weit entfernt. Viele Vorhaben bleiben in den Mühlen der Koalition stecken. Oft, weil die SPD zentrale Reformen blockiert. Gerade bei der Bürokratie darf jetzt nichts mehr draufgesattelt werden.

Deutschlands Wirtschaft braucht wieder Luft zum Atmen: durch niedrigere Energiepreise und eine tiefgreifende Unternehmenssteuerreform. In keinem großen Industrieland sind die Steuersätze für Kapitalgesellschaften so hoch wie hier. Verglichen mit der Schweiz zahlen Unternehmen bei uns rund 50 Prozent mehr. Kein Wunder, dass jedes Jahr rund 100 Milliarden Euro an Kapital ins Ausland abfließen.

Welche Handschrift erwarten Sie von der Merz-Regierung im kommenden Jahr?

2026 muss das Jahr tiefgreifender wirtschaftlicher Struktur-reformen werden, die den Standort Deutschland wieder wettbewerbsfähig machen. Ich erwarte eine Politik, die Unternehmertum möglich macht: weniger Bürokratie, stärkere Leistungsanreize, mehr Vertrauen in Eigeninitiative und marktwirtschaftliche Lösungen. Wenn die Bundesregierung diesen Kurs entschlossen verfolgt, kann Deutschland seine Rolle als wirtschaftlicher Taktgeber Europas zurückgewinnen.

Der Wirtschaftsrat ist der CDU nah, aber kein Teil der Partei. Wie beschreiben Sie Ihr Verhältnis zur Union heute?

Wir verstehen uns als ordnungspolitischer Kompass. Nicht nur für die Union, sondern für jede Bundesregierung. Unsere Aufgabe ist es, an die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft zu erinnern und auf Kurskorrekturen hinzuwirken, wenn diese Prinzipien aus dem Blick geraten. Unsere Kompassnadel zeigt immer in dieselbe Richtung: auf die erfolgreiche Wirtschaftsordnung Ludwig Erhards.

Viele Unternehmer haben das Gefühl, unter der Last von Vorschriften und Abgaben zu ersticken. Was müsste die Politik im neuen Jahr tun, damit Unternehmertum wieder Freude statt Frust bereitet?

Hinter diesem Gefühl steckt oft ein Grundproblem: In der Regulierung kommt nicht selten ein Misstrauen gegenüber Wirtschaft und Unternehmen zum Ausdruck. Wenn wir wollen, dass Unternehmertum wieder Freude macht, braucht es einen Mentalitätswechsel hin zu mehr Vertrauen und Unterstützung. Die Wirtschaft braucht konkrete Entlastungen und umfassende Strukturreformen. Bürokratieabbau ist wichtig, aber nicht genug. Wir brauchen eine Modernisierung des Staates: digitale Verwaltungsstrukturen und ein innovatives Personalmanagement.

Der Wirtschaftsrat hat Fachkommissionen zu Bau-, Stadtentwicklungs- und Wohnungsthemen. Welche Ihrer Empfehlungen



Die Präsidentin des Wirtschaftsrats der CDU, Astrid Hamker, mit AIZ-Chefredakteur Stephen Paul beim "Wirtschaftstag der Innovationen" in Berlin.

an die Bundesregierung sind zum Jahresbeginn 2026 besonders dringlich?

Wohnen ist die soziale Frage unserer Zeit. Deutschland braucht eine echte Wohnungsbau-Offensive, vergleichbar mit der Dynamik der 1950er Jahre. Dafür müssen Baulandreserven genutzt, Verfahren beschleunigt und teure Energieeffizienzstandards reduziert werden. Und wir müssen das Heizungsgesetz endlich durch ein technologieoffenes, schlankes Wärmewendegesetz ersetzen. Es ist richtig, von fossilen Energieträgern wegzukommen. Die 65-Prozent-Erneuerbaren-Quote führt aber in der Praxis dazu, dass faktisch nur noch eine Technologie infrage kommt und treibt die Kosten in die Höhe. Ein Preissignal über den Emissionshandel wäre der bessere Weg.

Ab 2027 gilt der europäische Emissionshandel auch für Gebäude und Verkehr. Zugleich läuft bundesweit die kommunale Wärmeplanung an. Wie lässt sich Klimaschutz so gestalten, dass marktwirtschaftliche Prinzipien gewahrt und private Investitionen gestärkt werden?

Der europäische Emissionshandel ETS II ist ein Meilenstein, weil er Technologieoffenheit ermöglicht und echte Emissionsminderungen belohnt. Die Verschiebung um ein Jahr ist deshalb enttäuschend – zumal Deutschland mit seiner nationalen CO₂-Abgabe bereits Nachteile trägt, die andere Länder nicht haben. Mit Einführung des ETS II muss diese Doppelbelastung enden.

Wichtig ist, ETS II, die EU-Gebäuderichtlinie und die Überarbeitung des Heizungsgesetzes zusammenzudenken. Erst dann entsteht Planungssicherheit – auch für die kommunale Wärmeplanung. Gerade bei älteren Gebäuden ist ein Wärmenetz oft die wirtschaftlichste Lösung. Deshalb sollte die Förderung stärker auf den Netzausbau ausgerichtet werden, damit spätere Anschlusskosten bezahlbar bleiben. Wärmeplanungen müssen verbindlich sein, um Fehlinvestitionen zu vermeiden.

Der finanzielle Aspekt der Wärmewende ist ein gutes Stichwort. Wie lässt sich die Wärmewende so gestalten, dass sie für Eigentümer, Vermieter und Mieter bezahlbar bleibt?

Klimaschutz gibt es nicht zum Nulltarif. Die Wärmewende wird das Wohnen verteuern. Das muss offen kommuniziert werden. Entscheidend ist, dass die Kosten fair verteilt werden und nicht einseitig der Immobilienwirtschaft aufgebürdet werden. Zugleich trifft die Wärmewende auf ein Mietrecht, das Investitionen eher hemmt. Mieter dürfen nicht überfordert werden, Eigentümer müssen ihre Investitionen aber refinanzieren können. Gebaut und saniert wird von Eigentümern, nicht vom Staat. Deshalb sprechen wir uns für mehr Mietpreisflexibilisierung aus: etwa für die Abschaffung der Kappungsgrenze und eine Ausweitung der Modernisierungumlage. Im Gegenzug sollten einkommensschwache Mieter gezielt unterstützt werden. Eine solche Kombination würde soziale Ungerechtigkeiten beseitigen, die das heutige System erzeugt. Denn viele Regelungen wirken inzwischen uniform: Sie schützen nicht die, für die sie gedacht waren, sondern gelten für alle, auch für Gutverdiener. Eine tragfähige Wärmewende braucht genau diese Differenzierung.

Ludwig Erhard sah Eigentum als Fundament der Sozialen Marktwirtschaft. Wie lässt sich Eigentumsbildung so stärken, dass mehr Menschen den Schritt in die eigenen vier Wände schaffen?

Der Traum vom Eigenheim ist für viele Menschen in Deutschland in weite Ferne gerückt. Wohnen in den eigenen vier Wänden steht für Unabhängigkeit, Planbarkeit und Sicherheit – und für eine stabile private Altersvorsorge. Die Politik hat es in der Hand, den Erwerb zu erleichtern: etwa durch die Streichung der Grunderwerbsteuer für selbstgenutzte Immobilien, steuerliche Absetzbarkeit von Kauf-Nebenkosten oder die Zulassung eigenkapitalähnlicher Instrumente. Die Politik hat es in der Hand, hier den Hebel umzulegen. Dafür braucht es nicht einmal große Förderprogramme, sondern vor allem Deregu-

lierung. Und wir müssen weg von weltfremden Standards und Auflagen, damit Bau- und Sanierungskosten sinken. Die Aussicht auf ein schuldenfreies Eigenheim ist für viele ein großer Ansporn. Sie steht für das Leistungsversprechen der Sozialen Marktwirtschaft. Wir müssen den Menschen in diesem Land wieder deutlicher zeigen, dass sich ihr Einsatz lohnt und die Rahmenbedingungen nicht gerade diejenigen bestrafen, die bereit sind, hart für ihren Traum zu arbeiten.

Bürokratieabbau gilt seit Jahren als Priorität – doch kaum jemand spürt Entlastung. Warum gelingt das nicht, obwohl alle Parteien es versprechen?

Beim Bürokratieabbau haben wir kein Erkenntnis-, sondern ein Umsetzungsproblem. Staatsmodernisierung muss Chefsache sein. Es ist gut, dass es nun ein eigenes Ministerium für diese Aufgabe gibt. Die ersten Ergebnisse zeigen, dass es wirken kann: Die Digitalisierung von Immobilienverträgen etwa bringt Tempo und Effizienz. Aber klar ist auch: Es muss weitergehen, und die Entlastungen müssen bei den Unternehmen ankommen.

Welche Vorschrift oder Berichtspflicht würden Sie als Erstes streichen, wenn Sie einen Tag lang Bundeswirtschaftsministerin wären?

Wir brauchen als Erstes eine grundlegende Entschlackung des Gebäudeenergiegesetzes. Das bisherige Heizungsgesetz ist

weder technologieoffen noch schlank. Viele Dokumentations- und Nachweispflichten tragen nichts zum Klimaschutz bei, verursachen aber hohen Aufwand.

Und was braucht es wirklich, damit Mittelstand und Handwerk 2026 wieder ausreichend Fachkräfte finden?

Fachkräfte gewinnt man nicht mit Appellen, sondern mit Haltung und Handeln. Viel wäre schon gewonnen, wenn wir das Prinzip Fördern und Fordern wieder ernst nehmen. Die Reform der Grundsicherung ist ein richtiger Schritt. Wir brauchen zudem eine Bildungspolitik, die berufliche Ausbildung wieder aufwertet, und eine Zuwanderungspolitik, die sich an Qualifikation orientiert. Und vielleicht müssen wir auch wieder lernen, Leistung wertzuschätzen. Arbeit ist mehr als Einkommen. Sie stiftet Sinn und Zugehörigkeit.

Was würden Sie jungen Frauen in der Immobilienwirtschaft mit auf den Weg geben?


Ich würde jungen Frauen raten, neugierig zu bleiben, Verantwortung zu übernehmen und sich nicht entmutigen zu lassen, wenn der Weg mal steinig wird. Erfolg entsteht selten unter idealen Bedingungen. Gerade in der Immobilienwirtschaft kommt es auf Menschen an, die langfristig denken und unternehmerisch handeln, ganz gleich ob Frau oder Mann. ■

Alle Augen auf Ihre Immobilien.

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

kleinanzeigen Immobilien

Große Wirkung



2026 – Not the same procedure as every year

Der Jahreswechsel lädt traditionell dazu ein, innezuhalten – doch in der Immobilienwirtschaft gilt selten „Same procedure as every year“. Zu dynamisch sind die Marktbewegungen, zu spürbar die Auswirkungen von Zinsen, Regulierung und demografischem Wandel, als dass 2026 einfach ein weiteres Jahr „wie immer“ werden könnte. Aktuelle Umfragen zeigen, dass viele Unternehmen mit vorsichtigem Optimismus in die kommenden Monate gehen, zugleich aber mehr strategische Orientierung und bessere Werkzeuge erwarten. Klar ist: Erfolgreich bleibt, wer Entwicklungen antizipiert und die eigenen Geschäftsmodelle an neue Rahmenbedingungen anpasst. In unserem Themenschwerpunkt bündeln wir daher Analysen, Impulse und praktische Instrumente, die Makler, Verwalter und Sachverständige im neuen Jahr stärken. Von Kooperationstools über Markteinschätzungen bis hin zu Weiterbildungs- und Führungsfragen – die folgenden Beiträge zeigen, wie sich 2026 gestalten lässt. Unbedingt einplanen sollten Sie bereits Ihre Teilnahme an Deutschen Immobilientag 2026 in Erfurt.

Foto: © adimas/AdobeStock



DEUTSCHER
IMMOBILIENTAG
2026

Save the Date

18. UND 19. JUNI
STEIGERWALDSTADION
ERFURT

Jetzt schon
Hotel buchen!



**HEIM
VORTEIL**

Tool für Gemeinschaftsgeschäfte von Maklern

Ganz schön smart!

Am 1. Mai 2026 wird das Smart Deal System (SDS), das Gemeinschaftsgeschäftstool des Immobilienverband Deutschland, an den Start gehen. Was es damit auf sich hat, erläutern die beiden Vorstände der neu gegründeten Smart Deal System Genossenschaft dem AIZ-Immobilienmagazin. Martin Schatz ist Immobilienunternehmer in Dresden und Vorsitzender des IVD Mitte-Ost, Carolin Hegenbarth ist Bundesgeschäftsführerin des IVD Bundesverbandes.

AIZ-Immobilienmagazin: Worauf freuen Sie sich für das nächste Jahr am meisten?

Martin Schatz: Ich freue mich unbändig darauf, wenn wir am 1. Mai sinnbildlich den roten Button drücken und alle IVD-Mitglieder auf der Smart-Deal-System-Plattform mit Gemeinschaftsgeschäften loslegen können. Das gleicht einer Branchen-Kulturrevolution im besten Sinne. Das Vermitteln von Immobilien wird sich grundlegend verändern — es wird schneller, es wird einfacher, es wird transparenter. Und die Rolle des Maklers wird in der öffentlichen Wahrnehmung deutlich aufgewertet. Der Makler wird zum Berater, der sich nicht nur über die Objekte in seinem Portfolio definiert, sondern über den Zugang zu einem Profi-Netzwerk und dem entsprechenden Wissen.

Das müssen Sie genauer erklären — Gemeinschaftsgeschäfte sind doch nichts Neues und schon gar nicht revolutionär.

Carolin Hegenbarth: Das stimmt. Gemeinschaftsgeschäfts-Plattformen gibt es schon lange — in den USA zum Beispiel seit über 100 Jahren und das sehr erfolgreich. Dort werden fast 100 Prozent der Immobilien über das Multi Listing System (MLS) abgewickelt. Dass dieses Erfolgsmodell bislang nicht von den europäischen Märkten adaptiert wurde, liegt vor allem daran, dass in den USA seit jeher arbeitsteilig agiert wird: auf der einen Seite der Sellers Agent, auf der anderen Seite der Buyers Agent. Beide finden über das MLS zusammen. In Europa hingegen stieß der kooperative Ansatz bis vor Kurzem nicht auf große Resonanz. Das hat sich seit einigen Jahren geändert und das Thema Gemeinschaftsgeschäfte wird in Europa immer relevanter. In stark digitalisierten Ländern wie beispielsweise Tschechien gibt es ein MLS, das sehr erfolgreich ist. Hier ist es tatsächlich nachweisbar, dass Makler, die sich dem System angeschlossen haben, signifikant mehr Umsatz machen.

Schatz: Letztlich macht das Smart Deal System das, was viele Makler ohnehin schon regelmäßig erfolgreich tun, einfacher, schneller, besser und sicherer.

Wie funktioniert das Smart Deal System genau?

Schatz: Jeder Makler, der heute ein neues Objekt in sein Portfolio übernimmt, wird zunächst einmal prüfen, ob er passende Interessenten in seiner Kundenkartei hat. Ist das nicht der Fall, stellt er das Objekt meist auf ein oder auf mehrere

Portale ein und degradiert sich damit zum Objekt-auf-Portal-Einsteller — das wollen wir ändern! Mit dem Smart Deal System bekommt der Makler ein Instrument an die Hand, mit dem er seine Reichweite nach Belieben und absolut kontrolliert vergrößern kann, ohne die Portale nutzen zu müssen.

Hegenbarth: Das heißt konkret, dass der Makler die betreffende Immobilie über das Smart Deal System einem anderen Makler oder einer von ihm bestimmten Gruppe vorstellen kann und die Bedingungen des Gemeinschaftsgeschäftes definiert: Zu welchen Anteilen wird die Provision geteilt, wer übernimmt welche Aufgaben, wo und wem darf das Objekt angeboten werden. Die Makler, denen das Objekt vorgestellt wurde, haben die Wahl, ob sie in das Gemeinschaftsgeschäft einsteigen wollen oder nicht. Der Objektmakler kann unterdessen seine Vermarktungsaktivitäten fortführen. Wenn einer der Kundenmakler einen konkreten Kaufinteressenten gefunden hat, kann das Gemeinschaftsgeschäft vollzogen werden.

Ist jetzt der richtige Zeitpunkt für einen solchen grundlegenden Kulturwandel in der Branche?

Schatz: Ja. Auch wenn die Nachfrage wieder steigt, haben wir einen Käufermarkt — nach langen Jahren des Verkäufermarktes. Die Suche nach einem passenden Käufer gestaltet sich angesichts des großen Angebots anspruchsvoller. Außerdem schränkt die höhere Kapitaldienstbelastung durch das gestiegene Zinsniveau den Zielgruppen-Umfang ein. Dies lässt sich abfedern, vielleicht sogar ausgleichen, indem man den Makler-Radius erweitert. Und nichts anderes ist ein Gemeinschaftsgeschäft: Man vergrößert den eigenen Radius um den Radius des Partner-Maklers oder gleich mehrerer Partnermakler. Klar, es kommt hier und da zu Überschneidungen, aber insgesamt wird die Gruppe der Interessenten, die für dieses eine Objekt in Frage kommen, größer. Je größer die Gruppe, desto höher die Wahrscheinlichkeit, möglichst schnell DEN Käufer zu finden.

Teilen heißt ja auch abgeben. Gibt es beim Gemeinschaftsgeschäft Gewinner und Verlierer?

Hegenbarth: Wir haben unser Gemeinschaftsgeschäfte-Tool Smart Deal System genannt, weil damit eine Win-Win-Win-Win-Situation entsteht: Der Objektmakler erweitert den Kreis der potenziellen Käufer, der Käufermakler erweitert den Kreis der passenden Objekte, der Kaufinteressent hat mehr Auswahl



Martin Schatz

ist Vorsitzender des IVD Mitte-Ost und Geschäftsführer der DER IMMO TIP GmbH in Dresden.



Carolin Hegenbarth

ist IVD-Bundesgeschäftsführerin.

und der Verkäufer bekommt mehr Nachfrage. Insgesamt profitieren alle Teilnehmer von mehr Dynamik im Transaktionsprozess.

Schatz: Mit dem Smart Deal System bekommen Makler die Chance, eine Provision zu verdienen, die sie ohne das System nicht verdient hätten, oder ein Geschäft, das sie auch alleine machen könnten, schneller und profitabler anzuschließen. Man erzielt den besten Preis zum besten Zeitpunkt. Das Teilen im Smart Deal System bedeutet, dass der Makler Aufträge annehmen kann, die außerhalb der eigenen Region oder auch außerhalb seiner eigenen Kompetenz liegen.

Hegenbarth: In Belgien, wo es seit Kurzem ein Multi Listing System gibt, hat es sich ganz schnell bei den Kunden herumgesprochen, dass ein Makler, der sich dem System angeschlossen hat, viel mehr Service bieten kann. Mehr Service für den Verkäufer, weil er mit nur einem Makler die Reichweite von vielen Profis bekommt und damit die Vermarktungsdauer verkürzt wird, bei mehreren Interessenten vielleicht sogar der Kaufpreis nach oben geht. Und Kaufinteressenten finden Makler gut, die Gemeinschaftsgeschäfte machen, weil sie mit ihrem Suchprofil zum Makler gehen können und er es nicht nur mit seinem eigenen Portfolio abgleichen kann, sondern mit dem gesamten Objekt-Pool der Gemeinschaftsgeschäfte-Plattform.

Schatz: Und es erhöht die Kundenbindung — wenn der Kunde, egal ob Veräußerer oder Erwerber, bei seinem Makler bekommt, was er sucht — dann fragt er auch ebendiesen Makler wieder an, wenn er andere Leistungen braucht. So rechnen wir mit einem erheblichen Prestigegewinn für den Maklerberuf, weil man den Makler nicht nur aufsucht, wenn er ein Objekt anbietet, das einem gefällt. Sondern weil man ihn als Berater aufsucht, der in der Lage ist, passende Objekte aus dem Pool herauszusuchen, die man noch gar nicht kennt.

Wie funktioniert das?

Hegenbarth: In den USA und Kanada gehen Menschen, die ein Haus kaufen wollen, zum Makler und beschreiben, was sie suchen. Der Makler gibt das Suchprofil in das MLS ein und zeigt

den Kunden die Treffer. So wird das künftig auch in Deutschland mit dem Smart Deal System funktionieren: Der Kundenmakler stellt das Suchprofil ein, das System gleicht ab und gibt dem Objektmakler die Information, dass ein Makler einen Interessenten für sein Objekt hat. Dann kann der Objektmakler entscheiden, ob er mit dem Kundenmakler ein Gemeinschaftsgeschäft machen möchte.

Wird mit dem Smart Deal System das Vermitteln von Mietwohnungen wieder interessant?

Hegenbarth: Ja, durchaus. Hausverwalter und Makler, die vom Vermieter beauftragt werden, können eine Mietwohnung in das System einstellen. Es wird festgelegt, ob und in welcher Höhe der Verwalter einen Teil der Vermittlungsprovision des Kundenmaklers fordert oder ob er für den Full-Service des Kundenmaklers einen Teil seiner Innenprovision abgibt. Insofern werden auch die Aufgaben, die der Kundenmakler zu übernehmen hat wie Besichtigung, Unterlagen, Bonitätsprüfung, Mietvertrag oder Schlüsselübergabe, definiert.

Schatz: Das Gute ist, dass mit diesem System der Kundenmakler de facto wieder berechtigt, Provision vom Mietinteressenten zu nehmen, der ihm einen Suchauftrag erteilt hat. Voraussetzung ist und bleibt natürlich, dass er die Wohnung nicht schon vorher in seinem Portfolio hatte und sie auch nachher, wenn der Mietinteressent sich anders entschieden hat, nicht anderen Suchenden anbietet. Mit dem Smart Deal System ist das gewährleistet.

Wie geht es jetzt weiter?

Schatz: Im ersten Quartal testen wir das System auf Herz und Nieren. Hierfür suchen wir IVD-Mitglieder, die Lust haben, mitzugestalten, in dem sie das SDS ausprobieren, Feedback geben, Verbesserungsvorschläge machen. Bitte melden bei sds@ivd.net. Und ab 1. Mai brauchen wir SDS-Pioniere und -Botschafter, die in ihrer Region Kollegen für die Idee des Gemeinschaftsgeschäftes gewinnen und damit für die notwendige Dynamik sorgen, dass das Smart Deal System seinen Siegeszug durch die Branche antreten kann. ■

Ein halbes Jahr Union und SPD

Wie schlägt sich die Koalition in der Wohnungspolitik?

Nach einem halben Jahr zeigt sich, wohin die wohnungspolitische Reise mit der Regierung von Bundeskanzler Friedrich Merz geht — zwischen Kontinuität, neuen Eingriffen und ersten Reformansätzen. Nach einem halben Jahr im Amt ist es Zeit für eine Zwischenbilanz und einen Ausblick.

Von Dr. Christian Osthus

„Verantwortung für Deutschland“ steht auf dem Koalitionsvertrag der Regierungskoalition von Union und SPD. Der Titel ist gut gewählt: Er ermahnt die Partner zum Zusammenhalt in einer Zeit großer Herausforderungen. Das Land ist von äußeren Faktoren geprägt, hausgemachte Probleme kommen hinzu — insbesondere die weiterhin prekäre Lage am Wohnungsmarkt.

Das hat schon die Vorgängerregierung erkannt. Letztlich hat sie jedoch bis auf ein verunglücktes Heizungsgesetz, das eine Mietrechtsreform Huckepack trug, kaum etwas auf den Weg gebracht. Wie die degressive AfA tatsächlich wirkt, weiß niemand recht zu sagen. Zudem fehlte es an einer echten Eigentumsförderung. Von den geplanten 400.000 Wohnungen jährlich wurden in der Spitze rund 295.000 Wohnungen errichtet. Die bestehenden Förderprogramme dienen im Kern eher dem Klimaschutz als dem Erwerb von Wohneigentum, obwohl rund zwei Drittel der Mieter dies laut einer Forsa-Umfrage aus dem Frühjahr 2025 anstreben. Nachdem die neue Bundesregierung nun seit über einem halben Jahr im Amt ist, ist es Zeit für eine Zwischenbilanz und einen Ausblick.

Kontinuität statt Kurswechsel

Statt auf Kurswechsel setzt die Regierungskoalition zunächst auf Kontinuität, wobei das Wort Kontinuität hier wertfrei verwendet werden soll. Bekannte Vorhaben aus der Ampel-Zeit wurden vollendet, angefangene weitergeführt. Ge-

meint ist vor allem der Bau-Turbo, der bereits vor über zwei Jahren diskutiert wurde und in verschiedenen Vorlagen, sowohl von Regierung als auch Opposition, in das Parlament eingebracht wurde. Nun ist er da. Ob er zündet und den erhofften Durchbruch bringt, bleibt abzuwarten. Hierfür braucht es mehr als ein formelles Gesetz. Es braucht die passenden Bauprojekte, den Mut der Bauverwaltung und der Kommunen, von lieb gewonnenen Regelungen abzuweichen, sowie die Bereitschaft der Bevölkerung, Gebäude zu dulden, die ohne die neue Regelung nicht oder nicht in dieser Form gebaut würden. 2026 wird zeigen, welche Effekte die Regelung tatsächlich hat.

Kommunales Vorkaufsrecht auf dem Vormarsch

Im Bauplanungsrecht zeichnen sich aber auch Vorhaben ab, die in der letzten Wahlperiode von der FDP verhindert wurden, sich nun aber nicht mehr verhindern lassen, weil sie im Koalitionsvertrag Eingang gefunden haben. Gemeint ist das kommunale Vorkaufsrecht, welches insbesondere in Milieuschutzgebieten gestärkt werden soll, wobei „gestärkt“ ein beschönigender Begriff für radikale Eingriffe ist. Denn geplant ist tatsächlich ein bedingungsloses Vorkaufsrecht der Kommunen. Künftig soll es über die Grenzen der Milieuschutzgebiete auch preislimitierend ausgeübt werden — was das konkret bedeutet, ist noch unklar. Ein Wegfall des Rücktrittsrechts des Verkäufers ist aber nicht gemeint. Hier gilt es, genau darauf zu achten, dass das

Thema Vorkaufsrecht nicht zu sehr Raum greift.

Wichtig bleibt: Der Staat ist nicht der bessere Vermieter, auch er muss kostendeckend arbeiten. Tritt er in einen Kaufvertrag ein, sollte dies zu den Bedingungen geschehen, die die ursprünglichen Parteien ausgehandelt haben.

Gebäudetyp E kommt erst 2027

Ein weiteres Projekt, welches schon so vertraut klingt, als würde es die entsprechende Regelung bereits seit Jahren geben, ist der Gebäudetyp E. Hier geht es im Kern um das Bauvertragsrecht. Bisher war es außerordentlich schwierig, von den sogenannten anerkannten Regeln der Technik abzuweichen. Zwar haben diese durchaus ihre Berechtigung, weil es Regeln sind, die sich bewährt haben. Bewährung verhindert aber auch Innovation.

Dem will die Bundesregierung nun begegnen, indem man leichter von den anerkannten Regeln der Technik abweichen kann. Hierzu soll das Bauvertragsrecht geändert werden. Zudem soll ein Mustervertrag erarbeitet werden. Fertig soll das alles aber erst Ende 2026 sein, sodass mit einer Anwendung erst 2027 zu rechnen ist. Hier ist das letzte Wort aber sicherlich noch nicht gesprochen. Die Immobilienwirtschaft fordert mehr Tempo.

Ausbau der Förderung

Ab Mitte Dezember 2025 wird die Förderung für den Bauüberhang im bisherigen

KfW-55-Standard mit einem Volumen von 800 Millionen Euro reaktiviert. Parallel dazu erhält der klimafreundliche Neubau einen spürbaren Impuls: Für 2026 stellt der Bund 1,1 Milliarden Euro bereit. Die Kehrseite bleibt jedoch der weiterhin erforderliche EH 40-Standard, der mit hohen Baukosten verbunden ist.

Für Familien wird die Wohneigentumsförderung ausgeweitet. Statt der ursprünglich vorgesehenen 250 Millionen Euro stehen 350 Millionen Euro für zinsverbilligte Kredite zur Verfügung. Mit dem Programm „Jung kauft Alt“ werden zudem 250 Millionen Euro für den Erwerb bestehender Wohnimmobilien durch Familien und Alleinerziehende bereitgestellt. Inhaltlich wurde das Programm angepasst, sodass nun eine höhere Chance besteht, dass die Fördermittel auch abgerufen werden. Bislang musste von F, G oder H auf den Standard EH 70 modernisiert werden. Seit einigen Wochen genügt auch EH 85 — immerhin.

Der große Wurf einer grundlegend modernisierten Fördersystematik ist schließlich für 2026 angekündigt. Ab dann soll es nur noch zwei Säulen geben, eine für den Neubau und eine für die Sanierung.

Brennpunkt Mietrecht

Bei allem Respekt für die Taten der Bundesregierung krankt die aktuelle Wohnungspolitik vor allem an der aus der Zeit gefallen Mietenpolitik. Statt diese grundlegend zu ändern, wird die Mietpreisbremse verlängert und es wird erwogen, Verstöße dagegen mit einem Bußgeld zu ahnden.

Zudem soll § 5 WiStG, also die vielerorts kaum zur Anwendung kommende Vorschrift der Mietpreisüberhöhung, präzisiert werden, was nichts anderes heißt, als dass mehr Vermieter zur Rechenschaft gezogen werden sollen. Diskutiert werden diese Bußgeldtatbestände in einer Expertenkommission aus Mieter- und Vermietervertretern. Der Elefant im Raum ist bei § 5 WiStG das Erfordernis der „Ausnutzung eines geringen Angebotes“, welches in der Praxis schwer nachgewiesen werden kann. Mieter wollen es streichen, Vermieter es behalten. Wie es ausgeht, ist noch völlig unklar, da sich an die Expertengruppe, die bis Ende 2026

Die aktuelle Wohnungspolitik krankt vor allem an der aus der Zeit gefallenen Mietenpolitik.

tagen soll, noch das förmliche Gesetzgebungsverfahren anschließt.

Unabhängig davon soll kurzfristig ein Gesetzentwurf vorgelegt werden, der sich die Indexmiete, das möblierte Wohnen und die Überlassung zum vorübergehenden Gebrauch vorknüpft. Die inhaltliche Ausgestaltung ist ebenfalls noch unklar. Klar ist nur, dass die gesamte Diskussion um das Mietrecht die Investitionsbereitschaft hemmt. Dass die Regierung einerseits den Neubau unterstützt und andererseits durch das Mietrecht einschränkt, kritisieren nicht nur die Immobilienwirtschaft, sondern auch immer mehr führende Ökonomen. Hier braucht es einen Kurswechsel.

Eigentumsförderung weiterhin Fehlanzeige

Auch bei der Eigentumsförderung besteht Reformbedarf. Zwar betont die Union die Bedeutung von Wohneigentum, echte Verbesserungen bleiben aber aus. Diejenigen, die eine Mietwohnung belegen, aber viel lieber ein Einfamilienhaus kaufen oder bauen wollen, werden kaum unterstützt. Die Koalition scheut sich, an die Grunderwerbsteuer ranzugehen,

und setzt weitgehend auf bestehende Programme. Die „Starthilfe-Wohneigentum“ soll das Eigenkapitalproblem lindern, doch Umsetzungssignale fehlen. Die Rentenkommission befasst sich mit privater Altersvorsorge — das Wohneigentum spielt darin keine Rolle. Diese Halbherzigkeit werden wir nicht durchgehen lassen.

Auch im Übrigen bleiben wir am Ball. Dass wir in der Mietrechtskommission und im fortgesetzten Bündnis Bezahlbarer Wohnraum vertreten sind, ist dabei von Vorteil. ■



Dr. Christian Osthus
ist Geschäftsführer und
Syndikusrechtsanwalt des IVD.

Was Immobilieneigentümer in 2026 beachten müssen

Neue energetische Anforderungen mit Wirkung auf den Gebäudebestand

In vielen Kommunen werden derzeit Straßen aufgerissen, Leitungen erneuert und Grundstücke vermessen — ein sichtbares Zeichen dafür, wie tiefgreifend sich die Energieversorgung und Gebäudetechnik in Deutschland verändern. Während Eigentümer in den vergangenen Jahren vor allem von politischen Debatten begleitet wurden, rücken nun die praktischen Folgen früherer Entscheidungen in den Vordergrund. 2026 beginnt eine Phase, in der technische Vorgaben, europäische Standards und nationale Stichtage nach und nach wirksam werden und damit den Gebäudebestand spürbar beeinflussen.

Von Henner Schmidt

Ab dem neuen Jahr treten im Gebäudebereich mehrere verbindliche Vorgaben in Kraft, die aus laufenden gesetzlichen Fristen und europäischen Richtlinien resultieren. Sie betreffen Heizungen, energetische Anforderungen, Infrastrukturauflagen sowie Anpassungen im Kosten- und Abgabenrecht. Im Folgenden sind die maßgeblichen Änderungen zusammengefasst, die im kommenden Jahr auf Eigentümer und Verwalter zukommen.

Gebäudeenergiegesetz (GEG)

Die durch die Bundesregierung angekündigte Reform des Gebäudeenergiegesetzes ist noch sehr unklar, bisher sind dazu noch keine konkreten Ideen oder Entwürfe öffentlich geworden. Auch wenn sich noch Änderungen am Gesetz ergeben könnten, sollten Gebäudeeigentümer sich an den aktuell geltenden gesetzlichen Regelungen orientieren.

Dies gilt insbesondere für die Vorgabe im Gebäudeenergiegesetz, dass Heizungen zu 65 Prozent erneuerbare Energien nutzen müssen. Die Vorgabe ist an das Vorliegen der Wärmeplanungen gekoppelt, die derzeit überall in Arbeit sind. Großstädte müssen ihre Wärmeplanung bis spätestens 30. Juni 2026 beschließen, ab 1. Juli 2026 tritt dort die Regelung in jedem Fall in Kraft. Kleinere Kommunen haben noch Zeit bis zum 30. Juni 2028. Dort, wo Kommunen bereits früher ihre Wärmeplanung verabschiedet haben, greift die Regelung bereits ab Verabschiedung der Wärmeplanung.

Europäische Gebäudeeffizienzrichtlinie (EPBD)

Die Europäische Gebäudeeffizienzrichtlinie wurde durch die europäischen Gremien 2024 beschlossen und muss bis spätestens Ende Mai 2026 in deutsche Gesetzgebung umgesetzt werden. Die Bundesregierung hat angekündigt, diese Umsetzung gemeinsam mit der Reform des Gebäudeenergiegesetzes vorzunehmen. Welchen Ansatz die Bundesregierung dazu wählen wird, ist derzeit noch nicht öffentlich bekannt, obwohl für den Gesetzgebungsprozess nicht mehr viel Zeit verbleibt.

Für die Gebäudeeffizienz schreibt die EPBD unter anderem vor, dass der Primärenergieverbrauch des gesamten Wohngebäudebestandes bis 2030 um



Alle ab 2030 neu gebauten Immobilien müssen "Nullemissionsgebäude" sein.

mindestens 16 Prozent sinken muss, bis 2035 sogar um 20 bis 22 Prozent. Dafür muss die Bundesregierung ab Ende 2025 entsprechende Maßnahmen entwickeln und der EU-Kommission vorlegen. Für Nichtwohngebäude werden sogar Sanierungspflichten ab 2030 eingeführt. Neubauten von Wohngebäuden müssen laut EPBD ab Juni 2026 „Niedrigstenergiegebäude“ sein. Der Neubaustandard in Deutschland erfüllt diese Anforderung bereits. Perspektivisch ist jedoch zu beachten, dass ab 2030 alle neuen Gebäude „Nullemissionsgebäude“ sein müssen. Auf Neubauten müssen zudem ab 2027 (Nichtwohngebäude) beziehungsweise 2030 (Wohngebäude) verpflichtend Solaranlagen errichtet werden.

Mit der Umsetzung der EPBD in deutsches Recht im Jahr 2026 treten auch Anforderungen an die Bereitstellung von Lade-Infrastruktur in Kraft, die über die heutigen Vorgaben im GEIG (Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz) hinausgehen. Unter anderem müssen dann neue Nichtwohngebäude mit mehr als fünf Autostellplätzen einen Ladepunkt je fünf Stellplätze zur Verfügung stellen, bei Bürogebäuden sogar einen Ladepunkt je zwei Stellplätze. Bei Wohngebäuden, die über mehr als drei Autostellplätze verfügen, ist ein Ladepunkt zu errichten.

CO₂-Kosten und CO₂-Zertifikatehandel

Der EU-Zertifikatehandel für die Bereiche Wärme und Verkehr („ETS2“) wird nun nicht wie ursprünglich geplant zum 1. Januar 2027 angewendet, sondern tritt erst 2028 in Kraft. 2026 gilt noch das deutsche Brennstoffemissionshandels-gesetz (BEHG), das einen Preiskorridor von 55 bis 65 Euro pro Tonne CO₂ vorsieht. Der genaue Preis innerhalb dieser Preisspanne wird durch Versteigerung im Markt ermittelt. Für 2027 plant die Bundesregierung eine Gesetzesänderung, die regeln soll, dass für 2027 derselbe CO₂-Preis gilt wie für 2026.

Regulierung von Strompreisen und Fernwärme

Bei den Strompreisen sollen 2026 die Netzentgelte durch Bezuschussung aus dem Bundeshaushalt abgesenkt werden, was zu einer Senkung des Strompreises auch für Haushalte und Gewerbe führen wird. Die Ersparnis kann aber regional

stark variieren und hängt davon ab, wie die Netzbetreiber diese Entlastung weitergeben.

Die Bundesregierung hat auch die Absicht, die Fernwärme stärker zu regulieren, um mögliche Preissteigerungen zu begrenzen. Außerdem soll die Wärmelieferverordnung novelliert werden, um Fernwärme gegenüber neu eingebauten Gebäudeheizungen im Mietrecht nicht weiter zu benachteiligen. Derzeit muss der Fernwärmepreis nämlich mit den Kosten der Heizung von Einzelgebäuden aus der Vergangenheit konkurrieren, anstatt neutral die Kosten einer neuen Einzelgebäudeheizung mit den Kosten eines neuen Fernwärmeanschlusses zu vergleichen. Da die meisten Wärmeplanungen der Kommunen einen deutlichen Ausbau der Fernwärme vorsehen, ist eine Neuregelung für einen fairen Wettbewerb auch notwendig. Insgesamt ist davon auszugehen, dass der Zugang zur Fernwärme erleichtert und die Position der Verbraucher gegenüber den Fernwärmelieferanten gestärkt wird.

Regulierung des Gasnetzrückbaus

Auch bezüglich der Gasnetze soll es im Jahr 2026 neue Regelungen geben. Durch die Umstellung vieler Heizungen auf Wärmepumpen und Wärmenetze werden die Gasnetze in Zukunft in geringerem Umfang benötigt, manche Kommunen wollen die Gasnetze mittelfristig sogar ganz abschalten. Um diese Fälle zu regeln, soll das Energiewirtschaftsgesetz angepasst werden. Die geplante Regulierung des Gasnetzrückbaus beinhaltet die frühzeitige Rückstellung von Kosten durch die Netzbetreiber, um eine gleichmäßige Finanzierung sicherzustellen und die Belastung für zukünftige Nutzer zu verteilen. Auch sind Regeln für die Kündigung von Gasverbrauchern vorgesehen. Diese beinhalten unter anderem angemessene, zumutbare Kündigungsfristen.

Gasverbrauchern ist in jedem Falle anzuraten, 2026 die jeweilige lokale Wärmeplanung genau zu verfolgen und darauf zu achten, ob und wo diese langfristig noch Gasnetze, beispielsweise für Wasserstoff und Biogas, vorsieht. Wo dies nicht der Fall ist, ist in den nächsten zehn bis 15 Jahren ein Rückbau der Gasnetze zu erwarten.

Förderung für neue Heizungen und Gebäudeeffizienz

Aufgrund der angespannten Situation des Bundeshaushalts ist damit zu rechnen, dass 2026 das Gesamtbudget für die Förderung neuer Heizungen und Gebäudeeffizienz tendenziell sinken wird.

Die Förderung für den Einbau neuer klimafreundlicher Heizungen soll grundsätzlich aber auch 2026 wie bisher fortgesetzt werden. Allerdings wird wohl das Förderbudget sinken, sodass damit zu rechnen ist, dass für die Förderung höhere Anforderungen zu erfüllen sein könnten oder längere Warte- und Prüfzeiten entstehen.

Die Bundesregierung möchte 2026 die Förderprogramme im Gebäudebereich zusammenfassen und vereinfachen. Sie hat die Absicht, die KfW-Förderprogramme zu nur noch zwei zentralen Programmen zusammenzuführen: ein Programm für den Neubau und eines für die Modernisierung im Gebäudebestand.

Weitere Schritte im neuen Jahr

Es wird also 2026 einige wesentliche Änderungen bei den Rahmenbedingungen für Gebäude geben. Zusätzlich wird zu beobachten sein, welche Ansätze und Lösungen der Gesetzgeber Anfang 2026 präsentieren wird, da abzusehen ist, dass einzelne der oben genannten neuen Ansätze sehr zügig, teilweise noch im Jahr 2026, in Kraft treten sollen. ■



Henner Schmidt

ist Berater für Klimaschutz, Energie und Nachhaltigkeit beim IVD Bundesverband.

Was Makler 2026 wissen sollten

Vollgas ... auf der Bremse?

Der Immobilienmarkt wird Maklern im neuen Jahr noch mehr abverlangen. Im Neubau bleiben viele Projekte aufgrund hoher Kosten anspruchsvoll. Im Bestand sorgen Sanierungsanforderungen dafür, dass Käufer und Eigentümer ihre Schritte deutlich sorgfältiger planen. Gleichzeitig führt die wirtschaftliche Unsicherheit vielerorts zu zurückhaltenderen Marktreaktionen. Für Makler bedeutet das ein Umfeld, in dem ihre professionelle Einschätzung und Begleitung weiter an Gewicht gewinnt.

Von Katarina Ivankovic

Die häufigste Frage, die mir im Jahr 2025 gestellt wurde, ist gleichzeitig die Frage, die sich am schwierigsten beantworten lässt: „Hat sich der Immobilienmarkt nun endlich normalisiert?“ Da „es ist kompliziert“ schon für Teenager im Beziehungsstatus auf Facebook keine vertrauenerweckende Angabe war, analysieren wir im Folgenden einige wichtige Punkte, die derzeit den Markt prägen und das Marktgeschehen der kommenden Jahre beeinflussen werden.

Der Bau-Turbo zündet nicht

Schon unter der vergangenen Regierung wurde der Branche eine Digitalisierung der Baugenehmigungsverfahren versprochen — mit nur mäßigem Erfolg. Auch die aktuelle Regierung versucht sich an einem Beschleunigungsverfahren für Baugenehmigungen, um so den Wohnungsbau in sogenannten „angespannten Märkten“ zu erleichtern. Sind langwierige Genehmigungsverfahren zwar ein enormes und oftmals teures Ärgernis in der Planung, muss man dennoch klar sagen, dass sie in der Regel kein Projektkiller sind. Das zeigen auch die sich leicht erholenden Werte bei den Baugenehmigungen in 2025.

Das Hindernis der Bezahlbarkeit durch die enormen Baukosten wird allerdings nicht gelöst, indem die Regularien, die eben diese verursachen, nun eventuell schneller abgefordert werden. Zudem wird die zusätzliche Verantwortung, die nun an Kommunen übergeben wurde, Verfahren voraussichtlich zunächst verlangsamen, bevor es zu einer Beschleunigung kommen könnte. Günstiger wird es dadurch trotzdem nicht.

Der aktuellen Regierung scheint die Tragweite der nötigen Veränderung nicht bewusst: Bauvorschriften müssen vereinfacht, günstigere neue Standards geschaffen und die Verantwortung dafür darf nicht auf untere Entscheidungsebenen oder Bauherren abgewälzt werden. Zudem erwartet die Branche aus Brüssel mit der Novelle der EU-Gebäude-richtlinie einen weiteren Hammer, der ohne Vorbereitung zu einer weiteren Verteuerung im Bau führen wird. Der Neubau rückt tiefer ins Luxussegment, das Risiko steigt weiter, der Wohnungsmangel verschärft sich — und es sind keine Maßnahmen in Sicht, die daran mittelfristig etwas ändern könnten.

Old Faithful: Der Bestand

Nach dem ernüchternden Blick auf den Neubaumarkt ist es folgerichtig, einen ausführlichen Blick in die verbleibenden 99 Prozent des Marktes zu werfen. Hier sehen wir nach den Turbulenzen der Niedrigzinsphase wieder Indikatoren für steigende Preise. Um nicht dieselbe Analyse zu wiederholen wie viele vor mir, fokussieren wir uns auf unsanierte Objekte. Die Formel scheint einfach: Wenn der Neubau zu teuer ist, muss Bezahlbarkeit im Bestand hergestellt werden. Dieser umgeht die Herstellungskosten, wird aber im nächsten Schritt von Modernisierungskosten erwischt.

Man geht davon aus, dass rund 40 Prozent der Einfamilienhäuser sich in den schlechtesten drei Energieeffizienzklassen befinden. Sollen diese nicht zu Stranded Assets werden, muss aufwendig modernisiert werden. Das katapultiert die Preise im Bestand in die Höhe und aus dem Budget vieler Käufer heraus. Die Angst vor Budgetüberschreitungen verschärft das zusätzlich. Fakt ist: Der Bestand muss der Motor des Wohn-Immobilienmarktes bleiben. Dafür müssen die teuren Modernisierungen beherrschbarer werden, damit Maklern die Vermittlung überhaupt gelingt.

Der Mythos der Technologieoffenheit

Während des letzten Wahlkampfs wurde die Antwort auf das Sanierungsproblem im Bestand schon propagiert: Technologieoffenheit. Nur die Offenheit selbst lässt noch auf sich warten. Zum Jahresende 2025 wurde keine Novelle des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) verabschiedet.

Theoretisch sind technologieoffene Ansätze möglich. Praktisch werden starke Anreize gesetzt, sich für jene Maßnahmen zu entscheiden, die als Standard gelten: die Dämmung von Fassade und Dach, der Austausch der Fenster und die Erneuerung der Zentralheizung. Bei stark sanierungsbedürftigen Häusern ist das jedoch — wirtschaftlich betrachtet — oft keine Option.

Nach dem GEG muss nach Eigentümerwechsel meist modernisiert werden — diese Häuser werden dadurch unattraktiv. Gleichzeitig tritt die EU-Gebäude-richtlinie (EPBD) im Mai 2026 in Kraft. Die Mitgliedsstaaten müssen unter anderem den ein-

heitlichen europäischen Energieausweis und die CO₂-Bilanzierung über den gesamten Lebenszyklus einführen.

Deutschland sollte weniger auf Energieeffizienz und stärker auf Energieeffektivität setzen: Warum Energiesparen wie in den siebziger Jahren, wenn emissionsfreie Energie günstig erzeugt werden könnte?

Die Wirtschaft wackelt

Vor einigen Wochen fragte mich jemand, ob Stuttgart das deutsche Detroit wird. Während das überzogen wäre, beobachten wir erste Unsicherheitseffekte: Käufer zögern, Verkäufer lassen bewerten. Die Risiken einer schwächelnden Wirtschaft sind real. Lange hielt die Einkommenssicherheit den Immobilienmarkt wie Atlas auf seinen Schultern. Fällt sie weg, kann das spürbare Folgen haben. Vor allem, da viele Niedrigzins-Finanzierungen bald aus der Bindung laufen.

Der Maklerberuf im Auge des Sturms

Nach der Zinswende erweiterte sich das Aufgabenprofil vieler Makler: Beratung, Seelsorge, Streitschlichtung — alles, um den Deal zu ermöglichen. Diese Liste wird wachsen. Unsicherheit steigt, der Betreuungsaufwand nimmt zu, und der Anspruch

an die eigene Produktivität ebenso. Makler werden sich in den kommenden Jahren flexibel, kreativ und — ja — technologieoffen aufstellen müssen, um diese Anforderungen zu meistern. ■



Katarina Ivankovic

ist Geschäftsführerin der iib Institut Innovatives Bauen Dr. Hettenbach GmbH. Das Institut ist auf Immobilienmarktanalysen, Bewertungsverfahren und wohnungswirtschaftliche Datenaufbereitung spezialisiert.
www.iib-institut.de

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



Wie stabil der Markt ins neue Jahr startet

Im Jahr 2025 hat sich die Erholungsphase am deutschen Immobilienmarkt gefestigt. Nachdem zwischen 2022 und 2024 zahlreiche Marktteilnehmer — darunter Aufsichtsbehörden, Medien und Investoren — teils drastische Preisrückgänge prognostiziert haben, ist festzustellen: Der Immobilienmarkt hat Stabilität bewiesen — wieder einmal.

Von Jens Tolckmitt

Ein im Markt viel beachtetes Signal liefert der vdp-Immobilienpreisindex: Im dritten Quartal 2025 verzeichnete er ein Plus von 3,6 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum und erreichte 183,7 Punkte. Auch im Quartalsvergleich zeigt sich der Aufwärtstrend mit einem Zuwachs um 0,7 Prozent. Damit steigen die Immobilienpreise inzwischen seit sechs aufeinanderfolgenden Quartalen wieder.

Verantwortlich für die Entwicklung ist in erster Linie das Wohnsegment, in dem

die Preise auf Jahressicht um 3,8 Prozent zulegen. Die Gewerbe-Immobilienpreise entwickelten sich mit plus 2,8 Prozent etwas weniger dynamisch.

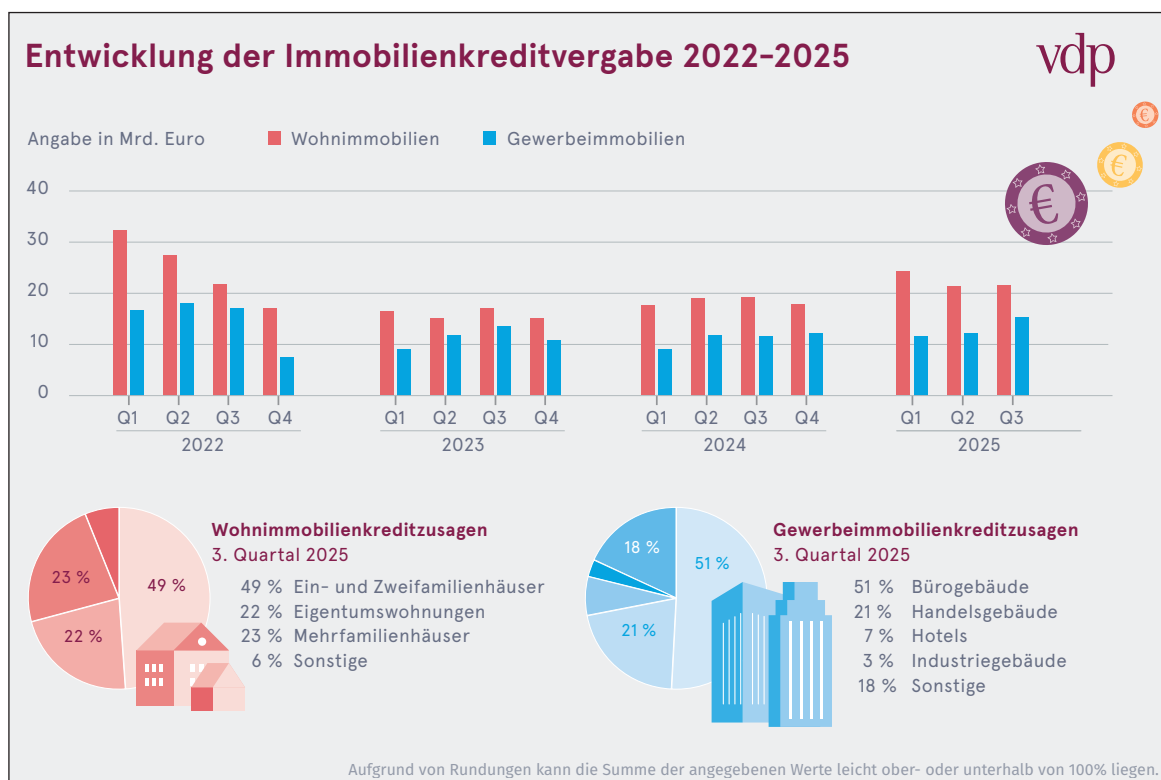
Anhaltender Angebotsmangel verschärft Druck

Besonders im Wohnimmobilienmarkt zeigt sich das strukturelle Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Der eklatante Mangel an verfügbarem Wohnraum treibt sowohl die Kaufpreise

als auch die Mieten weiter an — ein Trend, der sich angesichts steigender Haushaltszahlen und eines stockenden Neubaus weiter verfestigen dürfte.

Politik muss Angebot ausweiten

Angesichts der zunehmenden gesellschaftspolitischen Brisanz appelliert der vdp an die Politik, neben Bau-Turbo- und Gebäudetyp-E-Beschluss zügig weitere zielführende Maßnahmen einzuleiten, mit denen das Angebot an Wohnimmo-



bilien deutlich hochgefahren werden kann. Hierzu liegen aus dem Bündnis bezahlbarer Wohnraum zahlreiche vielversprechende Vorschläge auf dem Tisch.

Finanzierungsseitig zu nennen sind hier beispielsweise staatliche Bürgschaften für Immobiliendarlehen für Projekte, die in großem Stil Wohnraum schaffen. Diese Bürgschaften würden das Risikogewicht der Darlehen und damit die Finanzierungskosten spürbar reduzieren. Dieser Vorschlag des vdp hat es in den Koalitionsvertrag geschafft, wartet allerdings noch auf Umsetzung.

Finanzierungsmarkt zieht spürbar an

Wie bei den Preisen zeigt sich auch bei der Immobilienfinanzierung ein Aufwärtstrend: Die vdp-Mitgliedsinstitute vergaben in den ersten drei Quartalen 2025 Immobiliendarlehen im Umfang von 107,3 Milliarden Euro – ein Plus von 18,2 Prozent zum Vorjahreszeitraum. Besonders stark wuchs das Neugeschäft im dritten Quartal, das mit 37,2 Milliarden Euro den höchsten Wert seit Herbst 2022 erreichte.

Die aktuelle Entwicklung verdeutlicht, dass sich die Marktakteure an die veränderten Finanzierungs- und Rahmenbedingungen angepasst haben. Wie bei den Preisen dominierten Wohnimmobilien auch die Darlehensentwicklung. Da es sich derzeit weitgehend um Finanzierungen für Bestandsgebäude handelt, ist die anziehende Finanzierungstätigkeit jedoch kein Indiz für eine Entspannung am Wohnungsmarkt.

Wohneigentumserwerb wird wieder erschwinglicher

Parallel zur allgemeinen Markterholung verbessert sich die Situation für Haushalte, die Wohneigentum erwerben möchten. Auswertungen des vdp zeigen, dass der Erwerb einer selbst genutzten Immobilie heute wieder leistbarer ist als unmittelbar nach der Zinswende 2022. Die Kombination aus steigenden Realeinkommen und stabilisierten Finanzierungsbedingungen bildet hierfür die Grundlage. Seit Mitte 2024 ist sowohl bei den Preisen als auch beim Finanzierungsvolumen eine schrittweise Erholung erkennbar.

Der durchschnittliche Zinssatz für Wohn-Immobilienfinanzierungen ging zwischen 2023 und 2025 von 3,96 Prozent auf 3,50 Prozent zurück. Zugleich blieb die durchschnittliche Kreditbelastungsquote mit rund 26 Prozent nahezu konstant, während sich die Darlehenslaufzeiten etwas verlängerten. Die überwiegend langfristigen Zinsbindungen von zuletzt rund zwölf Jahren unterstreichen das sicherheitsorientierte Finanzierungsverhalten vieler Erwerberhaushalte. Die verbesserten Rahmenbedingungen führen dazu, dass Einkommensgruppen, die sich in den Jahren 2022 und 2023 vorübergehend aus dem Markt zurückziehen mussten, seit 2025 wieder verstärkt aktiv sind.

Käuferstruktur, Eigenmittel und Marktpulse

Die Studienergebnisse verdeutlichen zudem eine veränderte Struktur der Käuferhaushalte. Während 2021 bis 2023 vor allem einkommensstärkere Haushalte den Markt dominierten, deutet der leichte Rückgang des durchschnittlichen Erwerbereinkommens 2025 darauf hin, dass wieder breitere Einkommensgruppen ins Eigentum einsteigen. Steigende Neuvertragsmieten und der weiterhin enge Mietwohnungsmarkt erhöhen zusätzlich die Attraktivität des Wohneigentums.

Auf der Eigenmittelseite bleibt der Einfluss der Transaktionskosten erheblich. Die Fremdmittelquote stieg bis 2025 auf rund 83 Prozent. Sie wird wesentlich durch die Höhe der Kaufnebenkosten geprägt, die vollständig aus Eigenkapital zu tragen sind. Eine Entlastung – etwa eine niedrigere Grunderwerbsteuer für Selbstnutzer – könnte den Zugang zu Wohneigentum insbesondere für junge Familien zusätzlich erleichtern.

Gleichzeitig zeigt das Bank Lending Survey der Bundesbank, dass die Kreditvergabe-standards stabil bleiben und weiterhin verantwortungsvoll angewendet werden. Die Kombination aus verlässlichen Finanzierungsbedingungen und einer wieder breiteren Käuferbasis spricht dafür, dass der Wohneigentumsmarkt im Jahr 2026 weiter an Dynamik gewinnen dürfte.

Gewerbe-Immobilien erholen sich

Im Gewerbesegment hat sich das Bild im Laufe des Jahres 2025 ebenfalls aufge-

hellt: Die Vergabe von Gewerbe-Immobilienfinanzierungen stieg um 16,8 Prozent auf 39,6 Milliarden Euro. Das dritte Quartal markierte sogar den bislang stärksten Finanzierungszeitraum in diesem Jahr.

Dennoch bleibt dieses Marktsegment differenziert: Lage, Assetklasse und insbesondere der energetische Zustand von Gebäuden spielen eine immer entscheidendere Rolle. Gefragt sind vor allem energieeffiziente Objekte in Top-Lagen. Wie stark sich aktuelle Belastungsfaktoren wie Energiepreise, Regulierung, veränderte Arbeitsmodelle oder Konsumgewohnheiten künftig auswirken werden, bleibt abzuwarten.

Stabilisierung mit klaren Schwerpunkten

Die Erholung am Immobilienmarkt ist im Jahr 2025 spürbar. Die Immobilienpreise steigen seit sechs Quartalen – mit einer höheren Dynamik im Wohnbereich als im Gewerbesegment. Die Wohn-Immobilienpreise und die Nachfrage nach Wohn-Immobilienfinanzierungen ziehen weiter an, getrieben von stabilisierten Rahmenbedingungen. Gewerbe-Immobilien verzeichnen sowohl bei Preisen als auch im Finanzierungsneugeschäft Aufwärtstendenzen, wobei der Fokus klar auf energieeffizienten, modernen Immobilien in sehr guten Lagen liegt. ■



Jens Tolckmitt

ist Hauptgeschäftsführer des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp), des zentralen Branchenverbands für die deutschen Pfandbrief- und Immobilienfinanzierungsinstitute.
www.pfandbrief.de

Stimmen zum neuen Immobilienjahr

2026 bringt für die Branche unterschiedliche Herausforderungen: In der Verwaltung steigen operative Anforderungen, in der Weiterbildung wandelt sich das Verständnis von Professionalität, im digitalen Vertrieb entstehen neue Arbeitsmodelle und in der Baufinanzierung setzt sich die Stabilisierung fort. Auch die KI gewinnt an Bedeutung — als Werkzeug, das richtig eingeordnet sein will. Die folgenden Stimmen zeigen, was die Arbeit und die Erfolgchancen von Immobilienprofis im neuen Jahr beeinflussen wird.

Zusammengestellt von Stephen Paul

Für die Verwalter wird 2026 ein Jahr der Ambivalenz. Der Vorsitzende des IVD-Bundesfachausschusses Verwalter, Prof. Rainer Hummelsheim, verweist auf steigende Mindestlöhne, höhere CO₂-Umlagen und Kostensteigerungen bei Dienstleistern — Faktoren, die die Wirtschaftlichkeit im Bestand spürbar beeinflussen. Auch die politische Verlängerung von Mietpreisbremse und Umwandlungsschutz erschwert Hummelsheim zufolge kalkulierbare Investitionen. Gleichzeitig entstehen neue Grundlagen für Entscheidungen: Die kommunalen Wärmepläne, die bis Mitte des Jahres für Städte über 100.000 Einwohner vorliegen sollen, schaffen erstmals einen verbindlichen Orientierungsrahmen für energetische Investitionen. Hinzu kommen Ansätze eines Bürokratieabbaus, etwa durch digitale Verfahren und vereinfachte Abläufe im Miet- und Energierecht. Kritisch sieht Hummelsheim die Überlegungen, die Weiterbildungspflicht für Makler und Verwalter abzuschaffen — eine Maßnahme, die aus seiner Sicht dem Verbraucherschutz zuwiderläuft.

Haltung — durch Neugier, Mut und den Willen, Lösungen zu entwickeln statt Routinen zu verwalten. Unternehmen, die diese Kultur verinnerlichen, gewinnen an Professionalität, andere drohen zurückzufallen.

Die digitale Immobilienwelt entsteht neu

Im digitalen Vertrieb zeichnet sich ein deutlicher Umbruch ab. Norman Meyer, neuer Vorstandsvorsitzender bei immobilie1, beschreibt eine Entwicklung, in der klassische Filterlogiken der Immobiliensuche zunehmend von KI-basierten Freitextsystemen abgelöst werden. Diese verstehen Lebenssituationen statt nur Parameter und könnten künftig passende Angebote selbstständig zuordnen. Die Folge: Entscheidend wird nicht mehr allein die Platzierung in Portalen, sondern die Qualität, Struktur und Einzigartigkeit der bereitgestellten Daten sein. Zugleich verändern automatisierte Prozesse den Alltag in Makler- und Verwalterbüros. Vom ersten Lead bis zur Vertragsabwicklung entstehen neue Arbeitsmodelle —

2025 deutlich gestiegen — ein Zeichen für eine robuste Nachfrage und für die Bereitschaft vieler Käufer, mit mehr Eigenkapital und solidem Finanzierungskalkül zu agieren. 2026 dürfte sich diese Entwicklung fortsetzen.

Zinspolitik, Förderlogiken und bankseitige Unterschiede werden dabei stärker zu Differenzierungsfaktoren. Wer unabhängig vergleicht und sorgfältig plant, behält Zugang zum Eigentum — auch unter veränderten Rahmenbedingungen.

Was die KI zum Immobilienjahr beitragen kann

Zum Abschluss meldet sich die Künstliche Intelligenz selbst zu Wort — eine Perspektive, die im Jahr 2026 längst keine Zukunftsmusik mehr ist. KI wird zum alltäglichen Werkzeug: für Texte, Analysen, Unterstützung im Vertrieb und Prozessautomatisierung. Entscheidend ist jedoch nicht, welches Modell man nutzt, sondern ob die Ergebnisse richtig eingeordnet werden können, sagt die KI.

2026 2026 2026 2026

Wie sich Professionalität neu definiert

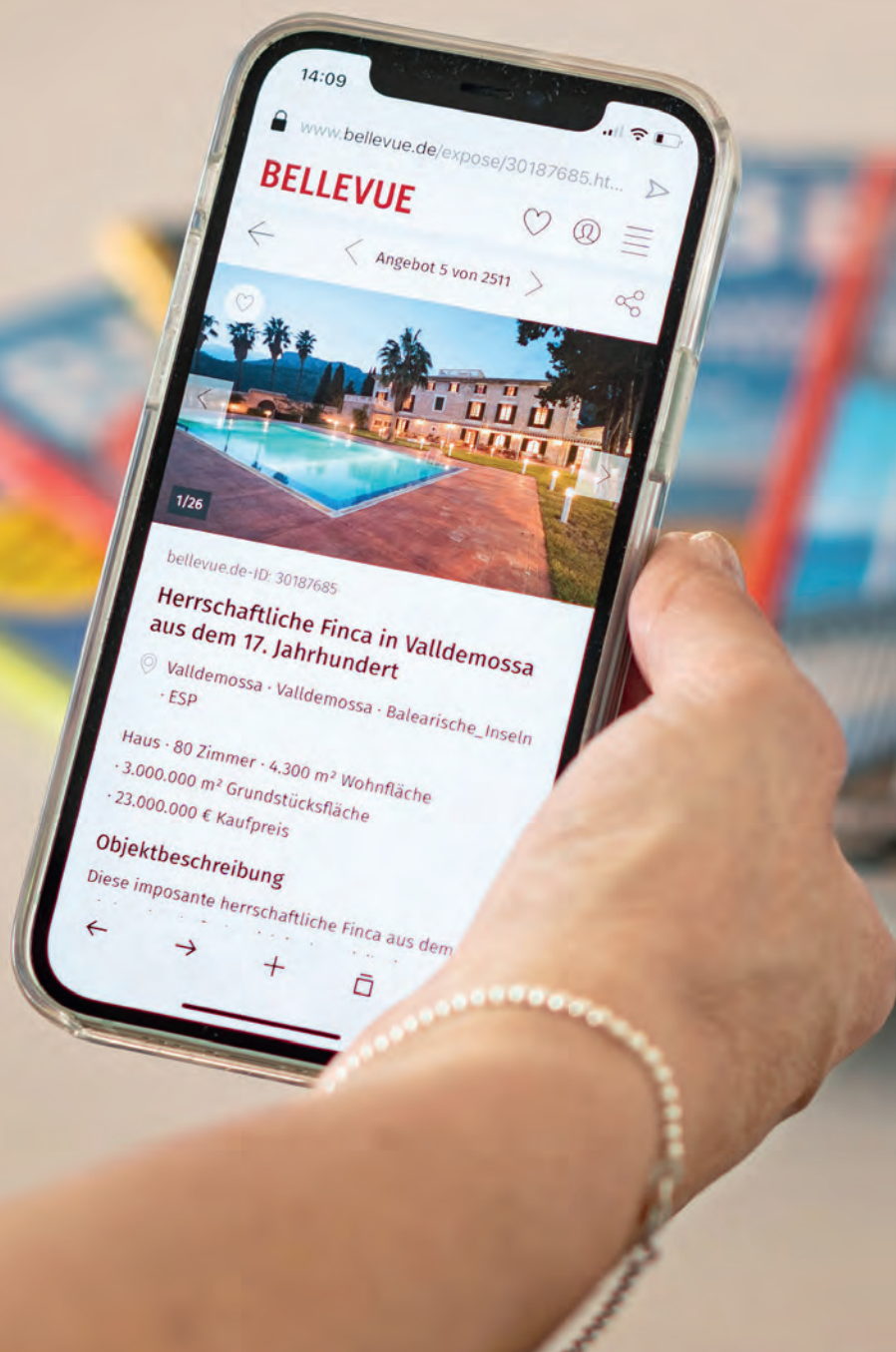
Im beruflichen Selbstverständnis stehen Veränderungen bevor. Für Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ, markiert 2026 ein Jahr der Neuausrichtung: Digitale Souveränität, Prozessqualität und Kommunikationsstärke sind längst unverzichtbar geworden. Weiterbildung wird nicht durch eine gesetzliche Vorgabe getragen, sondern durch

und damit neue Anforderungen an Beratung, Datenkompetenz und Prozessmanagement.

Wie Käufer und Kreditwirtschaft 2026 zueinanderfinden

Im Finanzierungsbereich beschreibt Benjamin Papo, Geschäftsführer bei Hüttig & Rompf, ein Jahr der Stabilisierung. Trotz höherer Zinsen ist das Volumen

Kleine und mittlere Unternehmen müssen keine komplexen Schulungspflichten fürchten, doch ein grundlegendes Verständnis für Daten, Funktionsweisen und Grenzen wird unverzichtbar. Mit einem selbstironischen Hinweis ergänzt die KI: "Muster erkennen kann ich gut — aber Besichtigungen führen weiterhin die Menschen." Die Zukunft bleibt also nicht algorithmisch, sondern gemeinschaftlich. ■

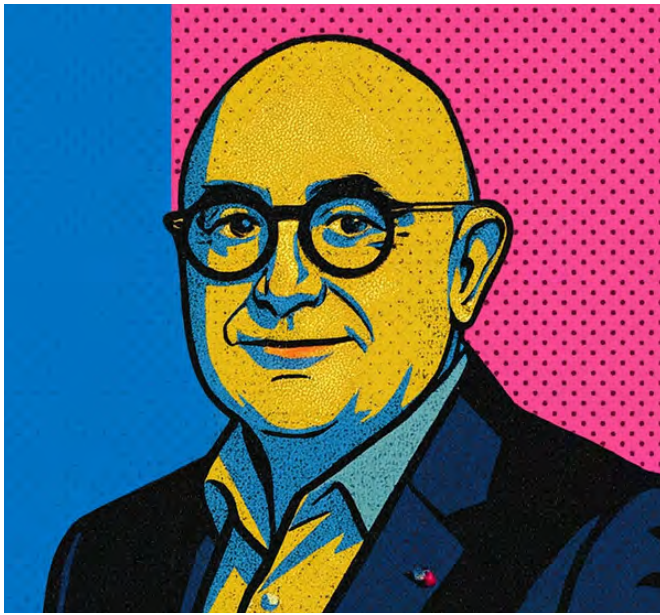


DIE SCHÖNSTEN IMMOBILIEN. DIE BESTEN MAKLER.



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

**Alain Duffoux**

Präsident des europäischen Dachverbands CEPI

„Europa braucht eine starke gemeinsame Stimme“

In der politischen Diskussion auf EU-Ebene ist mir ein Punkt besonders wichtig: Entscheidend für erfolgreiche Energie- und Wohnungspolitik ist, dass die Politik den Praktikern vor Ort zuhört. Immobilienmakler und Verwalter stehen täglich im direkten Kontakt mit den Bürgern. Sie kennen die tatsächlichen Herausforderungen, wenn es darum geht, den Gebäudebestand in Europa nachhaltiger und zugleich bezahlbar zu machen.

Der Erfolg europäischer Initiativen — vom Green Deal bis zu wohnungspolitischen Maßnahmen — hängt maßgeblich von

zu heben — auf Basis von Transparenz, Ethik und kontinuierlicher Weiterbildung.

Auch die Einführung von Multi-Listing-Systemen in mehreren europäischen Ländern betrachte ich als eine sehr positive und notwendige Entwicklung. Diese Systeme fördern Transparenz, Effizienz und Zusammenarbeit und stärken damit sowohl die Branche als auch das Vertrauen der Verbraucher. Sie modernisieren unser Berufsbild, verbessern die Informationslage für Kunden und schaffen einen dynamischeren,

026 2026 2026 202

einem realistischen, offenen Austausch mit der Branche ab und von der Anerkennung der wichtigen Rolle qualifizierter und verantwortungsbewusster Fachleute auf lokaler Ebene.

Deshalb sind nationale Immobilienverbände sind gut beraten, Teil der CEPI zu sein. Sie erhalten eine Stimme in Europa und können auf Entscheidungen Einfluss nehmen, die ihre Märkte unmittelbar betreffen. Sie profitieren vom Austausch mit den Kollegen aus anderen Ländern und von der Möglichkeit, voneinander zu lernen. Und nicht zuletzt tragen sie dazu bei, die beruflichen Standards europaweit

verlässlicheren Immobilienmarkt. Entscheidend ist die Sicherstellung hoher Datenqualität und Datensicherheit.

Langfristig ist ein einheitliches Datensystem besonders wünschenswert. Denn der Grundsatz ist klar: Informationsaustausch stärkt die Professionalität — und damit den europäischen Immobilienmarkt insgesamt. ■

Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen
Deutsche Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg GmbH



„Es geht uns eigentlich gut, aber bleibt das so?“

Die Schreckensmeldungen der Medienlandschaft bezüglich der Notlage des deutschen Wohnungswesens finden kein Ende. Mieten sind schlicht nicht mehr bezahlbar, der Traum vom Eigenheim für Otto Normalverbraucher ist schon längst geplatzt und der soziale Wohnungsbau liegt im Sterben. Wo auch immer deutsche Journalisten ihre Informationen beziehen — die offizielle Statistik spielt dabei wohl keine Rolle.

Um es deutlich zu sagen: Wo der Durchschnittsmensch Ende der 80er Jahre auf 35 Quadratmeter lebte, bewohnt er gegen-

Gleichzeitig steigt die Nachfrage aus soziodemographischer Sicht immer weiter an, denn Singularisierung und Remanenz führen dazu, dass wir in Zukunft nie wieder eine so geringe Nachfrage haben werden wie heute.

Und was diskutiert unsere Bauministerin? Verlängerung und Stärkung der bestehenden Mietpreisdeckel und weniger Bürokratie bei steigender Kontrollintensität! Das ist schlicht der falsche Weg, der geradezu in eine Welt der planwirtschaftlichen Verwaltung von selbstverschuldeter Knappheit führt.

26 2026 2026 2026

wärtig mehr als 55 Quadratmeter. Der durchschnittliche Häuslebauer hat damals etwa das Zehnfache seines Einkommens für den Erwerb der Immobilie ausgegeben, heute sind es nur das 6,5-Fache, bei Zinsen, die damals doppelt so hoch waren wie heute. Und unsere Großväter haben mit einem Drittel ihres Einkommens zur Miete gewohnt, heute sind es nur ein Fünftel.

Es geht uns also eigentlich gut — aber bleibt das so? Kann es nicht, denn seit mehr als einem Jahrzehnt schaffen wir es nicht einmal, die ökonomischen Abschreibungen im Wohnungsbestand zu ersetzen.

Was wir brauchen, ist das genaue Gegenteil: Erstens muss die Mietpreisbremse schnellstmöglich abgeschafft werden. Dann würden wir auch wieder private Investoren finden, die ihre Altersvorsorge durch Mietobjekte decken. Zweitens brauchen wir neue Bauflächen und schnellere Baugenehmigungen. Und drittens sollten endlich jene „woken“ Oberlehrer schweigen, die uns weismachen wollen, dass sie besser wissen, wie die Menschen in Zukunft wohnen wollen. ■



Prof. Dr. Thomas Beyerle
HBC Hochschule Biberach

„2026 markiert die erste Phase eines Aufschwungs“

Das Immobilienjahr 2026 steht für mich klar für die erste Phase eines Aufschwungs. Nach Jahren der Unsicherheit sehe ich eine messbare Entspannung mit Chancen für Käufer, Investoren und die Bauwirtschaft. Nach den turbulenten Jahren 2023 und 2024 hat sich der Markt zum Jahresende 2025 bereits leicht erholt; dieser Trend dürfte sich fortsetzen und an Fahrt gewinnen.

Besonders positiv ist, dass die Nachfrage nach energieeffizienten Immobilien weiter wächst — ein klarer Treiber für

nungsbau ankurbeln und neue Chancen für Projektentwickler schaffen.

Für Käufer eröffnet sich 2026 ein Fenster, in dem sich stabile Preise, planbare Baukosten und Fördermöglichkeiten kombinieren lassen. Besonders interessant sind Bestandsimmobilien mit Potenzial zur energetischen Sanierung — hier treffen Wertsteigerung und Nachhaltigkeit aufeinander, wenngleich sich Käufer oftmals von ihren Preisvorstellungen für ein 40 Jahre altes Gebäude mit fossilen Brennstoffen verabschieden sollten.

2026 2026 2026 20

nachhaltige Investitionen. Wer frühzeitig auf Sanierung und Klimastandards setzt, kann von staatlichen Förderprogrammen profitieren, die 2026 verstärkt auf CO₂-Reduktion und erneuerbare Energien ausgerichtet sind.

Auch die Finanzierung bleibt kalkulierbar, wenngleich die Analystenmeinung vorherrscht, dass leichte Zinsanstiege auf rund vier Prozent zu erwarten sind. Gleichzeitig lassen sich die ersten kleinen Pflänzchen des sogenannten „Bau-Turbo“, der unter anderem Genehmigungsverfahren beschleunigen soll, erkennen. Diese Maßnahmen werden mittelfristig den Woh-

Mit Blick auf die erste Welle ab 2027 der Baby-Boomer-Transaktionen werden wir bis zum Ende der Dekade einen Angebotsüberhang erleben, was sich auf die Angebotspreise weiter auswirken wird. Ich denke, dass es sich aufgrund weiterhin angespannter Wohnungsmärkte in Ballungsräumen lohnt, den Blick auf ländliche Regionen zu richten.

Mein Fazit: 2026 wird kein Jahr der Spekulation, sondern der strategischen Chancen. Wer jetzt plant, profitiert von einem stabilen Zinsumfeld, staatlichen Förderungen und einer wachsenden Nachfrage nach nachhaltigen Konzepten. ■

Dirk Salewski
Präsident des BFW –
Bundesverband Freier Immobilien-
und Wohnungsunternehmen



„Ein Hoffnungsschimmer, aber noch keine Trendwende“

„Was ich nicht loben kann, davon sprech ich nicht“, wusste Goethe.

Viel zu loben gab es in der Wohnungsbaupolitik in letzter Zeit bekanntlich nicht, da vieles nicht der Rede wert war. Jetzt, kurz vor Jahresende, so scheint es, dreht sich der Wind. Der Bau-Turbo ist auf den Weg gebracht worden, und insgesamt 800 Millionen Euro (übrigens nicht abgerufenes Geld aus alten Töpfen) stehen ab Dezember für die Förderung von EH55-Effizienzhäusern bereit. Das ist ein echter Erfolg für die Verunft und eine gute Nachricht für die Unternehmen, die bau-

Entspannung der Wohnungsmärkte beiträgt. Vielmehr hemmt und bremst sie Investitionen, verunsichert private und institutionelle Akteure nachhaltig und behindert die dringend benötigte Angebotsausweitung. Und sie trifft vor allem private Vermieter und mittelständische Unternehmen – also genau jene, die den Wohnungsmarkt tragen. Ob substanzielle Änderungen am Gebäudeenergiegesetz stattfinden, ist völlig ungewiss.

Und die weiteren Aussichten? Durchwachsen bis schlecht. Der Einbruch der Fertigstellungszahlen, insbesondere in Hoch-

2026 2026 2026 2026

en wollen! Sie bekommen so ein Stück Planungssicherheit zurück. Viele Projekte könnten nun wieder wirtschaftlich werden und in absehbarer Zeit fertiggestellt werden. Das wird mittelfristig dabei helfen, den Wohnungsmarkt etwas zu entspannen.

Die Entscheidung, die Mietpreisbremse bis 2029 zu verlängern, mag populär erscheinen – doch sie ist ein Schlag ins Gesicht all jener, die bezahlbaren Wohnraum schaffen wollen. Die Mietpreisbremse ist ein Symptom politischer Hilflosigkeit. Sie ist kontraproduktiv, da sie nicht zur nachhaltigen

preisregionen, zeigt das deutlich. An der Wohnwetterkarte von Bulwiengesa und BFW lässt es sich ablesen. Teure Grundstückspreise und hohe Baukosten machen die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum zu einem schwierigen Unterfangen.

„Survive ‘til 25“, hieß es lange. Klar, wer es bis hierhin geschafft hat, ist sicherlich robust. Aber das „Tal der Tränen“ ist noch nicht durchschritten. Sagte ich, ich sei verhalten optimistisch, wäre es noch übertrieben – trotz aller aufkeimenden Hoffnung. ■



Jürgen Michael Schick FRICS
IVD-Ehrenpräsident und CEO der
Michael Schick Immobilien
GmbH & Co. KG

„Ein Markt auf Augenhöhe, der Engagement verlangt“

Wir Makler nutzen den Hinweis oft: Der beste Zeitpunkt zum Kaufen oder Verkaufen wäre jetzt. Aber stimmt das wirklich? Als Herausgeber des Zinshaus-Marktberichts Deutschland schaue ich bei der Beurteilung der Marktchancen für 2026 auf vier Faktoren: Kauffälle, Umsatz, Preise und Politik. Wie wird der Immobilienmarkt im nächsten Jahr? Ich konzentriere mich bei meinen Überlegungen hier einmal nur auf den Wohninvestmentmarkt, also auf Mehrfamilienhäuser. Alle Marktdaten aus diesem Jahr weisen auf weiter anziehende Transaktionszahlen im Jahr 2026 hin. Der Immobilienumsatz steigt wieder, und die Preise bewegen

Da vor allem ältere Hausbesitzer wissen, dass es mit Arbeit verbunden ist, eine Immobilie zu bewirtschaften, ist es eine Erleichterung, die Komplexität der täglichen Verpflichtungen zu reduzieren. Viele Eigentümer haben zudem keine Freude an einer energetischen Modernisierung ihrer Bestände und geben sie daher lieber in andere Hände. Wir erleben also nicht nur kaufwillige Investoren, sondern auch motivierte Verkäufer. Ich erwarte für das Jahr 2026 daher einen Markt auf Augenhöhe, quasi einen „idealen Markt“. Für Käufer und Verkäufer ist das ein seltener Zeitpunkt. Und für Immobilienvermittler der denkbar beste Moment, um für beide Seiten

2026 2026 2026 20

sich entweder stabil seitwärts oder wieder leicht nach oben. Die Talsohle ist durchschritten. Wie stark die Zuwächse sind, ist von Standort zu Standort natürlich unterschiedlich. Für Käufer im nächsten Jahr sind das gute Voraussetzungen, zumal ich — wie die meisten Marktbeobachter — für die nächsten zwölf Monate mit stabilen Finanzierungsbedingungen bei den Langfristzinsen rechne. Für Verkäufer von Mehrfamilienhäusern ist es ein Marktumfeld, in dem viele ältere Eigentümer mit großen Wertzuwächsen ihre Häuser verkaufen können, oftmals steuerfrei. Wer vor zehn, 15 oder 20 Jahren ein Miethaus gekauft hat, kann sich zumeist über eine Verdopplung oder Verdreifachung des Immobilienwertes freuen.

großartige Deals zu arrangieren. Also alles in Butter? Bleibt der Blick auf die politischen Rahmenbedingungen. Die Regulierungsspirale dreht sich weiter. Ein Glück bringt sich der Immobilienverband IVD mit aller Expertise aktiv ins politische Geschehen ein.

Es kommt aber auch auf jeden Einzelnen an. Wenn wir uns nicht selbst in die Diskussionen einbringen — jeder an seinem Ort und mit seinen Möglichkeiten —, dann reden nur die anderen. Also: Werden wir aktiv und mischen uns mit ein! Dafür ist der beste Zeitpunkt auf jeden Fall jetzt! ■

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
die Angebote aller
Kooperationspartner



In der nächsten Ausgabe an dieser Stelle:

DOMUS Software AG, ista SE, Ogulo GmbH

AAREON – INTELLIGENTE SOFTWARELÖSUNGEN FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Aareon ist Europas etablierter Anbieter von SaaS-Lösungen für die Immobilienwirtschaft und Wegbereiter für die digitale Zukunft der Branche. Aareon verbindet Menschen, Prozesse und Immobilien – und bringt so die Branche näher zusammen.

Mit dem Aareon Property Management System, basierend auf intelligenten Softwarelösungen, ermöglicht das Unternehmen die effiziente Verwaltung und Instandhaltung von Wohn- und Gewerbeimmobilien und schafft digitale Erlebnisse für alle Beteiligten. Als verlässlicher und innovativer Partner engagiert sich Aareon für Fortschritt, positive Veränderungen und nachhaltige Lebens- und Arbeitsräume für alle.



Ihr Ansprechpartner:
Niklas Krähe,
Head of Sales

E niklas.kraehe@aareon.com
W aareon.de

Aareon

Ihr Ansprechpartner:
Noel Guthus,
Customer Success & Sales

T 0 30 / 12 34 56 78
E ngs@areabutler.de
W areabutler.de



AreaButler



AREABUTLER – EXPOSÉS & 3D-KARTEN IN 30 SEKUNDEN

AreaButler räumt mit dem KI-Chaos im Alltag auf und liefert verlässliche, prompt-freie Exposés in Rekordzeit. Unsere eigens trainierte KI sorgt für gleichbleibend hohe Qualität – von Lage- über Objekttexte bis Ausstattungsbeschreibungen. Interaktive 3D-Karten, präzise Standortanalysen und Analyse aller Immo-Bilder und Daten erzeugen komplette Exposés in unter 30 Sekunden – direkt im CRM. Über 2.500 Exposés pro Monat zeigen: Makler sparen Zeit, stärken ihre digitale Sichtbarkeit, halten Interessenten länger auf Exposés und gewinnen klare SEO-Vorteile.

Und: Hinter AreaButler steht ein sympathisches Team, das jederzeit persönlich unterstützt und für alle Fragen da ist.

ONOFFICE – ALWAYS ON YOUR SIDE

Gemeinsam für die Immobilienbranche: Unter der Devise arbeitet onOffice von Anfang an eng mit Maklern und Immo-Experten zusammen und verspricht, immer auf ihrer Seite zu sein! Als inhabergeführtes Unternehmen gilt seit 2001 der Anspruch, die Software onOffice enterprise und weitere Produkte zukunftsorientiert und im Sinne der Branche weiterzuentwickeln. Weitere Leistungen wie die „onOffice WP-Websites“, „onOffice App“ und Produkte aus dem Online Marketing runden das Angebot für Immobilienunternehmen ab.

Der persönliche Kontakt wird großgeschrieben: onOffice arbeitet eng mit Kunden und Partnern zusammen und ist jederzeit für einen offenen Dialog zu haben. Das spiegelt sich auch in den zahlreichen Events wie den onOffice business-beats, der Roadshow oder Travelling wider.



Ihr Ansprechpartner:
Dennis Frings,
Department Manager
Sales Germany

T 0 241 / 44 686-151
E sales@onoffice.com
W onoffice.com

 **onOffice**
ALWAYS ON YOUR SIDE

Tipps für Immobilienprofis für die Weiterbildung in 2026

Vom Pflichtnachweis zur Zukunftsstrategie

Viele Immobilienunternehmen merken: Fachkräfte zu halten und neue zu gewinnen, gelingt nur dort, wo Entwicklungsperspektiven sichtbar sind. Weiterbildung wird damit zu einem Kernbestandteil moderner Personalpolitik – und zu einem Signal an Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen.

Von Thomas Bühnen

Die Wirtschaft in Deutschland befindet sich an einem Wendepunkt. Auch die Immobilienberufe sind in allen Sparten herausgefordert. Neben regulatorischen Veränderungen prägen demografische Entwicklungen, neue Anforderungen an Führungskräfte und die Erwartungen unterschiedlicher Generationen die Rahmenbedingungen für Makler, Verwalter und Sachverständige. Weiterbildung ist dabei nicht nur ein Mittel zur Qualitätssicherung, sondern zunehmend ein strategisches Instrument zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Bindung von Fachkräften.

Weiterbildungsverpflichtung

Die Bundesregierung plant die Aufhebung der seit 2018 gültigen Weiterbildungsverpflichtung für die Immobilienberufe nach § 34c Gewerbeordnung (GewO) und § 15b Absatz 1 MaBV. Das Bundeskabinett hat zum Redaktionsschluss bereits das Maßnahmenpaket zur Bürokratieentlastung beschlossen. Die Zustimmungen von Bundestag und Bundesrat stehen jedoch noch aus.

Auf den ersten Blick mag dies eine Entlastung darstellen, tatsächlich erhöht sich jedoch die Verantwortung der Unter-

nehmen und ihrer Führungskräfte. Ohne verbindliche Vorgaben droht die Gefahr, dass Weiterbildung vernachlässigt wird oder nur punktuell erfolgt. Gerade in einem Markt, der von komplexen rechtlichen Rahmenbedingungen, technischer Innovation und steigenden Kundenerwartungen geprägt ist, kann dies zu Qualitätsverlusten führen.

Eine kluge Weiterbildungsstrategie sollte daher den Wegfall der Pflicht nicht als Anlass zur Reduktion, sondern als Chance zur individuellen Profilierung verstehen. Unternehmen, die freiwillig hohe Standards setzen, signalisieren Professionalität und schaffen Vertrauen bei Kunden und Geschäftspartnern. International anerkannte Zertifizierungen für Makler, Verwalter und Sachverständige dokumentieren Qualitätsunterschiede im Wettbewerb – Verbraucher achten zunehmend auf Nachweise der Expertise.



Weiterbildung ist kein Selbstzweck, sondern ein strategisches Instrument zur Sicherung von Qualität, Wettbewerbsfähigkeit und Personalstabilität.

Demografische Entwicklung und Personalbeschaffung

Ein Großteil der heute Erwerbstätigen in Deutschland gehört zur Generation der Babyboomer und geht in den nächsten Jahren in den Ruhestand. Die jüngeren Altersgruppen werden die entstehende Lücke vermutlich nicht füllen können. Damit steht auch die Immobilienwirtschaft vor erheblichen demografischen Herausforderungen.

Der Fachkräftemangel ist längst Realität: Ältere Mitarbeiter scheiden aus, während die Zahl qualifizierter Nachwuchs-

kräfte begrenzt ist. Dies führt zu einem intensiven Wettbewerb um Talente. Positiv kann hervorgehoben werden, dass die Einschreibungszahlen an Hochschulen mit immobilienwirtschaftlicher Spezialisierung auf hohem Niveau verbleiben. Die Immobilienwirtschaft genießt seit vielen Jahren hohe Attraktivität beim Berufswunsch junger Menschen.

Für Quereinsteiger und Berufspraktiker kann gezielte Weiterbildung als Schlüssel zur Personalgewinnung und -bindung gelten. Fachkräfte erwarten nicht nur attraktive Vergütung und Sozialleistungen, sondern auch klare Entwicklungsperspektiven. Unternehmen, die strukturierte Weiterbildungsprogramme anbieten, positionieren sich als moderne Arbeitgeber und erhöhen ihre Attraktivität. Gleichzeitig gilt es, ältere Mitarbeiter durch maßgeschneiderte Angebote einzubinden und deren Erfahrung nutzbar zu machen.

Eine generationenübergreifende Weiterbildungsstrategie trägt dazu bei, Wissenstransfer zu sichern und die Belegschaft langfristig zu stabilisieren.

Führungskräfteentwicklung als Managementaufgabe

Immobilienunternehmen reagieren mit einer stärkeren Fokussierung auf die Personalbedarfsplanung und Führungskräfteentwicklung. In vielen Immobilienunternehmen sind die Hierarchien flach, dennoch kommt den Führungspersonen eine Schlüsselrolle zu. Führungskräfte müssen nicht nur fachlich versiert sein, sondern auch Mitarbeiter motivieren, Konflikte lösen und strategische Entscheidungen treffen. Zusätzlich gilt es, Potenziale der Mitarbeiter zu erkennen und zu fördern. Weiterbildung im Bereich Führungskompetenz ist daher eine wesentliche Aufgabe des Managements.

Um erfahrene Mitarbeiter weiterhin im Unternehmen zu halten, sind regelmäßige Weiterbildungen zur Anpassung des Wissens notwendig. Zusätzlich ermöglichen angebotene Seminare zu Kommunikation, Change-Management, Digitalisierung/KI sowie Schulungen zu klassischen Fachthemen wie zum Beispiel rechtlichen Fragestellungen eine stärkere Bindung an den Arbeitgeber.

Generationen X und Z im Fokus

Besonders spannend ist der Blick auf die unterschiedlichen Erwartungen der Generationen. Die Generation X (geboren zwischen circa 1965 und 1980) legt Wert auf Stabilität, klare Strukturen und fachliche Kompetenz.

Die Generation Z (geboren ab circa 1995) hingegen fordert Flexibilität, digitale Lernformate und eine enge Verzahnung von Beruf und persönlicher Entwicklung. Für sie ist Weiterbildung nicht nur Pflicht, sondern Teil einer modernen Unternehmenskultur. Unternehmen, die beide Perspektiven berücksichtigen, schaffen eine Lernumgebung, die sowohl erfahrene Fachkräfte als auch junge Talente anspricht.

Strategische Empfehlungen

Eine erfolgreiche Weiterbildungsstrategie für Immobilienmakler, -verwalter und -sachverständige sollte folgende Punkte berücksichtigen:

Freiwillige Standards setzen: Auch ohne gesetzliche Pflicht klare interne Vorgaben für Weiterbildung etablieren.

Demografische Vielfalt nutzen: Angebote für unterschiedliche Altersgruppen entwickeln und den Wissenstransfer fördern.

Führungskräfte stärken: Management-Trainings als festen Bestandteil der Personalentwicklung verankern.

Generationen verbinden: Lernformate schaffen, die sowohl klassische als auch digitale Ansätze kombinieren.

Attraktivität steigern: Weiterbildung als Teil der Arbeitgebermarke kommunizieren, um Fachkräfte zu gewinnen und zu binden.

Weiterbildung notwendig denn je

Weiterbildung ist kein Selbstzweck, sondern ein strategisches Instrument zur Sicherung von Qualität, Wettbewerbsfähigkeit und Personalstabilität. Der geplante Wegfall der Weiterbildungsverpflichtung nach MaBV entbindet Unternehmen nicht von der Verantwortung, sondern verstärkt die Notwendigkeit

eigenständiger Konzepte. Angesichts demografischer Herausforderungen, der Bedeutung von Führungskräften und der unterschiedlichen Erwartungen der Generationen X bis Z ist eine durchdachte Weiterbildungsstrategie unverzichtbar.

Im IVD stehen Immobilienunternehmen mit dem umfangreichen Seminarprogramm der Regionen, den Akademien DIA und EIA sowie dem akademischen Angebot des CRES in Freiburg kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. ■



Thomas Bühnen

ist Geschäftsführer der
Deutschen Immobilien-Akademie (DIA)
an der Universität Freiburg gGmbH.
www.dia.de



Fit für 2026

Wissen, das Schritt hält

Die Europäische Immobilien Akademie (EIA) erlebt in ihren Lehrgängen und Programmen, wie stark sich Lernverhalten und Kompetenzanforderungen in der Branche wandeln. Neue Formate wie der Azubi-IMMO-Campus oder hybride Weiterbildungsmodelle zeigen, dass professionelles Lernen heute flexibler, digitaler und individueller werden muss.

Von Andrea Maria Peters

Das Jahr 2026 verspricht erneut ein herausforderndes, aber auch chancenreiches Immobilienjahr zu werden. Nach Jahren voller Umbrüche — steigende Zinsen, neue Regulierungen, technische Transformation und sich wandelnde Kundenerwartungen — zeigt sich deutlicher denn je:

Wer in der Immobilienbranche erfolgreich bleiben will, braucht Wissen, das Schritt hält.

Eine aktuelle Umfrage der EIA unter rund 300 Branchenteilnehmern zeigt: 84 Prozent halten kontinuierliche Fortbildung für entscheidend für ihren beruflichen Erfolg. 72 Prozent geben an, dass Weiterbildungszertifikate bei Kunden das Vertrauen in die eigene Professionalität deutlich erhöhen. Und 61 Prozent sehen in regelmäßiger Qualifizierung die beste Möglichkeit, Mitarbeiter langfristig zu binden.

Weiterbildung als strategischer Erfolgsfaktor

Eine moderne Weiterbildungsstrategie in Immobilienunternehmen sollte heute vier Dimensionen berücksichtigen:

1. Unternehmerische Weitsicht

Entscheiderinnen und Entscheider müssen Fach-, Markt- und Rechtsthemen aktiv verfolgen. Themen wie KI-gestützte Bewertung, ESG-Kriterien oder neue Haftungsfragen verändern das Geschäft schneller als je zuvor.

➔ Empfehlung: Mindestens eine fachliche und eine strategische Fortbildung pro Jahr fest einplanen.

2. Nachwuchsgewinnung und -sicherung

Der Wettbewerb um junge Talente bleibt groß. Wer langfristig bestehen will, muss heute an die nächste Generation denken. Unternehmen sollten aktiv Auszubildende gewinnen — und sie durch klare Perspektiven, gute Betreuung und verlässliche Entwicklungschancen halten.

➔ Empfehlung: Frühzeitig Ausbildungsplätze anbieten, Mentoring-Strukturen schaffen und Auszubildende gezielt fördern.

3. Mitarbeiterbindung durch Entwicklung

Gut qualifizierte Mitarbeitende fühlen sich wertgeschätzt. Weiterbildung wird so zum Instrument gegen Fluktuation – gerade in Zeiten des Fachkräftemangels.

- ➔ Empfehlung: Lernbudgets oder jährliche Qualifizierungspläne etablieren. Laut EIA-Umfrage erhöht sich die Loyalität der Mitarbeiter durch gezielte Fortbildung um durchschnittlich 35 Prozent.

4. Personalgewinnung

Eine strukturierte Einarbeitung und praxisnahe Schulung von Quereinsteigern schafft Perspektiven – und neue Fachkräfte.

- ➔ Empfehlung: Ein modularer Einstieg über Basiskurse oder berufsbegleitende Programme senkt Hürden und fördert Motivation.

Neue Lernformate für eine neue Zeit

Der Trend geht klar zu hybriden Formaten – also der Kombination aus Präsenz- und Online-Unterricht. Damit lassen sich Flexibilität und persönliche Betreuung verbinden. Blended-Learning-Modelle – wie sie an der EIA zunehmend umgesetzt werden – erlauben individuelles Lernen, ohne auf Austausch und Diskussion verzichten zu müssen.

Ein weiteres Stichwort lautet Lernmotivation: Programme wie der Azubi-IMMO-Campus, die Lernfitness, Prüfungswissen und spielerische Elemente kombinieren, bringen jungen Menschen Freude am Lernen zurück. Denn Lernen funktioniert heute anders – digital, interaktiv und erlebnisorientiert.

Kompetenz sichtbar machen

Qualifizierung muss sich lohnen – und sichtbar sein. Zertifikate, Abschlüsse und geprüfte Kompetenz sind längst wichtige Entscheidungskriterien – sowohl für Kunden als auch für Arbeitgeber.

So verzeichnete die EIA allein 2024 über 500 Lehrgangsteilnehmer, davon rund 120 Absolventen eines anerkannten Diplomabschlusses. Die Nachfrage nach Aufstiegsfortbildungen mit staatlicher Förderung (AFBG) steigt weiter – nicht zuletzt, weil sie bis zu 75 Prozent der Kosten abdeckt.

Die Zukunft gehört den Lernenden

Die Immobilienwirtschaft steht vor einem Wendepunkt: Zwischen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Fachkräftemangel werden jene erfolgreich sein, die Lernen als Teil ihrer Unternehmenskultur begreifen. Ob Geschäftsführung, Mitarbeiter oder Auszubildende – Weiterbildung ist kein Luxus, sondern eine Investition in Stabilität, Qualität und Zukunftsfähigkeit.

Oder, wie es ein Teilnehmer einer EIA-Umfrage formulierte: „Wissen ist heute kein Wettbewerbsvorteil mehr – ständiges Lernen ist es.“ ■



Andrea Maria Peters

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

immoXXL

www.immoXXL.de

MEHR AKQUISE-ERFOLG IN 2026 DURCH KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

immoXXL Maklerwebseiten jetzt mit autoTEXTER

- ✓ ChatGPT Einbindung mit professioneller API
- ✓ autoTEXTER generiert mühelos **einzigartige Inhalte**
- ✓ Texte einfach, schnell und automatisch **optimieren**
- ✓ **Bessere Platzierungen** in Google erreichen



Immobilienbewertung

Sind 80 Prozent der Immobilien überbewertet?

Deutschlandweit steigen die Immobilienpreise laut Index wieder leicht an — doch dieser Durchschnittswert verdeckt eine stark fragmentierte Marktsituation. Während ländliche Regionen moderat zulegen, stagnieren die Metropolen: hohe Preise, wenig Transaktionen und zunehmend strengere Finanzierungsbedingungen.

Von Jan Kricheldorf

Auf den ersten Blick scheint der deutsche Immobilienmarkt in eine neue Wachstumsphase einzutreten: Der bundesweite Preisindex zeigt wieder steigende Werte. Doch dieser Mittelwert gibt kein differenziertes Bild der realen Verhältnisse wieder. Immobilienökonom Cnut Siebert, Vorstand Immobilienbewertung der Value AG, die Finanzierungsdaten auswertet, weist darauf hin, dass regionale Unterschiede vom Index vollständig überblendet werden. Während in vielen ländlichen Gebieten auf niedrigerem Niveau leichte Preisanstiege zu beobachten sind, stagnieren oder korrigieren die Preise in Metropolen bereits seit der Zinswende 2022. Siebert erklärt: „Wir haben in unserer Datenbank deutliche Korrekturen gesehen — in der Re-

gel zwischen zehn und 20 Prozent, in sehr heißen Lagen sogar darüber.“ Es handelt sich jedoch nicht um ein Platzen einer Blase, sondern um eine notwendige Marktanpassung, wie sie nach über zehn Jahren Preisrallye unvermeidlich war. Trotzdem bleibt das Niveau in Großstädten hoch — und damit die Frage: Ist das für Durchschnittsverdiener überhaupt noch finanzierbar?

Warum Verkäufer immer noch in alten Preiswelten leben

Viele Eigentümer orientieren sich weiter an den Rekordpreisen von 2021, wie Siebert bestätigt: „Es ist einem Eigentümer schwer zu vermitteln, dass das Preisniveau von 2021 derzeit nicht mehr

erzielbar ist.“ Die Ursache sieht er in einer historischen Erfahrung: Seit den 1950er-Jahren kannten Immobilienpreise — vor allem im Eigenheimbereich — langfristig nur eine Richtung: nach oben. Diese Erwartungshaltung prägt bis heute die Verkäuferseite. Doch der Markt hat sich verändert: gestiegene Zinsen, strengere Kreditvergaben, fehlende Förderungen und höhere Betriebskosten. Die Folgewirkung ist klar: Die Angebotspreise in vielen Großstädten sind höher als das, was Käufer finanzieren können. Siebert verweist auf die aktuelle Datenlage: Die Value AG beobachtet bei Wohnimmobilien durchschnittlich rund zehn Prozent Preisreduktion, bevor ein Angebot vom Markt verschwindet — ein sicheres Zeichen, dass die Erstpreise zu hoch angesetzt waren.

Regionale Unterschiede verzerren das Bild

Der bundesweite Index kennt keine regionale Differenzierung — und genau das führt zu Fehleinschätzungen. In Metropolen wie München, Frankfurt oder Berlin stagnieren die Preise trotz einzelner Ausschläge nach oben. Der Markt wirkt zäh, das Transaktionsvolumen niedrig. In vielen ländlichen Regionen dagegen kommt es zu moderaten Preissteigerungen, allerdings auf einem nach wie vor viel niedrigeren Niveau. Eine Wohnung, die im bayerischen Hinterland 300.000 Euro kostet, kann in einer Metropole schnell das Drei- bis Fünffache kosten. Die Bundesbank spricht weiterhin von Überbewertungen bis zu 30 Prozent in Groß-



Hohe Angebotspreise stoßen in Metropolen zunehmend an die Grenzen der Finanzierbarkeit.

städten — eine Einschätzung, die sich mit den Beobachtungen vieler Marktteilnehmer deckt.

Finanzierung: Der Punkt, an dem Überbewertung sichtbar wird

Hohe Angebotspreise stoßen in Metropolen zunehmend an die Grenzen der Finanzierbarkeit. Banken prüfen heute strenger und orientieren sich an aktuellen Marktwerten — nicht an Wunschvorstellungen der Verkäufer. Siebert erläutert, wie Banken kalkulieren:

- Rund 60 Prozent des Objektwertes gelten als günstig finanzierbarer Realcredit.
- Alles darüber wird zu schlechteren Konditionen finanziert.
- Wer über dem Marktwert finanziert, landet in einer teuren Kredittranche — eine Grenze, die viele Käufer nicht überschreiten können oder wollen.

In vielen Metropolen führt das dazu, dass Käufe nur noch durch Cashbuyer zustande kommen — häufig Erben oder

Menschen, die zuvor mit Gewinn verkauft haben. Für Normalverdiener sind Immobilien jenseits von 5.000 Euro pro Quadratmeter kaum noch realistisch finanzierbar.

Die Folge: längere Vermarktungszeiten, mehr Verhandlungen, Rückkehr zu realistischen Preisen. Schon jetzt sind Preisnachlässe von drei bis sechs Prozent üblich, in vielen Einzelfällen auch mehr.

Ein Markt, der sich neu sortiert

Für Makler entsteht eine anspruchsvolle Situation. Einerseits müssen sie Verkäufer davon überzeugen, dass überhöhte Preise zu langen Vermarktungszeiten führen. Andererseits konkurrieren sie mit Maklern, die bereit sind, Wunschpreise zunächst anzunehmen — obwohl sie später kaum durchsetzbar sind. Siebert bringt es auf den Punkt: Der Markt befindet sich nicht in einer Krise, sondern in einer Phase der Neuausrichtung. Bewertungspflichten der Banken (zum Beispiel alle drei Jahre neu, jähr-

liches Monitoring) verstärken diese Transparenz noch.

Fazit

Der gesamtdeutsche Index suggeriert Stabilität, doch der Blick in die Regionen zeigt ein anderes Bild: Die Begrenzung liegt heute weniger in der Bewertung der Immobilien selbst, sondern in der Er-schwinglichkeit. Viele Großstadtojekte sind für Durchschnittsverdiener schlicht nicht mehr finanzierbar, weil Einkommen, Zinsen und Bankvorgaben dem entgegenstehen. Cnut Siebert sagt klar: „2021er-Preise sind aktuell nicht mehr erzielbar.“ Je schneller Verkäufer diese Realität akzeptieren, desto eher kommt wieder Bewegung in den Markt. Gleichzeitig ist die derzeitige Korrektur keine Blase, die platzt — sondern eine gesunde Bereinigung, die den Markt langfristig stabilisiert. ■

Sie vermieten?

Bieten Sie Ihren Mieter und Mieterinnen und auch sich selbst ein Mehr an Sicherheit.

Informationen unter
sorglosmieten.de

Herzlichen Dank für die gute Zusammenarbeit

Versicherungslösungen für IVD-Mitglieder

Wir bedanken uns für Ihr Vertrauen, das Sie uns auch in diesem Jahr geschenkt haben. Funk wünscht Ihnen einen besinnlichen Jahresausklang, schöne Feiertage und für 2026 alles Gute. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.

Mehr zu Funk: funk-gruppe.com



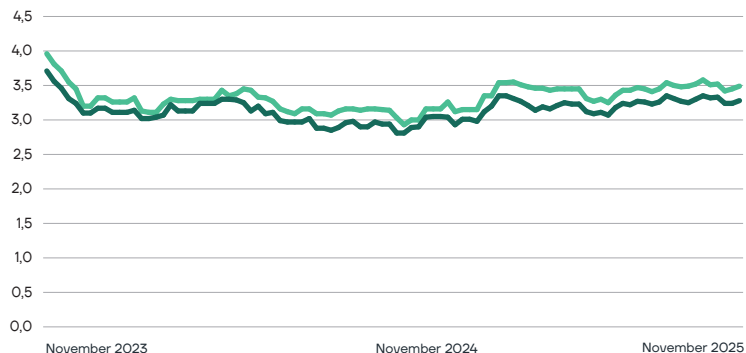
Impulse um die Jahreswende?

Bestzins 10-jähriger und 15-jähriger Hypothekendarlehen

in Prozent

10-jähriges Hypothekendarlehen
15-jähriges Hypothekendarlehen

Quellen: Dr. Klein Privatkunden AG, Europace AG

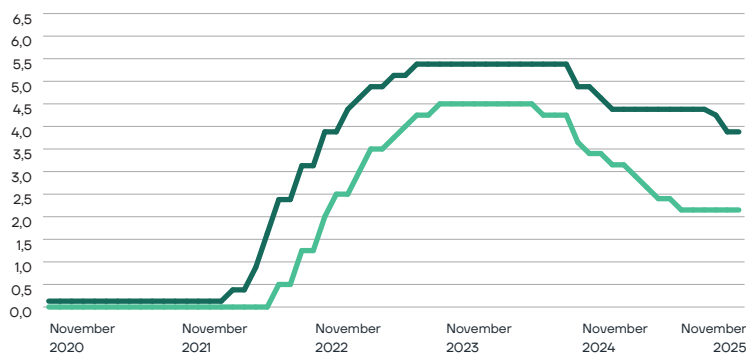


EZB- und Fed-Leitzins

in Prozent

Leitzins EZB
Leitzins Fed

Quellen: Bundesbank, Federal Reserve System

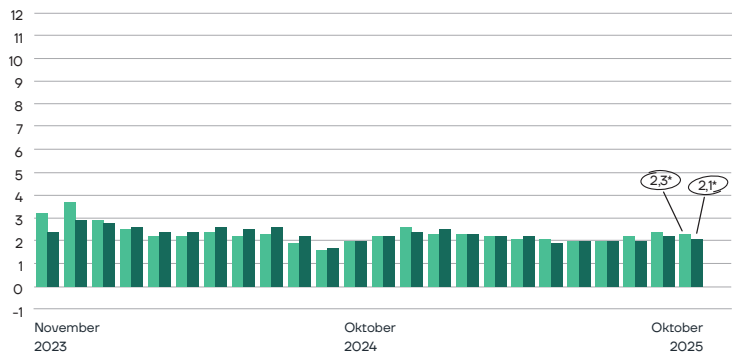


Verbraucherpreise Deutschland und Eurozone

in Prozent, im Vergleich zum Vorjahresmonat

Verbraucherpreise Deutschland
Verbraucherpreise Eurozone

Quellen: Destatis, Eurostat * Vorläufiger Wert



Quelle: Qualitypool GmbH

Die Europäische Zentralbank (EZB) bestätigte jüngst den Leitzins auf dem Niveau von 2,15 Prozent. Auch die Bestzinsen für Baufinanzierungen entwickelten sich in den letzten Wochen vergleichsweise ruhig.

Zugleich sorgte die US-Notenbank Federal Reserve (Fed) mit einer erneuten Zinssenkung für Bewegung auf den Märkten: Nachdem sie den dortigen Leitzins im September erstmals seit Monaten um 0,25 Prozentpunkte gesenkt hatte, folgte Ende Oktober eine weitere Reduktion auf die Spanne von 3,75 bis vier Prozent. Die Fed begründete diese Lockerung vor allem mit den zunehmenden Risiken

am Arbeitsmarkt, trotz einer Inflationsrate von drei Prozent im September, die noch deutlich über dem mittelfristigen Ziel von zwei Prozent lag. Marktbeobachter rechnen damit, dass bei der Fed-Sitzung bald weitere Zinsschritte möglich sein könnten.

Die Bestzinsen für zehnjährige Zinsbindungen liegen aktuell bei etwa 3,3 Prozent, für 15-jährige Bindungen bei rund 3,5 Prozent. ■

Tendenz:

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



KI ist die Kür, Digitalisierung die Pflicht

Künstliche Intelligenz fasziniert, inspiriert und weckt Erwartungen. Doch aus Erfahrung weiß ich: Wer wirklich digital erfolgreich sein will, muss zuerst seine Grundlagen beherrschen — Prozesse, Daten und Verantwortlichkeiten. KI kann nur wirken, wenn das Fundament stabil ist.

Von Nina Rotermund

Viele Unternehmen hoffen auf schnelle KI-Effekte. In der Praxis aber beginnt digitale Effizienz viel früher — bei klar definierten Abläufen, verlässlichen Daten und durchdachten Schnittstellen. Ein ERP-System, das diese Struktur trägt, kann bereits enorme Potenziale entfalten: von automatisierten Routineaufgaben bis zur transparenten Projektsteuerung. Bevor KI also zum Einsatz kommt, liegt in der konsequenten Digitalisierung der bestehenden Prozesse das größte ungenutzte Potenzial unserer Branche.

Der Mensch bleibt zentral

Technologie ist kein Selbstzweck. Sie braucht Menschen, die sie verstehen, gestalten und verantwortungsvoll einsetzen. Eine KI weiß nicht, welche persönlichen Sorgen oder gar Ängste Mieter tatsächlich haben. Diese Perspektive entsteht nur durch menschliche Erfahrung — und sie bleibt entscheidend. Digi-

tale Tools können unterstützen, aber sie ersetzen kein Urteilsvermögen.

KI als Kür, nicht als Ersatz

Richtig eingesetzt kann KI Arbeitsprozesse beschleunigen und Entscheidungen unterstützen — zum Beispiel, wenn Anfragen automatisch priorisiert oder weitergeleitet werden. Doch ihr Nutzen hängt davon ab, wie sorgfältig wir Prozesse und Daten zuvor gestalten. Datenschutz und Datenhoheit gehören dabei von Anfang an auf die Agenda.

Die entscheidende Frage lautet also nicht: Wie nutzen wir KI? Sondern: Wie schaffen wir Strukturen, in denen KI überhaupt sinnvoll wirken kann? Denn am Ende geht es nicht um Algorithmen — sondern um Gebäude, in denen Menschen leben und arbeiten. KI kann den Unterschied machen. Aber erst, wenn die Basis stimmt.



Nina Rotermund

ist CEO der Smartbrix GmbH, die eine modulare All-in-One-Immobiliensoftware bereitstellt und kontinuierlich weiterentwickelt, um Makler, Verwalter und Projektentwickler in ihren zentralen Arbeitsprozessen zu unterstützen.

www.smartbrix.io

Neue Konzepte für die Repositionierung von Arbeitswelten

Strategien gegen den Büro-Leerstand

Steigende Leerstände, längere Vermarktungszeiten und wachsende Flächenangebote stellen Makler in den deutschen Büromärkten vor neue Herausforderungen. Viele Unternehmen reduzieren ihre Mietflächen oder verschieben Entscheidungen, während Eigentümer zunehmend nach Strategien suchen, wie sich Bestandsgebäude wieder erfolgreich positionieren lassen. Für Makler rückt damit stärker denn je in den Fokus, welche Konzepte, Qualitäten und Nutzungsmodelle heute tatsächlich nachgefragt werden – und wie sich aus leerstehenden Büros wieder marktfähige Arbeitswelten entwickeln lassen.

Von Gabriele Stegers

Leerstand kostet – und zwar jede Menge Geld! Laut einer Analyse von Avison Young verursachten leerstehende Büroflächen in den fünf größten deutschen Büromärkten (Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Frankfurt und München) allein im ersten Quartal 2025 theoretische Opportunitätskosten von rund 165 Millionen Euro pro Monat. Auf das Jahr hochgerechnet ergibt das zwei Milliarden Euro – allein durch entgangene Mieteinnahmen. Zum Vergleich: Im ersten Quartal 2020 waren es lediglich etwa 54 Millionen Euro. Diese Zahl erfasst jedoch nur die entgangenen Einnahmen. Zusätzlich kommen laufende Betriebs-, Instandhaltungs-, Finanzierungs- sowie Vermarktungskosten hinzu. Die tatsächlichen Gesamtkosten leerstehender Flächen liegen also deutlich höher – und nichts davon kann auf den Mieter abgewälzt werden.

**Marc Nickel**

CONREN Land Management GmbH

Homeoffice und Wirtschaftsflaute veranlassen viele Büromieter, ihre Flächen zu verkleinern. Auch wenn im zurückliegenden Halbjahr das Vermietungsvolumen in den Top-7-Büromärkten (Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Stutt-

gart und München) anzog, stieg der Leerstand in diesen Städten unaufhaltsam weiter an. Laut Colliers stehen derzeit insgesamt etwa 7,9 Millionen Quadratmeter leer. Darunter leiden nicht nur die Randlagen. Viele Großabschlüsse entfallen auf Projektentwicklungen und verhindern damit eine Absorption vakanter Bestandsflächen. Gleichzeitig kommen mit nicht vollständig vorvermieteten Neubauf Flächen weitere Leerstände hinzu. Auch die Prognosen bis Ende 2026 sehen nicht gut aus.

**Andreas Pörschke**

Wüest Partner Deutschland

Es gibt kein Patentrezept

Was tun? Welche Strategien bedarf es, um Büroimmobilien zukunftsfähig zu gestalten und Leerstände in wertvolle Arbeitswelten zu verwandeln? Ein Patentrezept gibt es dafür nicht, denn nach Ansicht von Marc Nickel, Managing Director bei der CONREN Land Management GmbH, ist Leerstand eben nicht gleich Leerstand. „Jede Immobilie muss für sich gedacht werden. Ein Copy-Paste hilft da nicht“, so Nickel. Aber nicht alle leerstehenden Büros eignen sich für eine Transformation.

Nutzerorientierung und Flexibilität sind entscheidend

Klassische Bürostandards verlieren zunehmend an Wert und Relevanz. „Unternehmen erwarten flexible und digital vernetzte Arbeitswelten, die sowohl Produktivität als auch Unternehmenskultur fördern“, erklärt Andreas Pörschke, Partner bei Wüest Partner. So liegen laut Emanuel Coskun, Senior Managing Director bei Hines, die größten Chancen einer Neupositionierung darin, das Büro als ganzheitliche Plattform für Interaktion, Kooperation und Kultur zu denken. Nicht mehr rein flächenbasierte Mietmodelle sind ausschlaggebend, sondern Nutzungskonzepte, die Flexibilität, Aufenthaltsqualität und Services kombinieren. „Modulare Flächen und Community-Angebote sind das neue Muss“, bemerkt Coskun.

**Emanuel Coskun**

Hines

Strategischer Umgang mit leerstehenden Flächen hilft

Diese Neudefinition des Büros führt dazu, dass die Zukunft leerstehender Flächen – insbesondere kompletter Ge-

bäude — nicht in der schnellen Sanierung liegen kann. „Der strategische Umgang mit einer solchen Immobilie im Hinblick auf ihre Weiterentwicklung oder gar Umnutzung ist entscheidend für ihren zukünftigen Erfolg“, betont Marcus Bohrer, Gründer und Geschäftsführer bei Areal.

Für eine erfolgreiche Wiedervermietung ist es wichtig, New-Work-Konzepte als Grundlage für die heutigen hybriden Arbeitswelten zu entwickeln. Darüber leiten sich die Auslastung und der Flächenbedarf ab. „Der Bedarf an Rückzugs- und Sozialflächen steigt in vielen Projekten deutlich und erhöht damit den Anteil an Sonderflächen. Gleichzeitig zeigt sich, dass auch klassische Arbeitsplätze ihren Stellenwert behalten und in manchen Fällen wieder stärker nachgefragt werden. Am Ende hängt die richtige Balance immer von den individuellen Anforderungen des Projekts und der Kunden ab“, erläutert Norman Kustos, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von neotares. Auch hier gibt es also keine Standardlösungen.

So müssen sich Eigentümer im Vorfeld der Wiedervermietung viele Fragen



Marcus Bohrer
Areal Consulting GmbH

stellen: Wie lassen sich welche Ideen in meiner Immobilie realisieren? Welche Mischnutzungen eignen sich, um Arbeitswelt und Standort zu bereichern? Welche Services sollte die Immobilie bieten? Geben Objekt und Lage es her, Co-Working-Spaces anzubieten?

Eine Idee besonderer Art verfolgt der Immobilieninvestor CONREN Land mit seinem Konzept „READY OFFICE“. Vollständig eingerichtete Büroräume in einer eigenen, abgeschlossenen Mietfläche bieten eine sofort bezugsfertige Arbeitsumgebung für besonders hohe Ansprüche. Das Angebot sieht sowohl einen sofortigen Einzug als auch flexible Mietvertragslaufzeiten ab einem Jahr vor.

Das Büro als Teil gesellschaftlicher Infrastruktur

Bei all dem darf nicht vergessen werden, dass Nachhaltigkeitsaspekte für potenzielle Mieter zu den wichtigsten



Norman Kustos
neotares Consult GmbH

Kriterien bei der Immobiliensuche gehören. Eine ESG-konforme Modernisierung beziehungsweise Sanierung ist daher das A und O. Eine leistungsfähige digitale Infrastruktur — Gebäudetechnologie, Sensorik, Nutzeranalytik und Vernetzung — ist entscheidend, um Gebäude smarter, nachhaltiger und wertstabil zu machen und die Flächen am Markt zu positionieren. Wer Auslastung, Nutzerverhalten und Energieflüsse versteht und seinen Mietern buchbare Services bietet, hat einen Wettbewerbsvorteil. Die Wertschöpfung einer Büroimmobilie liegt zunehmend im Betrieb.

Der größte Hebel für eine erfolgreiche Vermietung liegt jedoch im Zusammenspiel von ökologischer Performance und sozialem Mehrwert. „Es kommt also nicht nur auf das Energieeffizienzlevel, sondern auch auf die urbane Integration an“, hebt Coskun hervor. Das Büro muss — insbesondere in einer hybriden Arbeitswelt — stärker als sozialer Raum für Teilhabe, Identifikation und (Kultur-) Vermittlung verstanden werden, sowohl für die dort arbeitenden Menschen als auch für die Öffentlichkeit. Das stärkt die Resilienz einer Immobilie und steigert langfristig ihren Investitionswert.

Mut und eine differenzierte Lagebetrachtung sind gefragt

„Mit Marktgespür, einem klaren Blick für Potenziale und dem Mut zur richtigen Entscheidung lassen sich derzeit diverse Bestandsimmobilien zu attraktiven Investments entwickeln“, zeigt sich Boris Schran, Gründungsgesellschafter von Peakside, überzeugt. Gleichzeitig sieht

er Risiken in Randlagen. Die Gründe dafür liegen Schran zufolge in deren unzureichender Infrastruktur in Kombination mit dem in der Hausse über Bedarf produzierten Flächenangebot. Auch nach Auffassung von Nickel ist der Wettbewerb in den Teilmarktlagen wesentlich größer und damit härter. Dennoch finde dort Umsatz statt: „Wir müssen da unter Umständen in Vorleistung gehen und Flächen fertig ausbauen, die dann sofort und mit kürzeren Laufzeiten angemietet werden können.“

Zentrale Lagen bleiben relevant, doch werden Anforderungen an die Lage inzwischen deutlich differenzierter bewertet. „Multimodale Erreichbarkeit, urbane Einbettung und soziale Infrastruktur rücken



Boris Schran
Peakside Capital Advisors S. r.l.

stärker in den Fokus als die reine Citylage“, berichtet Coskun. Darüber hinaus müssen sich Eigentümer und Investoren von der Vorstellung einer dauerhaft hundertprozentigen Belegungsquote verabschieden. ■



Gabriele Stegers

ist Director bei Feldhoff & Cie., einer auf die Immobilienwirtschaft spezialisierten Kommunikations- und Strategieberatung.
www.feldhoff-cie.de



AUF EINE TASSE MIT ... JÖRG WANKE



**Vorsitzender des IVD Mitte
Geschäftsführer der 3x1 Immobilien GmbH, Erfurt**

Eine Tasse Kaffee oder Tee?

Espresso.

Ihre erste eigene Immobilie?

War ein Dreifamilienhaus, das mein Geschäftspartner und ich erbanteilsweise zusammengekauft haben.

Ihr bislang größtes berufliches Projekt?

Die Ankaufsverhandlungen für die Erweiterung des Flughafens Erfurt zu führen.

Welche Eigenschaft hat Ihnen geholfen?

Stetigkeit und Vertrauenswürdigkeit.

Welches Gebäude passt zu Ihrer Persönlichkeit?

Hmm, vielleicht ein Hochbunker? Alles prasselt auf ihn ein, aber er steht immer noch.

Was beschäftigt Sie aktuell besonders?

Die Aggression in der Kommunikation der Menschen.

Welches gesellschaftliche Thema treibt Sie an?

Die Altersvorsorge einer breiten Masse unserer Bevölkerung.

Was bedeutet „Wohnen“ für Sie persönlich und beruflich?

Leben!

Ein Tag Gesetzgeber — was würden Sie ändern?

So ziemlich alle Hemmnisse beim Thema „Nachverdichtung“ abbauen. Hierin liegt ein riesiges ungenutztes Potential.

Ein Objekt mit Geschichte in Ihrem Büro?

Ein Familienfoto meiner Urgroßeltern von um 1910.

Wie halten Sie Beruf und Privatleben in Balance?

Mit viel Sport zum Abreagieren.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf meine beiden Jungs.

Welchen Rat hätten Sie für Ihr jüngeres Ich?

Mehr wagen.

Wenn wir Sie besuchen kämen, was würden Sie kochen?

Ich würde vorher herausfinden, was Sie mögen und das dann für Sie zubereiten. Das bekomme ich recht gut hin.

Was weiß kaum jemand über Sie?

Ich liebe Bauhaus-Klassiker.

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

Berlin Club Music. Immer am Anschlag!

Sowieso-KI versus KI-Inside

KI-Blase auch in der Immobilienbranche? Viele Dienstleister labeln mit "KI-Inside" und verkaufen Sowieso-Funktionen. Denn inzwischen liefern die KI-Generalisten ChatGPT, Grok und andere Modelle beeindruckende Ergebnisse – vor allem bei Sprache, Text und Bild. Gerade deshalb sollten Makler und Verwalter genau hinschauen, wofür sie tatsächlich zahlen und wo sie nur denselben Motor ein zweites Mal mitfinanzieren.

Von Jan Kricheldorf

In den letzten Monaten sind generative KI-Modelle deutlich besser geworden. Exposé-Texte, Lagebeschreibungen, E-Mails oder Social-Media-Posts lassen sich heute auf Knopfdruck in einer Qualität erzeugen, die vor einem Jahr noch unvorstellbar war. Gleichzeitig schießen Angebote aus dem Boden, die genau diese Funktionen „fertig integriert“ in CRM-Systeme, Portale oder Spezialsoftware versprechen – meist gegen ein zusätzliches Paket oder Objektentgelt.

Hinter vielen dieser Komfortfunktionen steckt jedoch nichts anderes als eine einfache Anbindung an ohnehin verfügbare KI-Modelle. Der Mehrwert liegt dann nicht in der eigentlichen Intelligenz, sondern höchstens in ein bisschen Bequemlichkeit. Bezahlt wird aber, als hätte man ein komplett eigenes System erworben. Wer hier nicht sauber trennt, läuft Gefahr, für „Sowieso-KI“ mehrfach zu zahlen – einmal beim KI-Anbieter, in Immobiliensoftware und vielleicht noch einmal im Spezialtool. Gleichzeitig ist die Versuchung groß, jeden neuen KI-Stempel mitzunehmen, um innovativ zu wirken. Doch das ändert nichts daran, dass der Kern der Arbeit gleich bleibt: Immobilien müssen vor Ort aufgenommen, Daten strukturiert und Eigentümer ernst genommen werden. KI kann dabei helfen – sie ersetzt aber nicht die eigene Prozessklarheit und schon gar nicht die Pflicht, Angebote kritisch zu prüfen.

Sowieso-KI: Was heute schon in Ihrer Hosentasche steckt

Wer ein aktuelles Smartphone und einen Bezahl-Account bei ChatGPT, Grok oder DeepSeek nutzt, trägt bereits ein erstaunlich mächtiges Werkzeugset in der Tasche. Sprachaufnahmen, Bilder, Tabellen und Links lassen sich in einem einzigen Chat zusammenführen, auswerten und für die eigene Arbeit aufbereiten.

Beispiel: bei einer klassischen Objektaufnahme möchten Sie dem Eigentümer zuhören, Rückfragen stellen und Vertrauen aufbauen. Parallel auf einem Tablet Formulare zu füllen, lenkt ab und wirkt unpersönlich. Sinnvoller ist es, mit dem Handy Sprachnotizen aufzunehmen: Raum für Raum, Eckdaten, Besonderheiten, Anmerkungen des Eigentümers. Die KI transkribiert diese Notizen, strukturiert sie und formt daraus eine

Excel- oder CSV-Tabelle mit Feldern wie Wohnfläche, Zimmeranzahl, Baujahr, Modernisierungen, Ausstattungsdetails oder Besonderheiten. Mit einem einzigen Prompt lassen sich fehlende Angaben markieren oder offensichtliche Unstimmigkeiten sichtbar machen. XML-Formate gehören bereits seit Jahrzehnten zu den Standards, wenn es um standardisiertes Erfassen von Immobiliendaten geht. Auf Basis zuvor transkribierter Daten kann KI ein XML für den späteren Import ins Makler-CRM erzeugen – im Stil der Objektdaten, die früher per E-Mail-XML an Portale übertragen wurden. Auch das gehört bereits zur „Sowieso-KI“, solange Sie ein generisches Modell nutzen, das Sie ohnehin bezahlen. Zusätzliche Softwarelizenzen sind bis zu diesem Punkt nicht zwingend nötig.

Ähnlich sieht es bei Bildern aus. Die Modelle erkennen längst mehr als nur „Wohnzimmer“ oder „Küche“. Sie erfassen Bodenbelag, Möblierung, Zustand und Helligkeit und können Vorschläge für eine neutrale, verkaufsorientierte Darstellung liefern. Himmel austauschen, leichte Entrümpelung, dezentes virtuelles Home-Staging oder eine andere Wandfarbe – all das lässt sich mit der Bezahlversion von ChatGPT oder vergleichbaren Bildmodellen standardmäßig umsetzen. Die Fotos werden im Büro hochgeladen, die gewünschte Veränderung wird beschrieben, und die KI liefert Varianten für das Exposé. Nur selten noch braucht es gutes Prompting sowie einen kritischen Blick. Aber die Grundfunktionalität ist bereits im Basispaket enthalten.

Ich verfolge schon lange die Möglichkeit, von Architekten gezeichnete Grundrisse über ChatGPT zu optimieren, sie als 2D- oder 3D-Modell darzustellen. Das ging am Anfang überhaupt nicht. Und auch jetzt ist es noch nicht optimal und erfordert manuelle Eingriffe. Die Qualität allerdings ist massiv gestiegen und übernimmt sogar Einrichtungsgegenstände von zuvor eingespeisten Fotos der Zimmer. Auch Lagebeschreibungen sind kein exklusives KI-Feature einzelner Anbieter. Ein Link zu einer Kartenansicht, ergänzt um Adresse und wenige Stichworte, reicht, damit die KI umliegende Punkte wie ÖPNV-Haltestellen, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten, Grünflächen oder



Freizeitangebote erkennt und in einen Lageblock übersetzt. Für ein Exposé ist das meist vollkommen ausreichend. Ohne hin haben sich Interessenten zumeist schon vor der Anfrage – auch mit KI-Anwendungen – intensiv mit der Wunschlage beschäftigt. Man sollte hinterfragen, welchen echten Mehrwert diese KI-basierte Lagebeschreibung bietet – über das hinaus, was Kartenlinks und generische KI ohnehin schon können. Marktberichte lassen sich auch in generischen Modellen sehr gut als eigenes GPT anlegen. In dem würde man beispielsweise die aktuelle Veröffentlichung des Gutachterausschusses einspeisen oder auch eigene Daten über Verkaufsabschlüsse. So kann vermieden werden, dass Werte aus unseriösen Quellen von der KI verarbeitet werden.

KI-Inside statt Deko-KI – worauf es jetzt ankommt

Spannend wird es dort, wo aus generischer „Sowieso-KI“ ein echtes „KI-Inside“ wird. Gemeint sind Funktionen, die ein Standardmodell nicht einfach so mitliefert. Dazu gehört etwa ein eigenes Modell, das auf Bestandsdaten, Vermietungshistorien und regionalen Marktdaten der Immobilienbranche trainiert ist und typische Fehler generischer Systeme ausgleicht. Echtes „KI-Inside“ zeigt sich auch in der Tiefe der Integration. Wenn die KI nicht nur Texte schreibt, sondern Leads bewertet, Prozessschritte anstößt, Fristen überwacht, Wiedervorlagen setzt und dabei nachvollziehbar dokumentiert, welche Daten einfließen und wie die Ergebnisse entstehen, entsteht ein System mit fachlicher Tiefe. Solche Lösungen sind aufwendig zu entwickeln und zu betreiben. Wenn ein Anbieter hier in eigene Modelle, Datenpipelines, Monitoring und Qualitätssicherung investiert, ist ein Aufpreis nachvollziehbar.

Die entscheidende Frage lautet deshalb: Bezahle ich für ein solches „KI-Inside“-System – oder nur für eine hübsche Bedienoberfläche vor einer generischen Schnittstelle zu ChatGPT und Co.? Wenn Features vage „Exposé-Assistent“, „KI-Beschrei-

bung“ oder „Bildoptimierung“ heißen, ohne klaren Mehrwert über die Standardfunktionen hinaus, wenn niemand erklären kann, ob eigene Modelle oder Trainingsdaten im Spiel sind, und wenn die Kostenstruktur weit über dem liegen, was die eigentliche KI-Nutzung kostet, sollte man hellhörig werden.

Die KI-Blase in der Immobilienbranche wird platzen. Übrig bleiben die Systeme, die mehr können, als nur einen KI-Token zum Generalisten zu verstecken. Wer heute sauber zwischen „Sowieso-KI“ und „KI-Inside“ trennt, schützt sein Budget und baut Schritt für Schritt eine digitale Infrastruktur auf, die diesen Namen wirklich verdient. ■



Jan Kricheldorf

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

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



Was tun, wenn ...

... ein WEG-Verwalter durch die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer auf Haftung in Anspruch genommen wird?

von RAin Karen Wolbers

Sowohl im Bereich des Wohnraummietrechts als auch im Bereich des Wohnungseigentumsrechts kommt es durch die Gesetzesreformen in den vergangenen Jahren, aber auch durch die fortlaufend aktualisierte Rechtsprechung immer wieder zu anspruchsvollen Herausforderungen für die Verwaltungspraxis. Mit der WEG-Reform 2020 wurde für die Wohnungseigentümer ein Anspruch auf einen zertifizierten Verwalter eingeführt, der darauf abzielt, die Qualität und Professionalität der Immobilienverwaltung zu erhöhen und die Rechte der Wohnungseigentümer zu schützen. Für den Verwalter wachsen daher die Verantwortung und damit einhergehend auch die Probleme der Haftung für Pflichtverletzungen. Mit dem Artikel sollen potenzielle Haftungsfragen des Verwalters anhand von Urteilen dargestellt werden.

**Schadensersatzanspruch bei Sturmschaden am Fahrzeug – Verkehrssicherungspflicht
Landgericht Frankfurt am Main,
Urteil vom 28. Mai 2025 – 2 01 S 68/24**

In dieser Entscheidung hatte der Verwalter die Pflicht zur Unterhaltung des Gebäudes und die Verkehrssicherungspflicht im Verwaltervertrag übernommen. Sichtprüfungen des Daches ergaben keine Mängel. Das Dach war zehn Jahre alt. Ein Wartungsvertrag bestand nicht. Im Jahr 2021 löste sich bei einer Windstärke von 50 bis 75 km/h ein Dachziegel und fiel auf ein vor dem Gebäude parkendes Fahrzeug. Es entstand

ein Schaden in Höhe von 3.400 Euro, der vom Halter des Pkws gegen den Verwalter geltend gemacht wurde.

Entscheidungsgründe

Das Landgericht gab der Klage statt. Für den Verwalter bestand eine Haftung als Gebäudeunterhaltungspflichtiger i.S.v. § 838 BGB, hier auch für die Ablösung von Teilen des Daches. Gegen den Verwalter bestand ein sogenannter Anscheinsbeweis. Ein Gebäude mit Einrichtungen muss der Witterung standhalten. Ein sogenanntes „außergewöhnliches Naturereignis“ läge bei einem nur steifen/stürmischen Wind nicht vor.

**Haftung der Verwaltung bei unberechtigter Anlage von Geldern – Vermögensbetreuungspflicht
Amtsgericht Böblingen,
Teilurteil vom 28. Januar 2025 – 23 C 866/24**

Der Verwalter der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer wurde vorzeitig abberufen. Die Wohnungseigentümer hatten Kenntnis davon erlangt, dass diese im Jahr 2022 Gelder aus der Erhaltungsrücklage eigenmächtig bei einer Anleihen-GmbH X festverzinslich und mit einer Laufzeit von mehreren Jahren angelegt hatte. X verlieh die bei ihr angelegten Gelder wiederum im Rahmen von Bauprojekten. Die Gemeinschaft nimmt den Verwalter auf Schadensersatz in Höhe der Erhaltungsrücklage in Anspruch.

Entscheidungsgründe

Der Schadensersatzanspruch wird bejaht. Das Gericht bejaht auch den Straftatbestand der Untreue. Der Verwalter habe mit der Anlage der Gelder seine Befugnisse überschritten. Es habe sich um eine sehr ungewöhnliche Anlageform gehandelt, die allenfalls mit einer Beschlussfassung möglich gewesen wäre, die nicht vorlag. Im Ergebnis lässt sich hier festhalten, dass als Anlageformen für eine ordnungsmäßige Verwaltung nur Festgeldkonten, Sparbücher oder festverzinsliche Wertpapiere in Betracht kommen. Spekulative Anlagen, etwa in Aktien, offene oder geschlossene Immobilienfonds gegebenenfalls mit Totalverlustrisiko, erfüllen diese Anforderung nicht. Im Vordergrund muss die Sicherheit der Anlage stehen. Der Verwalter muss sich auch an das Gebot der Vermögens-trennung halten. Hierzu gehört die Führung eines offenen Fremdgeldkontos, kein Eigenkonto.

**Hinweispflichten bei der Finanzierung von Bauvorhaben durch Fördermittel
Amtsgericht Hamburg-St. Georg,
Urteil vom 13. Dezember 2024 – 90 b C 40/23 WEG**

Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer beschließt im Rahmen eines Förderprogramms zur energetischen Sanierung, einen Förderantrag für den Austausch von Fenstern zu stellen. Die Verwaltung soll dafür die Voraussetzungen schaffen



und den Antrag stellen. Die Verwaltung unterlässt die Antragstellung, das Förderprogramm läuft aus. Die Fenster wären mit 30.000 Euro bezuschusst worden. Die Fenster sind bislang nicht ausgetauscht. Es wird ein Anspruch auf Schadensersatz in Höhe von 30.000 Euro geltend gemacht.

Entscheidungsgründe

Das Gericht bejaht zwar eine Pflichtverletzung. Es besteht aber kein Anspruch auf Schadensersatz, weil der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer noch kein Schaden entstanden ist. Es gibt keine Veränderung der Vermögenslage durch die Pflichtverletzung, da die 30.000 Euro noch nicht aus Eigenmitteln bezahlt worden sind.

Landgericht Mönchengladbach, Beschluss vom 29. September 2006 – 5 T 51/0

Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer beschließt, die Heizungsanlage auf Fernwärme umzustellen. Die Verwaltung weist in diesem Zusammenhang nicht auf ein laufendes Förderprogramm des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) hin. Bei Erfüllung aller Voraussetzungen hätten von dort 1.000 Euro als Zuschuss bewilligt werden können. Die Gemeinschaft macht Schadensersatz in Höhe dieser 1.000 Euro geltend.

Entscheidungsgründe

Die Pflicht zur ordentlichen Beschlussvorbereitung durch Unterlassen wurde verletzt. Der Verwalter hätte auf das bestehende Förderprogramm hinweisen müssen. Das Amtsgericht geht hier allerdings von einem Mitverschulden in Höhe von 50 Prozent aus mit der Begründung,

die Eigentümer hätten das Bestehen des Förderprogramms kennen müssen.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 26. Januar 2024 – V ZR 162/22 – Überwachungspflichten

Eine Gemeinschaft der Wohnungseigentümer gab Dacharbeiten in Auftrag, welche vorzeitig abgebrochen wurden und sich im Nachhinein als unbrauchbar herausstellten. Der Verwalter hatte an den Auftragnehmer Abschlagszahlungen in Höhe von 104.500 Euro geleistet. Die Gemeinschaft verklagte das Bauunternehmen und parallel den Verwalter auf Erstattung dieser Summe. In erster Instanz hatte die Klage Erfolg. Mit der Berufung wurde die Klage abgewiesen. Der BGH hob die Entscheidung auf und erteilte folgende Hinweise:

Die Pflichtverletzung des Verwalters wurde bejaht, wenn die Baumaßnahme gegebenenfalls nicht wie ein Bauherr überwacht wurde. Bei Abschlagszahlungen müsse der Verwalter anhand der Abschlagsrechnungen sorgfältig überprüfen, ob sie durch den Bautenstand gerechtfertigt sind. Hat er dies zwar getan, verfügt aber nicht über die nötigen Fachkenntnisse, um Mängel der erbrachten Arbeiten beurteilen zu können, haftet er für die Fehleinschätzung, wenn er die Gemeinschaft hierauf nicht hingewiesen hat. Der BGH weist allerdings darauf hin, dass es für die Schadenshöhe nicht allein auf die unberechtigt gezahlten Abschläge ankäme. Zu berücksichtigen sei auch, ob und in welchem Maße die Werkleistungen vertragsgerecht erbracht worden seien. Ein Schaden sei nur entstanden, wenn die gezahlten Abschläge keinen werthaltigen Gegenleistungen gegenüberstünden. Im Übrigen bestehe kein endgültiger Vermögensschaden, soweit der Gemeinschaft

der Wohnungseigentümer noch ein Anspruch auf Nachbesserung gegen das Bauunternehmen zustehe.

Fazit

Die Baubetreuung gehört zum standardmäßigen Pflichtenprogramm eines Verwalters der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer. Im Verwaltervertrag ist genau zu definieren, bis wohin die Vergütung für diese Pflicht der Verwaltervergütung enthalten ist und ab wann hierfür eine zusätzliche Vergütung anfällt. Den Verwalter treffen zahlreiche Informations-, Hinweis-, Überwachungs- und Verkehrssicherungspflichten. Er muss nicht alles wissen oder alles können. Er muss aber offenlegen, wenn er die gebotenen Pflichten nicht erfüllen kann. Gegebenenfalls sollte er empfehlen, dafür einen besonderen Experten, wie einen Bauleiter oder Energieberater, hinzuziehen. ■



Karen Wolbers

ist Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht bei Breiholdt Voscherau Rechtsanwälte Partnerschaft mbB in Hamburg.
www.breiholdt-voscherau.de

Verwalterwechsel: Wer erstellt die Jahresabrechnung?

In dieser Serie stellen die Rechtsanwälte Dr. Marco Tyarks und Dr. Niki Ruge im Wechsel neue Entscheidungen der Rechtsprechung zum Immobilienrecht vor, die vor allem für Immobilienverwalter interessant sind.

Beim Verwalterwechsel stellt sich regelmäßig die Frage, wer die ausstehende Jahresabrechnung erstellen muss: der alte oder der neue Verwalter. Der Bundesgerichtshof hat nun klargestellt, dass die Pflicht erst mit Beginn des Folgejahres entsteht und damit grundsätzlich den neuen Verwalter trifft.

Von RA Dr. jur. Marco Tyarks

Wechselt in einer Wohnungseigentümergeinschaft der Verwalter, hat der neue Verwalter kein Interesse daran, die Abrechnungen für Zeiträume, die vor seiner Amtsübernahme liegen, zu erstellen. Und auch der alte Verwalter zeigt sich häufig nicht sonderlich interessiert, noch Arbeit in eine Wohnungseigentumsanlage zu investieren, aus der er keine Vergütung mehr erhält. In seiner Entscheidung vom 26. September 2025 – V ZR 206/24 hat der Bundesgerichtshof (BGH) die wesentlichen Grundsätze hierzu erneut präzisiert.

Ausgangslage

In dem Verfahren vor dem Bundesgerichtshof ging es um die Frage, ob die frühere Verwalterin noch für die Jahresabrechnung 2022 zuständig war. Die Beklagte verwaltete die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer bis zum 31. Dezember 2022. Bereits am 8. Dezember 2022 wählten die Eigentümer jedoch einen neuen Verwalter, dessen Amtszeit am 1. Januar 2023 begann. Die Klägerin verlangte daher von der ausgeschiedenen Verwalterin die Erstellung der Jahresabrechnung für 2022. Sowohl das Amtsgericht als auch das Berufungsgericht wiesen die Klage ab. Auch der Bundesgerichtshof (BGH) wies die Revision der Klägerin zurück.

Entscheidung des Gerichts

Der Bundesgerichtshof stellt in seiner Entscheidung klar, dass der Verwalter zwar für die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer nach § 28 Abs. 2 Satz 2 des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) eine Abrechnung über den Wirtschaftsplan (Jahresabrechnung) aufzustellen hat. Die vorgenannte Vorschrift statuiert aber lediglich eine Organpflicht, die mit dem Ausscheiden aus dem Amt endet. Die ausgeschiedene Verwalterin trifft, so der Bundesgerichtshof, folglich keine nachwirkenden Organpflichten.

Darüber hinaus könne sich zwar auch aus dem Verwaltervertrag eine Pflicht des ausgeschiedenen Verwalters zur Erstellung der Jahresabrechnung 2022 ergeben, sofern die Pflicht der Gemeinschaft bereits während seiner Amtszeit entstanden sei.

Dies sei hier aber nicht der Fall. Denn die Pflicht der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer zur Erstellung der Jahresabrechnung entstehe erst am 1. Januar des folgenden Kalenderjahres. Die frühere Verwalterin, deren Amtszeit zum 31. Dezember des Vorjahres geendet habe, sei folglich auch aus dem Verwaltervertrag nicht zur Erstellung der Jahresabrechnung für das Vorjahr verpflichtet.

Ist der Verwalter – wie hier – ausgeschieden, bevor die Verpflichtung der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer zur Erstellung der Abrechnung gemäß § 28 Abs. 2 Satz 1 WEG entstanden ist, sei er nicht aus dem Verwaltervertrag zur Erstellung der Jahresabrechnung verpflichtet. Der ausgeschiedene Verwalter sei jedoch nicht aus jeder Verantwortung entlassen. Er schulde der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer Rechnungslegung nach §§ 675, 666, 259 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) und müsse, gegebenenfalls auch durch Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung, dafür einstehen, dass er die im Abrechnungszeitraum angefallenen Einnahmen und Ausgaben vollständig und richtig erfasst und mitgeteilt hat.

In dem Verwaltervertrag könne zwar vereinbart werden, dass der Verwalter die Jahresabrechnung auch dann zu erstellen hat, wenn die Abrechnungspflicht der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer gemäß § 28 Abs. 2 Satz 1 WEG erst nach seinem Ausscheiden entsteht. Dann wäre die Jahresabrechnung Aufgabe sowohl des ausgeschiedenen Verwalters (aus Vertrag) als auch des neuen Verwalters (als Organ). Der neue Verwalter könnte, statt selbst tätig zu werden, den ausgeschiedenen Verwalter dazu auffordern. Das bedürfe jedoch einer ausdrücklichen vertraglichen Regelung, die hier nicht vorlag.

Bewertung und Konsequenzen der Entscheidung

Wann die Pflicht zur Erstellung der Jahresabrechnung entsteht, wird in der juristischen Literatur unterschiedlich beurteilt. Teilweise wird vertreten, die Pflicht entstehe mit Ablauf des 31. Dezember des Kalenderjahres. Nach überwiegender Ansicht entsteht sie am 1. Januar des Folgejahres. Der Bundesgerichtshof hat sich in seiner Entscheidung der letztgenannten

Auffassung angeschlossen. In der Konsequenz war der Altverwalter nicht mehr verpflichtet, die Jahresabrechnung für 2022 anzufertigen.

Der BGH hebt in seiner Entscheidung noch einmal deutlich hervor, dass strikt zwischen der Organstellung des Verwalters und den vertraglichen Grundlagen für seine Tätigkeit zu trennen ist.

Den Verwalter treffen die gesetzlich normierten Organpflichten, sobald er zum Verwalter bestellt wurde. Hierzu gehört die Verpflichtung nach § 28 Abs. 2 Satz 2 WEG, eine Abrechnung über den Wirtschaftsplan (Jahresabrechnung) für die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer aufzustellen. Sobald er allerdings abberufen wurde, erlöschen diese Organpflichten. Die Organpflichten des ausgeschiedenen Verwalters bestehen also nicht fort.

Hiervon strikt zu trennen sind etwaige Verpflichtungen zur Erstellung des Jahresabschlusses aus dem Verwaltervertrag. Der Verwaltervertrag ist von der Organstellung grundsätzlich unabhängig. Fehlt es an einer ausdrücklichen Vereinbarung, ist der Verwaltervertrag auszulegen. Die Auslegung wird regelmäßig ergeben, dass die Pflicht zur Erstellung der Jahresabrechnung den Verwalter trifft, der im Zeitpunkt der Entstehung der Abrechnungspflicht das zuständige Organ war.

Scheidet ein Verwalter zum 31. Dezember eines Jahres aus, hat er für das laufende Jahr folglich keine Jahresabrechnung mehr zu erstellen, weil die Pflicht der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer zur Erstellung der Jahresabrechnung erst am 1. Januar des folgenden Kalenderjahres entsteht, es sei denn, eine solche Verpflichtung wurde ausdrücklich im Verwaltervertrag vereinbart.

Pflichten des Altverwalters

Der Altverwalter ist aus dem Verwaltervertrag grundsätzlich nur verpflichtet, die Erstellung derjenigen Jahresabrechnungen vorzunehmen, bei denen er am 1. Januar des jeweiligen Folgejahres noch als Verwalter bestellt war. Etwas anderes gilt nur, wenn dies im Verwaltervertrag ausdrücklich vereinbart war. Organpflichten treffen den ausgeschiedenen Verwalter von vornherein nicht mehr.

Aber: Der Altverwalter schuldet der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer Rechnungslegung nach §§ 675, 666, 259 BGB und muss, gegebenenfalls auch durch Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung, dafür einstehen, dass er die im Abrechnungszeitraum angefallenen Einnahmen und Ausgaben vollständig und richtig erfasst und mitgeteilt hat.

Pflichten des Neuverwalters

Der Neuverwalter ist gegenüber der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer verpflichtet, sämtliche ausstehenden Jahresabrechnungen zu erstellen. Dies ergibt sich bereits aus seinen Organpflichten nach § 28 Abs. 2 Satz 2 WEG. Fehlt es ihm hierfür an den notwendigen Informationen, muss die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer ihren Anspruch gegen den

früheren Verwalter auf Rechnungslegung bis zum Zeitpunkt seines Ausscheidens verfolgen.

Geteilte Verantwortung bei vertraglicher Sonderregelung

Ist im Vertrag des Altverwalters ausdrücklich geregelt, dass er auch die Jahresabrechnung des laufenden Jahres zu erstellen hat, in dem er ausscheidet, trifft sowohl den Altverwalter (aus Vertrag) als auch den Neuverwalter (als Organ) die Pflicht zur Erstellung der betreffenden Jahresabrechnung. Der Neuverwalter könnte dann, statt selbst tätig zu werden, den Altverwalter dazu auffordern, die Abrechnung zu erstellen. ■



Dr. Marco Tyarks

ist Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht und Partner der Hamburger Kanzlei RST Rechtsanwälte.

In der Serie bereits erschienen:

AIZ 2/24	Kein Anspruch auf Umschreibung des Grundbuchs nach Zwangseintragung
AIZ 4/24	Erhaltungsmaßnahmen und bauliche Veränderungen durchführen
AIZ 6-7/24	Verwaltern droht Regress bei Anfechtung von Jahresabschluss und Wirtschaftsplan
AIZ 8/24	Der Schottergarten
AIZ 9/24	Beschlussklagen und Kostenverteilung
AIZ 10/24	Die verbundene Gebäudeversicherung und Schäden am Sondereigentum
AIZ 11/24	Die Index-Mieterhöhung
AIZ 12/24	Balkonkraftwerke im Wohnungseigentum
AIZ 02/25	Der Absenkungsbeschluss
AIZ 03/25	Änderung der Kostenverteilung durch Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümer
AIZ 04/25	Einsicht in Verwaltungsunterlagen
AIZ 10/25	Vorsicht – kurze mietrechtliche Verjährung!

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

Beschlussfassung Schadensübernahme Sondereigentümer

Kann durch Mehrheitsbeschluss wirksam bestimmt werden, dass sämtliche von den Wohnungseigentümern selbst verursachte Wasserschäden, einschließlich aller Folge- und Drittschäden am Gemeinschaftseigentum und fremdem Sondereigentum, vollständig dem Sondereigentümer der schadensursächlichen Wohnung auferlegt werden?

Nein, dies ist nicht möglich, da hierfür keine Beschlusskompetenz der Gemeinschaft besteht. Ein Mehrheitsbeschluss kann nicht wirksam bestimmen, dass ein Sondereigentümer für sämtliche von seiner Wohnung ausgehenden Wasserschäden einschließlich aller Folge- und Drittschäden verschuldensunabhängig haftet. Eine solche pauschale Kosten- und Haftungszuweisung greift in die gesetzliche Haftungsverteilung ein und überschreitet die Beschlusskompetenz der Gemeinschaft. Die Eigentümer dürfen per Mehrheitsbeschluss weder neue Haftungstatbestände schaffen noch die Verantwortlichkeit eines Einzelnen ohne dessen Zustimmung ausweiten. Für eine derart weitgehende Regelung ist eine einstimmige Vereinbarung aller Eigentümer erforderlich. Daher wäre ein entsprechender Mehrheitsbeschluss regelmäßig unwirksam.

Auszählung Umlaufverfahren — Absenkungsbeschluss

Eine GdWE beschließt, dass die Jahresabrechnung 2026 im Umlaufverfahren mit einfacher Mehrheit beschlossen werden soll. In dem Umlaufverfahren hat sich nur einer von den acht Eigentümern geäußert und zugestimmt. Ablehnungen oder Enthaltungen lagen keine vor. Ist der Beschluss zustande gekommen?

Ja. Da die Gemeinschaft zuvor beschlossen hat, dass die Jahresabrechnung 2026 im Umlaufverfahren mit einfacher Mehrheit angenommen werden kann, kommt der Beschluss mit der einzigen abgegebenen Ja-Stimme zustande. Bei der Mehrheitsentscheidung im Umlaufverfahren kommt es nur auf die abgegebenen Stimmen an. Da keine Gegenstimmen oder Enthaltungen vorlagen, ist der Beschluss wirksam gefasst.

Online-Versammlung — Teilnehmerliste

Wie handhabe ich die Teilnehmerlisten für diejenigen Eigentümer, die online an einer Eigentümerversammlung teilnehmen?

Da für die Wirksamkeit der Beschlüsse eine Unterzeichnung durch die anwesenden Eigentümer rechtlich nicht erforderlich ist, genügt es, wenn der Verwalter eine Anwesenheitsliste der Teilnehmer führt. Sofern sämtliche teilnehmenden Eigentümer ihr Einverständnis mit einer Aufzeichnung der Versammlung erklärt haben, kann der Teilnehmerkreis auch nachträglich zuverlässig ermittelt werden. Gleichwohl empfiehlt es sich, insbesondere bei Beschlussfassungen über bauliche Veränderungen, die Anwesenheit der teilnehmenden Eigentümer zu Beginn der Versammlung festzustellen und zu dokumentieren, um die Stimmberechtigung und Stimmauszählung zutreffend beurteilen sowie die sich hieran anschließende Kostenverteilung ordnungsgemäß vornehmen zu können.

Pflicht Installation Kaltwasserzähler

Besteht bei Bestandsimmobilien die Pflicht, Kaltwasserzähler zu installieren?

Nein. Eine solche Pflicht existiert nicht. Sollte aber eine verbrauchsabhängige Kaltwasserabrechnung mietvertraglich oder im Rahmen einer TE/GO vereinbart sein, kann dies nur durch

die Erfassung des Verbrauchs erfolgen. Die Installation einer Kaltwasseruhr ist dann erforderlich.

Verwalterbestellung bei Mehrausanlagen

In einer GdWE werden sämtliche Häuser von einer Verwaltung betreut. Die Verwaltung beabsichtigt, aufgrund nachhaltiger Probleme die Verwaltung eines Hauses niederzulegen, während die Betreuung des anderen Hauses fortgeführt werden soll. Ein gemeinsames Hausgeldkonto sowie eine Verwalterrechnung sind vorhanden. Ist es unter diesen Umständen zulässig, die Verwaltung nur für einen Teil der Anlage zu beenden?

Nein. Nach herrschender Meinung wird die Gesamtgemeinschaft als ein einheitliches Objekt verwaltet, sodass die Bestellung nur eines Verwalters zulässig ist. Ein etwaiger Beschluss über die Bestellung oder Abberufung eines Verwalters für einen Teil der Gesamtanlage ist nicht zulässig, da dadurch die Tätigkeit des für die Gesamtanlage erforderlichen Verwalters unrechtmäßig eingeschränkt würde. Das Gesetz spricht ausdrücklich nur von „dem“ Verwalter, sodass weder eine Unterverwaltung noch eine Teilverwaltung vorgesehen ist.

Mietrecht

Einseitige Vertragsänderung — Stellplatzmiete

Kann die entgeltliche Nutzung bislang nicht vertraglich eingeräumter Stellplätze allein durch eine schriftliche Mitteilung des Vermieters gegenüber den Mietern wirksam begründet werden? Oder ist für die rechtlich wirksame Einführung eines Nutzungsentgelts von 25 Euro pro Monat ein gesonderter, formeller Zusatzvertrag zum Mietvertrag erforderlich?

Eine einseitige Mitteilung genügt in der Regel nicht, um wirksam ein Nutzungsentgelt für einen Stellplatz zu begründen, wenn im bestehenden Mietvertrag keinerlei Regelung zur Stellplatznutzung enthalten ist. Die Nutzung eines Stellplatzes stellt ein eigenständiges mietvertragliches Nutzungsrecht dar. Soll hierfür künftig ein Entgelt verlangt werden, müsste entweder der Wohnungsmietvertrag um den Garagenstellplatz erweitert oder ein separater Stellplatzmietvertrag abgeschlossen werden, was nur einvernehmlich mit dem Mieter erfolgen kann. Der Vermieter kann also eine Zahlungspflicht nicht einseitig begründen.

Tod des Mieters – Verpflichtungen

Wer ist beim Tod des Mieters für etwaige Mietrückstände und die Durchführung der Schönheitsreparaturen zuständig?

Mit dem Tod des Mieters endet das Mietverhältnis nicht automatisch. Es wird entweder von anderen Personen fortgeführt oder ist ordnungsgemäß zu beenden. Dabei ist grundsätzlich zu unterscheiden, ob der verstorbene Mieter allein gewohnt hat oder ob weitere Personen im Haushalt lebten. Sind weitere Personen Mitmieter oder treten Haushaltsangehörige gemäß den gesetzlichen Bestimmungen in das Mietverhältnis ein,

so haften diese für sämtliche Verpflichtungen aus dem Mietvertrag. Stehen keine solche Personen zur Verfügung, treten grundsätzlich die Erben des verstorbenen Mieters in die mietvertraglichen Rechte und Pflichten ein. Sie haften damit für alle bestehenden Verbindlichkeiten aus dem Mietverhältnis, insbesondere für rückständige Mietforderungen, Nachzahlungsbeträge aus Betriebskostenabrechnungen sowie für die Durchführung geschuldeter Schönheitsreparaturen. Nehmen die Erben die Erbschaft an, sind sie für diese bereits entstandenen Verbindlichkeiten einstandspflichtig, selbst wenn sie von ihrem Sonderkündigungsrecht Gebrauch machen sollten. Dieses Sonderkündigungsrecht kann innerhalb von drei Monaten ab Kenntnis des Todesfalls ausgeübt werden.

Betriebskostenabrechnung — Ausschlussfrist

Die Nebenkostenabrechnung für das Kalenderjahr 2023 wurde nicht abschließend erstellt. Es fehlten einige Abrechnungspositionen wie Gartenpflege und Reinigung. Unter welchen Umständen können diese Forderungen noch nachträglich geltend gemacht werden? Können Mieter rechtswirksam bestätigen, dass sie sich auch mit einer verspäteten Abrechnung inklusive eventueller Nachforderung einverstanden erklären?

Seit der Mietrechtsreform 2001 ist der Vermieter verpflichtet, über die Betriebskosten — sofern Betriebskostenvorauszahlungen vereinbart sind — jährlich abzurechnen. Der Vermieter muss dem Mieter die Betriebskostenabrechnung grundsätzlich spätestens bis zum Ablauf des zwölften Monats nach Ende des Abrechnungszeitraums mitteilen. Die Abrechnungsfrist wird nur dann gewahrt, wenn der Vermieter noch vor Ablauf der Jahresfrist eine zumindest formell ordnungsgemäße Abrechnung vorlegt. Ausnahmen gelten nur für Rechnungsposten, die dem Grunde nach noch nicht vorliegen, beispielsweise nachträgliche Steuererhebungen. Diese können auch nachträglich noch geltend gemacht werden, aber nur diese, nicht die gesamte Abrechnung. Diese Abrechnungsfrist lässt sich auch nicht einseitig abändern, allenfalls mit einer „echten“ Individualabrede mit dem Mieter. Wenn nicht fristgemäß abgerechnet wird, kann eine Nachforderung gegenüber dem Mieter nicht mehr geltend gemacht werden. Der Vermieter bleibt dann auf den Kosten sitzen. ■



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

Nach der Prüfung ist vor der Prüfung

Die praktische Abschlussprüfung stellt für viele Auszubildende den entscheidenden letzten Schritt ihrer Ausbildung dar. Sie verbindet fachliches Wissen mit kommunikativem Können und verlangt ein sicheres Auftreten unter Zeitdruck. Eine gute Vorbereitung hilft, typische Stolpersteine zu vermeiden und das eigene Potenzial auszuschöpfen.

Von Oliver Hennig

Nach der schriftlichen Abschlussprüfung folgt direkt die nächste Hürde: die praktische Prüfung. Aus über 1.500 Prüfungssimulationen weiß ich, dass jeder anders damit umgeht – doch gezielte Vorbereitung ist für alle entscheidend.

Allgemeines zur praktischen Abschlussprüfung

Die praktische Prüfung ist bundesweit einheitlich geregelt, wobei es regionale Unterschiede bei den Industrie- und Handelskammern (IHK) geben kann, etwa hinsichtlich der Prüfungsaufgaben oder der Anzahl der Prüfer. Die Prüfung findet als Einzelprüfung in Form eines Team- oder Kundengesprächs statt und dauert etwa 30 Minuten, mit einer Vorbereitungszeit von circa 20 Minuten. Die Prüfungskommission besteht mindestens aus drei Personen: einem Berufsschullehrer, einem Arbeitgeber- und einem Arbeitnehmervertreter.

Vorbereitung und Mitnahme zur Prüfung

Für die Prüfung sind das Einladungsschreiben und ein Ausweis mitzubringen. Ein Ausbildungsnachweis ist meist nicht mehr erforderlich, da dieser bereits bei der IHK hinterlegt wurde. Weiterhin empfiehlt es sich, Taschenrechner, Uhr, Schreibmaterialien sowie ein Getränk mitzunehmen. Die Möglichkeit, Gesetzesbücher zu verwenden, ist uneinheitlich geregelt, daher sollte man sie im Zweifel mitbringen, insbesondere das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) oder mietrechtliche Sammlungen.

Prüfungsort und Anreise

Die praktische Prüfung findet oft an unterschiedlichen Orten statt. Es ist sinnvoll, den Prüfungsort im Vorfeld zu besichtigen, die Anreise rechtzeitig zu planen und einen Kontakt der IHK für eventuelle Rückfragen zu speichern. Vor Ort erfolgt meist eine Begrüßung durch einen Kommissionsvertreter.

Prüfungsaufgaben und Auswahl

Der Prüfungsteilnehmer erhält zwei Aufgaben aus einer Wahlpflichtqualifikation, beispielsweise zweimal Maklergeschäft oder zweimal Wohnungseigentumsverwaltung, und wählt eine davon aus. Die Aufgaben beziehen sich auf die Wahlpflichtqualifikation, können aber auch Inhalte der Basisqualifikation, wie das Mietrecht, enthalten. Die Auswahl der Aufgaben erfolgt durch die Prüfungskommission. Die Entscheidung für eine Aufgabe erfolgt meist im Vorbereitungsraum, der von mehreren Prüfungsteilnehmern genutzt werden kann. Es ist wichtig, die Aufgabe sorgfältig zu lesen, die eigene Rolle zu erkennen und den Kern zu erfassen, um Zeitverluste durch einen nachträglichen Wechsel der Aufgabe zu vermeiden.

Strukturierung des Prüfungsgesprächs

Um den roten Faden nicht zu verlieren, empfehle ich, eine Gliederung des Gesprächs zu erstellen. Diese Gliederung sollte aus Überschriften bestehen, die Platz für Stichpunkte und Notizen lassen. Um nicht in Versuchung zu geraten, den Text vorzulesen, ist es ratsam, Ab-

kürzungen zu verwenden und keine vollständigen Sätze zu schreiben. Die Gliederung dient der eigenen Orientierung und hilft, das Gespräch strukturiert zu führen.

Umgang mit Rechtsquellen

Die Nutzung von Rechtsquellen in der Vorbereitungszeit ist je nach IHK unterschiedlich geregelt. Wenn erlaubt, sollten Gesetze nur zur Klärung von Detailfragen oder zum Nachschlagen von Paragrafen verwendet werden. Ein Beispiel ist die Prüfung einer doppelt qualifizierten Mehrheit im Wohnungseigentum nach § 21 WEG. Die Gesetze dienen als Nachschlagewerk, nicht als Hauptquelle für die Prüfung.

Prüfungsablauf und Verhalten im Gespräch

Die Prüfer stellen sich zu Beginn vor, und es ist ratsam, deren Namen zu notieren. Der Prüfungsteilnehmer soll das Gespräch aktiv führen, nicht nur passiv antworten. Der Gesprächseinstieg kann durch eine kurze Zusammenfassung der Aufgabenstellung erfolgen, so kann Kompetenz signalisiert werden. Während des Gesprächs ist eine klare, zielorientierte und serviceorientierte Kommunikation wichtig. Die Prüfer stellen fachliche Fragen, auch zu Rechtsquellen und Zuständigkeiten, sowie konkreten Formulierungen, auf die man sich vorbereiten sollte.

Bewertung und Punkteverteilung

Die praktische Prüfung umfasst 100 Punkte: 70 Punkte für Fachinhalte und

Schlagworte zu den Wahlpflichtqualifikationen (WPQ)

Was könnten Themenbereiche in den WPQ sein?

Wahlpflichtqualifikation	Themenbeispiele
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Internes und externes Rechnungswesen, Controlling, Liquidität, Bilanzanalyse, Steuern, Portfolio-management
Gebäudemanagement	Technisches, kaufmännisches und infrastrukturelles Gebäudemanagement, Betriebskostenoptimierung, Mieterhöhungen, Instandhaltung, Modernisierung, Mietvertragsmanagement, Versicherungen
Maklergeschäft	Geschäftsaufnahme, Maklerrecht, Vermarktung, Wertermittlung, Baurecht, Grundstücksrecht und -kauf, Beratung bei der Finanzierung
Bauprojektmanagement	Projektsteuerung, Beteiligte am Bau, Bauvertragsrecht, Vergabe, Gewährleistung, Bauen im Bestand, Wirtschaftlichkeitsberechnung
Wohnungseigentumsverwaltung	Eigentumsstrukturen, Begründung von WEG, Eigentümerversammlung, Wirtschaftsplan/Jahresabrechnung, Hausgeldkassio, Verwalter, Verwaltungsbeirat, Vereinbarungen, Beschlüsse sowie deren Umsetzung, Rechte und Pflichten der Eigentümer

Diese Themen sind prüfungsrelevant und können je nach IHK variieren.

30 Punkte für Kommunikationsfähigkeit, auch Handlungskompetenz genannt. Mindestens 50 Punkte sind zum Bestehen erforderlich. Die Kommunikationsfähigkeit umfasst Serviceorientierung, Zielorientierung, Adressatenorientierung und Situationsorientierung.

Umgang mit Wissenslücken

Bei fehlendem Wissen sollte der Prüfungsteilnehmer nicht einfach „Ich weiß es nicht“ sagen, sondern praxisorientiert reagieren, etwa durch das Versprechen, die Frage später zu klären oder in Fachabteilungen nachzufragen. Raten ist nicht zu empfehlen, und wenn, dann nur mit einer überzeugenden Begründung der Antwort.

Kommunikationstipps

Statt Salomitaktik sollten vollständige und zusammenhängende Antworten gegeben und Fachbegriffe in angemessenem Umfang und mit Erklärungen verwendet werden. Wenn die Aufgabe es erlaubt, sollten sich Prüfungsteilnehmer Präsentationsmedien wie Whiteboard oder Flipchart zunutze machen, ohne den Kontakt zum Gesprächspartner zu verlieren.

Kleidung und Auftreten

Mit der gewählten Kleidung sollten die Prüfungsteilnehmer einerseits authentisch wirken und andererseits zeigen, dass sie die Prüfungssituation ernst nehmen. Jogginghosen oder kurze Hosen sind tabu. Die Kleidung soll zum kaufmännischen Umfeld passen, ebenso Körpersprache und Ausdrucksweise.

Eigenständige Prüfungsvorbereitung

Eine gute Vorbereitung ist entscheidend. Am besten ist es, prüfungsrelevante Themen zu wiederholen, Vorträge unter Prüfungsbedingungen vorzubereiten und zu halten. Auch wenn kein Gesprächspartner vorhanden ist: Mögliche Fragen sollten antizipiert und Antworten recherchiert werden.

Und der Ausbildungsbetrieb?

Der Prüfungserfolg von Auszubildenden spiegelt auch die Qualität der Ausbildungsbetreuung wider. Es empfiehlt sich daher, in der abschließenden Vorbereitungsphase durch fachkundige Beratung und gezieltes Üben, beispielsweise mittels Prüfungssimulationen, zu unterstützen. ■

Einige Musteraufgaben können Sie hier herunterladen (Webseite des Autors):



Oliver Hennig




ist seit August 2025 Referent für Immobilienverwaltung beim IVD Bundesverband. Er steht den Mitgliedern für Fragen rund um kaufmännische und betriebliche Aspekte der Verwaltung zur Verfügung.
E-Mail: oliver.hennig@ivd.net
www.ivd.net

Seminare der IVD-Bildungsinstitute und Akademien

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











Legende

-  Online
-  Präsenz
-  Hybrid

IVD Mitte

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












22.01.26		Crash-Kurs: Restantenwohnungen gezielt vermarkten und strukturellen Dauerleerstand verhindern	Prof. Dr. Stephan Kippes
29.01.26		Wohnungsrückgabe rechtssicher gestalten - Ihr Praxisleitfaden	RA Nico Bergerhoff
30.01.26		KI-Kongress für die Immobilienbranche: Trends und Potentiale im Bereich Künstliche Intelligenz	
02.02.26		Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) verstehen und umsetzen - Ihr Leitfaden für 2026	Henner Schmidt
02.02.26		Update Maklerrecht - Aktuelle und wichtige Entscheidungen	RA Johannes Engel
03.02.26		Mietrechts-Kongress	
03.02.26		Texten von Immobilienanzeigen mit ChatGPT - mit KI zum Verkaufserfolg	Prof. Dr. Stephan Kippes
05.02.26		Wertsicherung in Mietverträgen: Risiken vermeiden, Verträge zukunftssicher gestalten	RA Stefan Schneider

IVD Nord

Tel.: 040 - 35 75 99-0, info@ivd-nord.de










15.01.26		Keine Angst vor der Geldwäscheprüfung	Laura Eckert-Rinallo
21.01.26		Papierlos in die Zukunft. So digitalisieren Sie Ihre Buchhaltung einfach und sicher	Steffi Krüger
22.01.26		IVD-Nord Neujahrsempfang	
27.01.26		Altersfinanzierung durch Freisetzung von Immobilienvermögen / Immobilienverrentung	Janine Hardi
05.02.26		Home Staging	Christine Heydorn
12.02.26		Update Wohn- und Gewerbemietrecht	Ricarda Breiholdt
17.02.26		Die Informationspflicht des Immobilienmaklers gegenüber dem Interessenten	Bernd Lemke
19.02.26		Einführung ins Sachwertverfahren	Stephanie Schäfer
24.02.26		Feuchteschäden bei Dächern, Balkonen und Terrassen	Ralf Schumacher

IVD Süd

Tel.: 089 - 29 08 20 - 0, info@ivd-sued.net



22.01.26		Grundlagenseminar I für Immobilienmakler/-innen	
22.01.26		Crash-Kurs: Restantenwohnungen gezielt vermarkten und strukturellen Dauerleerstand verhindern	Prof. Dr. Stephan Kippes
22.01.26		Mit professionellem Marketing das Portfolio der Verwaltung und vor allem ihre Ertragskraft optimieren	Prof. Dr. Stephan Kippes
29.01.26		Wohnungsrückgabe rechtssicher gestalten - Ihr Praxisleitfaden	RA Nico Bergerhoff
30.01.26		KI-Kongress für die Immobilienbranche: Trends und Potentiale im Bereich Künstliche Intelligenz	
30.01.26		Einzelhandelsimmobilien als neues Geschäftsfeld für Makler in kleinen und mittleren Städten	Prof. Dr. Stephan Kippes
02.02.26		Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) verstehen und umsetzen - Ihr Leitfaden für 2026	Henner Schmidt



13.01.26	🌐	Die 1-Termin-Strategie - Werde noch effektiver und effizienter als Makler	Lars Gläser
14.01.26	🌐	Mehr schaffen in kürzerer Zeit mit ChatGPT, Gemini & Co	Laura Eckert-Rinallo
20.01.26	🌐	Erfolg beginnt im Kopf - Wie Sie sich mit Mindset Management auf Erfolg programmieren	Daniel Straetmans
21.01.26	🌐	Pflichtschulung gemäß KI-Verordnung	Eric Drissler
22.01.26	🌐	Grundlagen der Gebäudetechnik - Grundwissen der technischen Gebäudeausstattung	Marcus Dunst (Grieseler GmbH)
28.01.26	🌐	Wohnungseigentumsrecht, Eigentümerversammlung - Beschlüsse und deren Wirksamkeit	Hans-Ulrich Niepmann
29.01.26	🌐	Kundenköpfe lesen! Wie Sie Eigentümer für den Immobilieneinkauf durchschauen!	Robert Elze, Marco Schmidt
03.02.26	🌐	Emotionale Intelligenz als Erfolgsbeschleuniger im Immobiliengeschäft	Werner Schölgens

DIA Deutsche Immobilien-Akademie GmbH

Tel.: 0761 - 207 55 - 0, akademie@dia.de

26.01.26	🌐 / 📄	Grundlagen der Maklerpraxis I
29.01.26	🌐 / 📄	Grundlagen der Maklerpraxis II
31.01.26	🌐 / 📄	Bautechnik und Baurecht für Immobilienmakler
02.02.26	🌐 / 📄	Immobilienfinanzierung und -versicherungen
03.02.26	🌐 / 📄	Grundlagen der Immobilienbewertung
05.02.26	🌐 / 📄	Grundlagen des Mietrechts für Wohn- und Gewerberaum

EIA Europäische Immobilien Akademie e.V.

Tel.: 0681 - 38 75 13 - 0, info@eia-akademie.de

12.01.26	🌐 / 📄	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)
02.02.26	🌐 / 📄	Mietverwaltung von Wohnimmobilien
23.02.26	🌐 / 📄	Geprüfter Miet- und WEG-Verwalter
04.03.26	🌐 / 📄	Projektmanager Sanierung (IHK)
26.03.26	🌐 / 📄	Berater Internationale Immobiliengeschäfte (IHK)
30.03.26	🌐	Verwaltung von Wohnungseigentum
13.04.26	🌐 / 📄	Geprüfter Immobilienbewerter (IHK)
13.04.26	🌐	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)
15.04.26	🌐 / 📄	Berlin/Hamburg/Köln/Leipzig
18.05.26	🌐 / 📄	Immobilien-Projektentwickler & Projektmanager Bestandsimmobilien (IHK)
18.06.26	🌐	Wertermittlung II

**Die vollständigen Seminarprogramme
der Regionalverbände
und Akademien finden Sie auf
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 Anfang Februar.



Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg

... wo Wissenschaft
auf berufliche Praxis
trifft!



Die Termine
2026
sind online!

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

www.dia.de

SEMINARE UND FACHTAGUNGEN

PLANEN SIE JETZT IHRE SEMINARE UND
TAGUNGEN FÜR DAS JAHR 2026

- **10. Norddeutscher Sachverständigentag: 19.02.2026**
- **57. Immobilien-Fachseminar: 26./27.03.2026**
- **33. Freiburger Immobilientage: 29./30.10.2026**
- **Seminarprogramm 2026 unter [dia.de/Seminare](https://www.dia.de/Seminare)**

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.

