

# AIZ

Das Immobilienmagazin

## HEIM VORTEIL



# PriceQ

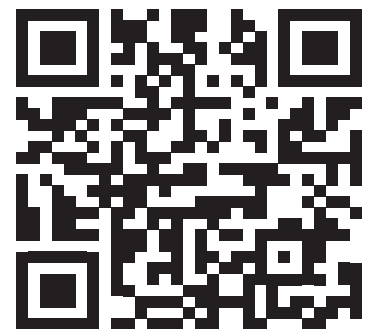
## Preisermittlung für Immobilienmakler

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



Liebe Leserin, lieber Leser,

in einem Monat ist es so weit: Der IVD lädt nach Erfurt zum Deutschen Immobilitätstag 2026 ein. Am 18. und 19. Juni treffen sich Immobilienprofis aus ganz Deutschland im Steigerwaldstadion. Mitten im Herzen Thüringens. Während die Fußball-Weltmeisterschaft läuft, ist das ein stimmungsvoller Ort für den fachlichen Austausch und ein gutes Miteinander.

Der Deutsche Immobilitätstag ist der größte Branchentreff der Immobilienprofis. Hier geht es um die Themen, die unsere Branche aktuell bewegen. Um Fragen aus dem täglichen Geschäft. Um neue Impulse für das eigene Unternehmen. Und um Gespräche, für die im Alltag oft zu wenig Zeit bleibt. Das ganze Programm finden Sie unter **deutscher-immobilitaetstag.de**. Dort können Sie sich auch noch anmelden.

Ein besonderes Thema in Erfurt wird das Smart Deal System sein. IVD-Bundesgeschäftsführerin Carolin Hegenbarth beschreibt in dieser Ausgabe, warum Gemeinschaftsgeschäfte für Maklerinnen und Makler wichtiger werden. Mit dem Smart Deal System sollen solche Kooperationen einfacher und professioneller werden. Für die Maklerpraxis ist das ein wichtiger Schritt.

Dass es viel zu besprechen gibt, zeigt auch die aktuelle Marktlage. Die Finanzierung von Immobilien wird anspruchsvoller. Steigende Zinsen und weniger Eigenkapital erhöhen die monatliche Belastung. Zugleich bleibt der Wohnungsbau weit hinter dem Bedarf zurück. Hohe Baukosten, ein Dickicht an Vorschriften und lange Verfahren bremsen viele Projekte aus. Nach dem Bauturbo soll nun die geplante Reform des Baugesetzbuchs helfen. Ob daraus mehr Neubau entsteht, muss sich aber erst zeigen.

Genau hier setzt auch das Politische Wort von IVD-Präsident Dirk Wohltorf an. Ein Jahr nach der Wahl Friedrich Merz' zum Bundeskanzler fällt seine Bilanz ernüchternd aus. Die versprochene Wirtschaftswende, auch beim Bauen und Wohnen, ist ausgeblieben. Dazu passt unser Dialog mit Prof. Dr. Roland Koch. Der frühere hessische Ministerpräsident und heutige Vorsitzende der Ludwig-Erhard-Stiftung stellt eine einfache, aber grundlegende Frage: Ermöglicht der Staat Bauen oder verwaltet er Knappheit? Seine Antwort ist klar. Der Wohnungsmarkt braucht verlässliche Regeln und mehr Respekt vor Eigentum und privatem Kapital.

Auf Wiedersehen beim Deutschen Immobilitätstag in Erfurt!

Zunächst wünsche ich Ihnen viel Freude beim Lesen dieses Magazins.

Ihr Stephen Paul  
Leiter IVD-Kommunikation  
und Chefredakteur

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





Foto: © IVD



Foto: © Ludwig-Erhard-Stiftung e.V.



Foto: © IVD

**9** Am 6. Mai jährt sich die Wahl von Friedrich Merz zum Bundeskanzler. IVD-Präsident Dirk Wohltorf fragt im Politischen Wort, wo der Aufbruch beim Bauen und Wohnen bleibt und erwartet mehr Führung der Union.

**10** Im Dialog mit diesem Magazin spricht Prof. Dr. Roland Koch, Vorsitzender der Ludwig-Erhard-Stiftung, über die Soziale Marktwirtschaft und die Frage, wann staatliche Steuerung zur Investitionsbremse wird.

**30** IVD-Bundesgeschäftsführerin Carolin Hegenbarth beschreibt, warum Gemeinschaftsgeschäfte im Makleralltag kein Nice-to-have mehr sind. Das Smart Deal System soll Kooperationen erleichtern und erfolgreicher machen.

**Politik**

- 9 *Das Politische Wort von Dirk Wohltorf*  
Ein Merz macht keinen Frühling
- 10 *Im Dialog mit Prof. Dr. Roland Koch, Ludwig-Erhard-Stiftung*  
„Ermöglicht der Staat Bauen oder verwaltet er Knappheit?“
- 12 *Bau- und Wohnungspolitik*  
Vier Jahreszeiten und keine Reformen

**Deutscher Immobilientag 2026**

- 15 Drei Bühnen, eine Ausstellung, volles Programm

**Titel | Heimvorteil**

- 23 *Beliebte Treffpunkte in den Regionen*  
Wo das IVD-Netzwerk lebt

- 28 *Mentale Champions League*  
Die innere Stimme auf Sieg stellen

- 30 *Kooperative Intelligenz*  
Warum Gemeinschaftsgeschäfte unter Immobilienprofis allen nützen

- 32 *Authentisch kommunizieren, sicher auftreten*  
Business-Knigge öffnet im Berufsalltag Türen

**Unternehmen**

- 36 *Das europäische Qualitätssiegel für Immobilienprofis*  
Sind Sie bereit, sich den Besten der Besten anzuschließen?

**Best Practice**

- 38 *Künstliche Intelligenz in der Immobilienwirtschaft (Folge 10)*  
Bild-KI in der Immobilienvermarktung

**Märkte**

- 40 *Interview mit Stephanie Spohn*  
Mentoring für kleine WEG ohne Verwalter

**Sachverständige**

- 41 *Vermögensschaden-Haftpflicht jenseits der Standarddeckung*  
Absicherung, die zur Praxis passt
- 44 *Wohnflächenberechnung (Folge 2)*  
Was hat die Treppe mit der Wohnfläche zu tun?

**Verwaltung**

- 50 *Verwalterentgeltstudie 2026*  
Steigende Pauschalen und wachsender Zusatzaufwand
- 52 *Aktuelle Rechtsprechung für Immobilienverwalter (Folge 17)*  
Vergleichsangebote: keine starre Pflicht mehr



Foto: © IVD

**15** Am 18. und 19. Juni wird das Erfurter Steigerwaldstadion zum Treffpunkt der Immobilienwirtschaft. Der Deutsche Immobilitentag 2026 bietet ein vielseitiges und anspruchsvolles Fachprogramm, Workshops und persönliches Netzwerken. Im Mittelpunkt stehen praktische Fragen aus dem Berufsalltag von Immobilienunternehmern und ihren Mitarbeitern. Die Fachausstellung bietet zudem Gelegenheit, zahlreiche Dienstleister, Produkte und Lösungen für die Praxis kennenzulernen.

**28** Warum innere Stärke im Alltag zum Erfolgsfaktor wird, erklärt der Mentaltrainer Michael Draksal. Mit seiner S.M.I.L.E.-Methode zeigt er, wie Immobilienprofis Druck besser steuern und souveräner verhandeln können.

52 Nachgefragt bei der Verwalter-Hotline

### IVD-News

43 *NAR NXT 2026 in New Orleans*  
Transatlantische Perspektiven fürs Maklergeschäft

### Rubriken

- 3 Editorial
- 6 AIZ im Bild
- 8 Zahlen und Fakten
- 34 Zinszoom
- 46 *Auf eine Tasse mit ...*  
... Jörg Utecht

48 *Pop-up*  
Das digitale Hausbuch

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

58 Impressum



*Wir brauchen keine Neuauflage alter Staatsrezepte wie eine Bundes-Wohnungsbaugesellschaft, sondern einen Staat, der Bauen ermöglicht.*

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

Titelbild: © Wordliner/Bild erstellt mit OpenAI's Sora





## Stadt neu geschichtet

Auf den ersten Blick zeigt das Bild eine dichte Hochhauslandschaft. Dann kippt der Eindruck. Fassaden sind versetzt, Gebäude scheinen ineinander verschoben. An Stellen, an denen man eine klare Ordnung erwartet, tun sich Durchblicke auf. Der Künstler Michel Lamoller arbeitet mit fotografischen Aufnahmen, die er verändert und übereinanderschichtet. So entsteht ein Bild, das Stadt nicht einfach nur zeigt, sondern neu zusammensetzt. Solche Arbeiten schärfen auch bei einem breiteren Publikum den Blick auf unsere gebaute Umgebung. Das Werk Anthropogenic Mass 22 und weitere Arbeiten von Michel Lamoller sind derzeit in der Ausstellung „Die berührte Natur“ in der Samuelis Baumgarte Galerie in Bielefeld zu sehen. Die assoziierte Kunstberatung realisiert Konzepte für Immobilien. Ein prominentes Beispiel ist die Bertelsmann-Repräsentanz Unter den Linden 1 in Berlin.

[samuelis-baumgarte.com](http://samuelis-baumgarte.com)

Copyright: Michel Lamoller / Samuelis Baumgarte Galerie

# Mietpreisbremse friert den Markt ein

In der Diskussion um eine weitere Verschärfung der Mietpreisbremse zeigt das ifo Institut, wie kontraproduktiv zusätzliche Regulierung am Wohnungsmarkt wirken kann. Mietpreisbremsen dämpfen Investitionen in den Wohnungsbau und frieren zugleich den bestehenden Mietmarkt ein. Besonders in den großen Städten ist der Abstand zwischen Bestands- und Neuvertragsmieten hoch, ein Umzug wird dadurch für viele Haushalte unattraktiv. Wohnungen bleiben häufiger gebunden, obwohl sie nicht mehr zum Bedarf der Haushalte passen.

Quelle: ifo Institut, Prof. Dr. Dr. Clemens Fuest, Februar 2026

Neuvertragsmieten  
liegen bundesweit

**+30%**

über Bestandsmieten.

In den sieben  
attraktivsten Großstädten  
beträgt der Abstand sogar

**+50%**



Innerstädtische Umzüge  
in Großstädten gingen  
von 2010 bis 2020 um

**-20%**

zurück.

# Ein Merz macht keinen Frühling

**Vor einem Jahr wurde Friedrich Merz Bundeskanzler. Viele erwarteten einen Kurswechsel. Diese Hoffnung hat schwer gelitten. Auch beim Bauen und Wohnen regiert die Enttäuschung.**

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Der Koalitionsvertrag trägt den Titel „Verantwortung für Deutschland“. Versprochen wurden Investitionen, Entlastung und weniger Bürokratie. Dazu mehr Wohnungsbau und bessere Chancen auf Wohneigentum. Ein Jahr später ist von der angekündigten Wirtschaftswende nichts zu spüren. Hinter vielem Modernisierungsgerede zeigt sich vor allem sozialdemokratische Politik. Eine der ersten Fehlentscheidungen war die Verlängerung der Mietpreisbremse bis Ende 2029. Das war zu Beginn ein klares Signal: mehr Regulierung, nicht mehr Freiheit.

## Genehmigt ist noch nicht gebaut

2025 wurden 238.500 Wohnungen genehmigt. Der Negativtrend der letzten Jahre ist damit gebrochen. Doch der jährliche Bedarf liegt deutlich höher. Genehmigungen allein reichen nicht. Denn immer weniger genehmigte Wohnungen werden tatsächlich gebaut. 2024 wurden 251.900 Wohnungen fertiggestellt. Es bleibt dramatisch: In 2026 rechnen Institute nur noch mit rund 185.000 Fertigstellungen. Viele Bauprojekte stecken in der Wirtschaftlichkeitsfalle. Wer heute baut, trägt oft ein Risiko, das in keinem vernünftigen Verhältnis mehr zur Rendite steht. Ein Wohnungsbau-Turbo, der nur das Planungsrecht bewegt, baut noch keine Wohnung.

## Eigentum wird weiter erschwert

Auch bei der Wohneigentumsbildung bleibt die Bilanz schwach. Wer heute Wohneigentum bilden will, muss nach Berechnungen des Kiel Instituts 14 Jahre sparen, um das nötige Eigenkapital aufzubauen. In den 1980er Jahren war das noch in der halben Zeit möglich. Deshalb ist die Entlastung bei der Grunderwerbsteuer überfällig. Statt die Kräfte des Marktes freizusetzen, denkt die Koalition nun über eine bundeseigene Wohnungsbaugesellschaft nach. Dabei gibt es mehr als 700 kommunale und öffentliche Wohnungsunternehmen. Wenn staatlicher Wohnungsbau die Lösung wäre, hätten wir das Wohnungsproblem längst nicht mehr. Es fehlt nicht an staatlichen Akteuren. Wir brauchen keine Neuauflage alter Staatsrezepte, sondern einen Staat, der Bauen ermöglicht statt mit den höchsten Bauvorgaben Europas und einem aus der Waage geratenen Mietrecht zu verhindern.

## Die Distanz zur Wirklichkeit wächst

Durch den Mittelstand läuft eine Insolvenzwelle. 2025 wurden über 24.000 Unternehmensinsolvenzen registriert. Das ist der höchste Stand seit 15 Jahren. In 2026 setzt sich der Negativtrend fort. Während viele Unternehmen Stellen abbauen oder Neueinstellungen verschieben, wächst der Staat weiter: Im öffentlichen Dienst arbeiten mittlerweile 5,4 Millionen Menschen, knapp zwölf Prozent aller Erwerbstätigen. Und wer ausgerechnet die Weiterbildungspflicht für Makler und Verwalter als Bürokratieabbau entdeckt, hat nicht verstanden, was Unternehmen tatsächlich lähmt. Gerade hier geht es um erhebliche Vermögenswerte der Verbraucher. Weiterbildung ist kein Ballast, sondern Verantwortung.

Schon nach einem Jahr ist viel Vertrauen verspielt. Laut Umfragen ist nur jeder Siebte mit der Bundesregierung zufrieden, nur jeder Fünfte vertraut dem Kanzler. Diese Bundesregierung muss zu einem marktwirtschaftlichen Kurs finden und Vertrauen in politisches Handeln schaffen. Noch kann der Kurs korrigiert werden. Gerade die SPD dürfte am wenigsten Interesse an Neuwahlen haben. Wenn der Kanzler in der Koalition endlich Führung übernimmt, besteht noch eine Chance. ■





**Prof. Dr. Roland Koch, CDU**  
Vorsitzender der Ludwig-Erhard-Stiftung

# „Ermöglicht der Staat Bauen oder verwaltet er Knappheit?“

**Die Soziale Marktwirtschaft steht wieder stärker im Zentrum der Debatte: Wie viel Staat braucht der Markt, und wo beginnt politische Detailsteuerung? Im Dialog mit dem AIZ-Immobilienmagazin spricht Prof. Dr. Roland Koch, früherer hessischer Ministerpräsident und heute Vorsitzender der Ludwig-Erhard-Stiftung, über die ordnungspolitische Unruhe der Gegenwart. Gerade am Wohnungsmarkt zeigt sich für ihn, was passiert, wenn Regulierung investitionsfeindlich wird und der Staat nicht mehr nur Rahmen setzt, sondern immer stärker in den Markt hineinsteuert.**

Das Gespräch führte Stephen Paul

## AIZ-Immobilienmagazin: Was ist an Erhards Vermächtnis, der Sozialen Marktwirtschaft, heute besonders wichtig?

**Prof. Dr. Roland Koch:** Wenn wir heute über Ludwig Erhard sprechen, geht es nicht um historische Nostalgie, sondern um eine sehr aktuelle Frage: Welche Ordnung ermöglicht Freiheit, Wohlstand und sozialen Ausgleich zugleich? Erhard hat darauf eine klare Antwort gegeben. Die tragenden Säulen der Sozialen Marktwirtschaft sind Wettbewerb, Eigentumsschutz, Eigenverantwortung und ein Staat, der verlässliche Regeln setzt, sich aber aus wirtschaftlicher Detailsteuerung heraushält. In seinem Buch „Wohlstand für Alle“ formulierte er einen Gedanken, der bis heute aktuell ist: „Ich habe in meinem Leben wieder und wieder die Erfahrung gemacht, dass sich die Freiheit und vor allem der Mut zur Freiheit immer gelohnt haben.“

## Und woran fehlt es heute besonders?

Gerade dieser Mut scheint uns heute manchmal zu fehlen. Statt Wettbewerb zu stärken, erleben wir eine wachsende Neigung zu Subventionen, Preisregulierung und kleinteiliger politischer Steuerung. Auch aktuelle wirtschaftswissenschaftliche Analysen weisen darauf hin, dass industriepolitische Privilegien für einzelne Branchen oder Unternehmen den Wettbewerb schwächen und langfristig gesamtwirtschaftliche Wohlfahrtsverluste verursachen können. Die Ludwig-Erhard-Stiftung erinnert deshalb immer wieder daran, dass Freiheit und Verantwortung untrennbar zusammengehören und dass wirtschaftlicher Erfolg die Grundlage für sozialen Ausgleich ist.

## Wo endet der ordnungspolitische Rahmen und wo beginnt die politische Steuerung?

Die Grenze zwischen ordnungspolitischem Rahmen und politischer Steuerung ist eigentlich klar — sie wird nur zunehmend verwischt. Der Staat hat die Aufgabe, verlässliche Regeln zu setzen. Er sorgt für Rechtssicherheit, funktionierenden Wettbewerb, Infrastruktur, Bildung, Sicherheit und eine leistungsfähige Verwaltung. Problematisch wird es dort, wo der Staat

beginnt, wirtschaftliche Ergebnisse selbst herbeiführen zu wollen: durch Subventionen, Preisvorgaben, Sonderprivilegien oder immer detailliertere Regulierung. Dann wird aus dem Schiedsrichter ein Mitspieler. Erhard selbst hat das Gegenteil praktiziert. Mit der Preisfreigabe von 1948 setzte er bewusst auf die Kraft des Wettbewerbs und auf die Fähigkeit der Menschen, Verantwortung zu übernehmen. Wirtschaftlicher Fortschritt entsteht eben nicht durch staatliche Detailplanung, sondern durch Initiative, Innovation und Wettbewerb.

## Welchen ordnungspolitischen Rahmen braucht der Wohnungsmarkt, damit wieder mehr gebaut und investiert wird?

Der Wohnungsmarkt zeigt besonders deutlich, wie wichtig ordnungspolitische Klarheit ist. Investitionen in Neubau und Wohneigentum entstehen nicht in erster Linie durch Förderprogramme, sondern durch Verlässlichkeit und Geschwindigkeit: schnelle Planungs- und Genehmigungsverfahren, stabile rechtliche Rahmenbedingungen, weniger Bürokratie und technische Überregulierung sowie kalkulierbare steuerliche Regeln. Wenn Genehmigungen Jahre dauern, Bauvorschriften ständig verschärft werden und politische Eingriffe die Wirtschaftlichkeit immer wieder infrage stellen, sinkt zwangsläufig die Investitionsbereitschaft. Die entscheidende Frage lautet daher: Ermöglicht der Staat Bauen — oder verwaltet er Knappheit?

## Sie haben die Mietpreisbremse wiederholt kritisiert. Warum ist diese aus Ihrer Sicht ordnungspolitisch falsch?

Instrumente wie die Mietpreisbremse sind ordnungspolitisch falsch, weil sie die Ursachen der Wohnraumknappheit nicht beseitigen. Das Ergebnis ist sogar paradox: Eine Politik, die Mieten begrenzt, verschuldet einen Rückgang des Neubaus und so eine Verschärfung der Not. Preisregulierungen verändern die Investitionssignale. Wenn Renditen politisch begrenzt und Risiken erhöht werden, sinkt die Bereitschaft zu Neubau, Modernisierung oder energetischer Sanierung. Empirische Studien, etwa Analysen der OECD, zeigen, dass strikte Mietpreisregulierungen häufig zu geringerer Investitionstätigkeit



*Ludwig Erhard würde uns mahnen: mehr Respekt für unternehmerisches Risiko und für privates Engagement im Wohnungsmarkt.*

und damit langfristig zu einem geringeren Wohnungsangebot führen können. Die nachhaltigere Antwort liegt daher in einer Ausweitung des Angebots: mehr Bauland, schnellere Verfahren und weniger bürokratische Hemmnisse.

#### **Ist im Mietrecht die Balance zwischen Mieterschutz und Investitionsanreizen noch gewahrt?**

Ein funktionierender Wohnungsmarkt braucht sowohl Mieterschutz als auch Investitionsanreize. Der Schutz vor willkürlichen Kündigungen oder abrupten Mietsteigerungen ist selbstverständlich Teil der Sozialen Marktwirtschaft. Aber wenn Regulierung dazu führt, dass Eigentümer Modernisierung oder Neubau kaum noch wirtschaftlich kalkulieren können, gerät das Gleichgewicht aus der Balance. Gerade energetische Sanierungen oder umfassende Modernisierungen erfordern langfristige Investitionen. Wenn die rechtlichen Rahmenbedingungen dabei immer unsicherer werden, entsteht ein Klima der Zurückhaltung. Ordnungspolitisch gilt deshalb: Schutz darf nicht in Investitionsverhinderung umschlagen.

#### **Was richten Enteignungs- und Vergesellschaftungsdebatten wie in Berlin oder Hamburg an? Wo sehen Sie ordnungspolitische rote Linien, die nicht überschritten werden dürfen?**

Solche Vorhaben haben eine Wirkung, die weitgehend sind. Wir sehen ja gerade, dass die wieder aufkommende Debatte um die Vergesellschaftung in Berlin international dem ganzen Standort Deutschland Schaden zufügt. Stabile Eigentumsrechte gehören zu den zentralen Voraussetzungen für Investitionen, Innovation und wirtschaftliche Entwicklung. Wenn Eigentumsrechte politisch infrage gestellt werden, wirkt sich das unmittelbar auf Investitionsentscheidungen und Finanzierungskosten aus. Man muss immer wieder daran erinnern: Eigentum ist in der Sozialen Marktwirtschaft keine ideologische Randfrage, sondern eine ihrer tragenden Säulen. Es verbindet Freiheit mit

Verantwortung und schafft die Grundlage für langfristige Investitionen.

#### **Eigentümer und Vermieter stehen in der Öffentlichkeit regelmäßig in der Kritik und müssen sich rechtfertigen. Was müsste sich in Tonlage und Politik ändern, damit privates Kapital wieder stärker in Wohnraum investiert?**

Private Eigentümer und Vermieter sind ein zentraler Bestandteil funktionierender Wohnungsmärkte. Sie stellen Kapital bereit, tragen Risiken und sorgen für Instandhaltung und Modernisierung. Ohne dieses Engagement wäre ein vielfältiger Wohnungsmarkt kaum denkbar. Wenn die öffentliche Debatte Eigentum primär mit Misstrauen oder moralischer Skepsis verbindet, hat das Folgen. Kapital ist mobil – es sucht sich den Ort, an dem es willkommen ist und verlässliche Bedingungen vorfindet. Ludwig Erhard würde uns mahnen: mehr Respekt für unternehmerisches Risiko und für privates Engagement im Wohnungsmarkt.

#### **Was nehmen Sie aus Ihrer Zeit in Regierungsverantwortung für die heutige Debatte über Planen, Bauen und Wohnen mit?**

Aus politischer Verantwortung weiß ich: Viele Probleme entstehen nicht aus fehlenden Zielen, sondern aus mangelnder Umsetzung. Gerade in der Bau- und Wohnungspolitik treffen wir auf eine Mischung aus föderaler Zuständigkeitsverteilung, komplexem Recht und begrenzten Verwaltungskapazitäten. Neue Gesetze schaffen oft zusätzliche Komplexität, ohne die eigentlichen Engpässe zu lösen. Deshalb wäre schon viel gewonnen, wenn wir uns stärker auf drei Dinge konzentrieren: Vereinfachung, Beschleunigung und klare Zuständigkeiten. Am Ende gilt auch hier eine Einsicht Ludwigs Erhards: Wirtschaftliche Dynamik entsteht nicht durch immer neue staatliche Programme, sondern durch Vertrauen in die Fähigkeit der Menschen, selbst Verantwortung zu übernehmen. ■

# Vier Jahreszeiten und keine Reformen

**Die Bundesregierung bleibt in der Wohnungspolitik hinter den Erwartungen zurück. Während im Mietrecht an vielen Stellschrauben gedreht wird, lassen Reformen für mehr Neubau, Modernisierung und Eigentumbildung weiter auf sich warten.**

Von Dr. Christian Osthus

Letztes Jahr haben alle vom Herbst der Reformen gesprochen. Viel passiert ist aber nicht. Reformen der Kategorie „Jetzt wird wieder in die Hände gespuckt“ blieben aus. Freilich kann die Bundesregierung nichts für globale Krisen. Krisenmanagement und bahnbrechende Reformen lassen sich nur schwer miteinander kombinieren. Und dennoch ist die Zaghaftheit in der nationalen Politik allgegenwärtig. Das gilt auch und insbesondere für die Bau- und Wohnungspolitik.

Die größte Errungenschaft in diesem Politikbereich ist bislang der Bau-Turbo, ein Projekt, das Schwarz-Rot von der Ampel geerbt hat. Das Gesetz war bereits gut vorbereitet, die Debatten waren geführt. Positiv ist durchaus, dass der Bau-Turbo erste Erfolge vorzuweisen hat. Es gibt selbst in Berlin Beispiele dafür, dass er eine gute Idee war. Wenn man etwas kritisch anmerken will, dann allenfalls, dass der Bau-Turbo Ende 2030 schon wieder Geschichte sein soll. Aber vielleicht teilt er dasselbe Schicksal wie die Mietpreisbremse und bleibt. Diese ist Ende 2025 in die dritte Runde gestartet. Nachdem nun aber das Bundesverfassungsgericht im Februar 2026 die Mietpreisbremse gebilligt hat, ist absehbar, dass das im Koalitionsvertrag vereinbarte Ablaufdatum Ende 2029 wohl nur ein weiterer Meilenstein einer verfehlten Mietenpolitik sein wird und die Mietpreisbremse in dieser oder ähnlicher Form erhalten bleibt.

## **Der Bauherr von heute ist der Vermieter von morgen**

Der Koalitionsvertrag ist im Mietrecht äußerst konkret. Das spricht dafür, dass

die Koalitionsverhandlungen in diesem Bereich schwierig waren. Wahrscheinlich stimmt das aber nur zum Teil. Dem Vernehmen nach herrschte in der zuständigen Verhandlungsgruppe recht schnell Einigkeit – etwa bei der Begrenzung von Kurzzeitvermietungen, der möblierten Vermietung und der Indexmiete. Nach einem aktuellen Gesetzentwurf soll der sogenannte vorübergehende Gebrauch auf maximal sechs Monate begrenzt werden. Der Möblierungszuschlag soll einen angemessenen Zeitwert der Möbel berücksichtigen und im Mietvertrag ausgewiesen werden. Die Indexmiete wiederum soll quasi krisenfest auf 3,5 Prozent gedeckelt werden.

Zudem soll die sogenannte Schonfristzahlung, also die Zahlung rückständiger Mieten zur Vermeidung der außerordentlichen Kündigung, auch einmalig die ordentliche Kündigung beseitigen. Hier gibt es innerhalb der Koalition noch Streit. Die CDU sieht dieses Privileg nur für Ausnahmefälle, in denen sonst Obdachlosigkeit droht. Die SPD möchte daraus eine generelle Regelung machen. Aus Sicht des IVD sprächen die besseren Gründe dafür, es bei der bisherigen Regelung zu belassen, weil die neue Regelung missbraucht werden könnte. Das parlamentarische Verfahren steht noch aus.

Deutlich spannender ist das künftige Schicksal von § 5 Wirtschaftsstrafgesetz (WiStG) – fälschlicherweise oft als Mietwucherparagraf bezeichnet. Richtig ist: Mietpreisüberhöhung. Nach dem Willen der Koalitionäre soll die Norm „präzisiert“ werden. Spannend ist auch die Frage, ob Verstöße gegen die Mietpreisbremse künftig mit einem Bußgeld geahndet werden sollen. Beide Themen werden

gerade in einer Expertenkommission beraten, paritätisch besetzt mit Vermieter- und Mietervertretern sowie Justiz und Wissenschaft. Nach dem Wunsch der Koalition soll die Gruppe, zu der auch der IVD gehört, eine Reform vorbereiten.

Soweit es § 5 WiStG anbelangt, kann beraten werden, dass der Elefant im Raum die Streichung des Merkmals „Ausnutzen eines geringen Angebots“ ist. Dieser Vorschlag wird seit Jahren diskutiert. Der Bundesrat hat ihn bereits zweimal eingebracht – bisher erfolglos. Aus Sicht des IVD ist klar, dass es in diesem Fall einer Kompensation bedürfte, etwa durch eine Anhebung der Wesentlichkeitsgrenze von derzeit 20 Prozent. Denn die Gefahr einer Streichung bestünde in der faktischen Einführung einer weiteren Mietpreisbremse, die bereits beim Überschreiten der üblichen Entgelte um 20 Prozent greifen würde – bundesweit und ohne vergleichbare Ausnahmen. Auch eine generelle Bebußung von Verstößen gegen die Mietpreisbremse sieht der IVD kritisch. Hier wäre zumindest ein deutlicher Puffer zu den zivilrechtlichen Verstößen erforderlich.

Klar ist jedenfalls, dass das Mietrecht leider im absoluten Fokus der Wohnungspolitik steht, obwohl wissenschaftlich grundsätzlich belegt ist, dass Mietenregulierung sich negativ auf das Investitionsverhalten auswirkt und auch private Vermieter zum Ausstieg bewegt. Dass es diese Verbindung zwischen Mietrechtsregulierung und Investitionsentscheidung gibt, wird von Mietervertretern dennoch immer wieder in Abrede gestellt. Die Diskussion erinnert manchmal an die Antike, in der auch diskutiert wurde, ob die Erde eine Scheibe ist.



*Alle sind sich einig,  
dass sich an den  
Baustandards  
etwas ändern muss.*

### Gebäudemodernisierungsgesetz

Das Gebäudeenergiegesetz ist tot, es lebe das Gebäudemodernisierungsgesetz. „Wir schaffen das Heizungsgesetz ab“, steht im Koalitionsvertrag. Dieses markige Versprechen soll nun tatsächlich eingelöst werden. Das Heizungsgesetz, das eigentlich Gebäudeenergiegesetz heißt, soll durch das Gebäudemodernisierungsgesetz ersetzt werden. Bis auf die Tatsache, dass weiterhin Öl- und Gasheizungen eingebaut werden können und die allgemeine 65-Prozent-Erneuerbare-Energien-Vorgabe gestrichen werden soll, ist bislang noch nicht viel bekannt. Ein Gesetzentwurf lag zum Zeitpunkt des Drucks dieser Magazin-Ausgabe noch nicht vor.

Verzögert hat sich das Verfahren, weil es beim Mietrecht — ja, wieder Mietrecht — noch Klärungsbedarf gibt und gab. Nach den bisher kommunizierten Eckpunkten soll der Mieter nicht durch den Einbau einer unwirtschaftlichen Heizung benachteiligt werden. Dass es deswegen zu Verzögerungen kommt, zeigt, dass echtes Ungemach droht. Änderungen soll es auch beim Kostenneutralitätsgebot geben, wenn ein Mietshaus an ein Wärmenetz angeschlossen wird. Hier steht

eine Aufweichung im Raum, was positiv ist, da Fernwärme derzeit die teuerste Lösung ist. Fakt ist: Je länger sich das Verfahren hinzieht, desto weniger wird modernisiert — oder es wird so modernisiert, dass das Haus als Fernwärmeabnehmer ausfällt. Als IVD mahnen wir deshalb zur Eile, aber nicht um jeden Preis. Sonst könnte sich die versprochene Abschaffung aufgrund mietrechtlicher Vorgaben zum Bumerang entwickeln.

### Weiterbildungsverpflichtung auf dem Absprung?

Bürokratieabbau ist ein zentrales Thema dieser Koalition. Das ist gut. Mit der im November 2025 beschlossenen Abschaffung der Weiterbildungsverpflichtung für Wohnimmobilienverwalter und Immobilienmakler wird dieses Ziel aber nicht erreicht, weil der Gesetzentwurf darauf setzt, dass sich die Betroffenen freiwillig weiterbilden. Gewonnen hätte also vor allem die Verwaltung. In der Mitgliedschaft des IVD gibt es dazu ein geteiltes Meinungsbild. Da es jenseits der ohnehin geringen gesetzlichen Anforderungen keinen Sachkundenachweis und keine Ausbildungsverpflichtung gibt, sprechen die besseren Gründe für den Erhalt eines Minimums an Qualitäts-

sicherung. Derzeit stehen die Zeichen zumindest für die Verwalter eher auf Erhalt der Weiterbildungsverpflichtung.

### Eigentumsförderung lässt auf sich warten

Im Koalitionsvertrag sind verschiedene Maßnahmen zur Förderung des Wohneigentums vorgesehen. Umgesetzt wurde bislang nichts. Das ist ein bedenklicher Befund, weil der Wunsch nach Wohneigentum weiterhin groß ist. Zwei Drittel der Mieter wären lieber Eigentümer. Allein das sollte die Koalition dazu bewegen, tätig zu werden. Dass es hier zu großen Sprüngen kommt, ist allerdings fast ausgeschlossen. Das Zauberwort heißt Grunderwerbsteuerabsenkung. Dem stehen jedoch klamme Haushalte entgegen. Das ist vermutlich auch der Grund, weshalb so gern in die Mietrechtsregulatorik-Kiste gegriffen wird. Der IVD bleibt hier am Ball und fordert auf allen Ebenen eine stärkere Förderung des Wohneigentums ein. Versprochen.

### Ausblick

Wagt man einen Ausblick, gibt es auch Positives für die Branche. Der Gebäudetyp E ist auf dem Weg und wird voraussichtlich eine Änderung des Bauvertragsrechts zugunsten von Normabweichungen bringen. Alle sind sich einig, dass sich an den Baustandards etwas ändern muss. Das Bauen ist heute zu teuer. Im Maklerrecht sind keine Änderungen zu erwarten. Manchmal ist es auch besser, einfach nichts zu ändern. ■



**Dr. Christian Osthus**

ist Geschäftsführer und Syndikusrechtsanwalt des IVD.

# diT

DEUTSCHER  
IMMOBILIENTAG  
2026



Jetzt anmelden

18. UND 19. JUNI  
STEIGERWALDSTADION  
ERFURT



[deutscher-immobilientag.de](https://deutscher-immobilientag.de)

**ivd** DIE IMMOBILIEN  
UNTERNEHMER.

Erfurt?  
Erfurt!

STEIGERWALDS

Sachverständige

MASTERCLASS

6 WEITERBILDUNGSST

ivd

MAKLER

Tombola

Eiswagen

ivd

Viel Erkenntnisgewinn &  
Spaß, Ihr DIT-Team

DIT

26

# ZIT

# DEUTSCHER IMMOBILIENTAG 2026

## TADION

## UNDEN

Netzwerk

ivd

## TRAINING

## VERWALTER

## TRAINING.

Masterclasses

## KEYNOTE

Fotostation

Aussteller

50

BBQ &  
Cocktails

Party im  
Kaisersaal





# Programm

Warm-up in der Zentralheize Erfurt | Mittwoch | 17. Juni | ab 18:30



## Donnerstag | 18. Juni

09:30 - 12:00

Mitgliederversammlung im Kaisersaal Erfurt (Innenstadt)

13:00 - 13:20

### Grand Opening

13:20 - 13:50

Wie du das Beste aus deinem Tag machst Slatco Sterzenbach

12:20 - 12:50  
Für Frühstarter:  
Die spannendsten Fälle aus  
der IVD-Verwalter-Hotline  
zum Thema Miet- & WEG-  
Recht Annett Engel-Lindner  
(Kabine)

Stadion	Loge	Kabine	Masterclass
Moderation: Julia Menger		Moderation: Peter Graf	
<p><b>14:00 - 15:30</b> <b>Verkaufs- und Vertriebsstraining</b></p> <p>Wie du mit den richtigen Offline- und Online-Strategien mehr Alleinaufträge gewinnst Maximilian Wolf</p> <p>Mehr Umsatz? Dann hör auf, alle gleich zu behandeln Nicole Kistner</p> <p>Akquise aus der Praxis: erprobte Strategien für volle Auftragsbücher Alexander Wieland</p> <p>Besser.Gemeinsam.Machen.: Startschuss für das Smart Deal System Martin Schatz &amp; Carolin Hegenbarth</p>	<p><b>14:00 - 15:30</b> <b>Verwaltertraining</b></p> <p>Verwalterentgelt-Studie 2026: Marktdaten, Spannen, Trends Prof. Dr. Marco Wölfle</p> <p>Speed-Update Mietrecht: 5 Fälle, die Geld kosten – und wie Sie das vermeiden Leif Peterson</p> <p>Speed-Update WEG-Recht: Do's &amp; Don'ts bei Beschluss und Umsetzung Cathrin Fuhrländer</p>	<p><b>14:00 - 15:30</b> <b>Sachverständigenttraining</b></p> <p>Erbbaurechte endlich verstehen und mit einfachen Mitteln bewerten und verkaufen Stephanie Schäfer</p> <p>Wie beeinflusst soziale Verantwortung den Wert der Immobilie? Anne Brakhoff</p> <p>Restnutzungsdauerverkürzung und steuerliche Kaufpreisaufteilung Prof. Dr. Marco Wölfle</p>	<p><b>14:00 - 15:30</b></p> <p><b>Intensiv-Workshop mit Immowelt</b></p>

15:30 - 16:15 Halbzeitpause powered by schufa

15:40 - 16:05

Die spannendsten Fälle aus der IVD-Steuer-Hotline Dr. Martin Lange (Kabine)

<p><b>16:15 - 17:00</b> Live-Podcast 1a LAGE: Preise, Zinsen, Trends – wie ist die Lage am Immobilienmarkt? Prof. Dr. Michael Voigtländer &amp; Hauke Wagner</p>	<p><b>16:15 - 17:00</b> Maklersprechstunde: Makler der Zukunft – Spezialist oder Generalist? Moderation: Georg Ortner Gäste: Jeanette Kuhnert, Anika Schönfeldt-Schulz und Alexander Wieland</p>	<p><b>16:15 - 17:00</b> Verwaltersprechstunde: Zeitfresser in der Immobilienverwaltung – wie Sie Zeit zurückgewinnen Moderation: Laura Eckert-Rinaldo</p>
--	--	---

17:10 - 18:00

Zieht euch warm an, es wird heiß! Sven Plöger powered by ista



Ab 19:00  
**ImmoNight im Kaisersaal**





**Anne Brakhoff**  
Sachverständige für  
Markt- und Beleihungs-  
wertermittlung



**Michael Draksal**  
Sportwissenschaftler  
und Mentaltrainer



**Laura Eckert-Rinaldo**  
Verwaltersprechstunde



**Annett Engel-Lindner**  
Syndikusrechtsanwältin,  
Fachreferentin  
Immobilienverwaltung



**Cathrin Fuhrländer**  
Rechtsanwältin



**Peter Graf**  
Deutsche Immobilien-  
Akademie



**Carolin Hegenbarth**  
IVD-Bundesgeschäfts-  
führerin



**Prof. Rainer  
Hummelsheim**  
Vorsitzender des  
Bundesfachausschusses  
Verwalter



**Elias Indrich**  
LocalOnTop



**Markus Jugan**  
IVD-Vizepräsident



**Nicole Kistner**  
KENSINGTON Finest  
Properties Deutschland



**Björn Kolbmüller**  
Jacasa



**Jan Kricheldorf**  
Wordliner



**Jeanette Kuhnert**  
IVD-Vizepräsidentin



**Dr. Martin Lange**  
Fachanwalt für  
Steuerrecht



**Lukas Maiwald**  
Wohnglück.de



**Lothar Matthäus**  
Fußball-Weltmeister



**Julia Menger**  
Moderatorin



**Georg Ortner**  
Verkaufstrainer




**Dr. Christian Osthus**  
IVD-Geschäftsführer,  
Syndikusrechtsanwalt



# Freitag | 19. Juni

Stadion Moderation: Julia Menger	Loge Moderation: Annett Engel-Lindner	Kabine Moderation: Peter Graf	Masterclass
<p><b>10:00 - 11:30</b> <b>Mindset</b></p> <p>Mentale Champions League: Trainingsmethoden aus dem Spitzensport Michael Draksal</p>	<p><b>10:00 - 11:30</b> <b>Business-Knigge-Training</b> mit Annett Schlegel</p> <p>Souverän im Gespräch: Small Talk, Etikette &amp; Networking ohne Fettnäpfchen</p> <p>Starker erster Eindruck: Dresscode, Auftreten &amp; Tischkultur im Business</p>	<p><b>10:00 - 11:30</b> <b>Maklertraining I</b></p> <p>Betreutes Onboarding zum SDS, dem neuen Tool für Gemeinschaftsgeschäfte Martin Schatz, Julian Rother und Carolin Hegenbarth</p> <p>Kundenservice 2.0: Mit digitalen Helfern schneller und freundlicher reagieren Luka Sikic</p> <p>Dein Immobilienbestand in ChatGPT: Wie Makler in der KI-Suche sichtbar werden Jan Kricheldorf</p>	<p><b>10:00 - 11:30</b> <b>Intensiv-Workshop mit Wohnglück</b></p> <p>Mehr Geschäft mit Banken vor Ort generieren am Beispiel der Genossenschaftsbanken Lukas Maiwald</p>

**11:30 - 13:00** Halbzeitpause powered by   
Die spannendsten Fälle aus der ...

**12:00 - 12:30** IVD-Geldwäsche-Hotline (Kabine)

**12:30 - 13:00** IVD-Verwalter-Hotline zum Thema Heizung und Energie Henner Schmidt (Kabine)

<p><b>13:00 - 14:30</b> <b>KI-Training mit Jacasa</b></p> <p>Raumgewinn – In neuen KI-Suchwelten zur starken Marke Elias Indrich &amp; Björn Kolbmüller</p> <p>Mannschaftsaufbau – KI-Assistenten für alle Büropositionen Felix Schlenther &amp; Björn Kolbmüller</p> <p>Am Ball bleiben – Kontakte bespielen, Aufträge gewinnen Björn Kolbmüller</p>	<p><b>13:00 - 14:30</b> <b>Maklertraining II</b></p> <p>Speed-Update Wettbewerbsrecht: Was Sie sagen dürfen – und was Sie besser lassen Leif Peterson</p> <p>Speed-Update Maklerrecht: Die typischen Provisionskiller Dr. Christian Osthus</p>	<p><b>13:00 - 14:30</b></p> <p><b>Intensiv-Workshop mit Metergrid</b></p>
---	--	---

**14:30 - 15:15** Halbzeitpause

**14:35 - 15:10** Drehbuch für die perfekte Eigentümerversammlung (Kabine)



**15:15 - 16:00**  
**Taktik, Tore, Transaktionen:**  
**Ein Talk mit Lothar Matthäus**

powered by 

Jetzt Tickets sichern





**Leif Peterson**  
Breiholdt Voscherau  
Rechtsanwälte  
Partnerschaft



**Sven Plöger**  
Diplom-Meteorologe



**Axel Qvester**  
IVD-Vizepräsident und  
Schatzmeister



**Julian Rother**  
immobilie1



**Martin Schatz**  
Vorsitzender IVD Mitte-  
Ost



**Stephanie Schäfer**  
ö.b.u.v. Sachverständige



**Annett Schlegel**  
Knigge-Trainerin



**Felix Schlenther**  
AI FIRST



**Henner Schmidt**  
Berater für Klimaschutz,  
Energie & Nachhaltigkeit



**Anika Schönfeldt-  
Schulz**  
Vorsitzende IVD Nord



**Luka Sikic**  
onpreo



**Prof. Dr. Michael  
Voigtländer**  
IW Institut der deutschen  
Wirtschaft



**Hauke Wagner**  
Projektentwickler,  
Podcast „1a LAGE – Der  
Immobilienpodcast“



**Jörg Wanke**  
Vorsitzender IVD Mitte



**Prof. Dr. Marco Wölfle**  
Center for Real Estate  
Studies



**Dirk Wohltorf**  
IVD-Präsident



**Maximilian Wolf**  
Bricks & Mortar  
Immobilien



# HEIM VORTEIL

**dit**  
DEUTSCHER  
IMMOBILIEN TAG  
2026



DEUTSCHER  
IMMOBILIENTAG  
2026

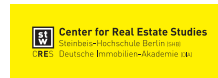
18. UND 19. JUNI  
STEIGERWALDSTADION  
ERFURT

#dit26

# MANNSCHAFTSLEISTUNG



BÄCKBOINE



FIO



immobilie1



JACASA



theben



HEIM  
VORTEIL



Beliebte Treffpunkte in den Regionen

# Wo das IVD-Netzwerk lebt

Der Deutsche Immobilientag ist das zentrale bundesweite Branchentreffen des IVD. Auch die regionalen Immobilitätsstage setzen wichtige fachliche und politische Akzente. Doch das Verbandsleben entsteht nicht nur auf den großen Bühnen. In den Regionen treffen sich Immobilienprofis über das ganze Jahr hinweg. Die folgenden Beispiele zeigen nur einen Ausschnitt dieser Vielfalt. Sie steht für ein IVD-Netzwerk, das so unterschiedlich ist wie seine mehr als 6.000 Mitglieder und die Städte und Regionen, in denen sie arbeiten.

Von Stephen Paul

Der Applaus im Goldberger Saal der IHK Berlin ist gerade verklungen. Der fachliche Teil des Clubabends ist beendet, das Buffet eröffnet und die ersten Gespräche beginnen. Was eben noch Thema auf der Bühne war, wird nun an den Stehtische weitergedacht. Genau jetzt zeigt sich, was regionale IVD-Veranstaltungsangebote ausmachen. Man hört, wie andere Marktteilnehmer mit ähnlichen Fragen umgehen. Man bekommt Einschätzungen aus erster Hand. Und es entstehen Kontakte, die über den Abend hinausragen.

## Aus Begegnung wird Vertrautheit

Beim IVD Berlin-Brandenburg ist aus einem kleinen Treffen eine feste Größe der regionalen Immobilienbranche geworden. Was vor rund 20 Jahren in einem Charlottenburger Ratskeller begann, mit einigen Immobilienexperten beim Feierabendbier, ist heute der IVD Clubabend.



Regelmäßig kommen bis zu rund 100 Teilnehmer zusammen. Ein oder mehrere fachliche Impulse eröffnen den Abend. Danach gehört die Zeit dem persönlichen Austausch.

Auch beim IVD Nord sind solche Begegnungen fest im Verbandsjahr verankert. Stammtische, Businesslunches und Immobilitätstreffen finden überall im Verbandsgebiet statt. Mehr als 70 Veranstaltungen wurden allein im vergangenen Jahr geplant und organisiert, begleitet von Vorstandsmitgliedern und anderen engagierten Mitgliedern vor Ort. Mal gibt ein Impulsvortrag den fachlichen Rahmen, mal entwickelt sich der Abend ganz aus dem Gespräch miteinander. Der Wert liegt gerade in dieser Verlässlichkeit. Wer einander immer wieder begegnet, spricht offener. Es entstehen Kontakte zu Berufskollegen, die auch nach dem Abend tragen.

## Besondere Orte, besondere Gespräche

Andere Treffen leben von den Orten, die selbst Gesprächsanlass sind. Beim IVD West heißen sie „Außergewöhnliche



Branchentreffs“. Der Name ist Programm. Wenn Mitglieder etwa am Nürburgring zusammenkommen oder bei der SV Elversberg hinter die Kulissen blicken, geht es nicht nur um Besichtigung und geselligen Austausch. Solche Orte erzählen etwas über Marke, Kundenerlebnis und regionale Identität. Bei der Stadionbesichtigung werden VIP-Bereiche, Kabinen oder Pressebereiche zu Gesprächsthemen über Nutzungskonzepte und Erlebnisräume. Immobilienprofis erkennen darin vieles wieder. Denn auch ihre Arbeit dreht sich um Orte und ihre Wirkung.

Regionalität kann dabei sehr unterschiedliche Formen annehmen. Beim IVD Nord gehört die Abendausfahrt zur Hanse Sail zu den Terminen, die im Gedächtnis bleiben. Wenn Rostock im Zeichen klassischer Segelschiffe steht, gehen IVD-Mitglieder gemeinsam an Bord eines Großseglers. Was für ein Erlebnis! Der persönliche Austausch ist garantiert – fernab von einer Tagesordnung. Ähnlich regionaltypisch ist die Boßeltour, bei der im Februar ein Stück norddeutsche Tradition gelebt wird. Mitglieder ziehen gemeinsam durch die winterliche Landschaft, spielen in Teams und kommen dabei anders ins Gespräch als im Tagungsraum. Die Boßel-Touren zeigen, dass Netzwerken dort besonders



**IVD Süd**

gut funktioniert, wo man gemeinsam unterwegs ist und ins Gespräch kommt.

**Fortbildung in der Region**

Bei der Vernetzung in den IVD-Regionen spielt Fortbildung eine große Rolle. Im IVD Süd verbindet sich der Fortbildungs-

gedanke in Ulm mit einem besonderen Ort und mit Verbandsgeschichte. Die Stadt liegt nicht nur geografisch zwischen Bayern und Baden-Württemberg. Sie steht auch für das Zusammenwachsen nach der Fusion von RDM und VDM, damals auf „neutralem Terrain“ in einer nicht einfachen Phase. Heute sind die Kongresse in Ulm besonders beliebt, auch wegen des Terrassengeschosses im Leonardo Royal Hotel mit Blick auf die Altstadt. Und wenn dort, wie bei der jüngsten Veranstaltung, Künstliche Intelligenz im Mittelpunkt steht, wird ein großes Zukunftsthema ganz praktisch erlebbar. Es geht um Immobilienmarketing, Kundenkommunikation, rechtliche Anforderungen und belastbare KI-Workflows – also um Fragen, die viele Betriebe bereits beschäftigen.

Auch die Geschäftsstellen des IVD in den Regionen werden manchmal Schauplatz und Treffpunkt. So beim IVD Mitte: In der Geschäftsstelle in Frankfurt finden regelmäßig Weiterbildungsseminare statt, als Halb- oder Ganztagsveranstaltungen, für Mitglieder und Nichtmitglieder. Experten greifen aktuelle Themen auf und bringen ihr Wissen direkt in die Region. Die Geschäftsstelle ist damit mehr als ein organisatorischer Ort des Verbands. Sie wird zum Lern- und Begegnungsraum. Wer teilnimmt, bleibt fachlich auf dem Lau-



**IVD Mitte**

# Sehen wir uns beim **Deutschen** **Immobilientag** am 18. und 19. Juni in Erfurt?

Seien Sie dabei!

## Unsere Highlights für Sie:

- ✓ Neue Impulse auf der Hauptbühne im Steigerwaldstadion
- ✓ Persönliche Gespräche an unserem Messestand
- ✓ Die ImmoNight im Kaisersaal – powered by Kleinanzeigen Immobilien

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Team von Kleinanzeigen Immobilien



## IVD Mitte-Ost

Nachwuchskräfte und ambitionierte Professionals. Im Mittelpunkt stehen Austausch auf Augenhöhe, neue Perspektiven und der Wunsch, voneinander zu lernen. Ein oder zwei Impulse aus der Praxis eröffnen den Abend, danach geht es ums Kennenlernen und den Erfahrungsaustausch.

Gerade solche Formate zeigen, dass regionale Verbandsarbeit nicht nur Tradition pflegt. Sie entwickelt sich weiter, greift neue Bedürfnisse auf und schafft Räume für Mitglieder, die am Anfang ihrer beruflichen Laufbahn stehen und den nächsten Schritt gehen wollen. Auch das gehört zu einem starken Netzwerk: Es verbindet Erfahrung mit neuen Perspektiven.

### Ein Verband, viele Treffpunkte

So unterschiedlich diese Beispiele sind, sie erzählen dieselbe Geschichte.

fenden und trifft zugleich Immobilienprofis aus dem eigenen Marktumfeld.

### Neue Formate, neue Fragen

Wie gut sich fachlicher Impuls und persönlicher Austausch verbinden lassen, beweist der IVD Mitte-Ost mit seinem Business-Brunch in Leipzig. Der Treff beginnt bewusst am Morgen, hoch über den Dächern der Stadt im sogenannten Uni-Riesen am Augustusplatz. Ein kompakter Einstieg in das Thema KI für Immobilienmakler setzt den fachlichen Akzent. Danach geht das Gespräch beim gemeinsamen Frühstück weiter. Gerade solche Formate treffen den Ton vieler Unternehmer: konzentriert, praxisnah und gut erreichbar. Fortbildung endet hier nicht mit der letzten Folie, sondern setzt sich im Gespräch am Tisch fort.

Mit „IVD connect“ hat der IVD Mitte-Ost ein Format geschaffen, das als analoges Geschwister zum Smart Deal System gedacht ist. Mitglieder und Nichtmitglieder bringen Objekte ein, die noch auf keiner Plattform verfügbar sind, oder stellen passende Dienstleistungen vor. Wenn Objekt, Käufer-Interesse oder Dienstleistung zusammenpassen, werden Kontakte ausgetauscht. Aus Netzwerk wird hier unmittelbar berufliche Zusammenarbeit. Dass dabei auch externe Teilnehmer den Weg in den Verband finden, zeigt, wie

überzeugend das neue Veranstaltungsangebot ist.

### Nachwuchs im Netzwerk

Zur Vielfalt regionaler Formate gehört auch die nächste Generation. In Berlin-Brandenburg nimmt mit IVD Next das junge Netzwerk im Verband regional Gestalt an. Die Veranstaltungsreihe gehört zu den IVD REALS – Real Estate Potenzialen und richtet sich an junge Talente,

Die Immobilienbranche verändert sich rasch. Digitalisierung, Regulierung, neue Kundenerwartungen, Künstliche Intelligenz, Marktunsicherheit und Nachwuchsfragen – all diese Themen brauchen Orte, an denen man nachfragen und hören kann, wie andere mit den berufspraktischen Herausforderungen umgehen. Orte, an denen Zusammenarbeit beginnt. Ein starkes Netzwerk lebt von vielen Begegnungen und positiven Erlebnissen über das ganze Jahr hinweg. ■



# Ihre Aufträge sind unser Auftrag

Qualifizierte Eigentümerleads für Ihren Erfolg



Weitere Informationen erhalten Sie  
über den QR-Code und auf dem  
Deutschen Immobilitätstag in Erfurt!



**Aroundhome**

## Mentale Champions League

# Die innere Stimme auf Sieg stellen

**Mentale Stärke kann im Immobilienalltag zum entscheidenden Erfolgsfaktor werden. Was sich dazu aus dem Spitzensport lernen lässt, skizziert Mentaltrainer Michael Draksal vorab im AIZ-Immobilienmagazin. Beim Deutschen Immobilientag am 19. Juni 2026 in Erfurt vertieft er das Thema auf der Hauptbühne.**

Von Michael Draksal

Der Druck ist enorm. Die Konkurrenz schläft nicht, die Zinsen schwanken, und die Erwartungen der Kunden sind hoch. In der Immobilienbranche gleicht der Alltag oft dem Hochleistungssport. Ob bei der Akquise eines Millionenobjekts, in zähen Preisverhandlungen oder beim Umgang mit schwierigen Eigentümergemeinschaften: Am Ende entscheidet nicht nur das Fachwissen über den Erfolg, sondern vor allem die mentale Stärke.

Im Spitzensport ist das längst bekannt. Wenn zwei Athleten physisch und technisch auf dem gleichen Niveau sind, gewinnt derjenige, der im entscheidenden Moment den kühleren Kopf bewahrt.

Die gute Nachricht: Mentale Stärke ist kein angeborenes Talent, sondern ein trainierbarer Muskel. Die Strategien, mit denen sich Olympiasieger auf ihre Wettkämpfe vorbereiten, lassen sich eins zu eins auf den Berufsalltag von Immobilienmaklern, Verwaltern und Sachverständigen übertragen.

Der Schlüssel dazu liegt in der inneren Stimme. Jeder Mensch führt ununterbrochen Selbstgespräche. Die Frage ist nur, ob diese innere Stimme zum stärksten Verbündeten oder zum größten Kritiker wird. Wer lernt, den inneren Dialog bewusst zu steuern, verwandelt Druck in produktive Energie.

Um diesen Prozess so einfach und alltagstauglich wie möglich zu machen, ist aus mehr als 30 Jahren Erfahrung im Leistungssport die S.M.I.L.E.-Methode entstanden. Sie versteht sich als mentales Rüstzeug für das tägliche „Heimspiel“ in der Immobilienbranche.

## Lächeln als Signal von Souveränität

In China gibt es ein altes Sprichwort: „Wer nicht lächeln kann, soll keinen Laden eröffnen!“ Für die Immobilienbranche gilt das umso mehr. All business is people. Erfolg ist immer Arbeit von Mensch zu Mensch. Ein aufrichtiges Lächeln ist ein starker Türöffner bei der Kaltakquise und ein wirksames Mittel, um in festgefahrenen Verhandlungen die Spannung aus dem Raum zu nehmen.

Doch das „Siegerlächeln“ ist mehr als nur eine soziale Geste. Es ist angewandte Neurowissenschaft. Die sogenannte Facial-Feedback-Hypothese besagt, dass unsere Mimik direkt auf unser Gehirn zurückwirkt. Wer vor einem schwierigen Kundengespräch bewusst lächelt, senkt im Körper automatisch die Ausschüttung von Stresshormonen wie Cortisol und Adrenalin. Das wirkt sich auf die eigene Ausstrahlung aus: mehr Souveränität, mehr Gelassenheit, mehr Präsenz. Das Lächeln wird so zur mentalen Visitenkarte.

## Erfolg beginnt mit inneren Bildern

Spitzensportler überlassen nichts dem Zufall. Bevor ein Skirennfahrer aus dem Starthäuschen geht, ist er die Strecke in seinem Kopf bereits hundertmal gefahren. Er visualisiert jede Kurve, jede Bodenwelle. Dieses „Chair Flying“, das mentale Durchspielen von Abläufen, ist auch für Immobilienprofis wertvoll.

Viele Menschen neigen dazu, sich vor wichtigen Terminen auszumalen, was alles schiefgehen könnte. Was, wenn der Verkäufer abspringt? Was, wenn die Finanzierung platzt? Hilfreicher ist es,

den Spieß umzudrehen und eine Pre-Performance-Routine zu entwickeln. Vor der nächsten Objektbesichtigung oder Präsentation lässt sich das persönliche Best-Case-Szenario visualisieren: ein souveräner Umgang mit Einwänden, ein überzeugter Kunde, ein erfolgreich verlaufender Notartermin. Das Gehirn kann zwischen einer intensiv vorgestellten und einer real erlebten Situation kaum unterscheiden. Wer Erfolg mental vorwegnimmt, programmiert sein Unterbewusstsein auf Leistung.

## Den inneren Kritiker zum Coach machen

Gedanken formen Realität. Wer vor einer Kaltakquise denkt: „Der legt bestimmt gleich wieder auf“, wird zögerlicher klingen – und genau diese Reaktion womöglich hervorrufen. Der innere Kritiker ist oft laut und gnadenlos. Mentaltraining bedeutet, ihn zu entmachten und in einen inneren Coach zu verwandeln.

Dazu gehört, die eigenen Selbstgespräche zu analysieren und destruktive Gedanken durch leistungsfördernde Affirmationen zu ersetzen. Aus „Das Objekt ist zu teuer, das kriege ich nie verkauft“ wird dann: „Ich kenne den Wert dieser Immobilie und werde den passenden Käufer finden.“ Ein positiver, lösungsorientierter innerer Dialog stärkt das Selbstvertrauen und hilft, auch nach Rückschlägen – etwa einem geplatzen Deal – proaktiv zu bleiben.

## Loslassen spart mentale Energie

In der Immobilienbranche gibt es Faktoren, die sich nicht kontrollieren lassen: Zinsentwicklungen, politische Entschei-

# Die S.M.I.L.E.-Methode

## S

### Siegerlächeln

Bessere Stimmung = bessere Leistung. Setze dein Siegerlächeln auf, um Stress sofort zu reduzieren.

## M

### Mentale Bilder

Nutze die Kraft deiner Vorstellung, um Erfolg zu visualisieren und deinen Flow zu finden.

## I

### Innerer Dialog

Führe ein positives Selbstgespräch, um Zweifel zu überwinden und dich selbst zu motivieren.

## L

### Loslassen

Lerne, Druck und negative Gedanken loszulassen, um mit Leichtigkeit zu agieren.

## E

### Emotionen steuern

Erkenne und lenke deine Emotionen aktiv, anstatt von ihnen gesteuert zu werden.

[www.ebmel.de](http://www.ebmel.de)

dungen oder die plötzliche Meinungsänderung eines Käufers. Wer an Dingen festhält, die außerhalb seines Einflussbereichs liegen, verbrennt wertvolle mentale Energie.

Spitzensportler beherrschen die „Drei-Sekunden-Regel“. Wenn ein Tennisprofi einen leichten Ball ins Aus schlägt, ärgert er sich kurz und hakt den Fehler dann ab, um sich voll auf den nächsten Aufschlag zu konzentrieren. Genau darin liegt die Übertragung auf den Berufsalltag: Druck, negative Gedanken und vergangene Misserfolge loszulassen. Kraftvolle Routinen geben dabei Struktur. Eine bewusste Abschlussroutine am Ende des Arbeitstages hilft, die Themen des Büros nicht mit nach Hause zu nehmen. Wer los-

lassen kann, schafft mentalen Freiraum für kreative Lösungen und schützt sich langfristig besser vor Burnout.

### Emotionen bewusst steuern

Menschen sind emotionale Wesen. Das gilt für Kunden genauso wie für Immobilienprofis selbst. Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie ist für die meisten Menschen eine hochemotionale Angelegenheit, oft verbunden mit Existenzängsten, Trennungen oder großen Lebesträumen. Immobilienprofis sind deshalb nicht nur Vermittler, sondern häufig auch psychologischer Puffer.

Emotionale Intelligenz bedeutet, die eigenen Emotionen zu erkennen und

konstruktiv zu steuern, um in Verhandlungen handlungsfähig zu bleiben. Wenn ein Kunde unfair oder aggressiv wird, ist es menschlich, wütend zu reagieren. Der mentale Champion jedoch atmet durch, erkennt die Emotion und entscheidet sich bewusst für eine professionelle Reaktion. Wer seine Emotionen lenkt, anstatt von ihnen gesteuert zu werden, erreicht öfter den Zustand des „Flows“, also jenen Moment höchster Konzentration, in dem die Arbeit scheinbar mühelos von der Hand geht und zur echten Leidenschaft wird.

### Mentale Stärke als tägliche Übung

Die Immobilienbranche ist eine Arena mit hohen Anforderungen. Mit dem richtigen mentalen Werkzeugkasten lassen sich diese Herausforderungen jedoch besser bewältigen. Die S.M.I.L.E.-Methode versteht sich als tägliche Trainingseinheit für mehr Resilienz, bessere Verhandlungsergebnisse und nachhaltigen Erfolg.

Der Ansatz beginnt im Kleinen: mit bewusster Haltung vor dem nächsten Telefonat, mit klaren inneren Bildern und mit einem inneren Dialog, der stärkt statt bremst. Mentale Stärke entsteht nicht zufällig. Sie beginnt im Kopf – und manchmal mit einem Lächeln. ■



**Michael Draksal, M.A.**

ist Sportwissenschaftler und Mentaltrainer. Seit mehr als 30 Jahren bereitet er Leistungssportler, Führungskräfte und Spezialeinheiten der Polizei mental auf Drucksituationen vor. Er war unter anderem Bundesmentaltrainer der ADAC Stiftung Sport und begleitete Top-Athleten wie Sebastian Vettel. Als Präsident der Deutschen Mentaltrainer-Akademie e. V. und Autor von über 30 Büchern gibt er sein Wissen in praxisnahen Keynotes und Workshops weiter.  
[michael-draksal.de](http://michael-draksal.de)

Kürzlich war ich beim Buchhändler meines Vertrauens, um ein bestimmtes Buch zu kaufen — keines, das auf den Bestsellerlisten steht oder im Schaufenster jeder Buchhandlung liegt. Es war also keine Überraschung, dass er es nicht vorrätig hatte. Doch ich wusste: Er würde es besorgen, spätestens bis zum nächsten Tag. Ich musste nicht zu einem anderen Laden oder zu Amazon, sondern konnte in entspannter Atmosphäre schmökern. Am Ende nahm ich noch ein zweites Buch mit, das er mir wärmstens empfohlen hatte. Nach Jahren des Austauschs weiß er schließlich genau, was mir gefällt — oft bevor ich es selbst weiß.

gebot und eine überschaubare Kundenkartei. Deren Qualität zeigt sich schließlich nicht in der Zahl jahrelang passiv geführter Kontakte, sondern in ihrem Potenzial für echte Vermittlung.

Ist ein Makler jedoch Teil eines professionellen Netzwerks, das Immobilien und Interessenten verbindet, kann er für seine Kunden genau das werden, was mein Buchhändler für mich ist: ein lebenslanger Vertrauensberater. Durch Kooperation mit anderen Profis wird aus dem Spezialisten mit engem Fokus ein Generalist mit breiter Kompetenz, dank intelligenter Arbeitsteilung.



Kooperative Intelligenz

# Warum Gemeinschaftsgeschäfte unter Immobilienprofis allen nützen

Ein Appell von Carolin Hegenbarth

## Was ist hier passiert?

Ich bekam mein Buch, ohne weitersuchen zu müssen. Mein Buchhändler machte Umsatz mit einem Titel, den er zunächst gar nicht im Sortiment hatte. Und wir beide stärkten unsere Beziehung: Ich kann mich auf seine Beratung verlassen, auch bei Themen jenseits seines Spezialgebiets, denn er weiß, wen er ansprechen kann, um mir weiterzuhelfen. Mit jedem Gespräch lernt er mich besser kennen und kann seine Empfehlungen noch präziser auf mich zuschneiden.

Diese Konstellation bringt das Beste aus zwei Welten zusammen: die Qualität einer gewachsenen persönlichen Beziehung im lokalen Umfeld mit der Quantität und Effizienz eines verlässlichen, kuratierten Netzwerks.

## Gemeinsam erfolgreicher — auch in der Immobilienwelt

Diese Art von Vertrauens- und Netzwerkbeziehung ist auch in der Immobilienbranche möglich, ja, sogar wünschenswert. Ein kleineres Maklerbüro hat naturgemäß ein begrenztes An-

## Survival of the Nettetst

Das Buch, das mein Buchhändler mir besorgt hat, heißt übrigens nicht ganz zufällig „Survival of the Nettetst“. Autor Dirk Brockmann, Gründungsdirektor des Zentrums Synergy of Systems, beschreibt darin, wie Kooperation die Grundlage allen Lebens bildet. In der Natur sind Konkurrenz und Zusammenarbeit keine Gegensätze, sondern notwendige Ergänzungen. Kein Lebewesen existiert ohne symbiotische Beziehungen. Der Erfolg liegt also nicht im gnadenlosen Wettbewerb, sondern in der intelligenten Kooperation.

## Smart Deal System — Kooperation mit System

In den USA gilt das Prinzip „Cooperation is King“ seit mehr als 100 Jahren. Über sogenannte Multiple-Listing-Systeme (MLS) arbeiten Seller Agents und Buyer Agents eng zusammen. Das Ergebnis: Effizienz, Transparenz und hohe Erfolgsquoten. Privatverkäufe sind dort die Ausnahme, sodass die geteilte Provision durch höhere Marktanteile und wachsende Umsätze mehr als ausgeglichen werden.

Auch in Deutschland ist der Zeitpunkt gekommen, Gemeinschaftsgeschäfte auf das nächste Level zu bringen. Mit dem Smart Deal System (SDS) stellt der IVD ab Juni seinen Mitgliedern eine Plattform zur Verfügung, von der alle profitieren:

- Objektmakler erhalten Zugang zu den qualifizierten Kundennetzwerken ihrer Kollegen. Das bedeutet für Verkäufer: mehr Nachfrage, schnellere Abschlüsse und bessere Preise.
- Kundenmakler können ihren Interessenten ein deutlich breiteres Objektportfolio anbieten. Ein echtes One-Stop-Shopping-Erlebnis: „Mein Vertrauensmakler findet genau das Objekt, das zu mir passt.“

#### Kein „Nice-to-have“, sondern ein Muss

In Zeiten längerer Vermarktungsdauern und zunehmender Marktkomplexität sind Kooperationen im Makleralltag kein Luxus mehr, sondern ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Mit der SDS-Infrastruktur werden Gemeinschaftsgeschäfte zu einem strategischen Instrument für nachhaltigen Erfolg. ■



Carolin Hegenbarth

ist Bundesgeschäftsführerin des IVD und Vorständin des Smart Deal Systems. Aus ihrer Arbeit im europäischen Immobilienverband CEPI weiß sie, dass Gemeinschaftsgeschäfte in vielen Ländern Europas auf dem Vormarsch sind und auch der deutsche Markt bereit ist für den Kulturwandel hin zu vertrauensvoller, produktiver Kooperation.

Werden Sie jetzt Teil des Smart Deal Systems, noch bevor es offiziell startet. Registrieren Sie sich mit einem kostenlosen Account unter [sds@ivd.net](mailto:sds@ivd.net) und sichern Sie sich den Zugang zu einem Netzwerk, das auf Zusammenarbeit setzt. Informieren Sie sich näher über das Smart Deal System:



Authentisch kommunizieren, sicher auftreten

# Business-Knigge öffnet im Berufsalltag Türen

**Ob beim ersten Kontakt, im Gespräch oder beim Geschäftsessen: Wirkung entsteht aus vielen kleinen Signalen. Dabei ist Business-Knigge mehr als reine Form. Bewusstes Auftreten macht Kommunikation erfolgreicher.**

Von Annett Schlegel

Der erste Eindruck entsteht schneller, als wir denken, oft in wenigen Sekunden. Noch bevor ein Wort gesprochen ist, wirken Haltung, Blickkontakt und die Art, wie wir einen Raum betreten. Und doch wird genau dieser Moment häufig unterschätzt.

Ein bewusstes Begrüßen ist weit mehr als eine höfliche Geste. Es ist der erste Türöffner in jeder Begegnung, im beruflichen Kontext ebenso wie im Privaten. Wer sein Gegenüber wahrnimmt, präsent ist und mit Klarheit auftritt, schafft sofort Vertrauen und eine angenehme Gesprächsbasis. Es sind nicht die großen Worte, die entscheiden, sondern die kleinen, oft unbewussten Signale: ein aufmerksamer Blick, ein sicherer Händedruck, ein stimmiger Abstand, ein echtes Lächeln.

Nicht nur im direkten Gespräch, sondern auch im erweiterten beruflichen Kontext entscheidet unser Auftreten über Wirkung und Erfolg. Viele Businessgespräche finden heute ganz selbstverständlich im Rahmen eines gemeinsamen Essens statt, und genau hier zeigt sich, wie sicher wir uns auch außerhalb klassischer Gesprächssituationen bewegen.

## Sicherheit zeigt sich oft in den kleinen Dingen

Gerade in der Tisch- und Esskultur sind es oft die feinen Nuancen, die über einen souveränen Eindruck entscheiden. Wohin gehört die Serviette? Und was verbirgt sich hinter der sogenannten Brotbrechregel? Wer diese Grundlagen

kennt, bewegt sich auch in solchen Situationen mit Selbstverständlichkeit und Gelassenheit, ohne sich auf das „Wie mache ich es richtig?“ konzentrieren zu müssen.

Gerade diese scheinbaren Kleinigkeiten machen den Unterschied. Sie zeigen Wertschätzung, Sicherheit und Souveränität, und sie bestimmen, ob ein Gespräch auf Augenhöhe beginnt oder bereits im Ansatz an Wirkung verliert.

## Die vier W wirksamer Kommunikation

Kommunikation ist kein Zufall, sie folgt klaren Prinzipien. In meiner Arbeit orientiere ich mich an vier zentralen Elementen, die ich die „vier W“ nenne. Sie bilden die Grundlage für eine bewusste, wirkungsvolle und gleichzeitig authentische Kommunikation.

Das **erste W** steht für Wirkung. Jeder Mensch verfügt über eigene „Werkzeuge“: Körpersprache, Stimme, Haltung und Ausdruck. Entscheidend ist, diese gezielt und situationsgerecht einzusetzen. Denn nicht das, was wir sagen, bleibt in Erinnerung, sondern wie wir wirken.

Das **zweite W** ist die Wahrnehmung. Sie ist der Schlüssel zu jeder gelungenen Kommunikation. Wer sein Gegenüber aufmerksam beobachtet, erkennt oft mehr als das, was ausgesprochen wird. Kleine Signale, Mimik und Reaktionen, all das gibt Hinweise darauf, wie ein Gespräch wirklich verläuft und was der andere braucht.

Darauf aufbauend folgt das **dritte W**: die Wiedergabe. Wie sprechen wir miteinander? Zu direkt, zu zurückhaltend, zu viel oder zu wenig? Jeder Mensch ist unterschiedlich, und genau deshalb braucht es eine individuelle Ansprache. Die Fähigkeit, die eigene Kommunikation flexibel anzupassen, entsteht aus einer guten Wahrnehmung.

Das **vierte W** ist das Wissen, das verbindende Element. Es sorgt dafür, dass Wirkung, Wahrnehmung und Wiedergabe nicht isoliert bleiben, sondern ineinandergreifen. Wie Zahnräder, die nur gemeinsam funktionieren, entsteht daraus eine Kommunikation, die klar, sicher und nachhaltig wirksam ist.

## Grüßen und Begrüßen bewusst gestalten

Gerade im beruflichen Kontext zeigt sich die Qualität von Kommunikation oft in den ersten Sekunden einer Begegnung. Ein Bereich, der dabei häufig unterschätzt wird, ist das bewusste Grüßen und Begrüßen.

Im Business gilt in Deutschland nach wie vor eine klare Orientierung: Hierarchien spielen eine Rolle, ebenso wie die Haltung „Der Gast ist König“. Wer diese Grundsätze kennt, bewegt sich sicherer im Miteinander und vermeidet Unsicherheiten bereits beim ersten Kontakt.

Dabei ist es wichtig, zwischen Grüßen und Begrüßen zu unterscheiden. Das Grüßen erfolgt rein verbal, ein freundliches „Guten Tag“ oder „Hallo“. Und

hier gilt: Im beruflichen Umfeld grüßt in der Regel die rangniedrigere Person zuerst die Ranghöhere.

Die Begrüßung hingegen beinhaltet den persönlichen Kontakt, meist in Form des Händedrucks. Und genau hier liegt eine feine, aber entscheidende Nuance: Die Initiative dafür geht von der ranghöheren Person aus. Sie entscheidet, ob und wem sie die Hand reicht.

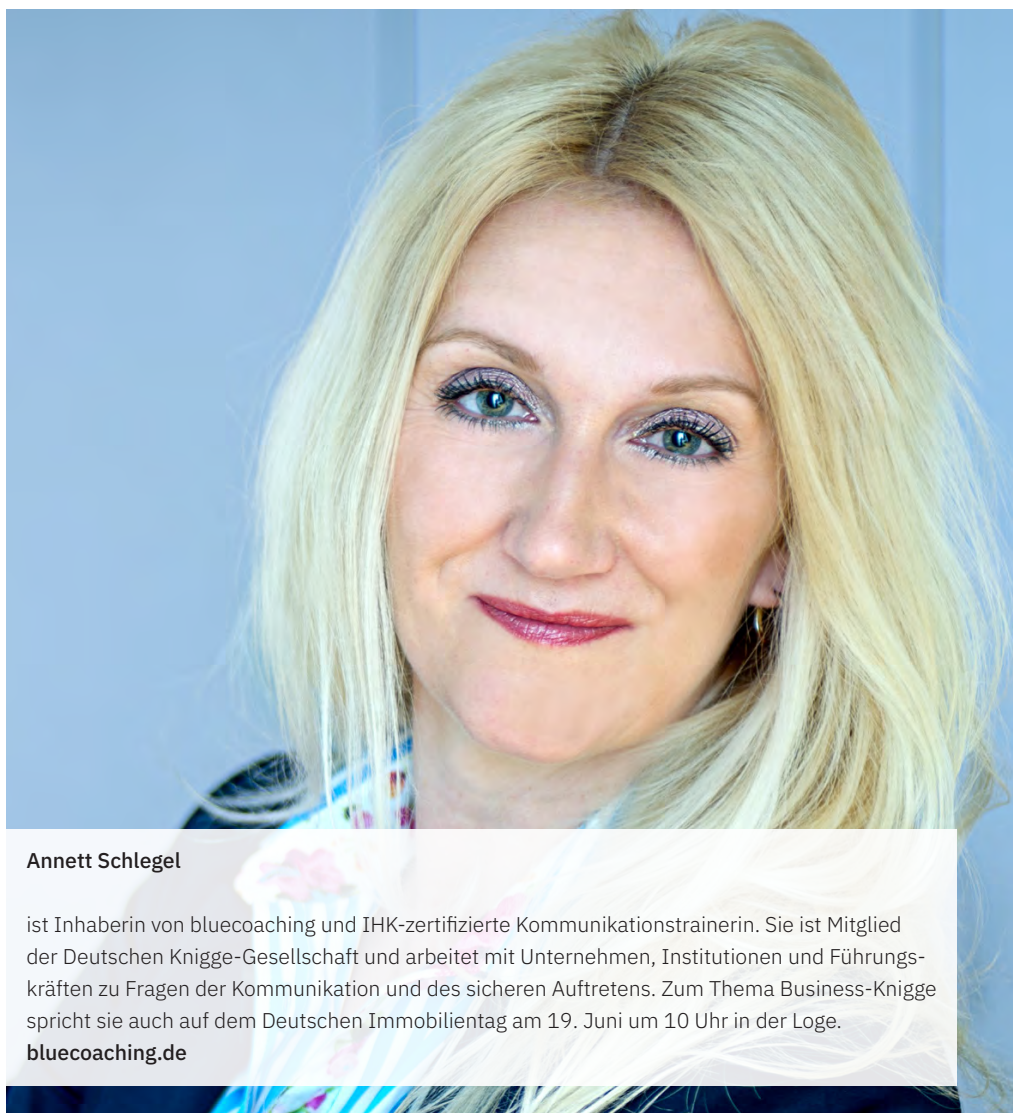
Diese scheinbar kleinen Regeln geben Orientierung und schaffen Klarheit. Sie verhindern unangenehme Situationen und sorgen dafür, dass Begegnungen respektvoll und souverän beginnen.

Ein einfacher, aber wirkungsvoller Tipp: Eine ausgestreckte Hand sollte möglichst immer angenommen werden. Gibt es jedoch einen nachvollziehbaren Grund, dies nicht zu tun, ist es wichtig, diesen wertschätzend zu kommunizieren, etwa mit einem kurzen Hinweis, statt das Angebot kommentarlos abzulehnen.

### Authentizität statt bloßer Routine

Doch Kommunikation endet nicht bei Regeln, sie beginnt dort erst richtig. Denn so hilfreich Orientierung auch ist: Entscheidend ist immer, wie bewusst wir sie einsetzen.

Menschen spüren sehr genau, ob ein Verhalten authentisch ist oder lediglich „abgespult“ wird. Genau hier liegt der Unterschied zwischen oberflächlicher Höflichkeit und echter Wirkung. Wer



Annett Schlegel

ist Inhaberin von bluecoaching und IHK-zertifizierte Kommunikationstrainerin. Sie ist Mitglied der Deutschen Knigge-Gesellschaft und arbeitet mit Unternehmen, Institutionen und Führungskräften zu Fragen der Kommunikation und des sicheren Auftretens. Zum Thema Business-Knigge spricht sie auch auf dem Deutschen Immobilienstag am 19. Juni um 10 Uhr in der Loge.

[bluecoaching.de](http://bluecoaching.de)

präsent ist, sein Gegenüber wahrnimmt und situativ reagiert, schafft Verbindung und damit die Grundlage für erfolgreiche Kommunikation.

Als Trainerin sensibilisiere ich meine Kunden für die Wirkung von Kommunikation, statt starre Regeln vorzugeben, denn nur so entsteht nachhaltige Veränderung. ■

**immoXXL**

[www.immoXXL.de](http://www.immoXXL.de)



**MEHR KÄUFER.  
MEHR VERKÄUFER.**

*Akquisestärke Maklerwebseiten*

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

BEREITS ÜBER  
**700**  
**MAKLER**  
Marketing-Webseiten



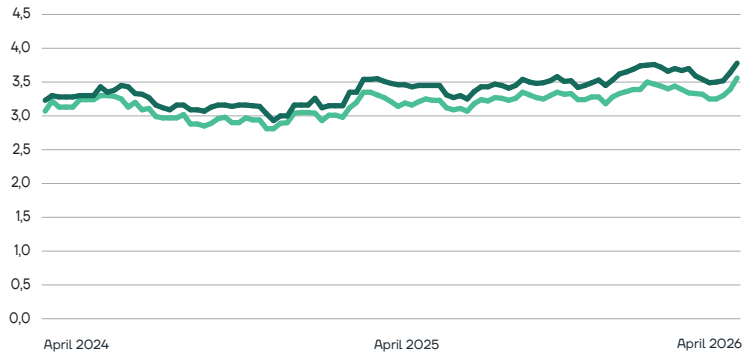
# Bauzinsen steigen in unruhigem Marktumfeld

## Bestzins 10-jähriger und 15-jähriger Hypothekendarlehen

in Prozent

- 10-jähriges Hypothekendarlehen
- 15-jähriges Hypothekendarlehen

Quellen: Dr. Klein Privatkunden AG, Europace AG

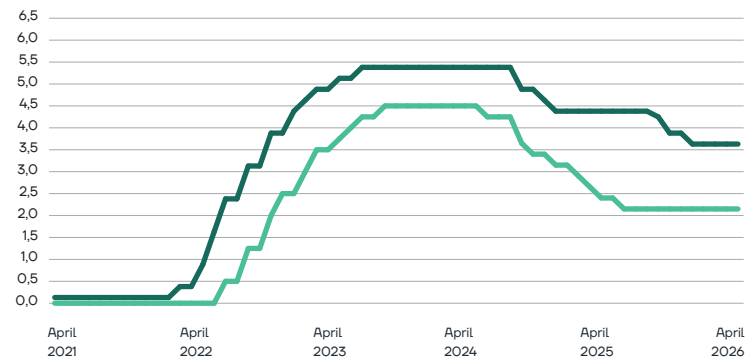


## EZB- und Fed-Leitzins

in Prozent

- Leitzins EZB
- Leitzins Fed

Quellen: Bundesbank, Federal Reserve System



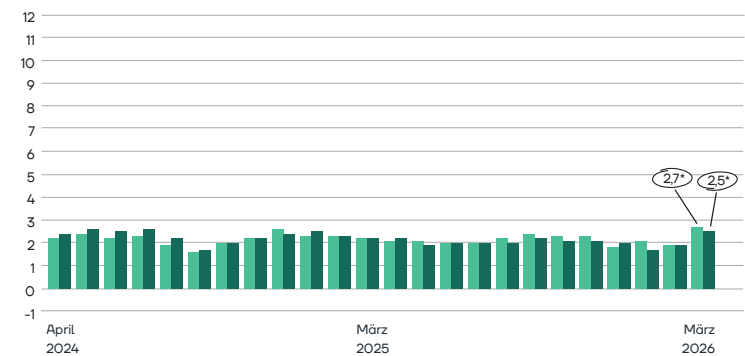
## Verbraucherpreise

### Deutschland und Eurozone

in Prozent, im Vergleich zum Vorjahresmonat

- Verbraucherpreise Deutschland
- Verbraucherpreise Eurozone

Quellen: Destatis, Eurostat \* Vorläufiger Wert



Quelle: Qualitypool GmbH

Im Rahmen der letzten geldpolitischen Sitzungen hatten die Europäische Zentralbank (EZB) und die Federal Reserve (Fed) ihre Leitzinsen nicht angepasst. Inzwischen hat sich die Marktlage verändert – Zins-Swaps und Anleihen zeigen sich nach Anstiegen volatil, und die Baufinanzierungszinsen zogen an.

Die Zins- und Inflationsperspektiven bleiben fragil: Die Swap-Märkte präsentieren sich anhaltend volatil, Experten rechnen inzwischen mit zwei Zinserhöhungen der Europäischen Zentralbank für 2026. Der erwartete EZB-Leitzinssatz liegt damit bei rund 2,65 Prozent, während der Satz aktuell noch bei 2,15 Prozent notiert.

Die Bestzinsen für Baufinanzierungen sind seit Ende März gestiegen: Die zehnjährigen Zinsbindungen von 3,3 auf 3,65 Prozent, die 15-jährigen Zinsbindungen vollzogen einen Anstieg von 3,52 auf 3,82 Prozent. Für Bau- und Kaufinteressenten sorgt das gegenwärtige Umfeld für mehr Unsicherheit bei der Preisbildung. Deshalb sollten potenzielle Finanzierungskunden zwischen schneller Absicherung und der Hoffnung auf günstigere Kurse abwägen. ■

### Tendenz:

Kurzfristig: Volatil seitwärts

Langfristig: Stabil bis leicht steigend

# 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

## DEEPIMMO MARKTCHANCEN ERKENNEN. EIGENTÜMER FUNDIERT ÜBERZEUGEN

Zu hohe Wunschpreise und keine belastbare Argumentation? Genau dann ist Deepimmo der richtige Hebel. Unsere Software macht aus Ihrem Know-how belastbare Argumente. Marktrealitäten werden nachvollziehbar, Nachfrage sichtbar und selbst anspruchsvolle Eigentümer fundiert überzeugt. Deepimmo ist Ihre All-In-One-Lösung für Leadgenerierung und Konvertierung.



Ihr Ansprechpartner:  
**Nils Harrenberger**  
Head of Sales

T 0158 / 8849 1350  
E nils.harrenberger@deepimmo.com  
W deepimmo.com

## ETG24 KI-UNTERSTÜTZTE UND PRAXISERPROBTE SOFTWARELÖSUNG FÜR DIE IMMOBILIENVERWALTUNGEN

etg24 ist eine Softwarelösung für moderne Immobilienverwaltungen, die Prozesse vereinfachen, Kunden begeistern und Zeit sparen wollen. Mit KI-Unterstützung, intuitiver Oberfläche und cleverem Self-Service für Eigentümer und Mieter digitalisiert das schwäbische Unternehmen seit 2013 Kommunikation, Dokumente, Vorgänge, Eigentümerversammlungen und Umlaufbeschlüsse – mobil, effizient und 100 % cloudbasiert. Entwickelt von Verwaltern, praxiserprobt und sofort einsatzbereit.



Ihre Ansprechpartnerin:  
**Michaela Knott**

T 06227 / 6988870  
E kontakt@etg24.de  
W etg24.de

## HANSEATISCHES ENERGIEKONTOR GMBH ENERGIE IST FÜHRUNGSSACHE.

Energie wird in vielen Hausverwaltungen noch operativ behandelt – mit internem Aufwand bei Verträgen, Wechseln und Abstimmungen. Das bindet Ressourcen und belastet den Arbeitsalltag zusätzlich. Unsere Kunden haben einen festen Ansprechpartner, der das Thema vollständig übernimmt – von der Beschaffung bis zur laufenden Klärung mit dem Lieferanten. Auch bei neuen Objekten oder Rechnungsfragen klären wir alles direkt. Für klare Prozesse und planbare Budgets.



Ihr Ansprechpartner:  
**Henry Möller**  
Geschäftsführer

T 0381 / 3084700  
E h.moeller@hanseatisches.de  
W hanseatisches.de

Das europäische Qualitätssiegel für Immobilienprofis

# Sind Sie bereit, sich den Besten der Besten anzuschließen?

**MMCEPI, das erste europäische Qualitätssiegel für den Immobiliensektor, ist seit einem Jahr am Markt. Zeit, eine erste Bilanz zu ziehen. Und für ein Label zu werben, das Professionalität und europäische Kompetenz sichtbar machen soll.**

Von Guy Valkenborg

Im Februar 2026 jährte sich die Einführung von MMCEPI, dem ersten europäischen Qualitätssiegel für den Immobiliensektor, zum ersten Mal. Das Siegel entstand als Zeichen der Anerkennung für die Mitglieder der nationalen Verbände des europäischen Dachverbands CEPI. Es unterstreicht die harte Arbeit und das Engagement dieser nationalen Verbände und ihrer Mitglieder,

Immobilienleistungen verantwortungsvoll und zukunftsorientiert zu erbringen – stets mit dem Interesse der Verbraucher im Blick.

### Wachsende Anforderungen, steigende Erwartungen

Teil einer Familie führender Verbände in Europa zu sein, die regulatorischen An-

forderungen erfüllen und die Bedürfnisse und Erwartungen von Kunden, Entscheidungsträgern und anderen Akteuren der Bau- und Wohnungswirtschaft genau kennen, ist nicht immer einfach.

Die regulatorischen Anforderungen steigen, da unser Markt zunehmend von europäischen Einflüssen geprägt wird, etwa durch das bevorstehende sechste europäische Anti-Geldwäsche-Paket.

Vertrauen und Glaubwürdigkeit bleiben entscheidend und erfordern ständige Aufmerksamkeit in einer immer komplexeren Welt, in der soziale Medien, Künstliche Intelligenz (KI) und andere Entwicklungen ein wachsendes Maß an Expertise und Spezialisierung verlangen.

Das MMCEPI-Qualitätssiegel stellt sicher, dass Kunden, die vertrauenswürdige Fachleute suchen, Behörden, die nationale Compliance-Kontrollen durchführen, sowie Immobilienprofis, die bei grenzüberschreitenden Transaktionen mit Dienstleistern auf demselben hohen Servicenniveau zusammenarbeiten möchten, einfach auf das öffentlich zugängliche MMCEPI-Register zugreifen können. Genau dort können sie das Vertrauen finden, das sie bei der Kontaktaufnahme suchen.

### Bereits mehr als 15.000 Mitglieder

Nach nur einem Jahr Bestehen zählt die MMCEPI-Gemeinschaft bereits mehr als 15.000 Mitglieder. Das Qualitätssiegel ist mittlerweile auf einfache Anfrage offiziell in 20 europäischen Ländern erhältlich, mit steigender Tendenz.



Diese Karte zeigt die Länder mit CEPI-Mitgliedsverbänden wie Deutschland mit dem IVD.

Die Attraktivität, Teil der MMCEPI-Familie zu sein, wird zusätzlich durch die Verfügbarkeit zahlreicher Schulungsmodulare und nationaler Marktinformationspakete gesteigert. Viele davon schließen mit Zertifikaten ab und tragen damit zu den nationalen Verpflichtungen zum lebenslangen Lernen bei. Darüber hinaus erhalten MMCEPI-Mitglieder Zugang zu interessanten und erheblichen Rabatten auf Abonnements führender Branchenlösungen, etwa auf das kürzlich eingeführte CEPI-AML-Management-Tool, eine digitale Schnittstelle zur Bekämpfung von Geldwäsche.

Angesichts der stetig wachsenden Unterstützung für diese Initiative – durch Kunden, Entscheidungsträger und Partner entlang der Wertschöpfungskette – zeigt das MMCEPI-Label, dass es gekommen ist, um zu bleiben. Es ermöglicht, sich von der Masse abzuheben, und steht als lebendiger Beweis für professionelles und korrektes Handeln im Immobilienbereich.

Wir freuen uns darauf, Ihren Namen bald im Register zu sehen. ■



Guy Valkenborg

ist Generaldirektor der CEPI, des Europäischen Verbands der Immobilienberufe. Die in Brüssel ansässige Organisation vertritt nationale Berufsverbände von Immobilienmaklern und Immobilienverwaltern in Europa und setzt sich für hohe berufliche Standards, Verbraucherschutz und bessere Rahmenbedingungen für grenzüberschreitende Immobiliengeschäfte ein.

[cepi.eu](http://cepi.eu)



## Rundum-Schutz für Sachverständige Der IVD-Rahmenvertrag

Funk bietet Sachverständigen einen exklusiven Rundum-Schutz über den IVD-Rahmenvertrag zur Vermögensschaden-Haftpflicht. Versichert sind nicht nur Ihre Gutachten, sondern auch Empfehlungen, Bewertungen und Tätigkeiten im unmittelbaren Zusammenhang – ganz ohne Selbstbeteiligung und mit unbegrenzter Nachhaftung. Profitieren Sie von attraktiven Konditionen und flexibel wählbaren Versicherungssummen. Lassen Sie sich jetzt unverbindlich von Funk zur optimalen Absicherung als Sachverständige beraten.

**Sichern Sie sich eine leistungsstarke Vermögensschaden-Haftpflicht!  
Für ein persönliches Angebot oder bei Fragen wenden Sie sich an:**

Katja Spiegel  
k.spiegel@funk-gruppe.de | fon +49 40 35914-505

Mehr zu Funk: [funk-gruppe.com/immobilien](http://funk-gruppe.com/immobilien)



# Bild-KI in der Immobilienvermarktung

**Viele Makler haben KI ausprobiert — und wieder beiseitegelegt. Eine neue Studie zeigt: Ohne Kultur bleibt die Technologie Spielerei. Erst wenn Führung, Prozesse und Mindset mitziehen, wird aus dem Experiment ein echter Wettbewerbsvorteil.**

Von Karsten Hesemann

Künstliche Intelligenz ist in der Immobilienbranche längst kein reines Textthema mehr. Neben der Exposé-Erstellung und anderen automatisierten Prozessen rückt ein Bereich zunehmend in den Fokus: die Bild-KI. Gemeint sind Systeme, die aus Texteingaben oder vorhandenen Vorlagen Bilder erzeugen — realistisch, schnell und ohne klassische Grafiksoftware.

Für Immobilienmakler eröffnet sich dadurch ein neuer Ansatz in der Vermarktung. Denn aus technischen Unterlagen wie Grundrissen oder Schnittzeichnungen lassen sich heute in kurzer Zeit ansprechende Visualisierungen entwickeln. Was früher aufwendig durch externe Dienstleister umgesetzt wurde, gelingt inzwischen mit Bild-KI-Tools in wenigen Minuten.

## Vom Grundriss zur visuellen Darstellung

Ein klassischer Grundriss liefert Informationen. Räume, Maße und Funktionen

sind klar erkennbar — zumindest für Fachleute. Für Interessenten bleibt jedoch oft ein abstraktes Bild.

Hier setzt die Bild-KI an. Sie interpretiert den Grundriss und überführt ihn in eine visuelle Darstellung. Räume werden möbliert, Materialien ergänzt, Lichtstimmungen erzeugt. Es entsteht ein Bild, das nicht nur zeigt, wie die Immobilie aufgebaut ist, sondern auch, wie sie wirken kann.

Für die Vermarktung ist das ein entscheidender Unterschied. Denn Interessenten kaufen keine Pläne, sondern Vorstellungen.

## Schnittzeichnungen als unterschätzte Datenquelle

Noch spannender wird es bei Schnittzeichnungen. Diese zeigen die Struktur eines Gebäudes im Detail: Etagenhöhen, Dachaufbau und Raumaufteilung. Für die Planung sind sie unverzichtbar, für die

Vermarktung jedoch oft nur schwer vermittelbar.

Mit Bild-KI lassen sich aus solchen Zeichnungen Außenansichten entwickeln. Die Systeme analysieren Proportionen, interpretieren Dachformen und ergänzen Fassaden, Fenster und Umgebung. Das Ergebnis ist eine realitätsnahe Darstellung eines Hauses, das möglicherweise noch gar nicht gebaut wurde.

Gerade im Neubau eröffnet das neue Möglichkeiten. Statt abstrakter Pläne kann der Makler früh ein konkretes Bild vermitteln. Das erleichtert die Kommunikation und kann Entscheidungen beschleunigen.

## Ein Bild ist kein Bauplan

Bei aller Begeisterung ist ein Punkt entscheidend: Bild-KI erzeugt keine verbindlichen Darstellungen. Jedes Ergebnis ist eine Interpretation.



Vorher/Nachher: Vom Grundriss zur visuellen Darstellung mit KI.



Vorher/Nachher: Von der Schnitt-Zeichnung zur dreidimensionalen Visualisierung.

Die Arbeitsweise unterscheidet sich grundlegend von klassischer Software. Ein Prompt ist keine Datenbankabfrage, und die KI liefert keine eindeutig definierte Antwort, sondern eine mögliche Variante. Selbst bei identischen Eingaben können unterschiedliche Bilder entstehen. Ein Ergebnis ist nicht exakt reproduzierbar. Das ist der Funktionsweise generativer KI geschuldet.

Für die Praxis bedeutet das: Die KI eignet sich hervorragend zur Visualisierung und Inspiration, nicht jedoch zur exakten Planung. Kleine Abweichungen bei Materialien, Proportionen oder Details sind normal.

Gleichzeitig lässt sich diese Variabilität gezielt steuern. Durch klare Vorgaben im Prompt, etwa zu Stil, Farben oder Zielgruppe, können Leitplanken gesetzt werden, innerhalb derer sich die Ergebnisse bewegen. Die KI bleibt damit flexibel, aber nicht beliebig. In der Vermarktung sollte dabei klar kenntlich gemacht werden, dass es sich um eine Visualisierung und nicht um eine verbindliche Darstellung handelt.

### Einfachere Grundrisse für die Online-Vermarktung

Neben aufwendigen Visualisierungen gibt es einen zweiten, sehr praxisnahen Anwendungsfall: die Vereinfachung von Grundrissen.

Viele Makler arbeiten mit uneinheitlichen Vorlagen. Unterschiedliche Darstellungs-

stile oder schwer lesbare Pläne erschweren die Nutzung im Exposé. Bild-KI kann solche Grundrisse vereinheitlichen und optisch aufbereiten.

Es entstehen klare, reduzierte Darstellungen, die speziell für Websites und Immobilienportale optimiert sind. Für Interessenten wird die Orientierung einfacher, für den Makler entsteht ein einheitlicher Auftritt. In Kombination mit Visualisierungen ergibt sich ein stimmiges Gesamtbild aus Information und Emotion.

### Datenschutz bleibt die größte Herausforderung

So überzeugend die Ergebnisse sind, so kritisch bleibt der Blick auf den Datenschutz. Viele leistungsfähige Bild-KI-Dienste werden von Anbietern außerhalb der EU betrieben oder dort verarbeitet. Damit stellt sich die Frage, welche Daten in solche Systeme eingegeben werden dürfen. Personenbezogene Informationen, Ausweisdokumente oder sensible Unterlagen gehören nicht hinein. Auch Grundrisse sollten nicht ohne Weiteres eingegeben werden, wenn Rückschlüsse auf Eigentümer oder Bewohner möglich sind. Die Problematik ist bekannt: Wer KI einsetzt, trägt Verantwortung für die Datenverarbeitung.

### Chancen der Bild-KI nutzen

Bild-KI erweitert die Möglichkeiten in der Immobilienvermarktung erheblich. Aus technischen Unterlagen werden visuelle Darstellungen, aus abstrakten

Plänen konkrete Vorstellungen. Das verbessert die Präsentation und erleichtert Interessenten die Einordnung. Für Immobilienmakler bedeutet das vor allem Geschwindigkeit und Flexibilität. Inhalte lassen sich schneller erstellen, einfacher variieren und gezielter einsetzen. ■



Karsten Hesemann

unterstützt seit 25 Jahren den Mittelstand bei der Bewältigung des digitalen Strukturwandels. Mit seinem Team betreibt er einen führenden Online-Shop für Immobilienmakler. Mit AI WORX berät und unterstützt er bei der Integration von KI im Unternehmen.

[ai-worx.de](https://ai-worx.de)  
[hbtimmo.de](https://hbtimmo.de)

Interview mit Stephanie Spohn

# Mentoring für kleine WEG ohne Verwalter

Von Stephen Paul

Kleine Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) haben es heutzutage bei der Suche nach einer Verwaltung oft nicht leicht. Gerade bei Gemeinschaften mit wenigen Einheiten sind Aufwand und Wirtschaftlichkeit nicht immer einfach in Einklang zu bringen. Vor diesem Hintergrund entstehen neben der klassischen Verwaltung neue Unterstützungsmodelle. Eines davon hat Stephanie Spohn entwickelt, die als Immobilienmaklerin und Immobilienverwalterin in der Region Neckarsulm und Heilbronn arbeitet.

## AIZ-Immobilienmagazin: Wie groß ist das Problem, vor dem kleine WEG heute stehen?

**Stephanie Spohn:** Das Problem ist sehr groß. In Deutschland gehören 1,1 Millionen Wohngebäude zu kleineren Eigentümergemeinschaften mit drei bis zwölf Einheiten. Genau diese Gemeinschaften leiden zunehmend unter dem Verwaltermangel. Viele klassische Hausverwaltungen nehmen solche Mandate aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr an.

## Warum braucht es neue Modelle für kleine WEG?

Klassische Verwaltung ist für viele kleine WEG wirtschaftlich nicht mehr tragfähig. Ohne professionelle Begleitung entstehen nicht nur organisatorische und rechtliche Risiken. Immobilien ohne strukturierte Verwaltung verlieren regelmäßig an Wert.

## Ist die Verwaltung kleiner WEG schwieriger geworden?

Die Anforderungen an Hausverwalter sind in den vergangenen Jahren massiv gestiegen – von rechtlichen Vorgaben über Themen der Energiewende bis hin zu ESG-Anforderungen. Die große Mehrheit der Verwalter fühlt sich stark ausgelastet, wie jetzt die neue Verwalterentgeltstudie bestätigte. Viele wählen ihre Mandate mittlerweile recht selektiv aus. Gleichzeitig sind kleinere Mandate wirtschaftlich oft weniger attraktiv, weil sich der Aufwand kaum von größeren Objekten unterscheidet.

## Wie gehen Sie mit Ihrem Mentoring vor?

Unser Programm vermittelt Eigentümern praxisnahe Strukturen, rechtliche Grundlagen und organisatorische Werkzeuge, damit sie ihre Gemeinschaft selbstbestimmt und rechtssicher führen können. Es richtet sich vor allem an Gemeinschaften, die keine klassische Verwaltung mehr finden oder die Kosten einer Vollverwaltung scheuen. Der Aufbau ist modular. Es geht von der Bestandsaufnahme über Organisation, Beschlusswesen und Finanzen bis hin zu Kommunikation und Instandhaltung. Hinzu kommen regelmäßige Online-Sprechstunden und digitale Arbeitshilfen. Entscheidend ist, dass Eigentümer die

Abläufe nicht nur verstehen, sondern auch in ihrer Gemeinschaft umsetzen können.

## Worin sehen Sie die konkreten Vorteile?

Eigentümer gewinnen vor allem Struktur und Ordnung in der Verwaltung. Sie handeln rechtssicherer, vermeiden Leerstand eher und können Instandhaltungsmaßnahmen strategischer planen. Das ist aus meiner Sicht entscheidend, um den Wert einer Immobilie zu erhalten oder zu steigern. Ohne solche Strukturen drohen substanzielle Nachteile, etwa durch vernachlässigte Technik, unzureichende Rücklagen oder mangelnde Mietkontrolle. Begleitet wird dieser Prozess durch persönliche Sprechstunden und geprüfte, praxisnahe Materialien.

## Wie reagieren Verwalter und Makler auf dieses Konzept?

Sehr pragmatisch. Viele sind dankbar für eine saubere Verweis-Option, wenn sie Mandate aus Kapazitäts- oder Haftungsgründen ablehnen müssen. Verwalterlose WEG werden zunehmend zum Verkaufshemmnis. Wenn Makler Eigentümern eine strukturierte Lösung aufzeigen können, erhöht das die Marktgängigkeit erheblich. Gleichzeitig entsteht Vertrauen, weil nicht nur verkauft, sondern ein reales Problem strukturiert adressiert wird.

## Ihre Botschaft an die Branche?

Wir sollten kleine WEG nicht vorschnell als unwirtschaftlich abstempeln, sondern differenzieren. Nicht jede Gemeinschaft braucht Vollverwaltung, aber jede braucht Struktur, Wissen und Verantwortung. Wenn wir das gemeinsam ermöglichen, stabilisieren wir aus meiner Sicht den Markt insgesamt. ■



**Stephanie Spohn**

ist Inhaberin von Spohn Immobilien in Neckarsulm. Mit ihrem Unternehmen ist sie in der Immobilienvermittlung und in der Hausverwaltung tätig.  
spohn-immobilien.de



Vermögensschaden-Haftpflicht jenseits der Standarddeckung

# Absicherung, die zur Sachverständigenpraxis passt

Von Bernhard C. Schwanke

Sachverständige in der Immobilienwirtschaft tragen eine besondere fachliche Verantwortung. Deshalb bietet Funk einen Versicherungsschutz, der nicht nur das Gutachten, sondern die Tätigkeit selbst in ihrer fachlichen Breite erfasst. Für IVD-Mitglieder liegt darin ein wesentlicher Mehrwert des Rahmenvertrags mit Funk.

## Mehr als das Gutachten

Mitversichert sind nicht nur die Erstellung von Gutachten, sondern ausdrücklich auch Vorschläge, Folgerungen und Empfeh-

lungen sowie Tätigkeiten im unmittelbaren Zusammenhang mit der Gutachter- und Sachverständigentätigkeit. Das ist für die Praxis entscheidend. Denn mögliche Vermögensschäden können nicht nur aus der Bewertung als solcher entstehen, sondern auch aus fachlichen Empfehlungen und daraus gezogenen Schlussfolgerungen.

## Praxisnähe entscheidet

Ebenso wichtig ist, dass der Versicherungsschutz die tatsächliche Bandbreite sachverständiger Tätigkeit abbildet. Dazu

gehören Mietwertgutachten ebenso wie die Bewertung von Rechten an Grundstücken, etwa von Erbbaurechten, außerdem Bewertungen von Mieten und Pachten sowie die Tätigkeit als gerichtlich bestellte Sachverständige. Gerade für IVD-Mitglieder, die in unterschiedlichen Feldern der Immobilienbewertung tätig sind, kommt es auf eine Absicherung an, die nicht zu eng gefasst ist, sondern berufsspezifische Aufgaben der Berufspraxis ausdrücklich einbezieht.

### Auch später noch abgesichert

In der Sachverständigenpraxis zeigt sich nicht jedes Risiko sofort. Umso wichtiger ist eine unbegrenzte Nachhaftung. Sie berücksichtigt, dass Vermögensschäden auch mit zeitlichem Abstand sichtbar werden können. Hinzu kommt ein weiterer Punkt, der für Verlässlichkeit steht: Eine Schadenfallkündigung durch den Versicherer ist nur nach vorheriger Abstimmung mit dem IVD möglich. Auch darin zeigt sich die passgenaue Konzeption des Rahmenvertrags. Er bietet nicht nur Versicherungsschutz, sondern schafft für IVD-Mitglieder auch ein zusätzliches Maß an Kontinuität.



Christian Gorber,  
Vorsitzender des  
IVD-Bundesfachausschusses  
Sachverständige

**"Die unbegrenzte Nachhaftung ist ein Muss, der gute Leistungsumfang, die flexible Staffelung sowie die Möglichkeit zur Einzel-Objektdeckung sind aus meiner Sicht überzeugend. Und die Vereinbarung, dass eine Kündigung durch den Versicherer erst nach Rücksprache mit dem IVD möglich ist, stellt ein absolutes Alleinstellungsmerkmal dar."**

Einbezogen sind zudem Verletzungen der Verschwiegenheitspflicht, insbesondere bei Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen. Auch das ist für die Sachverständigenpraxis von erheblicher Bedeutung. Wer mit sensiblen Informationen arbeitet, benötigt einen Versicherungsschutz, der diesen Bereich als festen Bestandteil der Absicherung versteht.

### Flexibilität und klare Konditionen

Zum Rahmenvertrag gehört außerdem die Möglichkeit, Einzel-Objektdeckungen umzusetzen. Das schafft zusätzliche Flexibilität dort, wo für einzelne Objekte oder Aufträge ein zusätzlicher Absicherungsbedarf besteht. Damit verbindet der Versicherungsschutz eine breite Abdeckung mit hoher Flexibilität im konkreten Einzelfall.

Hinzu kommen klar definierte Konditionen. Angeboten werden Versicherungssummen von 150.000 Euro bis 5,2 Millionen Euro, jeweils zweifach maximiert. Eine Selbstbeteiligung ist nicht vorgesehen. Die Beiträge sind im Rahmenvertrag transparent gestaffelt, vorbehaltlich einer Risikoprüfung durch den Versicherer. Auch das gehört zum Mehrwert für IVD-Mitglieder: Der Rahmenvertrag verbindet einen fachlich auf die Zielgruppe ausgerichteten Leistungsumfang mit transparenten Konditionen.

So entsteht ein Versicherungsschutz, der zentrale Anforderungen der Tätigkeit der Sachverständigen gezielt berücksichtigt. Zugleich wird deutlich, dass Verband und Versicherungspartner die Bedürfnisse der Zielgruppe genau kennen und in ein praxisgerechtes Absicherungskonzept überführt haben. ■



Bernhard C. Schwanke

ist Geschäftsführender Gesellschafter der Funk Gruppe GmbH.

### Katja Spiegel

ist Ansprechpartnerin der Funk-Gruppe für den IVD-Rahmenvertrag zur Vermögensschaden-Haftpflicht für Sachverständige. Sie begleitet IVD-Mitglieder bei Fragen zur Absicherung und zur Ausgestaltung passgenauer Versicherungslösungen im Rahmen des Verbandsangebots.

[k.spiegel@funk-gruppe.de](mailto:k.spiegel@funk-gruppe.de)

[funk-gruppe.de](http://funk-gruppe.de)

NAR NXT 2026 in New Orleans

# Transatlantische Perspektiven fürs Maklergeschäft

Vom 6. bis 8. November 2026 wird New Orleans zum Treffpunkt der internationalen Immobilienwirtschaft: Mit der NAR NXT, The REALTOR® Experience findet dort die weltweit größte Veranstaltung für Makler und Immobilienprofis statt.

Die NAR NXT verbindet Fachkongress, Weiterbildung und Messe zu einem dichten Programm aus praxisnahen Schulungen, interaktiven Workshops, einer großen Ausstellung und zahlreichen Formaten für den direkten Austausch. Für Immobilienunternehmer ist das die Chance, Kollegen aus aller Welt zu treffen, Tools und Geschäftsmodelle im Live-Betrieb zu vergleichen und Kooperationen sowie Gemeinschaftsgeschäfte über den Atlantik anzubahnen.

Bei Netzwerkveranstaltungen am Abend wird die immobilienwirtschaftliche Völkerverständigung gepflegt — nicht selten entstehen dabei gute Geschäftsbeziehungen.

Der Immobilienverband Deutschland IVD organisiert auch 2026 wieder eine Delegationsreise für seine Mitglieder. Ziel ist der fachliche Austausch mit US-Kollegen sowie der gemeinsame Kongressbesuch mit nationalen Branchenpartnern.

Als Gastgeberstadt liefert New Orleans dafür einen passenden Rahmen: eine traditionsreiche Hafen- und Handelsstadt am Mississippi, europäisch geprägt und routiniert im Umgang mit großen Events. Zumal im November oft noch milde Temperaturen herrschen. Zwischen French Quarter und Garden District gehört Live-Musik und kreolisch-cajunische Küche zum Alltag.

Interessierte Mitglieder können sich direkt an IVD-Bundesgeschäftsführerin Carolin Hegenbarth wenden, die die Delegation persönlich begleitet:

**([carolin.hegenbarth@ivd.net](mailto:carolin.hegenbarth@ivd.net))**



# Was hat die Treppe mit der Wohnfläche zu tun?

**Ob ein nachträglich ausgebautes Dachgeschoss zur Wohnfläche zählt, hängt davon ab, ob der Zugang über eine notwendige Treppe erfolgt. Raumspartreppen erfüllen die Anforderungen an notwendige Treppen regelmäßig nicht.**

Von Carsten Nessler

Ein Raum im Dachboden, zu dem eine merkwürdig geformte Treppe hinaufführt. Zählt der Raum dort oben zur Wohnfläche? Die erste Frage, die man sich stellen müsste, wäre, warum wird der Raum dort oben in vielen Fällen „Studio“, „Mansarde“, oder „Dachspitz“ genannt und nicht etwa „weiteres Wohnzimmer“ oder „weiteres Kinderzimmer“? Der Name ist nicht immer eine baurechtliche Aussage zur Nutzbarkeit, aber wenn dort ein genehmigter Aufenthaltsraum wäre, würde der Raum auch üblicherweise so in seiner Verwendung heißen.

Ist das nicht der Fall, kann die Fläche des Raumes gegebenenfalls trotzdem als „ähnlicher nach allen Seiten geschlossener Raum“ zur Wohnfläche angerechnet werden.

Nach § 4 Nummer 3 der Wohnflächenverordnung (WoFlV) können nämlich „unbeheizbare Wintergärten, Schwimmbäder und ähnliche nach allen Seiten geschlossene Räume“ mit der Hälfte ihrer Fläche zur Wohnfläche gerechnet werden.

Wohnräume, Wintergärten oder Schwimmbäder werden üblicherweise über einen Flur, einen Durchgang und gegebenenfalls über eine Treppe betreten. Dies gilt auch für „ähnliche nach allen Seiten geschlossene Räume“. Gleiches gilt für ein ausgebautes Dachgeschoss, zu dem eine Treppe hochführt. Und eben diese Treppe ist baurechtlich und für die Anrechnung der Wohnfläche von Belang.

Ob in dem ausgebauten Dachgeschoss Wohnräume sein dürfen, also Aufenthaltsräume im Sinne der Landesbauordnung, ist von einer Baugenehmigung oder von der Genehmigungsfähigkeit nach Landesbaurecht abhängig.

Häufig wird das Dachgeschoss wohnähnlich ausgebaut, wobei der Weg nach



oben teilweise recht abenteuerlich anmutet. Bei einer hier vorgefundenen Einschubtreppe, Klapptreppe oder einer sogenannten Raumspartreppe, kommt schnell der Begriff „Hühnerleiter“ in den Sinn.

## Ist eine Raumspartreppe für Wohnraum zulässig?

Damit sich in nicht ebenerdigen Geschossen Wohnräume – sprich Aufenthaltsräume – befinden dürfen, müssen die Räume bestimmte Anforderungen

aus der jeweiligen Landesbauordnung erfüllen (siehe Infokasten zu den Anforderungen an Aufenthaltsräume im AIZ-Magazin 3/2026). Eine dieser Anforderungen bezieht sich auf die sogenannte notwendige und verkehrssichere Treppe. Diese muss für die alltägliche Nutzung sicher begehbar und im Falle eines Brandes als sicherer Rettungsweg dienen, um aus einem oberen Geschoss oder Kellergeschoss ins Erdgeschoss zu gelangen.

Die Anforderungen an notwendige Treppen ergeben sich aus den Landesbauordnungen in Verbindung mit der in allen Bundesländern baurechtlich eingeführten Treppen-Norm, DIN 18065. Die Treppen-Norm legt fest, wie Treppen und deren Stufen hinsichtlich Geometrie, Abmessungen und Ausführung gestaltet sein müssen. Ziel ist die zuvor genannte sichere Nutzung im Alltag und der verlässliche Rettungsweg im Brandfall.

Sehr eng gewendelte Treppen (Spindeltreppen), sehr schmale oder steile Treppen, Treppen mit einer Durchgangshöhe von weniger als zwei Metern sowie Raumspartreppen erfüllen nicht die Anforderungen an notwendige Treppen.

Raumspartreppen sind beispielsweise leiterartig steil mit sehr kurzen Treppenstufen, teilweise gespindelt oder gewendelt, ausgeführt oder mit asymmetrisch geschnittenen Stufen (Wechselstufen), umgangssprachlich aufgrund der baulich

## Welche Anforderungen haben die Landesbauordnungen an Treppen? / Welche baurechtlichen Anforderungen haben Treppen?

- Jedes Geschoss ober- oder unterhalb der Geländeebene muss über eine Treppe zugänglich sein.
- Diese Treppen sind nach Baurecht sogenannte „notwendige Treppen“.
- Notwendige Treppen müssen sicher begehbar und verkehrssicher sein.
- Diese müssen leicht und gefahrlos als Rettungsweg benutzt werden können.
- Die Breite der Treppe muss für die größte zu erwartende Personenzahl ausgelegt sein.
- Treppen müssen einen festen und griffsicheren Handlauf haben.
- An freien Seiten der Treppen sind verkehrssichere Geländer anzubringen.
- „Notwendige Treppen müssen eine sichere Begehbarkeit in der alltäglichen Nutzung sowie die sichere Benutzung als Teil des Rettungsweges im Brandfall erfüllen“ (Treppen-Norm, DIN 18065).
- Einschiebbare Treppen oder Leitern sind als notwendige Treppen unzulässig.
- Raumparttreppen erfüllen nicht die Anforderung an notwendige Treppen.

vorgegebenen Schrittfolge auch Samba- oder Watscheltreppen genannt.

Über die Landesbauordnungen und die Treppen-Norm wird also klargestellt, dass für die Errichtung von Aufenthaltsräumen zwingend „notwendige Treppen“ vorhanden sein müssen. Ist keine ‚notwendige Treppe‘ eingebaut, darf sich in dem über die Treppe zugänglichen Geschoss kein Aufenthaltsraum befinden.

Dürfte ohne die notwendige Treppe ein „ähnlicher nach allen Seiten geschlossener Raum“ nach Wohnflächenverordnung vorliegen, der eine hälftige Anrechnung erfährt?

Generell könnte ein solch ähnlicher Raum nach § 4 Nummer 3 WoFlV hälftig zur Wohnfläche zählen. Dies wird allerdings durch den § 2 Absatz 3 Nummer 2 der Wohnflächenverordnung verhindert, wenn der Raum „nicht den an seine Nut-

zung zu stellenden Anforderungen der jeweiligen Landesbauordnung genügt“.

### Praxisfall aus dem Bestand: Nachträglich ausgebautes Dachgeschoss

Das in den 1980er-Jahren errichtete Einfamilienhaus besteht aus Kellergeschoss, Erdgeschoss, Obergeschoss und einem nicht ausgebauten Dachboden, der über eine Dachbodenluke mit Einschubtreppe erreichbar ist. Da der Dachboden unter dem Satteldach über eine ausreichende Stehhöhe verfügt, beschließt der neue Eigentümer in den 2000er-Jahren, den Dachboden wohnähnlich auszubauen.

Da für eine normale Treppe zu wenig Platz ist, kommt hier eine Wechselstufentreppe (Sambatrepp) zum Einsatz. Im ehemaligen Dachboden wird das ehemalige Schlafzimmer nebst einem en-Suite-Badezimmer und einer separaten Toilette errichtet. Eine Baugenehmigung für den

nachträglichen Ausbau wird nicht eingeholt.

Im Zuge des Verkaufs der Immobilie entbrennt ein Streit, ob die nachträglich ausgebaute Fläche im Dachboden zur Wohnfläche zählt oder nicht.

### Kann dort oben Wohnfläche sein?

Es kommt nicht auf den Ausbauzustand der Räume im Dachgeschoss an, sondern auf die baurechtliche Genehmigung als Aufenthaltsraum oder deren Genehmigungsfähigkeit, damit diese zur Wohnfläche zählen dürfen. Ohne Genehmigung(-sfähigkeit) können diese gegebenenfalls als „ähnliche nach allen Seiten geschlossene Räume“ hälftig zur Wohnfläche angerechnet werden, sofern sie den „an ihre Nutzung zu stellenden Anforderungen des Bauordnungsrechts der Länder genügen“. Dies umfasst ebenso die Anforderung an eine notwendige Treppe.

Eine Raumparttreppe, wie die hier vorgefundene Wechselstufentreppe, erfüllt die Anforderungen an notwendige Treppen regelmäßig nicht. Somit erfüllen die Flächen im nachträglich ausgebauten Dachboden nicht die an sie zu stellenden Anforderungen der Landesbauordnung und zählen nicht zur Wohnfläche.

Ob ein Büro als Wohnung genutzt werden darf und ob Räume immer beheizt sein müssen, um zur Wohnfläche zu zählen, folgt im dritten Teil dieser Artikelreihe. ■



Carsten Nessler

ist Baugutachter und Inhaber des Sachverständigenbüros ImmoWert Hessen sowie der Wohnflächen Akademie. Als Speaker und Dozent gibt er sein Wissen seit vielen Jahren in Vorträgen und Seminaren weiter.

[immowertessen.de](http://immowertessen.de)  
[wohnflaechen-akademie.de](http://wohnflaechen-akademie.de)



Carsten Nessler und Christian Sporbert schildern in kurzen, teils grotesken Episoden Erlebnisse aus der Immobilienwelt:

### Als hinter mir die Kellertür ins Schloss fiel. Unglaubliche Kurzgeschichten zweier Immobilienprofis

Taschenbuch  
2026, 275 Seiten  
12,99 Euro  
ISBN 978-3912406016



# AUF EINE TASSE MIT ... JÖRG UTECHT



Geschäftsführer IVD West

## Eine Tasse Kaffee oder Tee?

In der Regel Kaffee. Am liebsten mit Bohnen aus der Kölner Rösterei van Dyck.

## Ihr bislang größtes berufliches Projekt?

Als Presseverantwortlicher war dies zum einen sicherlich die Mitarbeit an der Kampagne zur Abwehr des Bestellerprinzips in den Jahren 2014 und 2015. Zum anderen war der komplette Switch ins Digitale mit Beginn des Corona-Lockdowns eine riesige Herausforderung für die Verbandskommunikation und die Eventplanung. Rückblickend haben wir das als Team gut gemeistert.

## Welche Eigenschaft hat Ihnen geholfen?

Ich mag Menschen.

## Welches Gebäude passt zu Ihrer Persönlichkeit?

Eine traditionelle Markthalle, wie sie heute noch an vielen Stellen in Südeuropa zu finden ist. Zum Beispiel der Mercato delle Erbe in Bologna oder der Mercado Central in Valencia.

## Was beschäftigt Sie aktuell besonders?

Wie wir in einem großen Berufsverband wie dem IVD mehr Menschen für eine Mitarbeit im Ehrenamt motivieren können.

## Welches gesellschaftliche Thema treibt Sie an?

Die Fliehkräfte in unseren westlichen Gesellschaften und wie wir dieser großen Gefahr, nicht zuletzt für unsere parlamentarischen Demokratien, begegnen können.

## Was bedeutet „Wohnen“ für Sie persönlich und beruflich?

Gutes Wohnen, ein Zuhause also, ist für uns Menschen im Idealfall das, was den Begriff Heimat im Kern ausmacht.

## Haben Sie ein tägliches Ritual?

15 Minuten Morgengymnastik und Atemübungen.

## Ein Objekt mit Geschichte in Ihrem Büro?

Ein Teamfoto von der Verbandsschiffahrt auf der MS RheinMagie.

## Wie halten Sie Beruf und Privatleben in Balance?

Kommunikation ist essenziell, im Team wie auch zu Hause. Außerdem pflege ich vielfältige Kontakte und Interessen wie Musik, Kulinarik und Bewegung in der Natur.

## Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf mein Team.

## Welchen Rat hätten Sie für Ihr jüngeres Ich?

„Chill mal, Alter!“

## Wenn wir Sie besuchen kämen, was würden Sie kochen?

Saure Bohnensuppe mit Rosinenpfannkuchen.

## Was weiß kaum jemand über Sie?

Dass ich mal zwei Semester Theologie studiert habe und eine Dauerkarte für die Nordkurve im Borussiapark in Mönchengladbach besitze und nutze.

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

Musik spielt immer schon eine wichtige Rolle in meinem Leben. Aber bei der Arbeit bleiben die Boxen aus.

# Das digitale Hausbuch

**Zwischen Kaufvertrag und Alltag klafft oft eine unerwartet große Lücke: Plötzlich geht es um Entscheidungen, Nachweise, Fristen und Zuständigkeiten. Genau in diesem Moment trennt sich austauschbare Vermittlung von echter Begleitung. Makler, die an diesem Punkt Orientierung geben können, werden dauerhaft relevant. Darin liegt eine Chance, die in der Immobilienvermittlung bislang viel zu oft ungenutzt bleibt.**

Von Jan Kricheldorf

Der Makler ist in vielen Transaktionen der fleißige analog-digitale Wandler. Er steht im Bauaktenarchiv, sucht Pläne, prüft Unterlagen, telefoniert Ämtern hinterher, sortiert Protokolle, scannt Energieausweise, klärt offene Fragen mit Verwaltern und Eigentümern und macht aus verstreuten Informationen ein vermarktbare Objekt in der Maklersoftware. Ohne diese Arbeit gäbe es oft keine saubere Objektakte, keine belastbare Bewertung und kein Exposé, das mehr ist als ein schönes Foto mit drei Eckdaten. Der Makler bringt Ordnung in ein System, das für private Eigentümer häufig unübersichtlich ist. Und dann?

Dann kommt der Notartermin. Die Beteiligten sitzen am Tisch, der Vertrag wird verlesen, die Unterschriften werden gesetzt. Für viele Makler endet an diesem Punkt die aktive Beziehung. Der Kontakt wandert ins CRM, vielleicht folgt noch eine Glückwunschkarte, vielleicht später ein Gruß zum Immobiliengeburtstag oder ein allgemeiner Newsletter zur Marktlage. Aus einer intensiven Vertrauensbeziehung wird ein Datenbankeintrag. Das ist zu wenig.

## Die eigentliche Immobilienrealität beginnt erst danach

Denn für die frischgebackenen Eigentümer beginnt die eigentliche Immobilienrealität erst nach dem Notar. Jetzt wird geplant, organisiert, renoviert, eingerichtet, umgezogen und entschieden. Handwerker werden gesucht. Die Frage nach der energetischen Sanierung steht im Raum. Versicherungen müssen angepasst werden. Vielleicht braucht die Bank doch noch Unterlagen. Vielleicht ist unklar, welche Flächenberechnung gilt, wo der Energieausweis liegt oder welche Unterlagen für eine Förderung benötigt werden. Genau in diesem Moment wäre ein guter Begleiter Gold wert.

## Mehr als nur ein Ort für Dateien

Das digitale Hausbuch setzt genau dort an. Es ist nicht einfach eine Cloud, in der Dokumente abgelegt werden. Das schafft noch keine Beziehung. Ein digitales Hausbuch muss mehr sein als Storage. Es muss ein nutzbarer Ort sein, an dem die Immobilie selbst, ihre Dokumente, ihre Historie, ihre Werte, ihre Dienstleister und ihre offenen Themen zusammenkommen.

Im Idealfall übergibt der Makler nach dem Kauf nicht nur Schlüssel und Blumenstrauß, sondern einen digitalen Zugang zur Immobilie. Als QR-Code auf dem Hausordner oder Stromkasten. Dort finden Eigentümer die relevanten Unterlagen, die der Makler im Vermittlungsprozess ohnehin zusammengetragen hat: Grundrisse, Bauakten, Teilungserklärung, Energieausweis, Wohnflächenberechnung, Grundbuchinformationen, Modernisierungshinweise, Fotos, Protokolle, technische Angaben, Kontakte und Bewertungsergebnisse. Was bisher nach dem Abschluss in Ordnern, E-Mail-Postfächern oder Datenbanken verschwindet, wird weiter nutzbar gemacht.

## Der wahre Wert der Maklerarbeit beginnt nach dem Verkauf

Die Arbeit des Maklers ist nicht erledigt, sobald der Kaufvertrag unterschrieben ist. Sie hat danach sogar einen neuen Wert. Denn die Informationen, die für den Verkauf nötig waren, sind auch für das Leben mit der Immobilie relevant. Wer eine Küche plant, braucht Grundrisse und Maße. Wer saniert, braucht Unterlagen zum Gebäude. Wer steuerliche Fragen klärt, sucht Rechnungen, Flächen, Nutzungsanteile oder Nachweise. Wer vermieten, modernisieren oder später wieder verkaufen will, profitiert davon, dass die Objektgeschichte nicht jedes Mal neu rekonstruiert werden muss.

## Aus Abschluss wird After-Sales-Service

Für den Makler entsteht daraus ein echter After-Sales-Service. Nicht als aufdringlicher Verkaufsversuch, sondern als dauerhafte Hilfe. Er kann seinen Kunden eine Software bereitstellen, ohne dass diese dafür bezahlen müssen. Der Service ist Teil der Maklerleistung. Kostenlos für den Eigentümer, aber wertvoll für die Beziehung. Denn wer die Immobilie digital begleitet, bleibt Ansprechpartner. Nicht nur beim nächsten Verkauf, sondern in den vielen kleinen und großen Fragen dazwischen.

Darin liegt auch die Antwort auf die Portale. Immobilienportale haben verstanden, dass Bindung nicht durch einen einzelnen Vorgang entsteht. Sie schaffen wiederkehrende Anlässe: Bewertungen, Suchprofile, Preisentwicklungen, Ratgeber, Eigentümerdienste, Finanzierungshinweise. Sie wollen in jeder Lebens-



lage rund um die Immobilie vorkommen. Makler haben eigentlich die bessere Ausgangsposition. Sie kennen das Objekt, den Menschen, die Mikrolage, die Vorgeschichte und die konkreten Wünsche. Aber wenn sie nach dem Notartermin schweigen, überlassen sie diese Beziehung anderen.

### Relevanz statt Rundmail

Das digitale Hausbuch kann die Rückverbindung herstellen. Es bietet Anlässe, die nicht generisch sind. Nicht: „Der Markt verändert sich.“ Sondern: „Ihre Immobilie hat sich in diesem Marktumfeld voraussichtlich so entwickelt.“ Nicht: „Denken Sie an Sanierung.“ Sondern: „Zu Ihrem Gebäudetyp könnten diese Maßnahmen relevant werden.“ Nicht: „Wir sind auch weiter für Sie da.“ Sondern: ein konkreter Zugang, ein Messenger, ein Ansprechpartner, ein Netzwerk und eine Objektakte, die im Alltag hilft.

### Wenn Netzwerke sichtbar und nutzbar werden

Besonders stark wird das Modell, wenn Dienstleister eingebunden werden. Viele Makler verfügen über gewachsene Netzwerke aus Energieberatern, Handwerkern, Finanzierern, Versicherern, Hausverwaltungen, Sachverständigen, Architekten, Umzugsunternehmen und Steuerexperten. Im normalen Geschäft bleiben diese Netzwerke oft unsichtbar oder werden nur auf Nachfrage aktiviert. Im digitalen Hausbuch können sie Teil eines Serviceangebots werden. Der Eigentümer muss nicht bei Null anfangen, wenn er eine Sanierung plant, eine Küche einbaut, eine Vermietung vorbereitet oder eine Bewertung benötigt. Er findet eine qualifizierte Verbindung über den Makler. Dazu gehört auch Kommunikation. Ein Messenger oder Direktkanal im Hausbuch ist mehr als ein technisches Detail. Er senkt die Schwelle zur Rückfrage. Statt eine alte E-Mail zu suchen oder sich zu fragen, ob der Makler nach dem Abschluss überhaupt noch zuständig ist, kann der Eigentümer direkt aus seiner Objektumgebung heraus Kontakt aufnehmen. Fragen zu Unterlagen, Wertentwicklung, Sanierung, Vermietung oder Wiederverkauf landen dort, wo bereits Kontext vorhanden ist. Das spart Zeit und stärkt Vertrauen. So eine Funktion ist im IVD-Netzwerk bereits angelegt.

### Dauerhafte Dienstleistung statt Einmalmaterial

Wichtig ist, dass dieser Service nicht künstlich wirkt. Ein allgemeiner Newsletter, ein automatisierter Geburtstagsgruß zur Immobilie oder ein Marktbericht ohne Objektbezug reichen nicht aus. Eigentümer merken sehr genau, ob sie gemeint sind oder nur Teil einer Verteilerliste. Relevanz entsteht durch Bezug zur konkreten Immobilie. Das digitale Hausbuch liefert diesen Bezug, weil es die Objektinformationen bereits enthält und sie mit neuen Anlässen verbinden kann. Makler sollten die im Prozess gewonnenen Informationen nicht als Einmalmaterial betrachten, sondern als Grundlage einer dauerhaften Dienstleistung. Sie lizenzieren ihren Kunden gewissermaßen einen digitalen Begleiter zur Immobilie: Wir bleiben erreichbar. Wir kennen Ihr Objekt. Wir helfen Ihnen weiter. Und wenn sich Ihre Lebenssituation ändert, müssen wir nicht wieder von vorne anfangen. ■



**Jan Kricheldorf**

ist Digitalberater und CEO  
der Wordliner GmbH.

**wordliner.com**

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



# Steigende Pauschalen und wachsender Zusatzaufwand

Die steigenden Anforderungen an Immobilienverwaltungen führen zu höheren Vergütungen, doch der Mehraufwand für Verwalter wächst schneller als die Honoraranpassungen. Die neue Verwalterentgeltstudie zeigt, wie sich die Honorare entwickeln, welche Zusatzleistungen gesondert berechnet werden und warum kleinere Eigentümergemeinschaften zunehmend Schwierigkeiten haben, eine Verwaltung zu finden.

Von Prof. Dr. Marco Wölfle

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Immobilienverwaltung verändern sich spürbar. Steigende Anforderungen, zunehmende Regulatorik und hohe Fixkosten wirken sich immer deutlicher auf die Vergütung aus. Die neue Verwalter-Entgeltstudie, die auch 2026 wieder auf einer Befragung von Mitgliedsunternehmen des IVD und des BVI sowie von Absolventen der DIA basiert, gibt einen aktuellen empirischen Überblick über Basissätze, Mindestumsätze, Sondervergütungen und Vertragslaufzeiten. Im Gesamttrend zeigt sie, dass Qualität ihren Preis hat und dies mittlerweile auch an vielen Stellen im Markt ankommt.

## Kleine Objekte mit deutlichen Steigerungen

Vor allem kleinere WEG-Objekte oder Miet- und Zinshäuser mit wenigen Wohnungen zeigen steigende Verwalterpauschalen. Auch wenn sich die Trends leicht unterscheiden, lässt sich in der Tabelle mit den Antworten der WEG-Verwalter schnell erkennen, dass der Markt durch mehrere Segmente zu beschreiben ist.

Große Wohnanlagen mit 50 oder gar mehr Einheiten zeigen geringere Preissteigerungen als kleinere Wohnhäuser (Abbildung 1). Dies liegt vor allem an unterschiedlichen Wettbewerbssituationen, aber auch an Fixkosten. Denn defekte Technik oder die jährlichen Abrechnungsarbeiten beziehungsweise durchzuführende Versammlungen lassen sich in

WEG-Verwaltung 2026				
	Preis je Einheit und Monat			
	Land	Stadt	Metropole	Plus
Wohnanlagen bis 10 Einheiten	38,38 €	47,60 €	58,31 €	14 %
Wohnanlagen zwischen 11 und 19 Einheiten	33,32 €	38,08 €	45,22 €	7 %
Wohnanlagen zwischen 20 und 49 Einheiten	29,75 €	34,51 €	39,27 €	7 %
Wohnanlagen zwischen 50 und 99 Einheiten	28,56 €	29,75 €	33,77 €	0 %
Wohnanlagen größer als 99 Einheiten	25,40 €	29,75 €	30,94 €	9 %
Mindestumsatz Gesamtobjekt	297,50 €	357,00 €	535,50 €	0 %

Abbildung 1

kleinen Objekten weniger gut verteilen als mit vielen Einheiten in einem Haus.

Der Aufwand nimmt aber durch zunehmende gesetzliche Regelungen und technisch immer anspruchsvollere Aufgaben deutlich zu. Besonders deutlich werden diese Größeneffekte in der Wohnungseigentumsverwaltung: In großen Wohnanlagen mit mehr als 99 Einheiten liegen die Basissätze rund 38 Prozent unter dem Niveau von Anlagen mit bis zu zehn Einheiten. Der mittlere Mindestumsatz je Anlage liegt dabei unverändert bei 357 Euro brutto.

## Durchgehend hohe Auslastung und neue Herausforderungen

Bereits zum vierten Mal in Folge wurde abgefragt, ob Verwalter noch Luft für weitere Einheiten haben. Zwischen 75 und 85 Prozent haben regelmäßig angegeben,

ausgelastet oder sehr ausgelastet zu sein. Und dennoch waren sie in der Vergangenheit nicht in der Lage, steigende Fixkosten bei ihren Aufgaben an ihre Auftraggeber weiterzugeben.

Dies hat sich in der aktuellen Umfrage verbessert, wird aber weiterhin ein wesentliches Thema bleiben. Bemerkenswert ist dabei, dass trotz der hohen Auslastung 63 Prozent der befragten Verwalter weitere Verwaltungsobjekte aufnehmen wollen, während nur knapp ein Fünftel eine Reduzierung des Bestands plant.

Hinzu kommt, dass sich das Aufgabenprofil der Verwaltungen weiter ausweitet. Denn noch immer heizen laut Zensus-Befragung in Deutschland 75 Prozent aller Haushalte mit fossilen Energieträgern. Die kommenden Umrüstungen verursachen auch zusätzlichen Aufwand für Verwalter. Hierbei hat sich eine durchschnittliche

	Sondervergütung WEG-Verwaltung		
	Prozentuale Vergütung		
	Q1	Mitte	Q3
Abwicklung Versicherungsfall	3,00 %	Mitte	5,00 %
Bauliche Maßnahmen	3,00 %	Mitte	5,00 %
Ermittlung und Abwicklung von Sonderumlagen	1,81 %	Mitte	3,00 %

Abbildung 2

Vergütung von vier Prozent bei Baumaßnahmen und fünf Prozent bei Versicherungsschäden etabliert (Abbildung 2).

Die Tabelle ergänzt zudem die mittlerweile immer öfter notwendigen Sonderumlagen, die viele Maßnahmen erst möglich machen, aber im Verwaltungsunternehmen zu administrieren sind.

Zu allen drei dargestellten Sonderleistungen ergeben sich große Schwankungen. Diese liegen nicht allein an regionalen Unterschieden. Die finanzielle Größenordnung ist in allen drei Fällen ebenfalls ausschlaggebend. Auch hier liegt dies an Fixkosten. Denn bei Maßnahmen mit geringen finanziellen Beträgen muss der Kostenanteil für den Verwalter höher sein. Sein Aufwand verändert sich kaum mit den Kosten des Schadens und muss bei kleinen Auftragssummen prozentual höher kalkuliert werden.

### Bestandspreislücke und Perspektiven für Verwalter

Verwalter werden weiterhin ihren Markt genau prüfen. Während es viele Großstädte gibt, in denen die Nachfrage nach guten Verwaltern hoch ist, zeigt sich in ländlichen Regionen teilweise auch Wettbewerb, der trotz längerer Fahrtwege die Preise drückt. Gerade hier werden es Verwalter trotz der zunehmenden Aufgaben nicht leichter haben.

Sie spüren besonders die Bestandspreislücke. Denn bei der aktuellen Umfrage zeigte sich, dass Verwalter mittlerweile besser darin geworden sind, ihre Leistungen bei neuen Verträgen wertig zu kommunizieren. Oft betreuen Verwalter Bestände aber bereits über einen längeren Zeitraum und haben dort wenige Erhöhungen durchgeführt. In sehr langen Vertragsverhältnissen kommt es teilweise zu erheblichen Diskrepanzen. Bestands-

verträge beziehungsweise deren Monatspauschalen laufen dem tatsächlichen Markt durchschnittlich um 5,95 Euro hinterher.

Diese Bestandspreislücke schließen Verwalter zu selten. Öfter kommt es vor, dass sie den Vertrag auslaufen lassen und sich neuen Objekten zuwenden. Viel effizienter wäre es, das bekannte Objekt künftig zu einem fairen Preis weiter betreuen zu dürfen. Vertragslaufzeiten bei Erstverträgen bewegen sich dabei ganz überwiegend in einem Korridor von zwei bis drei Jahren.

### Sonderleistungen im Blick

Einen wesentlichen Umsatzanteil für Verwalter können Sonderleistungen darstellen. Sie wurden in der laufenden Studie vorrangig untersucht und werden in der nächsten Ausgabe des AIZ-Immobilienmagazins näher vorgestellt.

Am Ende ist die Verwaltungsleistung ein Gesamtpreismodell, und gerade Gemein-

schaften oder Zinshauseigentümer, die bei der Monatspauschale nicht verhandlungsbereit sind, könnten gegebenenfalls offen sein, Sonderleistungen auch gesondert zu vergüten. Sie empfinden hier meistens eine bessere Kontrollmöglichkeit und mehr Transparenz. Dies könnte ein Anstoß zur Optimierung der eigenen Umsatzstruktur sein.

Zugleich zeigt die Studie, dass sich das Leistungsprofil professioneller Verwaltungen in den vergangenen Jahren deutlich erweitert hat, etwa durch zusätzliche technische, digitale und abrechnungsbezogene Aufgaben. ■



Prof. Dr. Marco Wölfle

ist Wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES). Das CRES ist ein auf Immobilienmärkte spezialisiertes Forschungsinstitut und erarbeitet Studien, Analysen und Bewertungsgrundlagen für die Branche.  
[steinbeis-cres.de](http://steinbeis-cres.de)

IVD-Mitglieder finden die Verwalterentgelt-Studie kostenfrei als Download auf der IVD-Webseite:

Andere Interessierte können die Studie im IVD-Webshop erwerben:  
[ivd-shop.com](http://ivd-shop.com)

Aktuelle Rechtsprechung für Immobilienverwalter (Folge 17)

# Vergleichsangebote: keine starre Pflicht mehr

*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.*

**Wenn Wohnungseigentümer über Erhaltungsmaßnahmen beschließen, stellt sich oft die Frage, ob dafür mehrere Angebote vorliegen müssen. Der Bundesgerichtshof hat nun klargestellt, dass eine generelle Pflicht zur Einholung von Vergleichsangeboten nicht besteht. Für die Praxis bedeutet das mehr Spielraum, aber nicht unbedingt mehr Klarheit.**

Von RA Dr. Marco Tyarks

Beabsichtigen die Wohnungseigentümer, einen Werkunternehmer mit der Durchführung von Erhaltungsmaßnahmen am gemeinschaftlichen Eigentum zu beauftragen, müssen sie hierüber einen Beschluss fassen. In der Ladung wird hierzu regelmäßig das Angebot desjenigen Werkunternehmers vorgelegt, der mit der Durchführung der Erhaltungsmaßnahme beauftragt werden soll.

Über Jahrzehnte hat die Rechtsprechung der Amts- und Landgerichte die Vorlage nur eines Angebots in der Regel nicht ausreichen lassen. Sie verlangte die Vorlage weiterer Vergleichsangebote, damit die Wohnungseigentümer ihre Entscheidung auf einer ausreichenden Tatsachengrundlage treffen können. Die Einzelheiten waren streitig.

Nunmehr hat der Bundesgerichtshof mit Urteil vom 27. März 2026 Gelegenheit gehabt, sich zu der Frage der Erforderlichkeit von Vergleichsangeboten zu äußern. Dass diese Entscheidung Licht ins Dunkel bringt, darf jedoch bezweifelt werden.

## Ausgangslage

In einer Eigentümerversammlung beschlossen die Wohnungseigentümer verschiedene Erhaltungsmaßnahmen, die den Austausch einzelner Fenster und Vordachverglasungen sowie damit einhergehende Malerarbeiten an den Häusern betrafen. Den Eigentümern wurden dabei nur die Angebote derjenigen Werkunternehmer vorgelegt, die beauftragt werden sollten. Auf die Einholung von Vergleichsangeboten wurde in den Beschlüssen jeweils ausdrücklich verzichtet. Im Beschlussprotokoll wird darauf hingewiesen, dass die Werkunternehmer, die beauftragt werden sollten, bereits in der Vergangenheit Leistungen zur Zufriedenheit der Gemeinschaft ausgeführt haben.

Gegen die Beschlüsse erhob ein Wohnungseigentümer Anfechtungsklage. Das Amtsgericht hat die gegen diese Beschlüsse erhobene Anfechtungsklage abgewiesen. Auf die Berufung des Klägers hat das Landgericht einen Beschluss für ungültig erklärt und die Berufung im Übrigen zurückgewiesen.

## Entscheidung des Bundesgerichtshofs

Der Bundesgerichtshof hat das amtsgerichtliche Urteil wiederhergestellt und die Klage vollständig abgewiesen. Hierbei hat der Bundesgerichtshof die Gelegenheit genutzt und die nachfolgenden Leitlinien herausgearbeitet.

## Hinreichende Tatsachengrundlage und Kleinaufträge

Die Beschlussfassung über Erhaltungsmaßnahmen am gemeinschaftlichen Eigentum muss auf einer hinreichenden Tatsachengrundlage erfolgen. Auch wenn sich Vergleichsangebote insoweit als Tatsachengrundlage eignen, gibt es keine allgemeine Pflicht zu deren Einholung, sobald eine bestimmte Bagatellgrenze überschritten ist.

Ob eine Beschlussfassung über eine Erhaltungsmaßnahme hinsichtlich der Tatsachengrundlage ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht, hängt vielmehr davon ab, ob die vorhandenen Informationen angesichts der Art der Maßnahme, ihrer Dringlichkeit und der sonstigen Umstände des Einzelfalls vom Standpunkt eines vernünftig und wirtschaftlich denkenden Wohnungseigentümers für eine Entscheidung ausreichen.

In der Sache geht es darum, dass die Wohnungseigentümer eine geeignete Leistung zu einem marktgerechten Preis erhalten sollen.

Bei Kleinaufträgen mit einem geringeren Auftragsvolumen müssen sich die Wohnungseigentümer vor der Erteilung des Auftrags nicht um eine externe Überprüfung eines vorliegenden Angebots bemühen. Ein einziges Angebot kann folglich bei Kleinaufträgen bereits eine hinreichende Tatsachengrundlage darstellen.

Es ist jedoch, urteilte der Bundesgerichtshof, nicht möglich, eine allgemein gültige Grenze zu bestimmen, bis zu welcher Auftragssumme ein Angebot keiner zusätzlichen Überprüfung bedarf. In der Rechtsprechung der Amts- und Landgerichte wurde die Einholung von Vergleichsangeboten bei Bagatell-

maßnahmen bisher überwiegend nicht verlangt. Die Wertgrenze wurde teils bei einem Auftragsvolumen in Höhe von 3.000 Euro und teils in Höhe von 5.000 Euro angesetzt. Diese starre Wertgrenze hat der Bundesgerichtshof nun verworfen.

Auf die Größe der Wohnungseigentumsanlage beziehungsweise den auf die jeweiligen Eigentümer entfallenden Betrag kommt es, so der Bundesgerichtshof, ebenfalls nicht an.

### Beschaffung der erforderlichen Informationen

Aber auch bei größeren Erhaltungsmaßnahmen gibt es keine Vorgabe dafür, wie die erforderlichen Informationen zur Ermittlung einer hinreichenden Tatsachengrundlage beschafft werden. Hierfür kommen insbesondere die Einholung von Vergleichsangeboten, die Empfehlung eines Werkunternehmers durch Sonderfachleute wie Architekten oder Bausachverständige sowie die Überprüfung nur eines Angebots durch einen unabhängigen Dritten auf seine Eignung und Wirtschaftlichkeit in Betracht.

### Hinreichende Tatsachenermittlung in Ausnahmefällen

Nach Auffassung des Bundesgerichtshofs gibt es neben den Kleinaufträgen weitere Gründe, die es rechtfertigen können, in einem einzigen Angebot eine hinreichende Tatsachenermittlung zu erblicken. Hierzu können dringliche Maßnahmen gehören, insbesondere im Zusammenhang mit der Sanierung von Feuchtigkeitsschäden. Auch die mangelnde Verfügbarkeit von Handwerkern kann eine Rolle spielen, wenn diese nicht bereit oder nicht in der Lage sind, den in Rede stehenden Auftrag zeitnah auszuführen. Gleiches gilt für die Bekanntheit und Bewährtheit des einzigen Anbieters, wenn dieser schon in der Vergangenheit zur Zufriedenheit der Wohnungseigentümer tätig war. Eine überregionale oder gar bundesweite Suche nach geeigneten Handwerkern ist dabei grundsätzlich nicht erforderlich.

### Reine Verfahrensvorgabe

Ferner handelt es sich bei der bisherigen „Drei-Angebote-Regel“, so der Bundesgerichtshof, um eine reine Verfahrensvorgabe, die in der Sache nichts über die Eignung und den marktgerechten Preis eines einzelnen Angebots aussagt.

Auch wenn ein Beschluss über eine Erhaltungsmaßnahme nicht schon wegen fehlender Vergleichsangebote zu beanstanden ist, kann er gleichwohl ordnungsmäßiger Verwaltung widersprechen, weil das vorliegende Angebot objektiv ungeeignet oder übersteuert ist. Dabei handelt es sich jedoch um einen eigenständigen Beschlussmangel, den der Anfechtungskläger fristgerecht darlegen und gegebenenfalls unter Beweis stellen muss.

### Auswirkungen auf die Praxis

Der Bundesgerichtshof hat in seiner Entscheidung den normativ eng gefassten Rahmen der Vergleichsangebote, wie auch die jüngere Rechtsprechung der Amts- und Landgerichte, endgültig verworfen und durch eine vollständige Einzelfallbetrachtung ersetzt.

Einfacher wird es für Verwalter hierdurch nicht, da sich die Einzelfallbetrachtung, die ein Gericht vornehmen wird, kaum rechtssicher prognostizieren lässt. Möchte man einen Streit von vornherein vermeiden, wird man dem Verwalter daher auch künftig empfehlen müssen, in der Regel Vergleichsangebote einzuholen. Anderes gilt nur, wenn eines der vom Bundesgerichtshof genannten Beispiele vorliegt, bei denen von der Einholung von Vergleichsangeboten abgesehen werden kann. ■



Dr. Marco Tyarks

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

### 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 12/24-1/25 Balkonkraftwerke im Wohnungseigentum
- AIZ 2/25 Der Absenkungsbeschluss
- AIZ 3/25 Änderung der Kostenverteilung durch Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümer
- AIZ 4/25 Einsicht in Verwaltungsunterlagen
- AIZ 10/25 Vorsicht – kurze mietrechtliche Verjährung!
- AIZ 12/25-1/26 Verwalterwechsel: Wer erstellt die Jahresabrechnung?
- AIZ 2/26 Umbau gestattet, Nutzung eingeschränkt?
- AIZ 3/26 Der digitale Türspion: Zulässig oder nicht?
- AIZ 4/26 Wann wird Bewerberauswahl zur Diskriminierung?

# 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



## Wohneigentumsrecht

### Haushaltsnahe Dienstleistung durch Eigentümer

**Kann eine Wohnungseigentümergeinschaft Winterdienst- und Hausmeistertätigkeiten, die von Wohnungseigentümern auf Grundlage eines Beschlusses gegen monatliche Pauschale und ohne Arbeits- oder sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis erbracht werden, in der Jahresabrechnung als haushaltsnahe Dienstleistungen nach § 35a Einkommensteuergesetz (EStG) berücksichtigen, obwohl keine externen Dienstleister eingesetzt werden?**

Ja. Pauschalen für Winterdienst und Hausmeister können grundsätzlich als haushaltsnahe Dienstleistungen nach § 35a EStG gelten, auch wenn Eigentümer selbst tätig sind und kein Arbeitsverhältnis zur Wohnungseigentümergeinschaft besteht. Voraussetzung ist eine entgeltliche, klar zugeordnete Leistung im Gemeinschaftshaushalt. Eine Pauschalvergütung und die interne Abwicklung stehen dem grundsätzlich nicht entgegen, wenn erkennbar ist, welche Dienstleistung für das Geld erbracht wurde, beispielsweise Winterdienst, Treppenhausreinigung oder Gartenpflege, und dass die Zahlung als Gegenleistung dafür erfolgt. Wichtig sind die korrekte Ausweisung von Arbeits- und Materialkosten in der Jahresabrechnung und eine Bescheinigung nach § 35a durch die Wohnungseigentümergeinschaft.

### Abbedingung gesetzlicher Verwalterpflichten

**Ist es rechtlich zulässig, für kleinere Wohnungseigentümergeinschaften statt eines Verwaltervertrags einen „Finanz- oder Vermögensbetreuungsvertrag“ mit reduziertem Leistungsumfang zu schließen, um gesetzliche Pflichten eines Verwalters einer Wohnungseigentümergeinschaft (WEG-Verwalter), wie beispielsweise die Durchführung von Eigentümerversammlungen, auszuschließen oder zu umgehen? Können diese gesetzlichen Mindestpflichten durch vertragliche Gestaltung wirksam abbedungen, also rechtlich ausgeschlossen, werden?**

Eine Umgehung gesetzlicher Verwalterpflichten durch bloße Vertragsumbenennung ist rechtlich nicht möglich. Entscheidend ist die tatsächliche Tätigkeit. Werden typische WEG-Verwaltungs-

aufgaben, wie beispielsweise Hausgeld-Inkasso, Erstellung von Jahresabrechnungen oder Verwaltung von Gemeinschaftsgeldern, übernommen, gelten die zwingenden Vorgaben des WEG (Wohnungseigentumsgesetz), die nicht wirksam abbedungen werden können. Zulässig sind daher nur zwei Gestaltungen. Entweder es wird ein Verwaltervertrag mit reduziertem, aber gesetzeskonformem Leistungsumfang geschlossen, oder es wird eine reine Dienstleistung ohne Verwalterstellung beauftragt. Im letzteren Fall darf keine Organfunktion oder Außenvertretung übernommen werden. Die Tätigkeit muss strikt auf klar abgegrenzte Einzelleistungen beschränkt bleiben.

### Bauliche Veränderung oder Instandsetzung

**Handelt es sich bei einer aufgrund gefährdeter Standsicherheit erforderlichen Balkonsanierung, bei der ein Materialwechsel von Holz auf Aluminium oder Stahl vorgesehen ist, um eine bauliche Veränderung oder noch um eine Maßnahme ordnungsgemäßer Instandhaltung beziehungsweise Instandsetzung? Welche Auswirkungen hat diese Einordnung auf Kostenverteilung, Beschlussmehrheiten und Nutzungsrechte innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaft?**

Die Sanierung von Holzbalkonen aufgrund gefährdeter Standsicherheit stellt eine Instandsetzungsmaßnahme dar, deren Kosten von allen Eigentümern zu tragen sind. Der Materialwechsel von Holz auf Aluminium oder Stahl kann noch als Instandsetzung gelten, wenn er ohne wesentliche bauliche Änderungen erfolgt. Führt er jedoch zu einer deutlichen optischen oder technischen Verbesserung, liegt eine bauliche Veränderung vor. Dann wären die Mehrkosten grundsätzlich nur von den zustimmenden Eigentümern zu tragen. Deshalb ist zwischen Instandsetzung und darüber hinaus gehender baulicher Verbesserung zu unterscheiden.

### Wirksamwerden der Änderung des Verteilungsschlüssels

**Ist es rechtlich zulässig, einen am 1. Dezember 2025 beschlossenen und bestandskräftig geänderten Kostenverteilungsschlüssel bereits auf die Jahresabrechnung 2025 anzuwenden, obwohl der überwiegende Teil der Kosten bereits vor der Beschlussfassung entstanden ist, oder liegt hierin eine unzulässige Rückwirkung?**

Ja. Ein im Dezember 2025 beschlossener und bestandskräftig gewordener neuer Verteilungsschlüssel kann grundsätzlich bereits auf die Jahresabrechnung 2025 angewendet werden. Maßgeblich ist, dass die Jahresabrechnung rechtlich erst mit ihrer Beschlussfassung im Folgejahr entsteht. Deshalb ist es keine unzulässige Rückwirkung, wenn für das gesamte Abrechnungsjahr 2025 bereits der im Zeitpunkt der Beschlussfassung geltende Verteilungsschlüssel zugrunde gelegt wird.

### Einholung von Dienstleistungsangeboten

**Entspricht ein Beschluss einer Wohnungseigentümergeinschaft über die Beauftragung von Erhaltungsmaßnahmen auch dann ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn keine Vergleichsangebote eingeholt werden konnten? Gibt es einen Unterschied, wenn im Einzelfall eine ausreichende Entscheidungsgrundlage für eine wirtschaftlich sachgerechte Vergabe vorlag?**

Nach der aktuellen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs aus dem Jahr 2026 ist ein Beschluss auch ohne Einholung mehrerer Vergleichsangebote wirksam, wenn den Eigentümern im konkreten Fall eine ausreichende und sachgerechte Entscheidungsgrundlage vorlag. Eine starre Pflicht, mehrere Angebote einzuholen, besteht nicht mehr. Entscheidend ist vielmehr, ob ein wirtschaftlich vernünftig handelnder Eigentümer die Entscheidung auf Basis der vorliegenden Informationen treffen konnte. Dabei spielen insbesondere Art, Umfang und Dringlichkeit der Maßnahme sowie die Plausibilität und Marktüblichkeit des Angebots eine Rolle. Fehlt es hingegen an einer nachvollziehbaren Entscheidungsgrundlage, kann der Beschluss weiterhin anfechtbar sein.

## Mietrecht

### Erstellung der Betriebskostenabrechnung bei Verwalterwechsel

**Wer ist nach dem Wechsel der Hausverwaltung zum 1. Oktober 2025 für die Erstellung der Betriebskostenabrechnung für das Abrechnungsjahr 2025 verantwortlich – die bisherige Altverwaltung oder die neu bestellte Verwaltung – insbesondere wenn die Altverwaltung unvollständige und fehlerhafte Unterlagen übergeben hat und dadurch eine ordnungsgemäße Abrechnung auf Grundlage der Altunterlagen für die neue Verwaltung nicht möglich ist?**

Grundsätzlich ist derjenige zur Betriebskostenabrechnung verpflichtet, der zum Zeitpunkt der Abrechnung als Verwalter bestellt ist. Nach einem Wechsel zum 1. Oktober 2025 ist daher in der Regel die neue Verwaltung für die Abrechnung 2025 zuständig, auch wenn sie nur einen Teil des Jahres betreut hat. Die Altverwaltung muss die Daten für ihren Zeitraum bereitstellen. Auch bei fehlenden oder unbrauchbaren Unterlagen bleibt die neue Verwaltung grundsätzlich zur Abrechnung gegenüber Mietern und Eigentümern verpflichtet und kann sich nicht allein auf die Altverwaltung berufen.

### Zwischenzähler für Wärmepumpe

**Besteht für den Eigentümer einer vermieteten Doppelhälfte eine rechtliche Verpflichtung, auf Wunsch des Mieters einen Zwischenzähler für den Strom der Wärmepumpe einzubauen und die Kosten hierfür zu tragen, um dem Mieter einen Anbieterwechsel oder eine getrennte Abrechnung des Wärmepumpenstroms zu ermöglichen, obwohl bislang nur ein gemeinsamer Stromzähler für Hausstrom und Wärmepumpe vorhanden ist?**

Nein, grundsätzlich besteht keine Pflicht des Eigentümers, auf Wunsch des Mieters einen Zwischenzähler einzubauen oder die Kosten dafür zu tragen. Der Einbau eines Zwischenzählers stellt eine bauliche Veränderung beziehungsweise Modernisierung der technischen Anlage dar, die der Vermieter grundsätzlich nur schuldet, wenn sie zur vertragsgemäßen Nutzung erforderlich ist oder vertraglich vereinbart wurde. Der Wunsch des Mieters nach einem günstigeren Tarif oder einem Anbieterwechsel genügt hierfür nicht. ■



**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](mailto:verwalterhotline@ivd.net)

# Seminare der IVD-Bildungsinstitute und Akademien

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



Legende	
	Online
	Präsenz
	Hybrid

## IVD Berlin-Brandenburg und IVD Mitte-Ost

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



18.05.2026		Gebäudeschadstoffe und der Generalverdacht auf Asbest in Immobilien	Dr. Angelina Trappen
19.05.2026		Do's and Dont's der Immobilienbewertung	Anne Brakhoff
19.05.2026		Mehrwert durch Architektur - Wie Geschichte Ihre Immobilien glänzen lässt Teil 1	Dr. Udo Felbinger
20.05.2026		Elevator Pitch - die erfolgreiche Selbstpräsentation in 60 Sekunden	Saskia Rutner
21.05.2026		Das Objekt in 30 Minuten vermarktungsreif - KI-Praxis für Makler	Jeels Szepanek
21.05.2026		Mietvertragsabschluss - Mietvertragliche Regelungen, die Sie kennen sollten	Sebastian Wörner

## IVD Mitte

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



18.05.2026		Juristisch korrekte Übernahme neuer WEG-Anlagen – Risiken vermeiden, Ansprüche sichern	RA Kai Recklies
19.05.2026		WEG-Vorschüsse und Vermögensberichte rechtssicher beschließen	RA Nico Bergerhoff
20.05.2026		Moderne Verkaufstechniken für Immobilien-Websites: Mit KI & Social Media zu mehr Leads und Abschlüssen	Kai Radanitsch
10.06.2026		Die Bauabnahme beim Bauträger – Rechten, Pflichten und rechtssicheres Vorgehen	RA Markus Groll LL.M
16.06.2026		Online-Reputation gezielt verbessern – für Immobilienprofis	Prof. Dr. Stephan Kippes
16.06.2026		Verkaufsschilder als Akquisewerkzeug und Vermarktungstool für Immobilienunternehmen	Prof. Dr. Stephan Kippes
16.06.2026		Texten von Immobilienanzeigen mit ChatGPT – mit KI zum Verkaufserfolg	Prof. Dr. Stephan Kippes

## IVD Nord

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



18.05.2026		Gebäudeschadstoffe und der Generalverdacht auf Asbest in Immobilien	Dr. Angelina Trappen
19.05.2026		Mehrwert durch Architektur - Wie Geschichte Ihre Immobilien glänzen lässt Teil 1	Dr. Udo Felbinger
20.05.2026		Elevator Pitch - die erfolgreiche Selbstpräsentation in 60 Sekunden	Saskia Rutner
21.05.2026		Aktuelles Gebäudemodernisierungsgesetz	Sven Johns
21.05.2026		KI verstehen und anwenden. Ein Praxistag für Immobilienprofis	Katrin Friedel
22.05.2026		Herausforderung Mieter- bzw. Eigentümerversammlung: Souverän moderieren, Konflikte vermeiden, Beschlüsse sichern	Prof. Matthias Neu



18.05.2026	🌐	Juristisch korrekte Übernahme neuer WEG-Anlagen – Risiken vermeiden, Ansprüche sichern	RA Kai Recklies
18.-19.05.2026	📅	Weiterbildung: Aufbauseminar für WEG-Verwalter/-innen	
18.05.2026	📅	Der Wohnungsmietvertrag	
19.05.2026	🌐	WEG-Vorschüsse und Vermögensberichte rechtssicher beschließen	RA Nico Bergerhoff
20.05.2026	🌐	Moderne Verkaufstechniken für Immobilien-Websites: Mit KI & Social Media zu mehr Leads und Abschlüssen	Kai Radanitsch
21.-23.05.2026	📅	Grundlagenseminar II für Immobilienmakler/-innen	
08.-09.06.2026	📅	Einführungsseminar für Miethausverwalter/-innen	
10.06.2026	🌐	Die Bauabnahme beim Bauträger – Rechten, Pflichten und rechtssicheres Vorgehen	RA Markus Groll LL.M



19.05.2026	🌐	Die Gestaltung von Mietverträgen	RA Dr. Gerald Kallenborn
20.05.2026	🌐	Der Energieberater haftet nie?	RA Andreas Schmidt, Frau Bienek
21.05.2026	🌐	Von der Kundenzufriedenheitsnachfrage bis zur Empfehlung im Immobilienbusiness – Ein kurzer Weg	Werner Schölgens
27.05.2026	🌐	Bautechnisches Wissen für Kaufleute II	Knut Marek
28.05.2026	🌐	Die Maklerformel nach der neuen ImmoWertV & ImmoWertA	Andreas Habath



18.05.2026	🌐	Restnutzungsdauerverkürzung in der Immobilienbewertung	
19.05.2026	🌐	(Wohn)Immobilienrenditen richtig ermitteln und optimieren	
19.05.2026	🌐	Steuern in der Immobilienwirtschaft III: Einkommen-, Körperschaft- & Gewerbesteuer	
20.05.2026	🌐	Einführung Grunderwerbsteuer	
21.05.2026	🌐/📅	Betriebskosten im Wohn- und Gewerberaummietrecht	
08.06.2026	🌐	Sonder- und Gemeinschaftseigentum rechtssicher abgrenzen	
10.06.2026	🌐	Bautechnik: Risse an Gebäuden	



18.05.2026	🌐/📅	Immobilien-Projektentwickler & Projektmanager Bestandsimmobilien (IHK)	
18.06.2026	🌐	Wertermittlung II	
22.06.2026	🌐/📅	Unternehmensführung	
10.08.2026	🌐	Verwaltung für Gewerbeimmobilien	
17.08.2026	🌐	Geprüfter Immobilienbewerter (IHK)	
24.08.2026	🌐	Immobilien-Projektentwickler & Projektmanager Bestandsimmobilien (IHK)	
26.08.2026	🌐	Projektmanager Sanierung (IHK)	
29.08.2026	🌐/📅	Basiskurs Immobilienverwalter	
07.09.2026	🌐	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)	
10.09.2026	🌐/📅	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)	

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: 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, V.i.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 88 9,  
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 88 6  
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 gerichtlichen  
Entscheidungen und Leitsätzen. Der Rechtsschutz gilt auch  
gegenüber Datenbanken oder ähnlichen Einrichtungen. Sie  
bedürfen zur Auswertung ausdrücklich der Einwilligung des  
Herausgebers.

**Internet:**  
ivd.net  
ISSN 1864-7847

**Das nächste AIZ-Immobilienmagazin  
erscheint Anfang Juni.**



Deutsche  
Immobilien-Akademie  
an der Universität Freiburg

... wo Wissenschaft  
auf berufliche Praxis  
trifft!



Informieren  
Sie sich  
**JETZT!**

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

**www.dia.de**

**IHR PARTNER  
für die Aus- & Weiterbildung  
in der Immobilienwirtschaft**

---

SEMINARE | LEHRGÄNGE | STUDIENGÄNGE

# DEUTSCHER IMMOBILIENTAG

## 18./19. Juni 2026 in Erfurt



**JETZT  
ANMELDEN**