

AIZ

Das Immobilienmagazin

INNOVA [TOR!]

**Wie aus
Innovation
gelebte Praxis wird**



PriceQ

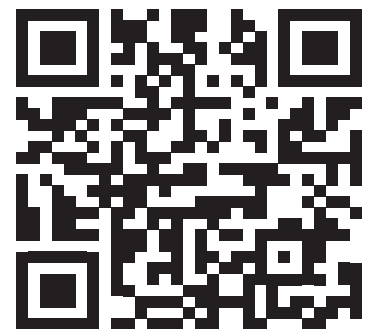
Preisermittlung für Immobilienmakler

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,

wie innovationsfähig die Immobilienbranche ist, zeigt sich in dieser Ausgabe. Der IVD präsentiert mit seinem neuen Smart-Deal-System eine wichtige Neuerung für die Maklerbranche. Es soll Gemeinschaftsgeschäfte erleichtern und setzt damit genau dort an, wo Kooperation im Markt künftig noch wichtiger wird. Auch der große Ausstellerbereich des Deutschen Immobilitätag macht deutlich, wie viele Dienstleister mit praxisnahen, digitalen Lösungen den Alltag von Immobilienunternehmen erleichtern.

Innovation bedeutet aber nicht nur Technik. Sie beginnt oft mit einer neuen Idee, wie politische Rahmenbedingungen besser werden können. Genau darum geht es im Politischen Wort von IVD-Präsident Dirk Wohltorf: Ein Regulierungsdeckel für den Wohnungsmarkt könnte den Teufelskreis von immer mehr Gesetzen und Vorschriften durchbrechen.

Wie wichtig fundierte Einordnung für unsere Branche ist, zeigt der Dialog mit Arndt von Bodelschwingh. Mit seinem Institut RegioKontext liefert er regelmäßig Analysen, die der Immobilienwirtschaft, der interessierten Fachöffentlichkeit und der Politik Orientierung geben. Solche Einordnungen sind unverzichtbar.

Ich danke allen Autoren sowie Gesprächspartnern dieser Ausgabe. Ihnen wünsche ich viel Freude und Erkenntnisgewinn bei der Lektüre.

Ihr Stephen Paul
Leiter IVD-Kommunikation
und Chefredakteur



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



Foto: © IVD



Foto: © Arnt von Bodelschwingh



Foto: © Andrey Popov/AdobeStock

9 Während andere von Mietendeckeln träumen, fordert IVD-Präsident Dirk Wohltorf im Politischen Wort einen ganz anderen Deckel: auf immer neue Regulierung, die den Wohnungsbau und private Investitionen erschwert.

10 Der Wohnungsmarkt-Experte Arnt von Bodelschwingh erklärt im Dialog mit diesem Magazin, warum nicht nur mehr Neubau, sondern auch mehr Bewegung im Bestand wichtig ist. Makler sind für ihn wichtige Marktzeugen.

40 Geldwäscheprävention bleibt für Immobilienmakler ein anspruchsvolles Pflichtfeld. Im AIZ-Interview erklären Experten von Kerberos und dem IVD, worauf es jetzt ankommt und warum der Druck weiter steigen wird.

Politik

- 9 *Das Politische Wort von Dirk Wohltorf*
Der wichtigste Deckel fehlt
- 10 *Im Dialog mit Arnt von Bodelschwingh, RegioKontext GmbH*
Wir müssen den Wohnungsmarkt wieder in Bewegung bringen
- 14 *Das Gebäudemodernisierungsgesetz*
Neue Vorgaben für Heizung und Gebäudeeffizienz
- 15 *Kommentar zum Gebäudemodernisierungsgesetz*
Es wird vieles anders, aber nicht unbedingt einfacher
- 16 *Ein Jahr Jede Wohnung zählt in Hamburg*
Was sich bewegt hat. Und was nicht.

Deutscher Immobilitätstag 2026

- 19 *Drei Bühnen, eine Ausstellung, volles Programm*

Titel | Innovationen

- 26 *Immobilienbranche zwischen Omnikrise, KI und neuem Marktverständnis*
Zukunft ist kein Zurück
- 28 *Wie das Smart Deal System Gemeinschaftsgeschäfte erleichtert*
Vertrauen bleibt persönlich. Kooperation wird digital.
- 31 *Digitale Unterstützung mit geprüfter Fachkompetenz*
MIA ist da – der IVD-Chatbot für Verwalter und Makler
- 32 *Innovativer 3D-Gebäudedruck*
Bauen aus der Düse

- 35 *Interview mit Jens-Peter Schulz*
Makler, die KI nutzen, werden Makler ersetzen, die sie nicht nutzen

Märkte

- 37 *Neue Chancen in einer wachsenden Assetklasse*
Rechenzentren rücken in den Maklerfokus

Unternehmen

- 40 *Geldwäscheprävention*
Der Welpenschutz ist vorbei
- 46 *KI in der Immobilienbranche*
Effizienzgewinn ohne Datenschutzrisiko
- 47 *Risiko im Vermietungsalltag*
Warum Bonität heute nicht mehr reicht

INNOVA [TOR!]

Wie aus
Innovation
gelebte Praxis wird



Foto: © Wordliner; Dedraw Studio



Foto: © Slatco Sterzenbach

26 Innovation ist ein Merkmal der Immobilienbranche. Immobilienunternehmer reagieren nicht nur, sie treiben Veränderungen oft selbst voran. Der Deutsche Immobilitag 2026 macht diese Innovationskraft sichtbar, etwa mit dem neuen Smart Deal System für Gemeinschaftsgeschäfte. Der neue IVD-Chatbot MIA auf ivd.net bündelt Immobilienwissen und beantwortet Fragen. In dieser AIZ-Ausgabe blicken wir nach vorn, auch auf zukunftsweisende Bautechniken wie den 3D-Druck.

48 Ein voller Kalender ist noch kein produktiver Tag: "Iron Man" Slatco Sterzenbach, Bestsellerautor und Motivationsexperte, erklärt, warum Selbstführung, klare Routinen und bewusste Pausen über echte Wirkung entscheiden.

Best Practice

- 48 *Das Beste aus einem Tag machen*
Erfolg entsteht nicht in einem vollen Kalender

Verwaltung

- 52 *Aktuelle Rechtsprechung für Immobilienverwalter*
Balkonsanierung:
Wer ist zuständig?
- 54 Nachgefragt bei der Verwalter-Hotline

Rubriken

- 3 Editorial
- 6 AIZ im Bild
- 8 Zahlen und Fakten
- 44 *Pop-up*
Widerrufsbutton: Was Makler jetzt auf der Webseite lösen müssen

- 50 *Auf eine Tasse mit ...*
... Peter-Georg Wagner
- 56 *IVD-Campus*
Seminare der IVD-Bildungsinstitute und -Akademien
- 58 Impressum

“

*Wer als Politiker Eigentum zum Risiko erklärt,
untergräbt die Investitionsbereitschaft.*

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

Titelbild: © Wordliner; Dedraw Studio

Heimspiel für Immobilienprofis

Wenn der Deutsche Immobilientag 2026 am 18. und 19. Juni im Erfurter Steigerwaldstadion stattfindet, liegt Fußball in der Luft. Die Weltmeisterschaft läuft, viele Blicke richten sich auf die deutsche Nationalmannschaft, und auch die Immobilienbranche tritt im Stadion an. Das große Branchentreffen steht unter dem Motto „Heimvorteil“, und das passt gleich mehrfach: Für Makler, Verwalter und Sachverständige ist das Heim berufliches Spielfeld. Wer beim Kauf, Verkauf, bei Verwaltung oder Bewertung auf ihre Expertise setzt, verschafft sich ebenfalls einen Vorteil. Die passende Kulisse für diesen Heimvorteil bietet das Steigerwaldstadion: 1931 eröffnet und vor zehn Jahren zur modernen Multifunktionsarena umgebaut, verbindet es Sportgeschichte mit Tagungsatmosphäre. Im großen Parksaal und in den Veranstaltungsräumen reicht der Blick aufs Spielfeld. Rund 1.000 Immobilienprofis werden hier den DIT mit Leben füllen. Experten spielen praxisnahe Flanken zu, die die Teilnehmer direkt verwerten können. Zwischen Vorträgen, Workshops und Fachausstellung begegnen sich vertraute Gesichter ebenso wie neue Talente der REALS – Real Estate Potentials. Für die IVD-Profis ist der DIT ein Heimspiel mit starken Kontakten, frischem Wissen und neuen Techniken wie dem Smart Deal System. Für beste Chancen auf den nächsten Treffer.

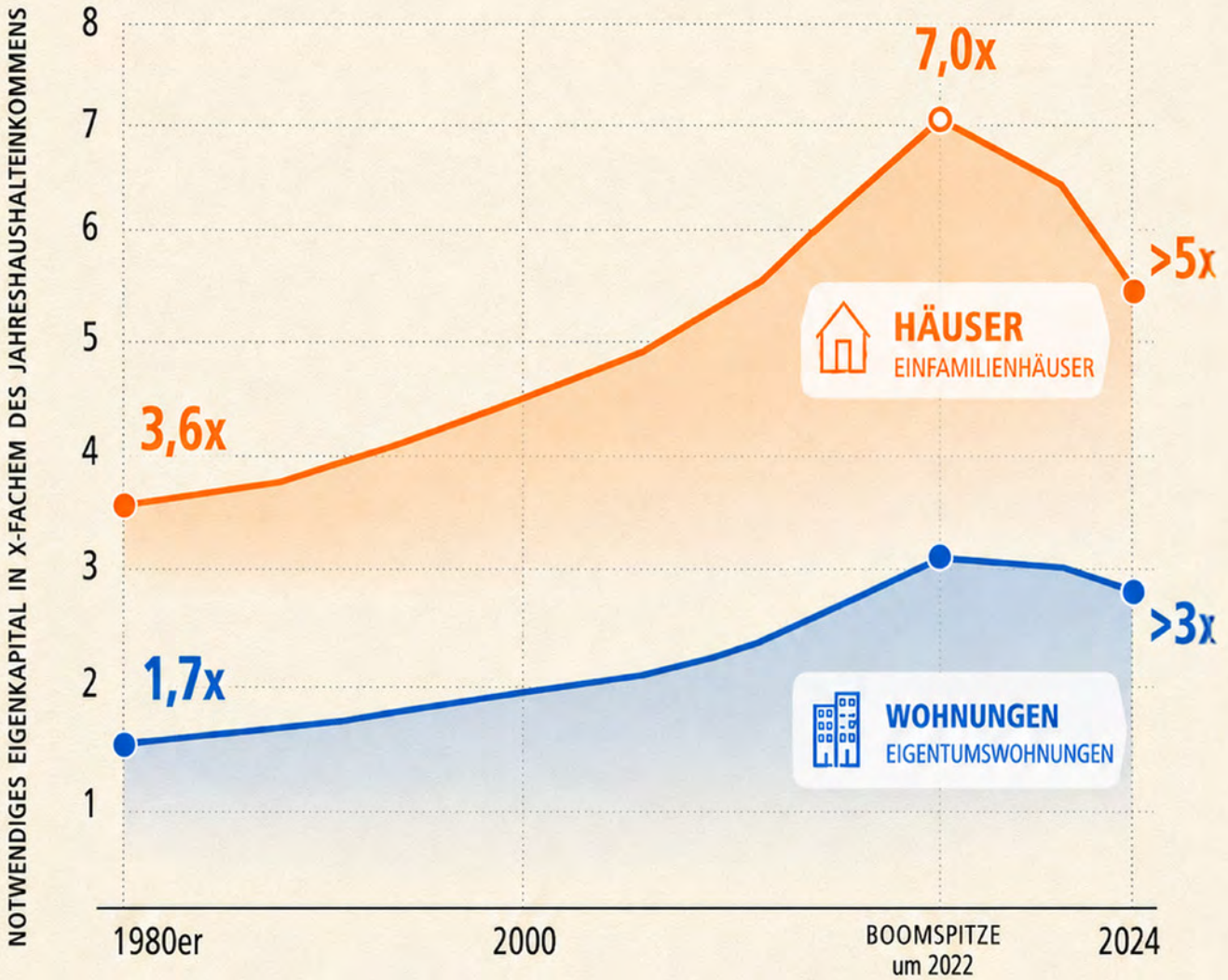
Copyright: Stadtwerke Erfurt
steigerwaldstadion-erfurt.de





Die Hürde heißt Eigenmittel

Der Weg ins Wohneigentum scheitert oft nicht an der laufenden Kreditrate, sondern am Einstieg: die beim Erwerb erforderlichen Eigenmittel sind im Verhältnis zum Haushaltseinkommen deutlich gestiegen. Für Eigentumswohnungen reichten in den 1980er-Jahren im Schnitt 1,7 Jahreseinkommen, zuletzt waren es mehr als drei; bei Einfamilienhäusern stieg der Wert von 3,6 auf mehr als fünf. Die Ansparzeit zeigt, wie lange ein Haushalt bei 20 Prozent Sparquote rechnerisch braucht, um die nötigen Eigenmittel aufzubauen. Stark erhöhte Grunderwerbsteuern verschärfen die Einstiegshürde zusätzlich. Eine Entlastung, für Selbstnutzer bis zur vollständigen Befreiung, würde den Eigentumserwerb unmittelbar erleichtern. Trotz leichter Entspannung seit der Boomspitze bleibt der Weg ins Wohneigentum deutlich steiler als früher.



| ZEIT ZUM ANSPAREN DES NÖTIGEN EIGENKAPITALS bei einer Sparquote von 20 % | 1980er | | 2024 |
|---|-------------------|--|--------------------|
| | 7 JAHRE | | 14 JAHRE |

Quelle: Kiel Institut für Weltwirtschaft / GREIX, Auswertung zu Eigenkapitalanforderungen und Erschwinglichkeit von Wohneigentum, 1980–2024.

Der wichtigste Deckel fehlt

Wohnungspolitik wird nicht an Absichtserklärungen gemessen, sondern an Türen, hinter denen Menschen ein Zuhause finden. Wer Wohnraum zu erschwinglichen Preisen ermöglichen will, muss denen vertrauen, die ihn schaffen und erhalten.

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Vor einem Jahr setzte Friedrich Merz beim Tag der Bauindustrie eine klare Marke: „Wer in Deutschland normal verdient, der muss ein normales Wohneigentum erwerben können.“ Ein Jahr später muss man sagen: Mit der jetzigen Politik rückt dieses Ziel nicht näher. 2025 wurden in Deutschland nur noch 206.600 Wohnungen fertiggestellt, 18 Prozent weniger als im Vorjahr. Diese Zahl markiert den Abstand zwischen Anspruch und trauriger Wirklichkeit. Für Wohnungssuchende zählt nicht, was geprüft und genehmigt wird. Es zählt, was gebaut und bezogen werden kann.

Wohnraum trotz Regulierung

Umso stärker ist die Leistung derjenigen, die unter diesen Bedingungen trotzdem Wohnraum schaffen. Im Neubau wie im Bestand. Trotz hoher Kosten, den zahllosen Vorschriften und eines politischen Klimas, das private Investoren zu oft misstrauisch betrachtet. Wohnraum zu erschwinglichen Preisen entsteht nicht durch immer neue Regulierung. Er entsteht derzeit trotz ihr.

Die Warnfeuer lodern

Berlin zeigt, wohin Wohnungspolitik abgleiten kann, wenn sie den Mangel verwaltet, statt ihn zu beheben. Mietendeckel, Vergesellschaftungsideen, Prüfstellen, Meldepflichten oder Mietenkataster senden ein fatales Signal. Was in der Hauptstadt als Sonderweg beginnt, kann schnell zur Blaupause für den Bund werden. Wer als Politiker Eigentum zum Risiko erklärt, untergräbt die Investitionsbereitschaft. Wer privates Kapital abschreckt, darf sich über fehlenden Neubau nicht wundern. Die Leidtragenden sind Menschen, die eine Wohnung suchen.

Diese Warnfeuer bleiben nicht auf Berlin beschränkt. Sie sind in ganz Deutschland und darüber hinaus sichtbar. Auch die anstehende Novelle des Baugesetzbuchs muss sich daran messen lassen, wie sie auf das Investitionsklima wirkt. Ein Gesetz, das Bauland mobilisieren will, darf Bauherren und private Investoren nicht teuer zu stehen kommen. Drei Monate Frist beim kommunalen Vorkaufsrecht sind zu lang.

Der Bestand entscheidet

Der größte Hebel liegt im Bestand. Dort steht nahezu der gesamte Wohnraum dieses Landes. Dort entscheidet sich, ob Menschen auch morgen noch zu erschwinglichen Preisen wohnen können. Das Gebäudemodernisierungsgesetz schafft keine belastbare Perspektive für das nächste Jahrzehnt. Eigentümer sollen investieren und langfristig planen. Dann müssen sie wissen, welche Anforderungen dauerhaft gelten. Klimaschutz braucht Verlässlichkeit. Ohne sie wird aus politischem Anspruch praktische Zurückhaltung.

Die Lage ist überspannt: Materialpreise steigen, Zinsen bleiben ein Risiko, geopolitische Krisen haben auch die deutschen Baustellen erreicht. Umso weniger darf Politik selbst zum Kostentreiber werden. Jede neue Regel muss beweisen, dass sie Wohnraum ermöglicht und nicht verhindert. Wenn die Politik immer neue Deckel erfindet, sollte sie den wichtigsten nicht vergessen: den Regulierungsdeckel! ■





Arnt von Bodelschwingh
Geschäftsführender Gesellschafter
der RegioKontext GmbH

„Wir müssen den Wohnungsmarkt wieder in Bewegung bringen“

Arnt von Bodelschwingh schaut auf Wohnungsmärkte anders als viele Politiker: weniger aus der Vogelperspektive, stärker aus dem konkreten Wohnalltag heraus. Der geschäftsführende Gesellschafter des Berliner Forschungs- und Beratungsinstituts RegioKontext hat an der Studie zum Wohnungsbau-Tag 2026 mitgewirkt und beschäftigt sich intensiv mit der Frage, warum der Wohnungsmarkt nicht nur zu wenig Wohnungen produziert, sondern auch im Bestand immer unbeweglicher wird. Im Dialog mit dem AIZ-Immobilienmagazin erklärt er, warum Deutschland mehr über tatsächliche Wohnsituationen wissen müsste und weshalb Makler und Verwalter wichtige Marktzeugen sind.

Das Gespräch führte Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Beim Wohnungsbau-Tag ging es um Neubau, Kosten und Politik. Sie setzen früher an: bei der Frage, warum Menschen in Wohnungen bleiben, die eigentlich nicht mehr zu ihrem Leben passen. Was erfährt man über den Wohnungsmarkt, wenn man so hinschaut?

Arnt von Bodelschwingh: Die Öffentlichkeit schaut vor allem auf den Bereich des Immobilien- und Wohnungsmarktes, in dem viel Dynamik spürbar wird: auf Preise bei neuen Mietverträgen, auf die Zahl der neu gebauten Wohnungen, auf die Konditionen für dieses Marktsegment und so weiter. Dieses eher agile Marktende ist aber nur teilweise aussagekräftig für das gesamte Marktgeschehen. Viel mehr Wohnungen befinden sich im Bestand, und sehr viele Wohnungen sind zurzeit gar nicht am Markt verfügbar. Die große Zahl laufender Mietverträge bleibt vielfach unsichtbar. Auch wir Datenanalysten können uns den dortigen Bedingungen nur mittelbar annähern.

Beim Wohnungsbau-Tag war viel vom „eingefrorenen Wohnungsmarkt“ die Rede. Was genau ist eingefroren?

Das Bild legt den Fokus auf den „unsichtbaren Riesen Bestand“. Es illustriert unseren Befund, dass im Wohnungsbestand derzeit immer weniger passiert. Aus unterschiedlichsten Gründen wird immer seltener umgezogen. Das hat mit der Spreizung zwischen Neuvertragsmieten und laufenden Bestandsmieten zu tun, aber auch mit Unsicherheiten über die künftige Kaufkraft und einem fehlenden Angebot im Nahraum. Im Ergebnis verliert der Wohnungsmarkt immer mehr die Fähigkeit, Wohnraum bedarfsgerecht zu verteilen.

Ist die Wohnungskrise also nicht nur ein Mengenproblem, sondern auch ein Beweglichkeitsproblem?

Exakt. Wenn es uns gelänge, das Umzugsgeschehen wieder in Gang zu bringen, hätten mehr Haushalte die Chance, eine besser passende Wohnung zu finden. Denn machen wir uns nichts vor: Die Pro-Kopf-Wohnfläche, die wir heute in Deutsch-

land haben, ist rechnerisch eigentlich auskömmlich. Das Problem liegt auf einer anderen Ebene: Wir können bei Wohnungen nicht beliebig einen Quadratmeter abgeben oder hinzutun.

Warum ist es so wichtig, nicht nur über Bevölkerung, sondern über Haushalte zu sprechen?

Sie sprechen ein großes Dilemma an: Auf der analytischen Ebene haben wir es mit Köpfen und Quadratmetern zu tun. Auf der Handlungsebene, also am Markt, geht es hingegen um angebotene Wohnungen und nachfragende Haushalte. Hinzu kommt: Die Haushalte werden in Deutschland durchschnittlich immer kleiner. Das bedeutet, dass wir selbst bei stabiler Bevölkerung eine wachsende Zahl an Haushalten haben. Solange wir keine tiefgreifenden Schrumpfungseffekte verzeichnen, wird die Dynamik der Haushaltszahlen deutlich höher sein als die der Bevölkerung. Seit 2000 kamen in Deutschland über 3,5 Millionen Haushalte hinzu.

Trügt also die Hoffnung, der demografische Wandel werde den Wohnungsmangel irgendwann von selbst lösen?

So ist es. Der demografische Wandel macht uns eher noch einen weiteren Strich durch die Rechnung. Durch die steigende Lebenserwartung zementieren sich ungünstige Wohnflächenverteilungen noch länger. Wenn wir dieses Eis nicht gebrochen bekommen, müssen wir rechnerisch immer mehr Neubau realisieren, um alle Haushalte angemessen zu versorgen – in Zeiten unsicherer Zinsen und steigender Baukosten.

Makler und Verwalter erleben vor Ort, warum Menschen nicht umziehen. Wird dieses Praxiswissen ausreichend genutzt?

Mein Eindruck ist, dass das Problem inzwischen erkannt und verstanden wird. Statt „bauen, bauen, bauen“ hören wir in letzter Zeit sehr häufig das Beispiel der eigenen Eltern, die „auf so viel Wohnfläche wohnen“. Aber es fehlen die Instrumente.

Und um Instrumente einsetzen zu können, fehlen auch wichtige Informationsgrundlagen.

Sie haben von einer „Wohnungsversorgung im Nebel“ gesprochen. Wo fehlt der Durchblick?

Manchmal hat man den Eindruck, wir sind Weltmeister der Mittelwerte. Aber Durchschnitte bedeuten nicht automatisch auch Durchblick. Wir wissen aus der Wohnungswirtschaft, dass es aus unterschiedlichsten Gründen sehr wenig Informationen über die Wohnsituationen hinter laufenden Mietverträgen gibt. Je länger ein Mietvertrag besteht und je weniger eine Wohnungsgesellschaft über den Haushalt weiß, der in der konkreten Wohnung lebt, desto schwieriger wird die Planung.

Wir wissen viel über Gebäude. Wissen wir zu wenig über die Menschen, die darin wohnen?

Genau da liegt das Problem. Wir haben kein Gefühl dafür, ob Mieterhaushalte eigentlich in angemessenen oder ungünstigen Verhältnissen wohnen. Wir wissen nicht, ob die Wohnung in einigen Jahren genauso gut passen wird wie heute. Und wir wissen schon gar nicht, ob die Probleme vom Haushalt selbst überhaupt wahrgenommen werden.

Wie erhebt man solche Informationen, ohne dass Menschen sich kontrolliert fühlen?

Das erfordert viel Fingerspitzengefühl. Wir erproben derzeit verschiedene Zugänge. Oft kommt es auf den Absender an. Außerdem spielt eine große Rolle, für welchen Zweck man um diese Informationen bittet. Da macht es einen großen Unterschied, ob der Vermieter oder die Bürgermeisterin fragt, ob es ein Forschungsinstitut oder die Förderbank ist – oder jemand ganz anderes.

Sie arbeiten mit dem Begriff „Wohnkontext“. Was meinen Sie damit?

Es geht um die Verbindung von Wohnung, Haushalt und Lebenssituation. Die berühmten Durchschnittswerte verschlucken die entscheidenden Details. Wenn wir heute rechnerisch 50 Quadratmeter pro Kopf zur Verfügung haben, sehen wir nicht, dass Millionen Menschen auch in viel zu kleinen Wohnungen wohnen – oder auf sehr großzügiger Fläche. Der Mittelwert kennt den konkreten Fall und die konkrete Verteilung nicht. Das möchten wir knacken, indem wir zwischen Passgenauigkeit, Langfristigkeit und Zufriedenheit eine statistische Schnittmenge bilden.

Können Sie diese drei Kriterien an einem Beispiel erklären?

Unsere bisherigen Analysen zeigen, dass die Zielgenauigkeit in der Ansprache stark von diesen drei Themen abhängt. Stellen Sie sich eine ältere Dame im Ruhestand vor, die allein in einer Wohnung lebt, die sie früher mit ihrem inzwischen verstorbenen Ehemann und den ausgezogenen Kindern geteilt hat. Bei der Passgenauigkeit liegen die Fragen auf der Hand. Aber ist die Wohnung auch im hohen Alter geeignet? Denken wir etwa an Barrieren oder an die Unterhaltung einer so großen Wohnung.



Selbst bei stagnierender Bevölkerungszahl haben wir eine wachsende Nachfrage.

Solange diese Person zufrieden mit ihrer Situation ist, müssen wir sie ganz anders ansprechen als jemanden, der schon länger mit seiner Wohnsituation fremdelt. Mit unzufriedenen Menschen kommt man in der Regel gut ins Gespräch.

Warum ziehen Menschen um? Reicht „zu groß“ oder „zu klein“ als Motiv?

Die Faktoren sind vielfältig und individuell sehr unterschiedlich gewichtet. Häufig bildet sich über die Zeit ein Bündel von Umzugsmotiven, bis ein konkreter Anlass den Ausschlag gibt: ein neuer Job, ein Enkelkind in der Nähe oder eine Wohnsituation, die schon länger nicht mehr passt.

Warum braucht der Bestand Neubau, um wieder in Bewegung zu kommen?

Wenn in einem Siedlungszusammenhang überhaupt keine kompakten Mietwohnungen vorhanden sind oder angeboten werden, werden wir niemanden zum Umzug bewegen können, der eine eigentlich zu große Wohnung freimachen will. Neubau kann hier wichtige Impulse setzen, wenn er treffsicher erfolgt und gezielt die Anforderungen bedient, die in der jeweiligen Situation bestehen.

Die These „Bestand besser nutzen statt neu bauen“ greift also zu kurz?

Ja. Bedürfnisse ändern sich, und damit ändern sich auch die Anforderungen an den Wohnraum. Selbst bei stagnierender Bevölkerungszahl haben wir eine wachsende Nachfrage. Bestehende Gebäude kommen ans Ende ihrer Lebenszeit und sind ab einem bestimmten Punkt sinnvollerweise zu ersetzen. Und wir müssen unsere Städte weiterbauen und besser machen. Gerade um eine bessere Nutzung des Bestehenden zu induzieren, braucht es am eingefrorenen Wohnungsmarkt den Neubau als Impulspunkt.

Warum helfen kleine Wohnungen auch Familien?

Kleine Wohnungen im Neubau helfen größeren Haushalten dann, wenn sie auf kleine Haushalte abzielen, die aktuell noch familientaugliche Wohnungen belegen. Über fünf Millionen Einpersonenhaushalte wohnen aktuell auf 80 Quadratmetern und mehr. Diese Haushalte können wir nicht zwingen umziehen. Wir können sie nur durch besser passende, bezahlbare und im räumlichen Nahfeld lokalisierte neue Angebote aktivieren. Hier muss ein wirklich attraktiver Strauß gebunden werden.

Was macht eine solche Alternative attraktiv?

Die Nähe zum angestammten Wohnort ist immens wichtig. Wir sagen immer, dass die neue Wohnung innerhalb der angestammten Gassirunde liegen muss. Dann kann das Angebot schnell überzeugend werden. Wir müssen dieses Thema auch im Zusammenhang von selbstgenutzten Eigenheimen und passenden Angeboten im Geschosswohnungsbau denken. Wenn dieser Transfer gelingt, werden wir nennenswerte Hebel-effekte sehen.

Sind Makler und Verwalter eine Art Frühwarnsystem für lokale Wohnungsmarktprobleme?

Bei uns bewähren sich Makler und Verwalter wie auch andere Akteure schon heute als wichtige Elemente eines Frühwarnsystems. Ihre Befunde entstehen sehr nah am Marktgeschehen. Ein gutes Beispiel ist das Wohnungsmarktbarometer für Berlin, das wir seit mehr als 15 Jahren für die Investitionsbank Berlin durchführen. Darin werden alle wichtigen Akteure gebeten, ihre aktuelle Markteinschätzung zu geben. Dieses Instrument hat sich sehr bewährt und weist regelmäßig frühzeitig auf kommende Problemlagen hin.

Ist Bezahlbarkeit der Realitätscheck für alle wohnungspolitischen Ziele?

Ja. Mir ist völlig klar, dass Bezahlbarkeit ein sehr individuelles Kriterium ist. Aber eine „Lösung“, die nicht bezahlbar ist, kann keine echte Lösung werden. Wichtig ist, alle Komponenten der Wohnkosten im Blick zu behalten. Es geht nicht nur um die

Nettokaltmiete, sondern auch um kalte und warme Betriebskosten – und um Aspekte wie die Angemessenheit der Wohnung oder die Dauerhaftigkeit der Wohnsituation. Erst im Gesamtpaket kann man Bezahlbarkeit tatsächlich bewerten.

Die Branche hört seit Jahren: schneller, einfacher, günstiger bauen. Reicht das?

Wenn wir ehrlich sind, beneidet doch niemand die Politik um dieses Dilemma. Allein mit weniger Verwaltung, Regulatorik oder Fördermitteln wird man die Herausforderungen nicht bewältigen. Wir müssen neue Wege einschlagen – technisch, in der Organisation des Wohnens und in der Verknüpfung von Neubau und Bestand. Es muss innovativer, intelligenter und integrierter werden.

Was passiert mit dem mittleren Marktsegment, wenn freifinanzierter Neubau immer teurer wird?

Wir sehen mit Sorge, dass zwischen einem teils stark subventionierten Bereich und den Spitzenmieten die Lücke immer größer wird. Für die Mitte der Gesellschaft fehlen die passenden Wohnungen. Dadurch erhöht sich die Nachfrage in den Segmenten darunter – dort, wo sie ohnehin schon am höchsten ist. Zugleich sehen wir zunehmend rechnerisch überbelegte Wohnungen: Nach der Definition der EU-Sozialstatistik leben in Deutschland bis zu zehn Millionen Menschen in zu kleinen Wohnungen. Gerade für die mittleren Nachfrage-segmente sehe ich Chancen, im Bestand Potenziale zu erschließen. Sonst schaut der gesellschaftliche Mittelstand immer mehr in die Röhre.

Was würden Sie einem mittelständischen Makler- oder Verwaltungsunternehmer für die nächsten fünf Jahre raten?

Das Wirtschaftsgut Wohnimmobilie wird weiter funktionieren. Es ist aber nichts für Glücksritter, sondern für Menschen mit langfristiger Perspektive, Ausdauer und der Fähigkeit, neue Entwicklungen zu antizipieren. Zentral wird sein, Klarheit darüber zu gewinnen, wie der eigene Bestand wirksam dekarbonisiert werden kann. Mit den neuen Energielösungen werden wir stärker in der Logik der warmen Wohnkosten denken müssen. Damit sind wir wieder bei der Bezahlbarkeit. ■

immoXXL

www.immoXXL.de

Maklerwebseiten KI-ready

- ✓ Sichtbar bei Google.
- ✓ Bereit für KI-Suche.
- ✓ Gemacht für mehr Anfragen.



Das Gebäudemodernisierungsgesetz

Neue Vorgaben für Heizung und Gebäudeeffizienz

Das Bundeskabinett hat am 13. Mai 2026 den Entwurf des neuen Gebäudemodernisierungsgesetzes (GModG) beschlossen. Er ist viel mehr als nur eine Novelle des GEG aus dem Jahr 2023 („Heizungsgesetz“): Er setzt gleichzeitig große Teile der Europäischen Gebäudeeffizienzrichtlinie (EPBD) in deutsches Recht um. Zu beachten ist, dass die gesetzliche Vorgabe der Klimaneutralität zum 1. Januar 2045 weiterhin gilt: Fossile Brennstoffe dürfen ab diesem Datum auch zur Beheizung von Gebäuden nicht mehr genutzt werden.

Von Henner Schmidt

Dies sind die wesentlichen Regelungen des GModG:

Zugelassene Heizungstechnologien

Gas- und Ölheizungen sind nun auch nach dem 1. Juli 2026 als Option wieder allgemein zugelassen. Sie müssen aber einen stufenweise steigenden Anteil an Biobrennstoffen oder Wasserstoff nutzen („Biotreppe“). Dieser beginnt 2029 mit zehn Prozent, liegt 2035 bei 30 Prozent und erreicht 2040 60 Prozent. Die Beimischungsquote wird damit über den 1. Juli 2026 hinaus verlängert; der Wert für 2029 wird von 15 auf zehn Prozent geändert. Alle anderen Werte und Stufen bleiben wie bisher bestehen. In vermieteten Gebäuden muss nun im Gegenzug der Vermieter die Hälfte der Kosten des beigemischten Biogases, der Gasnetzentgelte und der CO₂-Kosten zahlen, unabhängig vom Zustand des Gebäudes.

Wer Gas-/Öl-Hybridheizungen in Verbindung mit einer Wärmepumpe, Solarthermie oder fester Biomasse neu einbaut, wird von der „Biotreppe“ befreit. Weitere zugelassene Heizungslösungen sind unverändert: Wärmepumpen, solarthermische Anlagen, Biomasse, fest, flüssig oder gasförmig, oder der Anschluss an ein Wärmenetz. In bestimmten Fällen, bei sehr hoher Gebäudeeffizienz, sind auch Stromdirektheizungen zulässig. Die Regelung, dass über 30 Jahre alte Konstanttemperaturkessel stillgelegt werden müssen, wurde gestrichen. Damit kann jede bestehende Heizung weiterbetrieben werden, solange sie noch funktioniert.

Gebäudeeffizienz

Der Neubaustandard wird zunächst nicht verändert. Ab 2030 sind jedoch alle neuen Gebäude als Nullemissionsgebäude zu errichten. Zum ersten Mal werden auch Sanierungszwänge im Gebäudebestand gesetzlich verankert, und zwar für Nichtwohngebäude. Diese müssen zum 1. Januar 2030 und zum 1. Januar 2033 bestimmte Mindestwerte der Gebäudeeffizienz erreichen. Die europäische Vorgabe, die Effizienz des gesamten Wohngebäudebestandes im Mittel zu erhöhen, wird dadurch angegangen, dass bei größeren Renovierungen („10-Prozent-Regelung“) ein deutlich höheres Effizienzniveau als bisher erreicht werden muss. Eine Regelung, die den europäischen Ansatz umsetzt, gezielt die schlechtesten Gebäude anzugehen („worst first“), sieht das GModG dagegen nicht vor.

Energieausweise und Gebäudeeffizienzklassen

Für Nichtwohngebäude werden neue Gebäudeeffizienzklassen auf einer neuen Skala von A bis G definiert. Für Wohngebäude bleiben die Gebäudeeffizienzklassen unverändert, obwohl die EPBD eine neue Klassifizierung fordert. Energieausweise werden in Zukunft deutlich umfangreicher. Bestehende Energieausweise behalten aber innerhalb ihrer Geltungsdauer von zehn Jahren ihre Gültigkeit. Der Energieausweis als Verbrauchsausweis ist künftig nur noch bei reinen Wohngebäuden zugelassen, ansonsten ist ein Bedarfsausweis zu erstellen.

Weitere Vorgaben aus der EPBD

Das GModG setzt zusätzlich Vorgaben zu Solarpflichten, Gebäudeautomation und zur Elektromobilitäts-Infrastruktur aus der EPBD um. Dabei werden die europäischen Regelungen 1:1 übernommen. Solarpflichten bestehen demnach nur für Nichtwohngebäude und Neubauten, nicht für Wohngebäude im Bestand. Mehrere Bundesländer haben jedoch solche Solarpflichten bereits eingeführt. Bei der Elektromobilitäts-Infrastruktur werden gegenüber dem heutigen GEIG die Schwellenwerte abgesenkt und die Verpflichtungen zur Errichtung von Ladeverkabelungen und Ladestationen erhöht.

Sonstiges

Die 2025 ausgelaufene „Innovationsklausel“ (§ 103 GEG/GModG) wird bis 2030 wieder verlängert. Demnach können im Neubau und bei Renovierung die gesetzlich festgelegten Gebäudeeffizienzvorgaben durch andere Maßnahmen ersetzt werden, die zu gleichwertigen Treibhausgasemissionen des Gebäudes führen. Dies bietet Gebäudeeigentümern mehr Optionen, die CO₂-Emissionen ihres Gebäudes zu reduzieren. Das GModG soll 2030 überprüft werden, wenn die Klimaziele im Gebäudesektor nicht erreicht werden, was wahrscheinlich ist. Das Gesetz hat damit gewissermaßen ein eingebautes Verfallsdatum. Somit besteht weiter Unsicherheit, wie die gesetzlichen Vorgaben ab 2030 neu gestaltet werden.

Es wird vieles anders, aber nicht unbedingt einfacher

Kommentar von Henner Schmidt

Der Entwurf des Gebäudemodernisierungsgesetzes ist an den Zielen zu messen, mit denen er verbunden wurde: Es sollte einfacher, technologieoffener, pragmatischer und machbarer werden sowie Bürokratie abbauen. Diese Ziele werden mit dem vorliegenden Entwurf nur eingeschränkt erreicht.

Technologieoffenheit im Heizungskeller?

Wie wirken sich die neuen Regelungen auf die Wahlfreiheit bei der Heizungstechnologie aus? Die Antwort ist je nach Heizungstyp zu differenzieren:

• Gas- und Ölheizungen

Neue Gas- und Ölheizungen wieder zuzulassen, erhöht die Auswahl für Hauseigentümer. Im vermieteten Bestand wird diese Option durch die neu im Mietrecht geschaffenen Kosten und Risiken für Vermieter de facto aber unmöglich gemacht. Keinem Vermieter kann geraten werden, sich auf das Risiko einzulassen, große Teile der Heizkosten selbst bezahlen zu müssen, unabhängig vom Verbrauchsverhalten der Mieter.

Für Einfamilienhäuser werden Gas und Öl dagegen wieder mögliche Optionen. Allerdings werden die Gasnetze zum Teil zurückgebaut werden. Das Bundeskabinett hat dazu gerade die gesetzlichen Regeln für den Gasnetzrückbau verabschiedet. Demnach können Gasnetzbetreiber ihren Kunden mit einer Frist von zehn Jahren den Gasanschluss kündigen und Neuanschlüsse ablehnen. Deshalb ist dringend zu raten, die Wärmeplanung der eigenen Kommune und die Pläne des lokalen Gasnetzbetreibers zur Zukunft des Gasnetzes zu prüfen. Ebenso sind die künftigen Kostenentwicklungen bei Erdgas, Biogas und CO₂-Kosten im Auge zu behalten.

• Gasetagenheizungen

Die Sonderregelungen für Gasetagenheizungen wurden gestrichen. Hier wurde Bürokratieaufwand abgebaut.

• Wärmenetze

Fern- und Nahwärme werden als Optionen eher unattraktiv. Die ungelöste Reform der Wärmelieferverordnung bremst weiterhin viele Projekte. Gleichzeitig könnten von der Bundesregierung angedachte neue Regelungen die Preise weiter erhöhen. Eine faire Regulierung der Wärmelieferung bleibt dringend erforderlich.

• Weitere technische Lösungen

Anders als im bisherigen GEG ist im GModG der Katalog möglicher Heizungslösungen abgeschlossen. Die Offenheit für mög-

liche weitere Technologien wie im alten GEG („Der Gebäudeeigentümer kann frei wählen, mit welcher Heizungsanlage die Anforderungen ... erfüllt werden.“) ist entfallen; es wird nur noch allgemein auf „innovative Lösungen“ verwiesen.

Stromdirektheizungen werden im GModG noch restriktiver gehandhabt als bisher im GEG, insbesondere der Ersatz schon bestehender Stromdirektheizungen erschwert.

Die Wasserstoff-Option wird vereinfacht und auf zusätzliche Wasserstoffarten erweitert.

Im Ergebnis bleibt es in der Praxis im Wesentlichen bei den Lösungen des alten GEG: Wärmepumpen, Biomasseheizungen und Hybridheizungen stehen weiterhin im Vordergrund, außerdem, mit Einschränkungen, der Anschluss an ein Wärmenetz.

Auswirkungen der neuen Regeln zur Gebäudeeffizienz

Bei der Gebäudeeffizienz ist die Bewertung gemischt:

• Sanierung von Nichtwohngebäuden im Bestand

Die Sanierungspflichten der EPBD für Nichtwohngebäude werden vergleichsweise pragmatisch umgesetzt.

• Sanierung von Wohngebäuden im Bestand

Der gewählte Ansatz erscheint nicht zielführend. Besonders ineffiziente Gebäude der heutigen Klassen G und H werden nicht gezielt adressiert, obwohl der europäische Ansatz („worst first“) genau darauf abzielt. Zusätzliche Instrumente sind daher erforderlich. ■



Henner Schmidt

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

Ein Jahr „Jede Wohnung zählt“ in Hamburg

Was sich bewegt hat. Und was nicht.

Wer mehr Wohnungen will, muss auch für mehr Akzeptanz von Wohnungsbau werben. Genau hier setzt die Hamburger Kampagne „Jede Wohnung zählt“ an. Ein Jahr nach dem Start zeigt sich: Sie hat die Debatte verändert — aber noch nicht den Markt.

Von Anika Schönfeldt-Schulz, Vorsitzende des IVD Nord

Als wir am 24. März 2025 — drei Wochen nach der Hamburger Bürgerschaftswahl — gemeinsam mit dem BFW Nord, dem Grundeigentümer-Verband Hamburg und dem VNW die Kampagne „#jedeWohnungzaehlt“ star-

teten, war die Lage eindeutig: Der Wohnungsbau war eingebrochen, die Stimmung gegen Neubau hatte sich verfestigt, und die Politik wirkte der Aufgabe nicht mehr gewachsen. Mein Hamburger Vorstandskollege Carl-C. Franzen hat es zum

Start auf den Punkt gebracht: Es geht um alle Formen des Wohnens: geförderter Wohnungsbau, frei finanzierte Mietwohnungen, Eigentum. Auch die gesellschaftliche Mitte braucht Angebote. Ein Jahr später lässt sich Bilanz ziehen. Sie fällt gemischt aus.



jede
Wohnung
zählt

Nur mit gemeinsamer Anstrengung schaffen wir es, die Wohnungsnot zu lindern, soziale Ungerechtigkeiten auszugleichen und den Wirtschaftsstandort Deutschland zu sichern.

Weil es nur gemeinsam geht!

www.jedewohnungzaehlt.de

Was die Kampagne erreicht hat

Plakate an Baustellen, City-Trucks, Video-wände, Social Media, eine Sonder-sendung bei Radio Hamburg, eine wach-sende Liste unterstützender Unternehmen und Kanzleien: Die Kampagne hat geleistet, was eine Akzeptanz-Kampagne erreichen kann: Sichtbarkeit. Wohnraum-mangel war 2025 in Hamburg nicht mehr die Klage einzelner Verbände, sondern Teil des öffentlichen Stadtgesprächs. Wir haben in der täglichen Arbeit gespürt: Es ist nicht mehr peinlich, öffentlich für mehr Wohnungsbau einzutreten. Auch das ist ein Ergebnis. Inzwischen ist die Kampagne über Hamburg hinaus auf Schleswig-Holstein ausgeweitet worden.

Was sich politisch bewegt hat

Im selben Zeitraum sind Entscheidungen gefallen, die in dieselbe Richtung weisen wie unsere Forderungen. Seit Ende Oktober 2025 gilt der „Bau-Turbo“. In Hamburg wurden auf dieser Grundlage in den ersten vier Monaten bereits 746 Baugenehmigungen und Bauvorbescheide erteilt, weitere rund 1.100 Wohneinheiten werden derzeit geprüft. Zum 1. Januar 2026 ist die novellierte Hamburgische Bauordnung in Kraft getreten: mit Genehmigungsfreistellungen für kleinere Wohngebäude, deutlich erleichtertem Bauen im Bestand und einem länder-

Die erste Adresse für gute Leads

Aroundhome

Ihre Aufträge sind unser Auftrag.



Nur vorqualifizierte Kontakte



Persönlicher Ansprechpartner



Keine festen Vertragslaufzeiten

QR-Code scannen
und durchstarten!



Aroundhome



**#jede
Wohnung
zählt**

Nur mit gemeinsamer Anstrengung schaffen wir es, die Wohnungsnot zu lindern, soziale Ungerechtigkeiten auszugleichen und den Wirtschaftsstandort Deutschland zu sichern.

Weil es nur gemeinsam geht!

www.jedewohnungzaehlt.de

übergreifend digitalen Genehmigungsverfahren. Der Hamburg-Standard zum vereinfachten Wohnungsbau ergänzt das Reformpaket.

Ich wäre vorsichtig, all das auf das Konto unserer Kampagne zu buchen. Kausalität in der Politik ist selten so sauber. Aber es lässt sich sagen: Die Kampagne war Teil einer Welle, in der die Wohnungswirtschaft nicht länger defensiv argumentiert hat. Sie hat gezeigt, dass es für mutigere Reformen Rückenwind aus der Branche gibt. Und das hat die Debatte parteiübergreifend verändert.

Wo wir trotzdem stehen

Hamburg hat 2025 nur 6.734 Wohnungen genehmigt. Der Senat hatte das Ziel formuliert, 10.000 Wohnungen jährlich genehmigen zu wollen. Das Frühjahrsgut-

achten 2026 prognostiziert bundesweit rund 215.000 Fertigstellungen bei einem Bedarf von 257.400 Wohnungen jährlich bis 2040. Die Bauwirtschaft liegt rund 25 Prozent unter dem Niveau von 2022. Wer also fragt, ob die Kampagne den Wohnungsmarkt gerettet hat: Sie hat ihn nicht gerettet. Sie hat das Bewusstsein verändert. Das ist viel. Aber es ist nicht alles.

Eine neue Spannung, die wir ehrlich benennen müssen

Im Oktober 2025 haben die Hamburger per Volksentscheid beschlossen, dass die Stadt bereits 2040 klimaneutral werden muss – fünf Jahre früher als vom Senat geplant. Dieses Votum verdient Respekt. Es bedeutet aber zugleich, dass im Wohnungsbau zwei legitime Ziele in Reibung geraten: Klimaschutz und Bezahlbarkeit. Wer beides ernsthaft will,

braucht klare Finanzierungs- und Förderkonzepte. Sonst wird das eine zulasten des anderen umgesetzt. Aus Sicht des IVD Nord ist das die zentrale wohnungspolitische Aufgabe der kommenden Jahre, und sie ist noch nicht gelöst.

Was wir aus der Beratungspraxis sehen

Wir Makler erleben jeden Tag, was die Statistik nur abstrakt abbildet: Familien, die in Hamburg einen Job annehmen wollen und keine Bleibe finden. Senioren, die sich verkleinern möchten und nichts Bezahlbares bekommen. Junge Paare, die nicht aus dem Kinderzimmer der Eltern herauskommen. Genau hier setzt die Kampagne an. Und genau hier ist sie noch lange nicht überflüssig.

Wie es weitergeht

Die Kampagne wird fortgesetzt, und sie soll wachsen. Das Bündnis ist von Anfang an offen angelegt: Andere Verbände, andere Regionen, andere Unternehmen können sich anschließen. Aus Sicht des IVD Nord ist das auch eine Aufgabe für alle Kollegen im Bundesgebiet. Besonders für die Maklerschaft, die täglich an der Schnittstelle zwischen Suchenden und Anbietern steht. Tragen wir das Anliegen in unsere Märkte. Wohnungsbau ist kein norddeutsches Thema. Er ist ein nationales.

Eine ehrliche Bilanz nach einem Jahr: Wir haben die Stimmung gedreht. Den Markt haben wir noch nicht gedreht. Beides zusammen ist die Aufgabe der nächsten Jahre. ■



Anika Schönfeldt-Schulz

ist Vorsitzende des IVD Nord.

diT

DEUTSCHER
IMMOBILIENTAG
2026



Jetzt anmelden

18. UND 19. JUNI
STEIGERWALDSTADION
ERFURT



deutscher-immobilientag.de

ivd DIE IMMOBILIEN
UNTERNEHMER.

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 Moderation: Julia Menger | Loge Moderation: Oliver Hennig | Kabine Moderation: Peter Graf | Masterclass Moderation: Niels Breiholdt |
|---|--|--|---|
| <p>14:00 - 15:30 Verkaufs- und Vertriebsstraining</p> <p>Wie du mit den richtigen Strategien mehr Alleinaufträge gewinnst Maximilian Wolf</p> <p>Mehr Umsatz? Dann hör auf, alle gleich zu behandeln Nicole Kistner</p> <p>Wie Käufer wirklich suchen – und Makler daraus Geschäft machen Dr. Gesa Crockford</p> <p>Besser.Gemeinsam.Machen: Der Bundesvorstand gibt den Startschuss für das Smart Deal System.</p> | <p>14:00 - 15:30 Verwaltertraining</p> <p>Verwalterentgelt-Studie 2026: Marktdaten, Spannen, Trends Prof. Dr. Marco Wölfle und Frank Gülle</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 & Don'ts bei Beschluss und Umsetzung Cathrin Fuhrländer</p> | <p>14:00 - 15:30 Sachverständigentaining</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>14:00 - 15:30 Intensiv-Workshop mit Immowelt</p> <p>Welcher Lead passt besser zu mir – Tisch oder Telefon? Nils Höhme & Shezad Abid Bhatti</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>16:15 - 17:00</p> <p>Live-Podcast 1a LAGE: Preise, Zinsen, Trends – wie ist die Lage am Immobilienmarkt? Prof. Dr. Michael Voigtländer & Hauke Wagner</p> | <p>16:15 - 17:00</p> <p>Maklersprechstunde: Makler der Zukunft – Spezialist oder Generalist? Moderation: Georg Ortner Gäste: Jeanette Kuhnert, Dr. Rainer Reddehase FRICS und Anika Schönfeldt-Schulz</p> | <p>16:15 - 17:00</p> <p>Verwaltersprechstunde: Zeitfresser in der Immobilienverwaltung – wie Sie Zeit zurückgewinnen Moderation: Laura Eckert-Rinaldo, Gäste: Markus Jugan, Michaela Knodt, Robert Steinmann und Jörg Wanke</p> |
|---|--|--|

17:10 - 18:00

Zieht euch warm an, es wird heiß! Sven Plöger

powered by ista
Switch to Smart



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



Martin Fischer
Deutsche Energie-
Agentur (dena)



Cathrin Fuhrländer
Rechtsanwältin



Peter Graf
Deutsche Immobilien-
Akademie



Carolin Hegenbarth
IVD-Bundes-
geschäftsführerin



Oliver Hennig
Referent für
Verwalterfragen



**Prof. Rainer
Hummelsheim**
Bundesfachausschuss
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



Freitag | 19. Juni

| Stadion Moderation: Julia Menger | Loge Moderation: Annett Engel-Lindner | Kabine Moderation: Peter Graf | Masterclass Moderation: David Kalläne |
|---|---|---|---|
| <p>10:00 - 11:30 Markt & Mindset</p> <p>Mentale Champions League: Trainingsmethoden aus dem Spitzensport Michael Draksal</p> <p>Nicht schon wieder KI – Buzzword oder echter Mehrwert? Klaus Saloch</p> | <p>10:00 - 11:30 Business-Knigge-Training mit Annett Schlegel</p> <p>Souverän im Gespräch: Small Talk, Etikette & Networking ohne Fettnäpfchen</p> <p>Starker erster Eindruck: Dresscode, Auftreten & Tischkultur im Business</p> | <p>10:00 - 11:30 Maklertraining I</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>10:00 - 11:30 Intensiv-Workshop mit Wohnglück</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, Jan Wagner (Kabine)

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

| | | |
|---|--|--|
| <p>13:00 - 14:30 KI-Training mit Jacasa</p> <p>Raumgewinn – In neuen KI-Suchwelten zur starken Marke Elias Indrich & Björn Kolbmüller</p> <p>Mannschaftsaufbau – KI-Assistenten für alle Büropositionen Felix Schlenther & Björn Kolbmüller</p> <p>Am Ball bleiben – Kontakte bespielen, Aufträge gewinnen Björn Kolbmüller</p> | <p>13:00 - 14:30 Maklertraining II</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>13:00 - 13:30 Verwaltertraining II</p> <p>Energieeffizient und zukunftssicher – So gelingt die energetische Modernisierung in WEGs Martin Fischer</p> <p>13:45 - 14:15 Ausbildungstraining</p> <p>Ausbildung in der Praxis: Wie Sie Azubis gewinnen, gut begleiten und gezielt entwickeln Oliver Hennig</p> |
|---|--|--|

14:30 - 15:15 Halbzeitpause

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



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



Jetzt Tickets sichern



Georg Ortner
Verkaufstrainer



Dr. Christian Osthus
IVD-Geschäftsführer,
Syndikusrechtsanwalt



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



DMIT



DEUTSCHER
IMMOBILIENTAG
2026

MANNSCHAFTSLEISTUNG

AUSSTELLER & PARTNER



BACKBONE



DOMUS



SULAS
Laborservices GmbH



Empro⁺



FIO



immobilie1



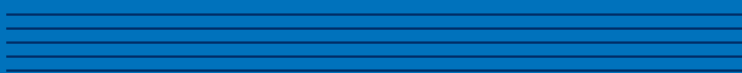
JACASA

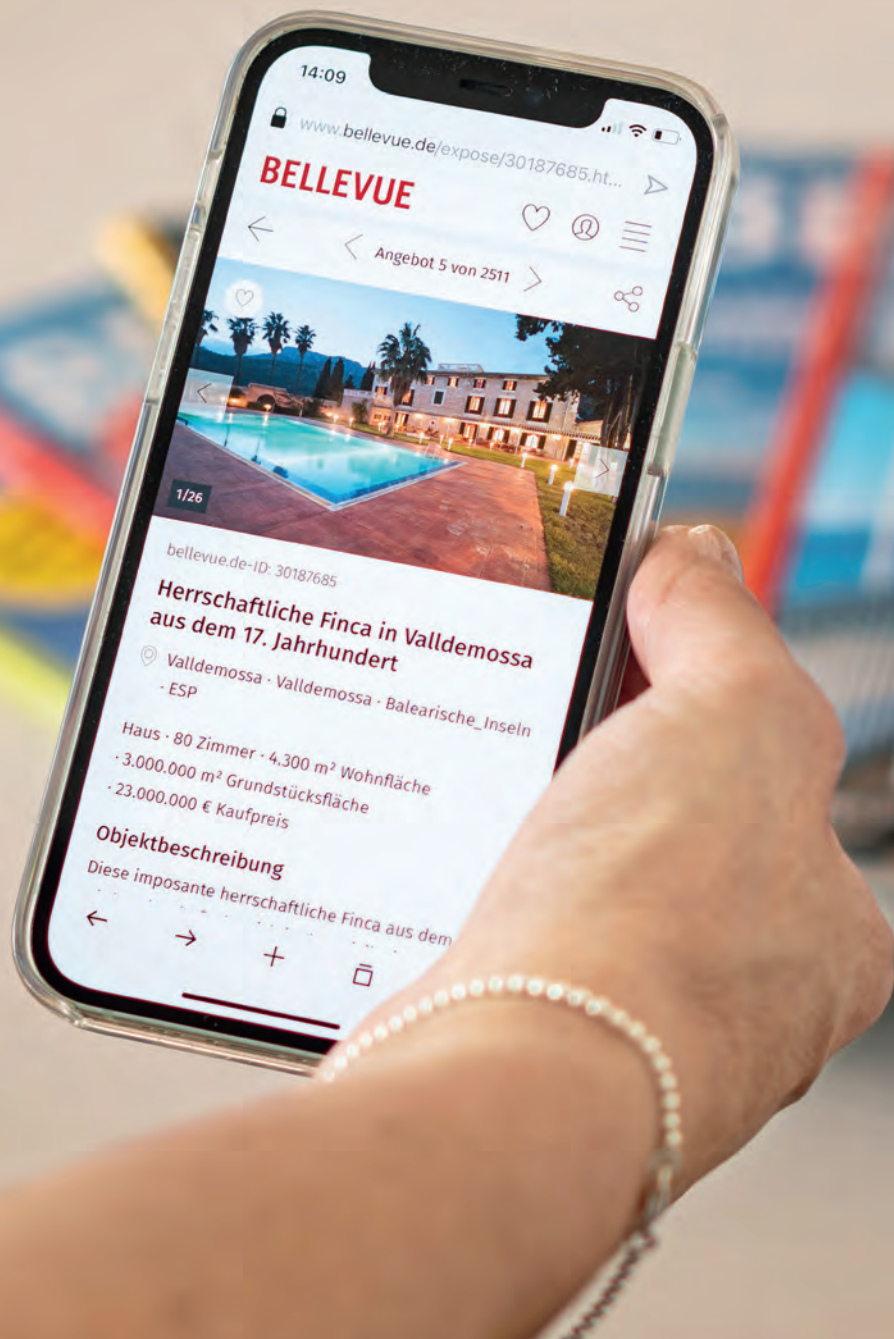


theben



HEIM
VORTEIL





DIE SCHÖNSTEN IMMOBILIEN. DIE BESTEN MAKLER.



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

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

Immobilienbranche zwischen Omnikrise, KI und neuem Marktverständnis

Zukunft ist kein Zurück

Innovation heißt erneuern, das Alte zurücklassen. Für den Zukunftsforscher Matthias Horx ein wellenartiger Prozess, der sich durch die Menschheitsgeschichte zieht. Er analysiert die Gegenwart und erkennt wiederkehrende Muster.

Von Jan Kricheldorf

Makler, Sachverständige und Verwalter sind wie Seismografen für die Stimmung im Land. Gefühlt erleben viele von ihnen gerade das: Märkte stagnieren, Transaktionen kommen schwerer zustande, Finanzierungen sind anspruchsvoller, Eigentümer halten an Preisvorstellungen fest, die Käufer nicht mehr tragen wollen. Dazu spüren viele Menschen tiefe Verunsicherung, geprägt von den wirtschaftlichen und politischen Veränderungen, von Kriegen, von technologischen Umbrüchen.

Wäre es nur eine Krise, könnten wir damit umgehen. Zinsen steigen, Märkte korrigieren, Politik setzt neue Regeln: Das alles kennen wir. Die Besonderheit heute liegt darin, dass sich politische, geopolitische, wirtschaftliche und technologische Erschütterungen überlagern. Horx nennt solche Phasen Omnikrisen. Sie fühlen sich chaotisch an, weil nicht mehr eine Schraube im System nachjustiert werden muss, sondern weil sich das System selbst verändert.

Wenn alte Muster brechen

Der Zukunftsforscher Matthias Horx verweist auf Zyklen: „Es gibt keine Trends,

die endlos weitergehen.“ Genau das ist für die Immobilienwirtschaft unbequem. Viele Marktteilnehmer haben sich an lineare Fortschreibungen gewöhnt. Mehr Nachfrage, höhere Preise, niedrige Zinsen, steigende Portalkosten, wachsende Abhängigkeiten, mehr Regulierung – irgendwie ging es immer weiter. Doch Zukunft ist selten die Verlängerung der Vergangenheit. Sie entsteht, wenn alte Muster brechen. Oder wie Horx es formulierte: „When patterns break, new realities emerge“.

Das bedeutet für uns: Wir werden nicht in die Zeit vor Corona zurückkehren. Auch nicht in ein Zins-Eldorado, in dem billiges Geld fast jede Kalkulation gerettet hat. Nostalgie ist deshalb keine Strategie. Das neue Normal entsteht nicht dadurch, dass wir warten, bis das alte Normal wiederkommt. Es entsteht, wenn wir akzeptieren, dass sich Kunden, Preise und Entscheidungswege verändert haben.

Horx schaut auf Weltgeschichte wie auf einen Seismografen. Renaissance, Aufklärung, der Übergang vom Mittelalter zur Frühmoderne: Immer wieder gab es Phasen, in denen sich die Welt scheinbar auflöste, alte Ordnungen brüchig

wurden und die neuen noch nicht stabil waren. Genau darin erkennt Horx ein Muster. Geschichte verläuft nicht als Gerade, sondern in Wellen, Brüchen und Übergängen. In solchen Phasen geht es nicht darum, möglichst schnell zum alten Zustand zurückzukehren. Es geht darum, die Konturen des Neuen früher zu erkennen als andere.

Vermitteln wird zur Zukunftsarbeit

Für Makler, Verwalter und Sachverständige ist das einerseits eine starke Herausforderung – aber auch eine Chance. Wir sind nicht nur Dienstleister, die auf Marktbewegungen reagieren. Wir sind Übersetzer, Berater und Agenten dieser neuen Wirklichkeit. Wenn Verkäufer noch im Preisgefühl von gestern leben, während Käufer ihre Lebensplanung an höheren Finanzierungskosten, unsicherer Beschäftigung und allgemeiner Krisenwahrnehmung ausrichten, dann ist das Vermitteln keine leichte Aufgabe. Sie ist der Kern unserer Arbeit. Marktgerechte Preisermittlung ist heute nicht nur Bankenkriterium, sondern Vertrauensarbeit. Wer Preise nicht erklärt, verliert Bewegung. Wer Bewegung verliert, verliert Markt.

Professor Harald Simons vom Institut Empirica hat einen weiteren wichtigen Punkt gesetzt: Manche Wohnungs-marktdaten beschreiben nicht mehr das, was wir zu sehen glauben. Der Lock-in-Effekt hält Menschen in Wohnungen, die nicht mehr zu ihrer Lebenslage passen. Gleichzeitig entsteht Knappheit nicht nur durch fehlende Wohnungen, sondern auch durch fehlende Fluktuation. Auch das ist Zukunftsarbeit: genauer hinsehen, alte Gewissheiten prüfen, neue Zusammenhänge erklären.

Die nächste Welle ist technologisch

Noch deutlicher wird der Wandel bei der Technologie. Künstliche Intelligenz wird nicht nur Prozesse beschleunigen. Sie wird Zugänge neu sortieren. Wenn Immobilienangebote direkt in Anwendungen wie ChatGPT oder Gemini auffindbar, vergleichbar und beratungsfähig werden, verändert sich das klassische Insertionsgeschäft. Die alte Abhängigkeit von Portalen wird nicht einfach ver-

schwinden, aber sie wird neu bewertet. Wer jetzt wartet, bis die nächste Welle über die Branche rollt, produziert neue Abhängigkeiten. Wer Angebote, Daten und Beratung früh in KI-Umgebungen bringt, kommt vor die Welle.

Zukunft gestalten statt verwalten

Horx' Zukunftsdenken ist deshalb kein Trostpflaster, sondern eine Methode. Er schaut aus der Zukunft zurück auf die Gegenwart. Diese Perspektive zwingt uns zu fragen: Was müssten wir heute tun, damit wir in fünf Jahren sagen können, wir haben den Wandel nicht nur erlitten, sondern gestaltet?

Die Antwort beginnt im Kleinen: bessere Daten, ehrlichere Preisgespräche, stärkere Kundenbeziehungen, mehr digitale Souveränität, weniger Reflex, mehr Reflexion. Die Omnikrise ist real. Aber sie ist nicht das Ende der Handlungsfähigkeit. In der Geschichte folgte auf solche Verdichtungen von Unsicherheit immer

ein neues Normal. Es wird anders sein als das, was wir kannten. Aber genau darin liegt die Aufgabe unserer Branche: Zukunft nicht als Bedrohung zu verwalten, sondern als Gestaltungsauftrag anzunehmen. ■



Jan Kricheldorf

ist Digitalberater und CEO
der Wordliner GmbH.
[wordliner.com](https://www.wordliner.com)

kleinanzeigen
Immobilien

Große Wirkung

**Alle Augen
auf Ihre
Immobilien.**

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

Wie das Smart Deal System Gemeinschaftsgeschäfte erleichtert

Vertrauen bleibt persönlich. Kooperation wird digital.

Von Lars Lawenstein

„Ich hätte da vielleicht jemanden.“ Mit diesem Satz beginnen viele Gemeinschaftsgeschäfte. Gemeint ist ein Kollege, ein Kunde, ein Objekt, manchmal nur eine vage Spur. Was darauf folgt, beginnt selten mit einem Formular. Es beginnt mit Vertrauen.

Dieses Vertrauen ist der Kern professioneller Maklerarbeit. Wer einem Kollegen ein Objekt vorstellt, muss sich sicher sein können, dass dieser Eigentümer-Kontakt geschützt bleibt und die Zusammenarbeit fair geregelt ist. Wer einen Suchkunden einbringt, gibt nicht einfach Daten weiter; er öffnet einen geschäftlichen Raum, in dem Verlässlichkeit und Diskretion entscheidend sind.

Genau deshalb sind Gemeinschaftsgeschäfte in Deutschland für viele Makler eher Ausnahme als Alltag — auch in einer Marktphase, in der Vermarktung wieder mehr Arbeit bedeutet, Käufer genauer prüfen und einzelne Büros schneller an fachliche oder regionale Grenzen stoßen als noch vor wenigen

Jahren. Es fehlt selten an guten Kontakten. Was häufig fehlt, ist ein einfacher und geschützter Weg, aus einem potenziellen Match tatsächlich ein strukturiertes Gemeinschaftsgeschäft zu machen.

Vom Netzwerk zum System

In vielen Maklerbüros wird hervorragend kooperiert — aber meist dort, wo man sich ohnehin kennt. Schwieriger wird es, wenn der passende Kollege noch nicht im eigenen Netzwerk ist: Wenn ein Kunde in einer Region sucht, in der man selbst keine Expertise hat, wenn ein Auftrag außerhalb des eigenen Spezialgebietes liegt oder wenn ein Objekt zunächst nur Off-Market vorgestellt werden soll. Kooperation darf in solchen Fällen nicht vom Zufall abhängen.

Das Smart Deal System übersetzt das bewährte Prinzip des kollegialen Gemeinschaftsgeschäfts in einen digitalen Rahmen. Es ist keine öffentliche Immobilienbörse, kein Verbraucher-

The screenshot displays the 'Meine Immobilien' (My Properties) section of the Smart Deal System. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Meine Immobilien', 'Immobilienuche', and 'Gemeinschaftsgeschäfte'. The main content area shows a grid of property listings, each with a photo, title, location, price, and a 'Vorstellen' (Present) button. The listings are:

- Haus in Erlangen:** Erlangen, Bayern. Kaufpreis: 750.000€, Wohnfläche: 130m², Zimmer: 4. Status: Abgeschlossen.
- Wohnung in Erlangen 2:** Erlangen, Bayern. Kaufpreis: 750.000€, Wohnfläche: 130m², Zimmer: 4. Status: Vorgestellt.
- Haus in Erlangen:** Erlangen, Bayern. Kaufpreis: 750.000€, Wohnfläche: 130m², Zimmer: 4. Status: Kooperation aktiv.

Provision, Aufteilung und Rechte werden vorab festgehalten.

portal und auch kein Ersatz für persönliche Abstimmung – sondern ein Anbahnungs-Werkzeug, um Objekte, Suchprofile und Kooperationsangebote zusammenzubringen.

Der Grundgedanke ist einfach: Der Objektmakler behält die Kontrolle. Er entscheidet, wem er ein Objekt vorstellt, welche Informationen er freigibt und unter welchen Bedingungen er kooperieren möchte. Der Kundenmakler wiederum kann Suchkunden strukturiert einbringen und passende Objektchancen erkennen, ohne seine Kundenbeziehung offenlegen zu müssen.

Aus einem persönlichen Netzwerk wird so ein verlässlicherer Prozess.

Klare Absprachen von Anfang an

In klassischen Gemeinschaftsgeschäften wird vieles über Telefonate, E-Mails und Notizen geregelt: Wer macht was, welche Provision ist vereinbart, darf das Objekt beworben werden, kann ein weiterer Kollege einbezogen werden? Das funktioniert – bis ein Detail strittig wird.

Das Smart Deal System bringt diese Punkte von Beginn an in eine klare Form. Wer ein Objekt vorstellen möchte, wählt den Empfängerkreis selbst: Einzelne Kollegen, eigene Maklergruppen oder einen selbst definierten Kreis. Das ist gerade dann hilfreich, wenn ein Objekt zunächst nur ausgewählten Partnern angeboten werden soll – etwa bei einer Vorabvermarktung. Anschließend werden die Rahmenbedingungen festgelegt: Provision und Provisionsaufteilung, Veröffentlichungsrechte, Weitergabe, Zuständigkeiten, besondere Hinweise. Der Empfänger sieht diese Bedingungen und entscheidet, ob er der passende Kollege für die Kooperation ist.

Aktiver Vertrieb statt passives Abwarten

Auch Suchprofile können im System angelegt werden, was ein echter Gamechanger im Kundenkontakt ist. Heute werden Kundengesuche in der Regel abgelegt und erst hervorgeholt, wenn zufällig ein passendes Objekt im eigenen Bestand auftaucht. Über das SDS können Makler aktiv nach Objekten im Kollegenkreis suchen: Ein Kunde sucht in einer bestimmten Region, der Makler findet über das SDS ein passendes Objekt eines Kollegen in einer benachbarten Lage – und bewirbt sich beim Objektmakler, es aktiv anbieten zu dürfen. Das ist Vertrieb im eigentlichen Sinne: Nicht abwarten, bis ein Produkt zum Kunden passt, sondern aktiv ein Produkt zum Kunden bringen.

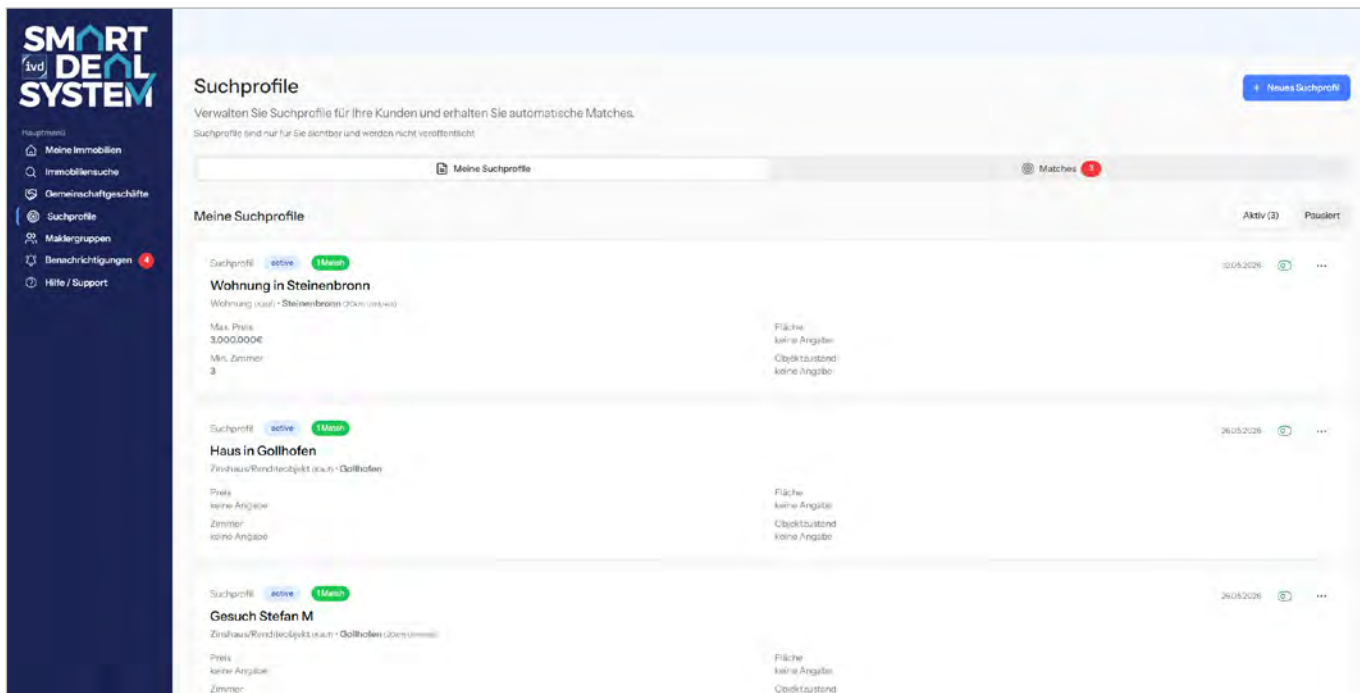
Kooperation braucht einen Kulturwandel

Die eigentliche Hürde ist selten technischer Natur. In vielen Ländern Europas gilt Kooperation unter Maklern seit Jahrzehnten als selbstverständlich – strukturierte Gemeinschaftsgeschäfte gehören dort zum Berufsalltag. In Deutschland hält sich hartnäckig die Grundannahme, dass alles, was man teilt, weniger wird. Das sitzt im Kopf, nicht im Prozess.

Einen Kulturwandel kann auch der beste Beitrag nicht allein herbeiführen. Aber er kann einen Gedanken anstoßen – und ein gutes System kann den ersten Schritt leichter machen. Wer das Smart Deal System ausprobiert, wer ein Objekt gezielt vorstellt, ein Suchprofil anlegt oder eine Kooperation eingeht, vollzieht genau diesen Schritt.

Der nächste Schritt beginnt in Erfurt

Am 18. Juni 2026 wird das Smart Deal System auf dem Deutschen Immobilitätstag in Erfurt den IVD-Mitgliedern vorgestellt.



Suchprofile helfen, passende Objektchancen zu erkennen, ohne öffentlich sichtbar zu werden.

Engagierte IVD-Mitglieder haben die Entwicklung bereits als Pioniere begleitet und wichtige Rückmeldungen aus der Praxis eingebracht. Nun geht es darum, das System in die Breite zu tragen.

Der Einstieg beginnt dabei nicht bei null. Wer bereits Objekte über immoblie1 eingestellt hat, findet sie im Smart Deal System schon hinterlegt – noch nicht freigegeben, aber bereit, gezielt für eine Kooperation vorgestellt zu werden. Darüber hinaus lässt sich der eigene Bestand über die OpenImmo-Schnittstelle einspielen oder Objekte manuell anlegen. Für IVD-Mitglieder ist die Nutzung bis zum 31. Mai 2027 kostenfrei; danach ist eine Jahresgebühr von 300 Euro vorgesehen.

Maklerarbeit bleibt eine Vertrauenssache. Das Smart Deal System senkt die Schwelle, eine Kooperation einzugehen – auch dort, wo man sich noch nicht persönlich kennt.

Vertrauen bleibt persönlich. Kooperation wird digital. ■



Lars Lawenstein

Projektleiter Smart Deal System

Start und Zugang

Am 18. Juni 2026 wird das Smart Deal System auf dem Deutschen Immobilitätstag in Erfurt den IVD-Mitgliedern vorgestellt. IVD-Mitglieder können das System anschließend im eigenen Makleralltag testen.

Alle Informationen zum Smart Deal System erhalten Sie hier:



MIA ist da – der IVD-Chatbot für Verwalter und Makler

Mit dem neuen IVD-Chatbot für Verwalter und Makler erweitert der Immobilienverband Deutschland sein digitales Serviceangebot für die Immobilienbranche. Das Tool ist direkt auf der Homepage des IVD über den Button „IVD-Chatbot“ erreichbar und unterstützt Verwalter und Makler mit schnellen, fachlich fundierten und praxisnahen Informationen. Der IVD verbindet damit moderne KI-Technologie mit der Kompetenz und Verlässlichkeit des starken Branchenverbandes.

Der Dialog beginnt mit der Frage: „Wie kann ich Ihnen helfen?“ In der Regel erhalten Nutzer innerhalb weniger Sekunden Antworten auf konkrete Fragestellungen aus der täglichen Praxis – verständlich formuliert und auf die Anforderungen der Immobilienwirtschaft zugeschnitten.

Fachlich fundierte Inhalte statt allgemeiner Internetantworten

Der entscheidende Unterschied zu vielen frei verfügbaren KI-Systemen liegt in der Qualität der Inhalte. Während andere Chatbots Informationen aus unterschiedlichsten, auch ungeprüften Internet-Quellen zusammentragen, basiert der IVD-Chatbot auf Informationen des IVD sowie auf vom IVD geprüften Quellen. Von MIA erhalten Verwalter und Makler keine allgemeinen Internet-Antworten, sondern praxisorientierte, verifizierte Informationen mit direktem Bezug zur Immobilienwirtschaft.

Gerade bei rechtlichen und organisatorischen Fragestellungen ist diese Verlässlichkeit wichtig. Denn Immobilienmakler und Verwalter begleiten Menschen häufig bei wirtschaftlich weitreichenden Entscheidungen. Umso wichtiger sind verständliche, aktuelle und fachlich abgesicherte Informationen.

Unterstützung für die tägliche Praxis

Der IVD-Chatbot unterstützt dabei, typische Fragen unmittelbar zu beantworten und zeitaufwendige Recherchen zu reduzieren.

Zu den häufigen Fragestellungen gehören beispielsweise:

„Kann ein Verwaltungsbeirat zur Eigentümerversammlung einladen?“

Der Chatbot erläutert verständlich die Voraussetzungen, unter denen ein Verwaltungsbeirat tätig werden darf, und welche rechtlichen Besonderheiten dabei zu beachten sind.

„Welche Aufgaben übernimmt eine Mietverwaltung?“

Von Betriebskostenabrechnungen über die Betreuung von Mietern bis hin zur Kommunikation mit Eigentümern gibt der Chatbot einen praxisnahen Überblick über die Aufgaben einer professionellen Mietverwaltung.

„Gilt die Mietpreisbremse auch bei möbliertem Wohnraum?“

Auch aktuelle mietrechtliche Fragestellungen werden verständlich erklärt. Nutzer erhalten Informationen darüber, welche Besonderheiten bei möblierten Wohnungen gelten und welche Regelungen zu beachten sind.

„Wie funktioniert die Provisionsteilung beim Immobilienverkauf?“

Der Chatbot informiert über die gesetzlichen Vorgaben zur Aufteilung der Maklerprovision zwischen Käufer und Verkäufer und erläutert die unterschiedlichen Gestaltungsmöglichkeiten in der Praxis.

Digitale Unterstützung ergänzt persönliche Beratung

Der IVD-Chatbot versteht sich ausdrücklich als Unterstützung für die tägliche Praxis – nicht als Ersatz persönlicher Beratung. Gerade bei komplexeren Einzelfällen verweist das System gezielt auf die Ansprechpartner des Verbandes. Der Chatbot bietet eine erste fachliche Orientierung, ersetzt aber keine individuelle rechtliche Beratung.

Für Fragen aus der Immobilienverwaltung steht IVD-Mitgliedern die kostenfreie IVD-Verwalterhotline zur Verfügung. Diese ist per E-Mail unter

verwalterhotline@ivd.net

sowie telefonisch dienstags und donnerstags erreichbar. Betreut wird die Hotline von Rechtsanwältin Annett Engel-Lindner, die IVD-Mitglieder fachlich und rechtlich begleitet. Oliver Hennig berät insbesondere zu kaufmännischen und buchhalterischen Fragen aus der Verwaltungspraxis.

Für Fragen aus dem Bereich Immobilienvermittlung und Maklerpraxis stehen zudem die Rechtsberater der jeweiligen IVD-Regionalverbände als Ansprechpartner zur Verfügung. ■



Innovativer 3D-Gebäudedruck

Bauen aus der Düse

Häuser aus dem Drucker sind keine Vision mehr. Der dreidimensionale Druck von Gebäuden verlässt die Pilotphase. Für Neubau, Nachverdichtung und Ergänzungen im Bestand wird die Technik nun für die Immobilienwirtschaft relevant.

Von Stephen Paul

Wände wachsen Schicht für Schicht, nicht Stein auf Stein. Eine Düse fährt die Konturen ab, trägt Spezialmörtel auf, Lage um Lage. Was lange nach Zukunftslabor klang, hat in Deutschland längst die Baustelle erreicht: beim Wohnhaus, bei der Gewerbe-Immobilie und inzwischen auch beim seriellen Mehrfamilienhaus. Zu den Unternehmen, die diese Entwicklung früh mitgestaltet haben, gehört die heutige Korte Hoffmann Gruppe aus dem westfälischen Beckum. Das Büro zählt nach eigener Darstellung zu den führenden Unternehmen Europas im Bereich des 3D-Gebäudedrucks. Ihre Referenzprojekte reichen vom ersten 3D-

gedruckten Wohnhaus Deutschlands bis zum seriellen Mehrfamilienhaus.

Vom digitalen Modell zur Wand

Der 3D-Gebäudedruck verändert nicht die ganze Baustelle. Fundamente, Fenster, Dach, technische Gebäudeausrüstung und Ausbau bleiben klassische Bauleistungen. Gedruckt werden vor allem Wände. Dort liegt derzeit die Stärke des Verfahrens.

Grundlage ist ein digitales Gebäudemodell. Daraus entstehen die Druckbahnen, die eine computergesteuerte

Düse auf der Baustelle abfährt. Ein speziell entwickelter Beton oder Mörtel wird Schicht für Schicht aufgetragen. Wandgeometrien, Aussparungen, Leerrohre oder Befestigungspunkte können je nach System direkt mitgedacht werden. Der Rohbau lässt sich dadurch stärker vorplanen und weitgehend automatisieren.

Im klassischen Rohbau kosten Schalung, Handarbeit, Abstimmung und Nacharbeit Zeit und Geld. Beim 3D-Druck verschiebt sich ein Teil dieser Arbeit in die digitale Planung. Was auf der Baustelle entstehen soll, muss vorher sehr genau durchdacht sein. Der Drucker belohnt

gute Vorbereitung. Bei wiederholbaren Gebäudetypen können Bauzeiten verkürzt, Abläufe planbarer gemacht und Material gezielter eingesetzt werden.

Beckum, Heidelberg und der nächste Schritt

In Deutschland zählt das erste 3D-gedruckte Wohnhaus in Beckum zu den wichtigen Referenzen. Das zweigeschossige Gebäude steht am Anfang der 3D-Druck-Erfahrung der heutigen Korte Hoffmann Gruppe und war mehr als ein medienwirksames Einzelprojekt. Das Land Nordrhein-Westfalen genehmigte das Vorhaben und unterstützte es im Förderprogramm „Innovatives Bauen“ mit knapp 200.000 Euro. Damit war ein wichtiger Schritt getan: vom technischen Machbarkeitsnachweis in die Baupraxis.

Größer wurde der Maßstab mit dem Wavehouse in Heidelberg. An diesem Gebäude war Korte Hoffmann an Gebäude- und Tragwerksplanung beteiligt. Es gilt als Europas größtes 3D-gedrucktes Gebäude und zeigt, dass die Entwicklung über kleine Demonstrationsbauten hinausgeht.

Die Korte Hoffmann Gruppe will diesen Schritt nun auch organisatorisch weiterführen. Mit der Korte Hoffmann Gebäudedruck GmbH soll die operative Ausführung hinzukommen. Das Unternehmen will künftig nicht nur planen, sondern Rohbauten in 3D-Druck-Bauweise selbst umsetzen und schlüsselfertige Gebäude anbieten. Planungskompetenz, technologisches Know-how und bauliche Ausführung sollen damit enger zusammengeführt werden.

Alexander Hoffmann, Geschäftsführer der Korte Hoffmann Gruppe, sieht darin keinen fernen Technologiesprung mehr: „Der 3D-Gebäudedruck ist für uns kein reines Zukunftsbild mehr, sondern bereits heute ein realer Baustein zur Lösung der Wohnraumkrise. Entscheidend wird sein, die Technologie wirtschaftlich skalierbar und genehmigungsfähig in die Breite zu bringen.“

Der Maßstab heißt Mehrfamilienhaus

Die öffentliche Aufmerksamkeit war mit dem ersten gedruckten Einfamilienhaus gewonnen. Für den Wohnungsmarkt ist

aber der Geschosswohnungsbau wichtiger. Dort entscheidet sich, ob die Bauweise über das Einzelobjekt hinaus Wirkung entfalten kann.

Ein Ansatz dafür ist DREIHAUS, ein von Korte Hoffmann Gebäudedruck und PERI 3D Construction entwickeltes Gebäudekonzept für dreigeschossige Mehrfamilienhäuser. In Heidelberg wird es bereits umgesetzt. Der Gedanke dahinter ist einfach: Wiederkehrende Gebäudetypen werden digital geplant, technisch standardisiert und baulich so vorbereitet, dass sie an unterschiedlichen Standorten schneller realisiert werden können.

Nach dem Ansatz der Korte Hoffmann Gruppe sollen solche seriellen Konzepte Planungsaufwand senken, Rohbauprozesse beschleunigen und Kosten besser kalkulierbar machen. Ob sie spürbar zum Wohnungsbau beitragen können, hängt aber nicht nur von der Technik ab. Entscheidend bleiben auch Genehmigungen, Finanzierung, Grundstücke, Nachfrage und die Akzeptanz der späteren Nutzer.

Waldemar Korte, ebenfalls Geschäftsführer der Korte Hoffmann Gruppe, for-

muliert es grundsätzlicher: „Wir müssen Bauen neu denken. Wenn wir weiterhin mit den gleichen Prozessen arbeiten wie vor dreißig Jahren, werden wir die Herausforderungen am Wohnungsmarkt nicht lösen können. Der 3D-Gebäudedruck eröffnet die Chance, schneller, effizienter und nachhaltiger zu bauen.“

Neue Formen, weniger Material

Zu den oft genannten Vorteilen des 3D-Drucks zählt die größere Freiheit der Form. Rundungen, organische Wandverläufe oder komplexe Geometrien verursachen nicht automatisch jene Mehrkosten, die im konventionellen Bau durch Sonderschalungen entstehen würden. Architektur kann dadurch beweglicher werden.

Auch beim Ressourceneinsatz verweisen die Anbieter auf mögliche Vorteile. Weil Material präzise dort aufgetragen wird, wo es gebraucht wird, können Betonmengen sinken. Schalungsabfälle lassen sich reduzieren. Hinzu kommt die Perspektive, CO₂-reduzierte Betone und nachhaltigere Materialstrategien einzusetzen. Die digitale Planung kann außer-





dem bessere Grundlagen für Dokumentation, Gebäudebetrieb und späteren Rückbau schaffen.

Die Technik ist nicht auf Neubau beschränkt. Aufstockungen, Anbauten und Ergänzungsbauten könnten zu einem weiteren Einsatzfeld werden. Gerade in Städten, in denen Grundstücke knapp sind und Nachverdichtung politisch gewünscht ist, zählt jeder Quadratmeter. Wenn leichtere Wandquerschnitte, präzise Fertigung und kurze Bauzeiten zusammenkommen, kann 3D-Gebäudedruck auch für Bestandsentwicklungen interessant werden.

Wo die Technik an Grenzen stößt

Noch ist das kein Massenmarkt. Die Architekten Alexander Hoffmann und Waldemar Korte verweisen auf Hürden, die vor dem eigentlichen Bauen liegen: Normen, Zulassungen und Genehmigungen müssen mit der neuen Bauweise Schritt halten. Planer, Bauunternehmen und Behörden brauchen dafür Erfahrung. Hinzu kommen hohe Anfangsinvestitionen.

Vor allem aber ist 3D-Gebäudedruck nicht automatisch günstiger als konventionelles Bauen, sagen die Beckumer Experten. Die größten Kosten- und Zeitvorteile entstehen dort, wo Projekte wiederholbar, digital sauber vorbereitet und konsequent auf die Bauweise ausgerichtet sind.

Der 3D-Gebäudedruck wird den klassischen Bau nicht ersetzen, ist aber auch kein Randthema für Technikbegeisterte mehr. Die ersten Projekte stehen bereits. Die nächste Bewährungsprobe folgt jetzt: aus gedruckten Einzelobjekten in größerem Maße marktfähige Immobilien zu machen. ■



**Waldemar Korte (links),
Alexander Hoffmann**

sind Geschäftsführer der
Korte Hoffmann Gruppe.

„Makler, die KI nutzen, werden Makler ersetzen, die sie nicht nutzen“

Künstliche Intelligenz ist kein Selbstläufer. Erst wer sie versteht, trainiert und gezielt einsetzt, kann daraus im Wettbewerb einen Vorteil machen. Immobilienmaklern eröffnet die Technik neue Möglichkeiten. Immobilien- und Startup-Investor sowie Bestseller-Autor Jens-Peter Schulz erklärt im Gespräch, warum KI den Makler als Berater stärkt und welche Chancen sich dadurch für die gesamte Branche ergeben.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Aktuell ist viel von künstlicher Intelligenz zu hören. Viele Makler nutzen auch bereits Anwendungen. Was verändert sich konkret im Arbeitsalltag?

Jens-Peter Schulz: Vor allem Geschwindigkeit. Eine erste Bewertung einer Immobilie dauert heute nicht mehr Stunden, sondern Minuten. KI kann Marktdaten, Lagefaktoren, Nachfrageentwicklungen und Vergleichsobjekte sehr schnell analysieren. Dadurch bekommt der Makler schneller eine fundierte Einschätzung und kann seinem Kunden deutlich schneller Orientierung geben.

Sie sagen, dass KI Maklern sogar neue Märkte eröffnet. Wie meinen Sie das?

Makler waren traditionell stark regional geprägt. Mit moderner KI, zum Beispiel mit unserer Titleman-KI, kann ein Makler heute Immobilien weltweit analysieren und einschätzen. Er kann seinem Kunden plötzlich nicht nur Objekte in seiner Region anbieten, sondern auch Immobilien in Mallorca oder Dubai bewerten oder Investmentchancen aufzeigen. Das erweitert die Beratung enorm, und aus einem Verkauf des elterlichen Hauses wird nun ein zweites Mandat.

Können Sie dafür ein konkretes Beispiel nennen?

Nehmen wir einen langjährigen Kunden eines Maklers. Dieser verkauft gerade sein Haus in Deutschland und überlegt gleichzeitig, eine Immobilie im Ausland zu kaufen, zum Beispiel in Mallorca, Griechenland oder vielleicht sogar in Dubai. Früher hätte der Makler oft sagen müssen: „Diesen Markt kenne ich nicht, da müssen Sie einen lokalen Makler fragen.“ Damit wäre das Geschäft häufig an einen anderen Maklerkollegen gegangen. Mit KI kann der Makler heute jedoch sehr schnell erste Marktanalysen, Preisvergleiche und Standortbewertungen erstellen. Dadurch kann er seinem Kunden eine fundierte erste Einschätzung geben und die Suche mit konkreten Projekten begleiten. Im Idealfall entsteht daraus sogar ein zweites Geschäft. Genau hier entstehen neue Chancen für Makler.

Bedeutet das, dass Makler künftig nationaler oder gar internationaler arbeiten können?

Zumindest deutlich internationaler als heute. Viele Investoren denken ohnehin global. Ob Ferienimmobilien, Zweitwohnsitze oder Kapitalanlagen: Mit besseren Daten und Analysen kann der Makler seinem Kunden viel mehr Optionen aufzeigen und echten Mehrwert liefern.

Dennoch gibt es in der Branche die Sorge, dass KI den Makler langfristig ersetzen könnte.

Diese Sorge halte ich für unbegründet. Immobilien bleiben ein Vertrauensgeschäft. Menschen kaufen oder verkaufen Immobilien nicht nur aufgrund von Daten. Sie brauchen Beratung, Erfahrung und jemanden, der sie durch den gesamten Prozess begleitet. KI ersetzt also nicht den Makler. Sie ersetzt vor allem zeitaufwendige Recherche und Datenauswertung.

Wenn Sie einen Blick fünf Jahre nach vorne werfen: Wie sieht der Makler der Zukunft aus?

Der Makler der Zukunft ist vor allem ein Berater. Jemand, der Märkte versteht, Chancen erkennt und seine Kunden strategisch begleitet. Künstliche Intelligenz wird dabei ein wichtiges Werkzeug sein, weil sie Daten schneller analysieren und Muster erkennen kann. Aber am Ende bleibt Immobilien ein Geschäft zwischen Menschen. Vertrauen, Erfahrung und Verhandlungsgeschick lassen sich nicht automatisieren. Der Unterschied wird sein: Makler, die KI nutzen, arbeiten schneller, sehen mehr Chancen und können ihren Kunden bessere Entscheidungen ermöglichen. Oder einfacher gesagt: Der Makler bleibt – aber seine Werkzeuge werden deutlich intelligenter.

Wo sehen Sie aktuell die größten Effizienzgewinne für Maklerhäuser?

Vor allem bei der Vorbereitung von Entscheidungen. KI kann Informationen aus vielen Datenquellen zusammenführen und strukturieren. Marktanalysen, Standortbewertungen oder erste

Drei Dinge, die Makler mit KI heute schon schneller erledigen können

1. Immobilienbewertungen

Erste Marktpreiseinschätzungen lassen sich heute in wenigen Minuten erstellen.

2. Markt- und Standortanalysen

Daten zu Nachfrage, Kaufpreisen und Trends können automatisch zusammengeführt werden.

3. Internationale Investmentchecks

Makler können mit KI Immobilienmärkte weltweit analysieren und Kunden neue Optionen aufzeigen.

Investmentchecks lassen sich deutlich schneller erstellen. Dadurch bleibt mehr Zeit für Beratung, Strategie und Verhandlungen.

Sie haben ein Buch für Entscheider über KI in der Immobilienbranche geschrieben. Was hatte sie dazu motiviert?

Ich habe immer wieder die gleichen Fragen zu unserer Titleman-KI gehört. Von Maklern, Banken, Family Offices und Investoren. Welche Daten sind wirklich relevant? Wie kann ich schneller zu einer Entscheidung kommen? Und wie lässt sich KI konkret im Alltag einsetzen? Genau diese Fragen habe ich im Buch beantwortet – verständlich und ohne technischen Ballast.

In Kürze erscheint eine neue Ausgabe Ihres Buches. Was erwartet die Leser darin?

Die zweite Ausgabe meines Bestsellers erscheint in den nächsten Tagen und greift aktuelle Entwicklungen der Branche auf. Besonders wichtig war mir, praktische Beispiele zu zeigen, wie Makler und Investoren KI bereits heute einsetzen können, um schneller und fundierter Entscheidungen zu treffen. Die neue Ausgabe des Buches enthält zusätzlich einen praxisnahen Bonusbereich: eine kuratierte Auswahl der Top 30 KI-Kurse weltweit. Darunter Programme von renommierten Institutionen wie Harvard und MIT sowie Technologieunternehmen wie ChatGPT, Google, Microsoft und AWS. Damit erhalten Leser nicht nur einen Überblick über die wichtigsten Einsatzmöglichkeiten von KI in der Immobilienbranche, sondern auch konkrete Möglichkeiten, ihr eigenes Wissen systematisch zu erweitern. Ergänzt wird das Buch durch ein Vorwort von Prof. Dr. Thomas Beyerle, der die Entwicklungen rund um künstliche Intelligenz und ihre Bedeutung für die Immobilienwirtschaft wissenschaftlich einordnet.

Wie weit ist Deutschland beim Thema KI im internationalen Vergleich?

In den USA und Teilen Asiens ist man deutlich weiter. Dort setzen viele Unternehmen KI bereits systematisch ein, zum Beispiel zur Analyse von Märkten oder zur Identifikation neuer Investmentmöglichkeiten. Studien deuten darauf hin, dass Unternehmen dadurch mit bestehenden Teams erhebliche Produktivitätsgewinne erzielen können.

Was bedeutet das für deutsche Makler?

Die entscheidende Frage ist nicht, ob KI kommt. Sie ist längst da. Die Frage ist, wer sie zuerst sinnvoll nutzt und daraus Wettbewerbsvorteile entwickelt.

Was würden Sie Maklern raten, die sich dem Thema erstmals nähern?

Mit einem konkreten Anwendungsfall starten. Zum Beispiel Marktanalysen oder Standortbewertungen. Wenn man einmal erlebt, wie viel Zeit man spart, versteht man sehr schnell das Potenzial.

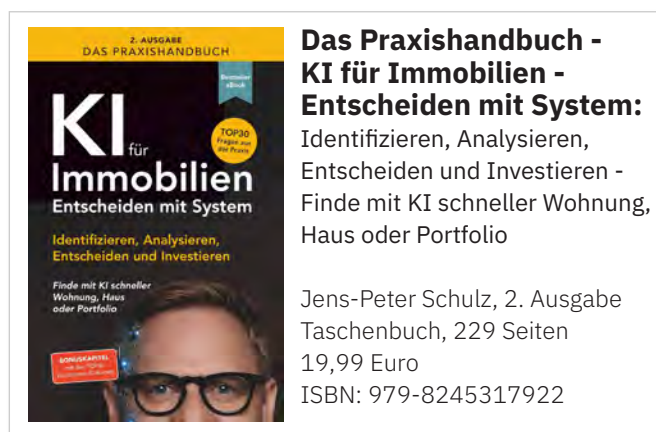
Wenn Sie Maklern nur einen Satz mitgeben dürften: welcher wäre das?

KI ersetzt keinen Makler. Aber Makler, die KI nutzen, werden Makler ersetzen, die sie nicht nutzen.



Jens-Peter Schulz

ist Investor in Immobilien und Technologie mit der Dresdner RE, Unternehmer, Bestseller-Autor und LinkedIn Top Voice. Seit vielen Jahren beschäftigt er sich mit dem gesamten Lebenszyklus von Immobilien von der Entwicklung über Finanzierung und Vermarktung bis zum Investment. Mit seiner KI-Lösung Titleman arbeitet er an Analyse- und Entscheidungswerkzeugen für die Immobilienwirtschaft. In seinem Buch über künstliche Intelligenz in der Immobilienbranche beantwortet er zentrale Fragen von Maklern, Investoren und Entscheidern. Die zweite Ausgabe seines Bestsellers erscheint in diesen Tagen.



Das Praxishandbuch - KI für Immobilien - Entscheiden mit System:

Identifizieren, Analysieren, Entscheiden und Investieren - Finde mit KI schneller Wohnung, Haus oder Portfolio

Jens-Peter Schulz, 2. Ausgabe
Taschenbuch, 229 Seiten
19,99 Euro
ISBN: 979-8245317922

Neue Chancen in einer wachsenden Assetklasse

Rechenzentren rücken in den Maklerfokus

Rechenzentren entwickeln sich vom Spezialimmobilien-Produkt zu einem strategisch relevanten Investmentsegment. Für Makler ist das Segment interessant, weil Investoren Rechenzentren zunehmend als eigenständige Anlageklasse mit langfristigem Wachstumspotenzial sehen.

Von Gordon Mauer

Die fortschreitende Digitalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft hat eine Immobilienklasse in den Fokus gerückt, die lange Zeit als Nischenprodukt galt: Rechenzentren. Während Logistik-, Büro- und Wohnimmobilien seit Jahrzehnten etablierte Assetklassen darstellen, haben sich Rechenzentren in den vergangenen Jahren zu einer eigenständigen, zunehmend institutionell akzeptierten Anlageklasse entwickelt.

Getrieben wird diese Entwicklung durch strukturelle Megatrends, veränderte Nutzeranforderungen und ein wachsendes Interesse langfristig orientierter Investoren, auch getrieben durch fehlende anderweitige renditeträchtige Anlagemöglichkeiten.

Treiber der Nachfrage: Digitalisierung, Cloud und KI

Rechenzentren bilden das physische Rückgrat nahezu aller digitalen Anwendungen. Cloud Computing, Software as a

Service, E-Commerce, Streaming Dienste und insbesondere daten- und rechenintensive Anwendungen wie Künstliche Intelligenz oder High-Performance-Computing führen zu einem dauerhaft steigenden Bedarf an IT-Infrastruktur. Anders als zyklische Immobiliensegmente ist die Nachfrage nach Rechenzentrumsleistungen eng an langfristige technologische Entwicklungen gekoppelt und damit vergleichsweise konjunkturunabhängig. Und dabei stehen wir bei der Verwertung von digitalen Daten erst am Anfang, daher ist hier ein langfristiges Wachstum zu erwarten.

Große Cloud- und Colocation-Anbieter (gesicherte Rechenzentren, in denen Unternehmen ihre eigenen Server und IT-Systeme unterbringen können) sichern sich Kapazitäten zunehmend über langfristige Mietverträge mit hohen Vorvermietungsquoten und Laufzeiten von oftmals zehn bis 20 Jahren. Für Investoren resultieren daraus eine hohe Planbarkeit und Stabilität der Cashflows.



Rechenzentren sind nicht länger ein Spezialimmobilien-Produkt.



Rechenzentren vereinen Eigenschaften klassischer Immobilieninvestments mit denen von Infrastruktur-Assets.

Rechenzentren zwischen Immobilie und Infrastruktur

Aus Investorensicht vereinen Rechenzentren Eigenschaften klassischer Immobilieninvestments mit denen von Infrastruktur-Assets. Einerseits handelt es sich um standortgebundene, hochspezialisierte Gebäude mit langfristiger Nutzungsperspektive. Andererseits spielen technische Aspekte wie Energieversorgung, Redundanzkonzepte, Verfügbarkeit und Sicherheit eine zentrale Rolle für den wirtschaftlichen Erfolg.

Diese technische Komplexität führt zu hohen Markteintrittsbarrieren. Planung, Bau und Betrieb erfordern spezialisiertes Know-how, insbesondere in den Bereichen Elektrotechnik, Kühlung, Brandschutz und Betriebssicherheit. Gleichzeitig schützt genau diese Komplexität bestehende Standorte vor kurzfristigem Wettbewerb und trägt zur Wertstabilität der Assets bei.

Attraktive Rendite und Risikostruktur

Im Vergleich zu klassischen risikoarmen Immobilieninvestments boten Rechenzentren lange Zeit Renditeaufschläge, die den zusätzlichen Entwicklungs- und Betriebsaufwand widerspiegeln. Auch wenn die anfänglichen Renditen mit zunehmender Marktliquidität gesunken sind, bleiben Rechenzentren aus Sicht der Risikorendite und vor allem aus langfristiger Sicht attraktiv. Die Kombination aus langfristigen Mietverträgen, bonitätsstarken Nutzern und strukturellem Nachfragewachstum wirkt stabilisierend, selbst in volatilen Marktphasen. Darüber hinaus zeigen Rechenzentrumsinvestments eine geringe Korrelation zu traditionellen Immobilienklassen. Für institutionelle Anleger eröffnen sie damit Diversifikationsvorteile innerhalb ihrer Portfolios.

Nachhaltigkeit und ESG als wertrelevanter Faktor

Nachhaltigkeit und ESG (Environmental, Social und Governance) spielen bei Rechenzentren eine deutlich größere Rolle als

bei vielen anderen Immobilienklassen. Gründe hierfür sind der hohe Energiebedarf, die Abhängigkeit von kritischer Infrastruktur sowie die zunehmende regulatorische und gesellschaftliche Aufmerksamkeit. Energieeffizienz, Herkunft des Stroms, CO₂-Bilanz, Wasserverbrauch und Konzepte zur Abwärmennutzung sind längst keine optionalen Zusatzmerkmale mehr, sondern entscheidende Kriterien für Genehmigungsfähigkeit, Finanzierung und Vermietbarkeit.

Für Investoren führen ESG-konforme Rechenzentren jedoch nicht automatisch zu höheren Anfangsrenditen. Im Gegenteil: Hochwertige und nachhaltig geplante Rechenzentren gelten als besonders sichere Investments. Deshalb geben sich Investoren hier oft mit niedrigeren Renditen zufrieden. Der eigentliche Renditeeffekt von ESG liegt daher weniger in einem „grünen Aufschlag“, sondern in einem besseren Verhältnis von Rendite und Risiko. Nachhaltige Rechenzentren weisen geringere regulatorische Risiken, eine höhere Attraktivität für bonitätsstarke Mieter sowie bessere Finanzierungsbedingungen auf und sind damit langfristig stabiler und exit-fähiger.

Umgekehrt gewinnen ESG-Defizite zunehmend an Bedeutung. Bestandsrechenzentren ohne glaubwürdige Dekarbonisierungs- oder Effizienzstrategie laufen Gefahr, an Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren oder mit Abschlägen bewertet zu werden. Besonders attraktiv sind ESG-getriebene Value-Add-Strategien, bei denen durch energetische Optimierung, neue Stromverträge oder Abwärmekonzepte sowohl Nachhaltigkeit als auch Rendite verbessert werden können.

Standortfaktoren und regulatorische Rahmenbedingungen

Die Attraktivität eines Rechenzentrums als Investment hängt maßgeblich vom Standort ab. Zentrale Kriterien sind die Verfügbarkeit und Kosten elektrischer Energie, die Anbindung an Glasfasernetze, Flächensituation sowie regulatorische und baurechtliche Rahmenbedingungen. Aber auch politische Belange und eine konstruktive Öffentlichkeitsbeteiligung in der Planungs- und Genehmigungsphase spielen eine immer

größere Rolle. In Europa werden zudem nationale Energie- und Klimapolitiken immer relevanter.

Strengere Anforderungen an Energieeffizienz, Abwärmennutzung und Nachhaltigkeit verändern die Wirtschaftlichkeit von Projekten, führen aber gleichzeitig zu höherer Transparenz und langfristig resilienteren Assets. Investoren achten verstärkt auf ESG-Konformität, da diese sowohl den Zugang zu Kapital als auch die Akzeptanz bei Nutzern und Behörden beeinflusst.

Vom Betreiberobjekt zum Investmentmarkt

Früher wurden Rechenzentren meist von Unternehmen entwickelt, gebaut und selbst betrieben. Heute verändert sich der Markt: Betreiber konzentrieren sich zunehmend auf Entwicklung und Betrieb, während institutionelle Investoren und Fonds als Eigentümer auftreten. Dadurch entstehen mehr Transaktionen, mehr Beteiligungsmodelle und mehr Möglichkeiten für Investoren, in diese Assetklasse einzusteigen.

Für Makler ist diese Entwicklung wichtig, weil Rechenzentren damit stärker zu einem handelbaren Immobilienprodukt werden. Wer Eigentümer, Investoren und Betreiber zusammenbringt, braucht zwar ein gutes Verständnis für die technischen Anforderungen des Segments, kann aber auch an einem professioneller werdenden Markt teilhaben. ■

Gordon Mauer

ist Managing Director der Arcadis Germany B.V. & Co. KG. Er zählt zu den profiliertesten Experten für die Planung und Entwicklung von Rechenzentren in Deutschland. Arcadis ist ein international tätiges Planungs-, Ingenieur- und Beratungsunternehmen mit rund 34.000 Mitarbeitern in mehr als 30 Ländern und begleitet komplexe Rechenzentrumsprojekte.
arcadis.com



Wir machen Makler

DIGITAL LEISTUNGSSTARK

Mehr Sichtbarkeit.
Klare Prozesse.
Mehr Zeit fürs Wesentliche.

| Websites | Automatisierung
| Künstliche Intelligenz

Scannen,
kontaktieren,
durchstarten!



Dr. Florian Imgrund

Geschäftsführer

„Der Welpenschutz ist vorbei“

Die Anforderungen an Immobilienmakler in der Geldwäscheprävention steigen. Behörden prüfen genauer, Verstöße können teuer werden, und mit dem EU-Geldwäschepaket kommen ab 2027 weitere Vorgaben hinzu. Was bedeutet das für die Praxis? Und wie unterstützt der IVD seine Mitglieder gemeinsam mit Kerberos Compliance? Darüber spricht das AIZ-Immobilienmagazin mit Jan Wagner und Frank Lässig von Kerberos Compliance und Dr. Christian Osthus, Geschäftsführer und Syndikusrechtsanwalt des IVD.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Warum ist Geldwäscheprävention für Immobilienmakler gerade jetzt ein Thema, mit dem man sich aktiv befassen sollte?

Dr. Christian Osthus: Wir befinden uns ganz allgemein in einer Regulierungsspirale, und das gilt auch für die Geldwäscheprävention. Wer glaubt, das habe irgendwann ein Ende oder der Maklerberuf werde wieder herausgenommen, der irrt. Das wird nicht passieren. Im Gegenteil: Der Wind wird eher noch stärker wehen. Nächstes Jahr gibt es eine neue Regulierung, das EU-Geldwäsche-Paket, mit vielen Anforderungen im Detail. Zugleich sind die Behörden mittlerweile deutlich besser aufgestellt als noch vor einigen Jahren. Sie prüfen genauer, die Qualität der Fragebögen nimmt zu, und auch die Vernetzung der Aufsichtsbehörden wird besser. Deshalb ist es wichtig, dass Makler sich frühzeitig mit dem Thema beschäftigen und nicht erst dann reagieren, wenn die Behörde schon vor der Tür steht.

Was bietet der IVD seinen Mitgliedern in Sachen Geldwäscheprävention?

Dr. Christian Osthus: Seitdem Immobilienmakler dazu verpflichtet sind, informieren wir unsere Mitglieder. Wir haben im Laufe der Jahre Arbeitshilfen und Muster entwickelt. Ebenso

informieren wir über alles, was von den Aufsichtsbehörden kommt. Das Herzstück unserer Dienstleistungen ist die Hotline. Seit 2023 wird sie dankenswerterweise von Kerberos betreut. Auch die politische Interessenvertretung gehört für uns dazu. Die Vorschriften zur Geldwäscheprävention fallen ja nicht vom Himmel, sondern stammen meistens aus Brüssel. Diese Vorgaben werden dann umgesetzt — entweder als Verordnung, die unmittelbar wirkt, oder als Richtlinie, die in nationales Recht übertragen werden muss. Wir setzen uns dafür ein, dass Verpflichtungen nach dem Geldwäschegesetz und nach den europäischen Vorgaben verhältnismäßig ausgestaltet werden. Niemand will Geldwäsche. Aber der Beitrag zur Prävention, der verlangt wird, muss auch praktikabel bleiben.

Wie sind denn Stand heute die Erfahrungen mit den Angeboten, die Sie beschrieben haben?

Dr. Christian Osthus: Nachgefragt werden natürlich Schulungen, die von unseren Regionalverbänden angeboten werden. Das Geldwäschegesetz formuliert ja auch, dass Beschäftigte regelmäßig geschult werden sollen. Aber die Nachfrage nach Hilfe kommt oft erst, wenn die Behörde anklopft. Manche Mitglieder fragen frühzeitig nach, weil sie unsicher sind. Viele melden sich aber erst, wenn die Prüfung bereits läuft. Zum Glück ist es seltener geworden, dass jemand anruft und sagt: „Wie bekomme ich das schnellstmöglich und sicher gelöscht?“ Zugleich wird der Beitrag, den ein Makler zur Geldwäscheprävention leisten kann, nach deutschen Marktverhältnissen teilweise überschätzt. Er ist meist relativ weit weg von den eigentlichen Finanztransaktionen. Viele kritische Punkte bekommt er gar nicht mit. Was er mitbekommt, ist oft eher eine Art Beifang aus seiner Tätigkeit.

Welche Aufgaben übernimmt Kerberos konkret als Geldwäsche-Ansprechpartner für den IVD?

Jan Wagner: Zum einen betreuen wir operativ die Geldwäsche-Hotline. Mitglieder können sich mit ihren Fragen an uns wenden, etwa zu Behördenanfragen, Geschäftspartner- beziehungsweise Kundenprüfungen, also KYC („Know Your Customer“), oder zur Risikoanalyse. Häufig geht es darum: Was muss ich konkret einhalten? Was muss ich dokumentieren? Welche Anforderungen gelten in bestimmten Konstellationen? Daneben



Das Herzstück
unserer
Dienstleistungen
ist die Hotline.



Die Nachfrage kommt oft erst, wenn die Behörde anklopft.

erstellen und überarbeiten wir Informationsmaterialien für IVD-Mitglieder. Oft wird auch die Sinnhaftigkeit bestimmter Prozesse hinterfragt: Warum muss ich als Makler bestimmte Prüfungen vornehmen? Warum werde ich kontrolliert? Wenn man erklärt, warum diese Anforderungen bestehen, entwickeln viele Makler mehr Verständnis. Genau dabei wollen wir unterstützen.

Was sind denn die häufigsten Fragen, die über die Hotline gestellt werden?

Frank Lässig: Ein Klassiker ist: Was muss ich jetzt überhaupt machen? Also zunächst einmal zu klären: Was sind meine Todos? Welche Daten muss ich erfassen? Sind die Daten, die ich erfasse, überhaupt die richtigen? Habe ich meine Dokumentationspflichten erfüllt? Und ganz praktisch: Wie mache ich das? Es geht von: „Ich habe gar nichts, was muss ich jetzt tun?“ bis hin zu sehr konkreten Fragen: „Ich habe eine ausländische Gesellschaft. Was muss ich da prüfen?“ Oder: „Der Vertragspartner möchte sich nicht identifizieren. Welche Möglichkeiten habe ich?“ Wir merken, dass zunehmend spezifische Fragen von Maklern kommen, die sich schon mit der Thematik beschäftigt haben. Aber es gibt auch das andere Spektrum: „Ich habe das zum ersten Mal gehört, es hat mich bisher nie interessiert, jetzt muss ich es aber machen.“

Was verlangt das Geldwäschegesetz konkret von einem Immobilienmakler und was wird häufig übersehen?

Frank Lässig: Zunächst ist interessant, warum Makler überhaupt darin einbezogen sind. Makler sind im Transaktionsgeschäft im Grunde der kleinste gemeinsame Nenner. Sonst müsste man konsequenterweise jeden Verkäufer und jeden Käufer verpflichten. Das wäre für den Staat kaum praktikabel. Beim Makler trifft es jemanden, der die Transaktion begleitet, also den Verkauf einer Immobilie von A nach B. Mit diesem Umstand wird ihm auch das Risikomanagement nach dem Geldwäschegesetz auferlegt. Er muss ein Risikomanagement durchführen, seine Vertragspartner identifizieren und die Vorgaben des Gesetzes beachten. Ein Geldwäschebeauftragter ist grundsätzlich nicht erforderlich, es sei denn, eine Behörde

verlangt das. Das kann bei größeren Unternehmen durchaus vorkommen. Ansonsten gilt aber: Risikoanalyse, interne Sicherungsmaßnahmen, Schulungen und die Identifizierung der Vertragsparteien gehören dazu. Was häufig übersehen wird: Es geht immer um beide Seiten der Transaktion. Der Makler muss sowohl Käufer als auch Verkäufer identifizieren.

Besonders anspruchsvoll wird es vermutlich bei ausländischen Kunden oder juristischen Personen. Wie unterstützt Kerberos in solchen Fällen?

Frank Lässig: Zum einen unterstützen wir beratend, etwa über den Dokumentationsbogen. Zum anderen bieten wir unsere KYC-Überprüfung an. Dabei prüfen wir, ob die Beteiligten plausibel identifiziert sind, ob Hinweise auf politisch exponierte Personen, Sanktionslisten oder Hochrisikoländer bestehen und ob die vorliegenden Informationen für eine belastbare Risikobewertung ausreichen. Bei juristischen Personen geht es zusätzlich um Fragen wie: Wer tritt konkret auf? Liegt ein Ausweisdokument dieser Person vor? Was ergibt sich aus Handelsregister und Transparenzregister? Wie ist die Gesellschaftsstruktur aufgebaut? Und vor allem: Wer ist wirtschaftlich berechtigt? Gerade bei ausländischen Kunden oder Gesellschaften wird es anspruchsvoll, weil nicht überall offene Register verfügbar sind. In vielen Ländern sind wir zunächst auf die Mitwirkung des Maklers angewiesen. Komplexe Strukturen, etwa bei Trusts, müssen dann fachlich eingeordnet werden: Was liegt vor, was bedeutet es und welches Risiko ergibt sich daraus?

Was kommt auf einen Makler zu, wenn eine Behördenprüfung ansteht und wie bereitet Kerberos ihn darauf vor?



Dr. Christian Osthus

ist Geschäftsführer und Syndikusrechtsanwalt des IVD.



Jan Wagner

ist Partnership Manager bei der Kerberos Compliance-Managementsysteme GmbH. Das Unternehmen unterstützt dabei, regulatorische Pflichten zur Geldwäscheprävention digital gestützt und prüfungssicher umzusetzen.
kerberos-compliance.com



Frank Lässig

ist Senior Manager AML Compliance

Frank Lässig: Hier geht es vor allem um Begleitung. Man muss zuerst schauen: Wo steht der Makler? Es gibt Makler, die schon sehr gut vorbereitet sind und sich nur noch vergewissern möchten: Habe ich alles bereit? Gibt es Punkte, die ich noch anpassen oder verbessern müsste? Worauf muss ich mich vorbereiten, wenn die Prüfung ansteht? Auf der anderen Seite gibt es Makler, die noch gar nichts haben. Dann fangen wir grundlegend an: Liegt zu den Transaktionen die Dokumentation vor? Sind die notwendigen Informationen vorhanden? Gibt es eine Risikoanalyse? Gibt es interne Sicherungsmaßnahmen, zum Beispiel eine Richtlinie oder Arbeitsanweisung?

Wenn bestimmte Unterlagen gar nicht vorhanden sind und der Makler das möchte, unterstützen wir auch bei der Erstellung. Dann werden die Dokumente für die Prüfung vorbereitet. Es gibt Makler, die sagen: Ich habe in zwei Wochen einen Termin, die Anfrage aber schon eine Woche liegen lassen. Dann kommt natürlich Hektik in die Sache und es wird sportlich.

Und es drohen ja hohe Bußgelder. Was können Sie dazu sagen?

Dr. Christian Osthus: Ich befasse mich schon länger mit Geldwäscheprävention. Vor zehn Jahren haben sich die Behörden an das Thema noch eher herangetastet. Mittlerweile sind sie deutlich besser aufgestellt. Das sieht man an der Qualität der Fragebögen. Neulich hatte ich einen Fragebogen aus Sachsen auf dem Tisch und dachte: Wow, dafür braucht man fast einen Fachanwalt. Die Anforderungen haben deutlich zugenommen, und die Behörden wissen immer besser, wo sie hinschauen müssen. Der Welpenschutz ist längst vorbei. Das zeigt sich auch daran, dass Behörden nicht nur Bußgelder verhängen, sondern manchmal auch öffentlich bekannt machen, wer ein Bußgeld bekommen hat.

Da steht man dann öffentlich am Pranger?

Frank Lässig: Ja, ganz richtig. Wenn man wiederholt auffällt, wird es noch unangenehmer. Wir reden teilweise über Geld-

“
Es betrifft immer beide Seiten der Transaktion.”

bußen, die sich am Umsatz orientieren. Millionenbeträge sind beim normalen Makler nicht der Regelfall. Aber wer vorsätzlich nichts unternimmt und dabei erwischt wird, muss mit empfindlichen Sanktionen rechnen. Man sollte das Thema aber nicht nur wirtschaftlich betrachten nach dem Motto: Was kostet es, wenn ich erwischt werde, und was kostet es, wenn ich nichts tue?

Dr. Christian Osthus: Diese Abwägung wird tatsächlich immer noch gemacht. Aber sie ist falsch. Jeder Makler, jeder Verpflichtete muss sich doch fragen: Will ich mich von organisierten Kriminellen missbrauchen lassen oder nicht? Das muss die Motivation sein, hier tätig zu werden. Die Diskussion über Bußgelder ist wichtig, weil sie zeigt, dass Verstöße auch Geld kosten können. Aber letztlich geht es darum, dass kein Makler sich für Geldwäsche missbrauchen lassen sollte.

Frank Lässig: Daran sollte kein Makler wesentlich mitwirken. Am Ende geht es auch um eine Straftat. Und zwar nicht nur bei Vorsatz. Der Straftatbestand der Geldwäsche kann auch leichtfertig erfüllt werden. Man kann also sehr schnell in eine strafrechtlich relevante Situation geraten, wenn man sich nicht interessiert und nicht mitwirkt.

Wie kann ein IVD-Mitglied mit Ihrer Hilfe schnell prüfen, ob es die gesetzlichen Anforderungen bereits ausreichend erfüllt?

Jan Wagner: Wir bieten verschiedene Möglichkeiten an. Ein erstes Angebot ist der Wegweiser, den wir auf unserer Webseite kostenlos zur Verfügung stellen. Dort fragen wir grundsätzliche Themen ab und schauen, wie der Ist-Zustand beim jeweiligen Makler ist. So gewinnen wir zunächst einen Eindruck davon, wo jemand steht. Daneben bieten wir eine kostenlose Erstberatung an. Außerdem gibt es unsere Webinare, in denen wir auf alles näher eingehen. Dort behandeln wir die verschiedenen Verpflichtungen für Makler zur Geldwäscheprävention. Das sind die schnellsten Wege, um als Makler zu prüfen: Bin ich bereits gut aufgestellt oder muss ich noch Dinge anpassen?

Wann empfiehlt sich eine längerfristige Begleitung durch Kerberos statt einer punktuellen Hotline-Beratung?

Jan Wagner: Die Hotline ist dafür da, erste Fragen zu erörtern und individuelle Themen zu klären, die bei den jeweiligen Maklern aufkommen. Das können Fragen im Zusammenhang mit Behördenprüfungen sein, aber auch spezifische Fragen zu temporären Themen. Wer aber langfristig gut aufgestellt sein möchte und eine umfassende Unterstützung sucht, kann sich von uns auch langfristig begleiten lassen. Von der Erstellung und Pflege der Risikoanalyse, Richtlinien, Anleitungen, Schulungen und Kundenidentifizierung über eine von Geldwäsche-Experten entwickelte Plattform — dem „AML desk“ — bis hin zur Bestellung eines Geldwäschebeauftragten. Bei uns werden alle Bedarfe abgedeckt. Wir unterstützen dauerhaft, bieten eine umfassendere Betreuung und sorgen dafür, dass sich der Makler wieder stärker auf sein Tagesgeschäft konzentrieren kann. Denn das ist ja der Kern des Unternehmens: Immobilien zu vermitteln und das eigene Geschäft zu führen, statt dauerhaft mit Geldwäsche-Compliance gebunden zu sein.



*Der Wind wird
2027 noch
stärker wehen.*

Was sollten Makler mit Blick auf 2027 noch im Auge behalten?

Dr. Christian Osthus: Die Anforderungen werden eher zunehmen. Ein Beispiel ist die Video-Identifikation. Was bislang teilweise geduldet wurde, wird künftig voraussichtlich komplizierter. Vieles soll über die eID-Funktion des Personalausweises laufen. Wie das in der Praxis funktioniert, ist aber noch nicht in allen Punkten klar, gerade bei internationalen Personen. Unternehmen sollten sich deshalb frühzeitig mit den kommenden Änderungen beschäftigen. Wer Kundendaten digital erfasst oder Prozesse ohnehin umstellt, sollte die neuen Anforderungen gleich mitdenken. Das betrifft künftig auch Gruppen, die sich bislang kaum mit Geldwäscheprävention befassen mussten, etwa Bauträger mit Eigenvertrieb oder Immobiliendarlehensvermittler. Zugleich vernetzen sich die Behörden stärker. Das kann für Makler relevant werden, wenn ein Kunde nicht nur mit ihnen, sondern auch mit anderen Verpflichteten zu tun hat, etwa mit einem Steuerberater, Notar, Rechtsanwalt oder einer Bank. Wenn dort ein Verdacht gemeldet wird, kann später auffallen, dass auch ein Makler Kontakt zu dieser Person hatte, aber keine Meldung abgegeben hat. Dann stellt sich schnell die Frage: Warum wurde dort nicht genauer hingeschaut?

Jan Wagner: Wir sind dankbar, dass wir gemeinsam mit dem IVD die Maklerschaft sensibilisieren können, etwa über Info-Webinare oder auch auf dem Deutschen Immobilitätstag. Wir sind am 18. und 19. Juni in Erfurt. Wir freuen uns hier natürlich auch auf den direkten Austausch und die ein oder andere konkrete Frage von Mitgliedern.

Dann ist klar: Das Thema ist mit diesem Interview nicht abgeschlossen.

Dr. Christian Osthus: Ganz sicher nicht. Geldwäscheprävention wird die Branche weiter beschäftigen. Umso wichtiger ist, jetzt die vorhandenen Angebote zu nutzen und sich rechtzeitig aufzustellen. ■

Widerrufsbutton: Was Makler jetzt auf der Webseite lösen müssen

Ab dem 19. Juni 2026 bekommt der online geschlossene Maklervertrag ein digitales Gegengewicht: Wer Verbrauchern den Vertragsschluss über eine Webseite oder ein Exposé ermöglicht, muss dort auch eine elektronische Widerrufsfunktion anbieten. Für Makler heißt das, einen klaren Prozess mit Zuordnung, Bestätigung, Eingangsbestätigung und Nachweis anbieten zu können.

Von Jan Kricheldorf

Der Begriff Widerrufsbutton klingt, als würde ein einziger Klick den Maklervertrag sofort vom Tisch fegen. So ist es nicht. Das Gesetz verlangt eine gut erreichbare elektronische Widerrufsfunktion, die mit „Vertrag widerrufen“ oder einer gleich eindeutigen Formulierung beschriftet ist. Danach muss aber erst klar werden, was eigentlich widerrufen werden soll. Ein Verbraucher, der aus Versehen auf den Button kommt, darf keinen ungeordneten Vorgang auslösen. Er muss zunächst Angaben machen oder bestätigen, und erst danach gibt es die eigentliche Bestätigungsfunktion mit „Widerruf bestätigen“. Für Makler ist genau dieser Zwischenschritt entscheidend, weil er aus einem abstrakten Klick einen Vorgang macht, der sich zuordnen lässt.

Der Vertragsbezug ist der Kern

Ein Widerruf bezieht sich nicht auf die Webseite und auch nicht nur auf die Immobilie. Er bezieht sich auf einen Vertrag oder einen Vertragsteil. Im Makleralltag ist das meist der Maklervertrag beziehungsweise die Maklerdienstleistung, die im Zusammenhang mit einer Exposé-Freigabe, einer Objektanfrage, einem Besichtigungsvorgang oder einem digitalen Interessentenprozess zustande gekommen ist. Deshalb braucht jede technische Lösung mindestens drei Informationsbereiche: den Namen des Verbrauchers, ein elektronisches Kommunikationsmittel für die Eingangsbestätigung und Angaben, mit denen der Vertrag identifiziert werden kann. Die entscheidende Frage lautet also nicht nur: Wo sitzt der Button? Sondern: Wie gut kann das System den Vorgang zuordnen?

Use Case 1: generischer Widerrufsbutton

Die Basisausstattung ist der generische Widerrufsbutton auf der Webseite. Er gehört sichtbar in den Footer, an das Ende der Webseite oder an eine andere ständig erreichbare Stelle, darf aber nicht in der Linkwüste zwischen Impressum, Datenschutz und Sitemap verschwinden. Dieser Use Case ist das Auffangverfahren. Er greift, wenn der Verbraucher nicht mehr aus dem Exposé kommt, keine Objektseite geöffnet hat oder nur noch weiß, dass er vor einigen Tagen wegen einer Wohnung Kontakt aufgenommen hat. In diesem Fall kennt das System den Vertragsbezug nicht sicher. Deshalb braucht es ein Formular, das die Zuordnung erst herstellt.

Dieses Auffangformular ist technisch nah an einem spezialisierten Kontaktformular, rechtlich aber präziser. Der Verbraucher klickt auf „Vertrag widerrufen“, landet auf einer Widerrufsseite (oder in einem

Layer) und gibt dort ein, worauf sich der Widerruf bezieht: Objektadresse, Exposé-Nummer, Anfrage-E-Mail, Datum der Anfrage, Besichtigungstermin oder Name des zuständigen Maklers. Dazu kommen Name und E-Mail-Adresse für die Eingangsbestätigung. Erst wenn diese Angaben bereitgestellt oder bestätigt sind, wird mit „Widerruf bestätigen“ abgesendet. Der Nachteil: Je ungenauer der Verbraucher schreibt, desto mehr muss das Maklerteam nacharbeiten. Der Vorteil: Diese Lösung funktioniert auf jeder Webseite.

Use Case 2: Widerruf im Smart-Exposé

Deutlich eleganter ist der zweite Use Case: der Widerruf direkt im Smart-Exposé. Hier ist der Systemkontext bereits vorhanden. Das Exposé kennt das Objekt, die Objekt-ID, die Exposé-ID, die Quelle, die URL und je nach Prozess auch den Interessenten, die E-Mail-Adresse und den ausgelösten Maklervertragsvorgang. Der Verbraucher muss also nicht mehr alles neu beschreiben, sondern vor allem prüfen und bestätigen, dass sich sein Widerruf auf genau diesen Vorgang bezieht.

Praktisch erscheint im Smart-Exposé eine klar erkennbare Funktion „Maklervertrag widerrufen“ oder „Vertrag widerrufen“. Beim Klick öffnet sich kein leeres Formular, sondern ein Bestätigungsdialog. Objekt, Exposé-Bezug, Vertragsbezug und Kommunikationsweg sind schon bekannt, es wird auf die Widerrufsfolgen aufmerksam gemacht. Der Verbraucher bestätigt den Widerruf, das war's. Für Makler reduziert das Reibung, weil weniger Rückfragen entstehen. Für den Verbraucher ist es leichter, weil er nicht erst rekonstruieren muss, welchen Vorgang er meint. Für den Prozessnachweis ist es sauberer, weil Zeitstempel, Inhalt der Erklärung, Exposé-Bezug und CRM-Eintrag zusammenlaufen.

Nicht die Use Cases mit dem Bestätigungsschritt verwechseln

Hier sollte man sprachlich sauber bleiben. Es gibt zwei Use Cases, nicht zwei Stufen im Sinne von Fall eins und Fall zwei! Der generische Button und der Smart-Exposé-Widerruf sind zwei unterschiedliche Einstiege. In beiden Fällen gibt es aber einen gesetzlich wichtigen Kontrollpunkt vor dem endgültigen Absenden. Dieser Kontrollpunkt verhindert, dass ein versehentlicher Klick bereits als fertiger Widerruf verstanden wird. Er sorgt außerdem dafür, dass der Verbraucher erkennt, was er widerruft, und dass der Makler beim Prüfen des Widerrufs nachvollziehen kann, welcher Vertrag gemeint war.



Wie man es in WordPress, CMS und HTML baut

Für WordPress liegt eine Formular- oder Plugin-Lösung nahe: Das Plugin (z.B. Contact Seven) gibt den generischen Button aus, verschickt die Eingangsbestätigung und sendet intern eine E-Mail. Im Smart-Exposé hängt sich dieselbe Logik an den Exposé-Prozess. Bei TYPO3, Contao, Joomla, Drupal oder einem eigenen CMS ist das Prinzip identisch, nur die Verpackung ändert sich. Dort braucht es ein Modul, ein Template-Element oder eine kleine Komponente, die Button und Formular ausgibt und die Daten an einen zentralen Endpunkt überträgt. Bei statischem HTML kann ein Link oder JavaScript-Snippet auf eine zentrale Widerrufsseite führen, sofern klar ist, für welches Maklerunternehmen der Vorgang eingeht.

Was nach dem Klick passieren muss

Nach dem Absenden braucht der Verbraucher unverzüglich eine elektronische Eingangsbestätigung. Diese Mail sollte Inhalt der Erklärung, Datum und Uhrzeit des Eingangs sowie die angegebenen Zuordnungsdaten enthalten. Sie sollte aber nicht so formuliert sein, als sei die Wirksamkeit des Widerrufs bereits juristisch geprüft. Für das Maklerteam braucht es mindestens eine interne Benachrichtigung. Besser ist ein CRM-Eintrag mit Aufgabe: Widerruf prüfen, Vertrag zuordnen, Folgeprozesse stoppen, Kommunikation dokumentieren. Im Smart-Exposé kann dieser Vorgang fast automatisch entstehen. Beim generischen Auffangverfahren bleibt mehr manuelle Zuordnung, aber auch dort sollte der Widerruf nicht als lose E-Mail im Postfach verschwinden.

Der pragmatische Weg

Makler sollten den Widerrufsbutton nicht als Rechtskosmetik betrachten, die man irgendwo unten an die Webseite klebt. Er zwingt zu einer operativen Frage: Weiß das Unternehmen, wann, wo und

in welchem Kontext ein digitaler Maklervertrag entstanden ist? Die beste Lösung kombiniert deshalb beide Use Cases. Der generische Button sichert die gesamte Webseite ab. Der Smart-Exposé-Widerruf macht den Prozess dort elegant, wo der Vertragskontext bereits vorhanden ist. Dahinter steht eine gemeinsame Logik für Formular, Bestätigung, E-Mail, Protokoll und CRM. Dann wird aus dem neuen Widerrufsbutton kein Störfall, sondern ein beherrschbarer Prozess: Der Verbraucher findet einen einfachen Weg, der Makler behält die Zuordnung im Griff, und der Nachweis liegt sauber im System. ■



Jan Kricheldorf

ist Digitalberater und CEO
der Wordliner GmbH.
wordliner.com

Die Wordliner GmbH bietet unter anderem die Preisermittlungssoftware [housetospot PriceQ](https://www.house2spot.com/) an. Jetzt den QR-Code scannen und mehr erfahren:



Effizienzgewinn ohne Datenschutzrisiko

Künstliche Intelligenz ist längst in der Immobilienbranche angekommen. Oft unbemerkt. Lead-Scoring im CRM, automatische Exposé-Entwürfe, Marktanalysen oder virtuelle Möblierung: Viele Standardtools haben KI-Funktionen bereits integriert. Ob Makler, Verwalter oder Projektentwickler, kaum ein Team greift heute nicht auf Anwendungen wie ChatGPT, Claude oder Gemini zurück. Die Zeitersparnis ist real. Das Risiko aber auch.

Von Mirko Tasch

Wo der Datenschutz kritisch wird

Der häufigste Fehler ist nicht die KI selbst, sondern die falsche Eingabe. Im Arbeitsalltag ist die Versuchung groß, schnell eine Anfrage, einen Vorgang oder vorhandene Unterlagen in ein KI-Tool zu kopieren, um schneller zu einem Entwurf, einer Einschätzung oder einer Zusammenfassung zu kommen. Doch genau hier kommt es auf die Inhalte an. Wer Kundendaten, Bonitätsinfos oder vollständige E-Mail-Verläufe in öffentliche KI-Tools eingibt, verstößt gegen die DSGVO. Ohne Auftragsverarbeitungsvertrag, ohne geprüfte Speicherorte und ohne Opt-out aus dem Modelltraining ist jede Eingabe mit Personenbezug ein Compliance-Problem.

Klare Regeln statt Bauchgefühl

Für die Praxis hilft eine einfache Faustregel: Grün, Gelb, Rot.

Grün – meist unkritisch: Anonymisierte Objektbeschreibungen, Formulierungshilfen ohne Personendaten und allgemeine Marktkommunikation. In diesen Fällen geht es nicht um konkrete Personen, sondern um allgemeine oder anonymisierte Inhalte. Solche Eingaben sind meist unkritisch, sofern tatsächlich keine Rückschlüsse auf Kunden, Mieter oder andere Personen möglich sind.

Gelb – nur mit Prüfung: Gekürzte Fallschilderungen mit Pseudonymen und interne Entwürfe. Hier kommt es darauf an, wie stark die Informationen reduziert oder verfremdet wurden und welches Tool genutzt wird. Solche Anwendungen sollten nur in freigegebenen Unternehmen-

stools erfolgen, nicht in öffentlichen Gratisversionen.

Rot – tabu: Mieterakten, Finanzunterlagen, ungekürzte Kundenkommunikation, Ausweiskopien und vertrauliche Verträge. Diese Unterlagen enthalten personenbezogene oder vertrauliche Informationen und gehören deshalb nicht in öffentliche KI-Tools. Gerade vollständige Verläufe oder Dokumente wirken im Alltag praktisch, sind aber datenschutzrechtlich besonders problematisch.

KI-Kompetenz wird zur Pflicht

Seit Februar 2025 gilt zudem Art. 4 EU-AI-Act: Wer KI einsetzt, braucht nachweisbare KI-Kompetenz im Team. Das bedeutet: Unternehmen müssen sich mit dem Einsatz von KI nicht nur technisch, sondern auch organisatorisch auseinandersetzen. Gemeint ist kein Einmal-Event, sondern ein dokumentiertes Schulungskonzept. Die Mitarbeitenden müssen wissen, welche KI-Anwendungen genutzt werden dürfen, welche Eingaben erlaubt sind und wo Grenzen liegen.

Bei Unsicherheit gilt: Lieber kurz beim Datenschutzexperten nachfragen, als auf Effizienz zu verzichten oder mit Bauchschmerzen weiterzumachen. Denn das Ziel ist nicht, KI aus dem Arbeitsalltag herauszuhalten. Entscheidend ist, sie so einzusetzen, dass die Vorteile genutzt werden können, ohne Datenschutz und Compliance zu gefährden.

Die gute Nachricht: KI macht die Arbeit in der Immobilienbranche nachweislich schneller und konsistenter. Wer klare Regeln etabliert, profitiert – ohne recht-

liche Überraschungen. Der Unterschied liegt in der Vorbereitung: Nicht jede KI-Nutzung ist riskant, aber jede KI-Nutzung braucht klare Grenzen. So wird aus einem möglichen Datenschutzrisiko ein beherrschbares Werkzeug für effizientere Prozesse. ■



Mirko Tasch

ist Geschäftsführer der ituso GmbH in Dachau. Er ist zertifizierter Datenschutzbeauftragter und Datenschutz-Auditor und Experte für den Datenschutz in der Immobilienbranche.
ituso.de

Warum Bonität heute nicht mehr reicht

Von Robin Kremer und Dominik Schmidt

„In einer Welt voller Krisen reicht es nicht mehr, nur die Bonität eines Mietinteressenten zu kennen – heute müssen wir wissen, ob wir überhaupt vermieten dürfen.“

Die Anforderungen an professionelle Mietentscheidungen verändern sich rasant. Was früher eine rein wirtschaftliche Betrachtung war, ist heute ein Prozess, der zugleich finanzielle, rechtliche und geopolitische Risiken berücksichtigen muss. Für Immobilienverwaltungen entsteht daraus eine neue Verantwortung und die Notwendigkeit, Vermietungsprozesse breiter aufzustellen als je zuvor.

Bonität bleibt Basis, deckt aber nicht mehr alle Risiken ab

Die Bonitätsprüfung ist weiterhin die Grundlage jeder sorgfältigen Mieterwahl. Sie schützt vor Zahlungsausfällen und sichert stabile Einnahmen für Eigentümer und Verwalter. Doch weltpolitische Entwicklungen haben die Risikolandschaft verändert. Konflikte, Sanktionen und internationale Spannungen wirken längst bis in alltägliche Geschäftsprozesse hinein, auch in die Vermietung. Damit gilt: Die reine Überprüfung der Zahlungsfähigkeit reicht nicht mehr aus, um Vermietungsentscheidungen rechtssicher zu treffen.

Immobilien als wirtschaftliche Ressource

Wohn- und Gewerbe-Immobilien sind mehr als Räume. Sie sind wirtschaftlich nutzbare Werte. Wer sie überlässt, stellt damit eine Ressource bereit, die zur Erzielung von Einnahmen genutzt werden kann. Das rückt Vermietungen stärker in den Kontext von Risikoprüfungen, die früher nur in hochregulierten Branchen üblich waren.

Für Verwaltungen heißt das: Es muss nicht nur geprüft werden, ob jemand zahlen kann, sondern auch, ob die Vermietung an diese Person uneingeschränkt zulässig ist. Politisch exponierte Personen (PEP) und Interessenten aus sensiblen Regionen erfordern besondere Sorgfalt.

Die Prüfung von PEP- und Sanktionslisten wird neuer Standard

Immer mehr Verwaltungen integrieren zusätzliche Sicherheitsprüfungen in ihren Vermietungsprozess. Die Prüfung von PEP-Status, Sanktionslisten und Identität schützt nicht nur vor rechtlichen Risiken, sondern stärkt auch das Vertrauen der Eigentümer. Gleichzeitig ermöglichen sie transparente Entscheidungen, die im Zweifelsfall nachvollziehbar dokumentiert sind. Solche Prüfungen sind kein Hindernis, sondern ein Qualitätsmerkmal moderner Verwaltungspraxis.

Bonität, Identität und Compliance in einem Prozess

Die SCHUFA verbindet Bonitätsprüfung, Identitätsverifizierung, PEP-Status und Sanktionslistenabgleich in einem durchgängigen, datenschutzkonformen Workflow. Das Ergebnis ist ein vollständiges Risikoprofil – strukturiert, nachvollziehbar und ohne Mehraufwand im Tagesgeschäft. Für Verwalter, die heute rechtssicher entscheiden wollen, ist das kein Add-on, sondern Teil einer professionellen Prozessgrundlage.

IVD-Sonderkonditionen: Verbandsvorteile nutzen

Als IVD-Mitglied profitieren Sie von exklusiven Sonderkonditionen. Sprechen Sie uns an. ■



Robin Kremer

ist Leiter
des Forderungsmanagements, Immobilienwirtschaft und öffentlicher Sektor bei der Schufa Holding AG.
[schufa.de](https://www.schufa.de)



Dominik Schmidt

ist Account Manager

Das Beste aus einem Tag machen

Erfolg entsteht nicht in einem vollen Kalender

Ein voller Kalender ist noch kein produktiver Tag. Entscheidend ist, ob Selbstführung, klare Routinen und bewusste Pausen dafür sorgen, dass aus Arbeit nicht nur Aktivität wird, sondern Wirkung.

Von Slatco Sterzenbach

Der Alltag vieler Entscheider sieht auf den ersten Blick ähnlich aus: volle Kalender, enge Taktung, hohe Verantwortung, Meetings, Abstimmungen, operative Themen – oft im Minutentakt. Und trotzdem unterscheidet sich die Wirkung eines Tages erheblich. Während einige am Abend klar benennen können, was wirklich vorangebracht wurde, bleibt bei anderen trotz gleicher Auslastung ein diffuses Gefühl von Stillstand.

Dieses Gefühl entsteht nicht, weil zu wenig gearbeitet wurde. Es entsteht, weil

die falschen Dinge mit voller Intensität getan wurden. Der Tag war gefüllt, aber nicht wirksam. Genau hier liegt der entscheidende Unterschied. Produktivität wird häufig mit Aktivität verwechselt. Doch Aktivität ist sichtbar, Wirkung nicht immer. Wer den ganzen Tag reagiert, arbeitet viel, aber gestaltet wenig. Wer hingegen gezielt priorisiert, trifft weniger Entscheidungen. Dafür jedoch die richtigen. Der Hebel liegt also nicht im Mehr, sondern im Besser. Nicht im Kalender, sondern in der Qualität der eigenen Steuerung.

Der Tag beginnt lange vor dem ersten Termin

Die meisten betrachten ihren Arbeitstag erst ab dem ersten Termin. In Wirklichkeit beginnt er deutlich früher. Schlaf, Aufwachphase, erste Gedanken und Gewohnheiten am Morgen beeinflussen, in welchem Zustand jemand in den Tag startet. Dieser Zustand ist entscheidend. Wer bereits mit innerer Unruhe, Zeitdruck oder Reizüberflutung beginnt, trägt genau das durch alle folgenden Entscheidungen. Konzentration fällt schwerer, Reaktionen werden impulsiver, Prioritäten verschwimmen schneller.

Zahlreiche Studien aus der Schlaforschung und Neuropsychologie zeigen, wie stark bereits geringe Defizite im Schlaf oder in der Regeneration die kognitive Leistungsfähigkeit beeinflussen. Aufmerksamkeit, Gedächtnisleistung und Entscheidungsqualität sinken messbar.

Gleichzeitig steigt die emotionale Reaktivität. In einem Umfeld, in dem schnelle und präzise Entscheidungen gefragt sind, wird genau das zum Risiko. Ein klarer Start in den Tag ist daher kein Lifestyle-Thema, sondern ein unternehmerischer Faktor. Er entscheidet darüber, ob jemand den Tag aktiv gestaltet oder von ihm gestaltet wird.

Rituale als unterschätzter Leistungsfaktor

Rituale wirken unspektakulär. Sie sind wiederholbar, oft einfach und scheinbar selbstverständlich. Genau deshalb wer-



Ein klarer Start in den Tag ist kein Lifestyle-Thema, sondern ein unternehmerischer Faktor.

den sie unterschätzt. In Wahrheit sind sie ein zentrales Element nachhaltiger Leistungsfähigkeit. Rituale reduzieren Komplexität. Sie nehmen Entscheidungen ab, bevor sie überhaupt entstehen. Sie schaffen Stabilität in einem Alltag, der von Dynamik geprägt ist. Und sie sorgen dafür, dass Energie nicht zufällig entsteht, sondern gezielt aufgebaut wird.

Das zeigt sich besonders im Tagesverlauf. Viele arbeiten über Stunden hinweg ohne echte Unterbrechung, reagieren auf Anfragen, springen zwischen Themen und verlieren dabei schleichend an Fokus. Studien belegen, dass die kognitive Leistungsfähigkeit nach etwa 90 bis 120 Minuten deutlich abnimmt.

Ohne bewusste Gegensteuerung sinkt nicht nur die Konzentration, sondern auch die Qualität der Entscheidungen. Kurze Pausen, bewusste Übergänge zwischen Aufgaben oder auch einfache körperliche Aktivität wirken hier wie ein Reset. Selbst ein kurzer Powernap kann die Leistungsfähigkeit spürbar steigern. Entscheidend ist nicht die Dauer, sondern die Regelmäßigkeit.

Rituale sind damit keine Unterbrechung der Arbeit, sondern ein integraler Bestandteil von Leistung.

Wissen allein reicht nicht

Die meisten dieser Prinzipien sind bekannt. Kaum jemand würde bestreiten, dass Schlaf wichtig ist, Pausen sinnvoll sind oder ein strukturierter Tagesablauf Vorteile bringt. Und dennoch zeigt der Alltag ein anderes Bild. Hier wird ein zentrales Muster sichtbar: Wissen wird mit Veränderung verwechselt. Der Zugang zu Informationen war nie einfacher. Inhalte sind jederzeit verfügbar, Impulse schnell konsumiert. Dieses Wissen erzeugt das Gefühl von Fortschritt.

Doch ohne Umsetzung bleibt es theoretisch. Der Alltag folgt weiterhin alten Mustern, Gewohnheiten setzen sich durch, und das Verhalten bleibt stabil – unabhängig vom Wissen. Das eigentliche Problem ist daher nicht der Mangel an Information, sondern die fehlende Übertragung in die Praxis. Zwischen Verstehen und Handeln entsteht eine Lücke, die selten bewusst wahrgenommen wird, aber entscheidend ist.

Die Rolle der mentalen Tiefenstruktur

An genau dieser Stelle wird ein Aspekt relevant, der häufig ausgeblendet wird: die mentale Tiefenstruktur. Sie beschreibt die unbewussten Muster, die Verhalten steuern. Sie entscheidet darüber, wie leicht oder schwer es fällt, neue Routinen zu etablieren und konsequent umzusetzen. Warum fällt es manchen leicht, morgens strukturiert zu starten, während andere immer wieder in alte Muster zurückfallen? Warum bleiben einige stabil in ihrer Umsetzung, während andere sich ständig neu motivieren müssen?

Die Antwort liegt nicht allein in Disziplin oder Willenskraft. Sie liegt in den inneren Programmen, die Verhalten automatisieren. Wer diese Programme nicht kennt, arbeitet oft gegen sich selbst. Gute Vorsätze scheitern dann nicht an mangelnder Motivation, sondern an fehlender Passung. Wer die eigene Tiefenstruktur versteht, kann Verhalten so gestalten, dass es nachhaltig funktioniert. Routinen werden dann nicht erzwungen, sondern integriert.

Selbstführung als entscheidender Hebel

In vielen Branchen wird intensiv über Strategien, Märkte und Systeme gesprochen. Deutlich seltener geht es um den Zustand, aus dem heraus Entscheidungen getroffen werden. Dabei ist genau dieser Zustand entscheidend.

Selbstführung beschreibt die Fähigkeit, diesen Zustand bewusst zu beeinflussen. Sie umfasst den Umgang mit Energie, Aufmerksamkeit und Emotionen. Sie entscheidet darüber, ob jemand reaktiv handelt oder aktiv gestaltet. Gerade in komplexen und dynamischen Umfeldern wird das zum Wettbewerbsvorteil. Wer klar denkt, fokussiert bleibt und auch unter Druck stabile Entscheidungen trifft, verschafft sich einen entscheidenden Vorsprung.

Dabei geht es nicht um Perfektion. Es geht um Bewusstheit. Um die Fähigkeit, Muster zu erkennen und gezielt zu steuern. Und darum, Verantwortung nicht nur für Ergebnisse zu übernehmen, sondern auch für den eigenen Zustand, aus dem heraus diese Ergebnisse entstehen.

Fazit: Der Tag als System

Ein erfolgreicher Tag entsteht nicht zufällig. Er ist das Ergebnis aus klaren Strukturen, wiederholbaren Routinen und einer inneren Haltung, die Verantwortung übernimmt. Nicht für jede äußere Entwicklung, aber für den eigenen Umgang damit. Am Ende entscheidet nicht die Anzahl der Stunden über den Erfolg eines Tages, sondern deren Qualität. Welche Entscheidungen wurden getroffen? Welche Themen wirklich bewegt? Und aus welchem Zustand heraus ist das passiert?

Vielleicht liegt genau hier der entscheidende Unterschied. Nicht in der nächsten Strategie, nicht im nächsten Tool, sondern in der Art, wie ein Tag überhaupt gestaltet wird – und warum viele trotz besseren Wissens genau daran scheitern. ■

Welche Rolle konkrete Rituale dabei spielen, wie sich Energie gezielt steuern lässt und warum Umsetzung oft an unsichtbaren inneren Mustern scheitert, vertieft Slatco Sterzenbach am Donnerstag, 18. Juni, beim Deutschen Immobilientag.



Slatco Sterzenbach

hat 17 IRONMAN erfolgreich absolviert, ist SPIEGEL-Bestsellerautor und Experte für mentale und physische Peak Performance für Unternehmer.

iron-mind.de



AUF EINE TASSE MIT ... PETER-GEORG WAGNER



Geschäftsführer IVD Nord

Eine Tasse Kaffee oder Tee?

Morgens erst Ostfriesentee, später Kaffee.

Ihre erste eigene Immobilie?

Unser kleines Einfamilienhaus mit großem Grundstück.

Ihr bislang größtes berufliches Projekt?

Ich erinnere mich gleich an mehrere: den Umzug des RDM-Bundesverbandes von Hamburg nach Berlin, die Verschmelzung von RDM und VDM zum IVD, den Schritt, beim IVD Nord in die Fußstapfen von Klaus Hein und Carolin Hegenbarth zu treten und dabei eigene Wege zu gehen. Und, nicht zu unterschätzen: der Weg ins Büro mit dem ÖPNV.

Welche Eigenschaft hat Ihnen geholfen?

Alle guten Eigenschaften. Besonders aber die Fähigkeit, die Dinge so zu nehmen, wie sie sind, und das Beste daraus zu machen.

Welches Gebäude passt zu Ihrer Persönlichkeit?

Ein alter, U-förmiger, reetgedeckter Bauernhof in der Dünenlandschaft am Meer in Dänemark – mit stabilem Fundament. Alles an einem Ort: große Diele, große Küche, Garagen, Stallungen und kleine gemütliche Zimmer. Dazu ein windgeschützter Innenhof.

Was beschäftigt Sie aktuell besonders?

Eigentlich vieles, was in dieser schönen Rubrik bereits angesprochen wurde: Kriege, Krisen, die Brüchigkeit unserer Demokratie, aber auch die Weiterentwicklung des Verbandes. Aktuell frage ich mich außerdem, wie ich unseren alten, abgerissenen Fahrradschuppen zusammen mit meinem Sohn neu aufbaue.

Welches gesellschaftliche Thema treibt Sie an?

Mich treibt die Frage an, wie wir in Zeiten geopolitischer Unsicherheit und des Klimawandels zukunftsfähige Lebensräume schaffen, die wirtschaftlich tragfähig, sozial stabil und nachhaltig zugleich sind.

Was bedeutet „Wohnen“ für Sie persönlich und beruflich?

Wohnen bedeutet, zu Hause zu sein: Wohlgefühl, Gemeinsamkeit, Sicherheit. Beruflich ist der Begriff eher von Wohnungsknappheit und Erschwinglichkeit geprägt.

Ein Tag Gesetzgeber – was würden Sie ändern?

Ein Tag würde wohl nicht ausreichen. Aber ich würde mich für mehr Liberalität, mehr Eigenverantwortung und mehr unternehmerische Freiheit einsetzen.

Haben Sie ein tägliches Ritual?

Gern arbeiten.

Ein Objekt mit Geschichte in Ihrem Büro?

Eine alte Tischfahne des RDM Hamburg.

Wie halten Sie Beruf und Privatleben in Balance?

Nicht so gut.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf meine Familie und das Team der IVD-Nord-Geschäftsstelle.

Welchen Rat hätten Sie für Ihr jüngeres Ich?

Mehr wagen, mehr fordern, mehr fördern.

Wenn wir Sie besuchen kämen, was würden Sie kochen?

Nudeln mit Tomaten-Knoblauch-Soße und Waffeln mit Eis und heißen Kirschen. Wir können auch etwas bestellen ...

Was weiß kaum jemand über Sie?

Sehen Sie mir das bitte nach – diese Information bleibt bei mir. Keine Sorge, sie wäre nicht so spannend, dass Teile dieser Antwort die Bevölkerung verunsichern könnten.

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

Von Abba bis AC/DC, von Johnny Cash bis zum Mozart-Requiem. Von Presto bis Adagio. Schön abwechslungsreich.

Aktuelle Rechtsprechung für Immobilienverwalter (Folge 18)

Balkonsanierung: Wer ist zuständig?

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.

Auch wenn die Erhaltungspflicht für Balkone einzelnen Eigentümern zugewiesen ist, kann die Gemeinschaft bei gefährlichen Schäden zuständig bleiben. Der BGH stärkt damit die Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft und gibt Verwaltern wichtige Orientierung für die Praxis.

Von RA Dr. Niki Ruge

Das Wohnungseigentumsgesetz (WEG) gibt einen gesetzlichen Rahmen vor, lässt aber gleichzeitig auch Spielraum für abweichende Vereinbarungen. Davon macht die Praxis vielfältigen Gebrauch, beispielsweise indem vereinbart wird, dass die Erhaltung bestimmter Teile des gemeinschaftlichen Eigentums einzelnen Wohnungseigentümern auferlegt wird. Nach einer bislang in der Rechtsprechung verbreiteten Auffassung führt dies dazu, dass die Gemeinschaft ihre Zuständigkeit insoweit verliert und keine wirksamen Beschlüsse mehr fassen kann.

Problematisch ist daran vor allem, dass die Verkehrssicherungspflichten hinsichtlich des gemeinschaftlichen Eigentums weiter bei der Gemeinschaft verbleiben, deren Erfüllung kann sie aber selbst nicht sicherstellen. Eine aktuelle Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) löst dieses Dilemma nun.

Der Kläger ist Mitglied der beklagten Gemeinschaft. Mehrere Balkone eines Gebäudes sind sanierungsbedürftig. Es droht sogar die Ablösung und der Absturz von Betonteilen. Eine Grünfläche ist deshalb bereits gesperrt worden. Nach der Teilungserklärung hat jeder Wohnungseigentümer Balkone, die zu seiner Wohnung gehören, auf eigene Kosten instandzuhalten und instandzusetzen. Auf einer Eigentümerversammlung wurde über drei von einem Sachverständigen ausgearbeitete Sanierungsvarianten abgestimmt, ohne dass sich eine Mehrheit fand. Der Kläger hat gegen die ablehnenden Beschlüsse Anfechtungsklage erhoben und verlangt zudem die Ersetzung eines Beschlusses über die Durchführung der von dem Sachverständigen empfohlenen Sanierungsvariante. Erst vor dem BGH hatte er Erfolg.

Immer die Gemeinschaftsordnung zu Rate ziehen

Die gesetzlichen Vorgaben des WEG lassen an vielen Stellen Raum für abweichende Gestaltungen. Ob davon Gebrauch gemacht wurde, muss im konkreten Einzelfall ermittelt werden. Deshalb ist es richtig, immer zunächst in die Gemeinschaftsordnung einer bestimmten Gemeinschaft zu schauen; daraus

ergibt sich, welche Vereinbarungen abweichend von den gesetzlichen Regelungen getroffen wurden. Ohne genaue Kenntnis der Gemeinschaftsordnung lässt sich nicht zuverlässig beurteilen, welche Rechtslage in einer Gemeinschaft herrscht.

Im vom BGH entschiedenen Fall gab es in der Teilungserklärung eine Klausel, die die Instandhaltung und Instandsetzung von Balkonen den jeweiligen Eigentümern zuwies. Bestimmungen in einer Teilungserklärung stehen Vereinbarungen insoweit gleich. Damit war eine von der gesetzlichen Regelung abweichende Gestaltung gegeben, weil nach dem WEG gemeinschaftliches Eigentum an sich von der Gemeinschaft instandgehalten wird. Allerdings kam augenscheinlich keiner der betroffenen Eigentümer seiner Erhaltungspflicht ausreichend nach, was zur Folge hatte, dass sich der Zustand der Balkone weiter verschlechterte bis hin zur Gefahr herabfallender Betonteile. Die Klausel hatte nach bisheriger Auffassung in der Rechtsprechung aber noch eine weitere rechtliche Wirkung: Sie bewirkte, dass die Gemeinschaft ihre Kompetenz zur Entscheidung über Erhaltungsmaßnahmen an Balkonen verlor. Demnach bestand in diesem Bereich keine Beschlusskompetenz, sodass eine wirksame Beschlussfassung schon im Ausgangspunkt nicht möglich war. Stattdessen hätte die Gemeinschaft einzelne Eigentümer zur ordnungsgemäßen Erfüllung ihrer Erhaltungspflicht anhalten und gegebenenfalls zwingen müssen, angesichts erheblicher Gefahren, die durch herabfallende Gebäudeteile drohen, wohl ein unbefriedigendes Ergebnis.

BGH: Beschlusskompetenz der Gemeinschaft bleibt

Dieser Position hat der BGH nun eine deutliche Absage erteilt. In seinem Urteil vom 24. April 2026 (Az. V ZR 102/24) ist ausgeführt, dass die Gemeinschaft eine ihr grundsätzlich obliegende Erhaltungslast zwar delegieren, sich ihrer aber nicht vollständig entledigen könne. Gemeint ist damit die Klausel, die die Erhaltung der Balkone den einzelnen Eigentümern überantwortet. Das ergebe sich schon daraus, dass allein die Gemeinschaft für den baulichen Zustand der Anlage verantwortlich sei und die auf das gemeinschaftliche Eigen-



tum bezogenen Verkehrssicherungspflichten erfüllen müsse. Die Erfüllung dieser Aufgabe müsse die Gemeinschaft aber selbst sicherstellen können. Sie sei nicht darauf beschränkt, jeden einzelnen Wohnungseigentümer auf Herstellung eines ordnungsgemäßen Zustands in Anspruch zu nehmen. Werde die Gemeinschaft trotz vereinbarter Übertragung der Erhaltungslast für bestimmte Teile des gemeinschaftlichen Eigentums selbst tätig, ende insoweit spiegelbildlich dazu die Erhaltungszuständigkeit des einzelnen Wohnungseigentümers. Das verdient Zustimmung. Richtig ist daran vor allem, dass ein effektiver Mechanismus vorhanden sein muss, um erhebliche Mängel des gemeinschaftlichen Eigentums zu beseitigen, erst recht wenn sie Gefahren für Leib und Leben von Menschen verursachen.

Schlussfolgerungen für die Verwaltungspraxis

Höchstrichterlich geklärt ist damit nun, dass die Gemeinschaft auch im Falle einer Übertragung der Erhaltungspflicht weiter zuständig bleibt, also tätig werden kann. Muss sie aber tätig werden? Auch dazu hat der BGH Ausführungen gemacht, die die Praxis in Zukunft prägen werden: Danach ist denkbar, dass eine Gemeinschaft sogar verpflichtet sein kann, die Erhaltung durchzuführen. Im Falle eines zwingenden Erhaltungsbedarfs an Balkonen geht der BGH erklärtermaßen von einer eher niedrigen Schwelle aus, ab der eine gemeinschaftliche Pflicht zum Tätigwerden entsteht. Drohen aufgrund des Zustands eines einzelnen Balkons oder mehrerer Balkone Schäden für die übrigen Wohnungseigentümer oder für Dritte, muss auf jeden Fall saniert werden. Das leuchtet ein, weil es nicht akzeptabel wäre abzuwarten, bis Bewohner oder Passanten durch herabfallende Gebäudeteile verletzt werden. Absehbar ist, dass die Abgrenzung im Einzelnen, wann Pflicht, wann noch nicht, die Rechtsprechung in der nächsten Zeit weiter beschäftigen wird. Diese Entwicklung sollte man beobachten.

Übrigens hat der BGH im Streitfall einen Grundlagenbeschluss ersetzt. Beschlossen ist damit, dass die Gemeinschaft die Sanierung der maroden Balkone selbst durchführen wird. Welches Sanierungskonzept dabei zum Tragen kommt, wollte das Gericht nicht vorgeben; darüber werden die Wohnungseigentümer also noch entscheiden müssen. ■



Dr. Niki Ruge

ist Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht in der Kanzlei „Raum für Ihr Recht“ in Buchholz.
raum-für-ihr-recht.de

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
Der Schottergarten
- AIZ 8/24 Beschlussklagen und Kostenverteilung
- AIZ 9/24 Die verbundene Gebäudeversicherung und Schäden am Sondereigentum
- AIZ 10/24 Die Index-Mieterhöhung
- AIZ 11/24 Balkonkraftwerke im Wohnungseigentum
- AIZ 12/24-1/25 Der Absenkungsbeschluss
- AIZ 2/25 Änderung der Kostenverteilung durch Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümer
- AIZ 3/25 Einsicht in Verwaltungsunterlagen
- AIZ 4/25 Vorsicht – kurze mietrechtliche Verjährung!
- AIZ 10/25 Verwalterwechsel: Wer erstellt die Jahresabrechnung?
- AIZ 12/25-1/26 Umbau gestattet, Nutzung eingeschränkt?
- AIZ 2/26 Der digitale Türspion: Zulässig oder nicht?
- AIZ 3/26 Wann wird Bewerberauswahl zur Diskriminierung?
- AIZ 4/26 Vergleichsangebote: keine starre Pflicht mehr
- AIZ 5/26

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

Beendigung eines Hausmeister-Arbeitsverhältnisses durch fristlose Eigenkündigung

In einer ist ein Wohnungseigentümer als Hausmeister im Minijob beschäftigt. Dieser hat das Arbeitsverhältnis fristlos gekündigt und seine Tätigkeit eingestellt, ohne einen wichtigen Grund nachzuweisen. Kann die Hausverwaltung die fristlose Eigenkündigung auch ohne Beschluss der Wohnungseigentümergeinschaft als wirksam behandeln und das Arbeitsverhältnis als beendet ansehen?

Ja. Der Hausmeister ist als Minijobber Arbeitnehmer der Wohnungseigentümergeinschaft, auch wenn er Eigentümer ist. Seine fristlose Eigenkündigung ist wirksam als einseitige Erklärung und bedarf keiner Zustimmung der Eigentümergemeinschaft oder eines Beschlusses, da der Verwalter die Gemeinschaft im Rahmen der laufenden Verwaltung arbeitsrechtlich vertritt. Die Kündigung ist zu dokumentieren und das Arbeitsverhältnis entsprechend abzuwickeln.

Beschlussfassung für Installation einer Klimaanlage trotz Regelung in Teilungserklärung

Ein Wohnungseigentümer möchte eine Klimaanlage im Sondereigentum mit Inanspruchnahme des Gemeinschaftseigentums anbringen. Die Teilungserklärung erlaubt dies grundsätzlich. Mehrere Eigentümer befürchten jedoch Lärm und optische Beeinträchtigungen. Fraglich ist, ob hier zusätzlich ein Beschluss der Wohnungseigentümergeinschaft zu Einbau, Wartung, Kosten und Rückbau erforderlich oder zumindest empfehlenswert ist und welche Folgen drohen, wenn ein solcher Beschluss fehlt.

Obwohl die Teilungserklärung das Anbringen von Klimageräten ausdrücklich zulässt, betrifft diese Regelung nur die grundsätzliche Zulässigkeit der Maßnahme und ersetzt keine konkreten Ausführungsregelungen innerhalb der Eigentümergemeinschaft. Ein Beschluss der Wohnungseigentümer ist daher rechtlich zwar nicht zwingend erforderlich, jedoch in der Praxis häufig sinnvoll. Er kann insbesondere dazu dienen, Fragen der technischen Ausführung, Wartung, Kostentragung

sowie eines möglichen Rückbaus verbindlich zu regeln und dadurch spätere Streitigkeiten zu vermeiden. Kommt kein Beschluss zustande, bleibt die in der Teilungserklärung enthaltene Gestattung dennoch wirksam, sodass die Installation grundsätzlich zulässig bleibt. Allerdings fehlen dann verbindliche Vorgaben für die Umsetzung im Detail.

Fördermittelbeantragung: ordnungsgemäße Verwaltung

Besteht für den Verwalter einer Wohnungseigentümergeinschaft die Verpflichtung, die Wohnungseigentümergeinschaft bei der Beantragung von Fördermitteln für E-Ladestationen vollständig zu unterstützen, oder handelt es sich hierbei um eine gesondert vergütungspflichtige Sonderleistung?

Ein Immobilienverwalter ist grundsätzlich nicht verpflichtet, Fördermittel für Maßnahmen wie E-Ladestationen zu beantragen. Nach dem Gesetz umfasst seine Tätigkeit nur die ordnungsgemäße Verwaltung, nicht aber die aktive Recherche und Beantragung von Förderprogrammen. Dies gilt in der Regel als Sonderleistung, die einen gesonderten Auftrag oder Beschluss der Wohnungseigentümergeinschaft sowie meist eine zusätzliche Vergütung erfordert. Eine Pflicht besteht nur, wenn dies ausdrücklich im Verwaltervertrag geregelt oder von der Gemeinschaft beschlossen wurde.

Bestimmung des Beiratsvorsitzes in der Eigentümerversammlung

Können zwei von drei gewählten Beiratsmitgliedern in einer Wohnungseigentümergeinschaft den Beiratsvorsitz wirksam bestimmen und ist hierfür eine schriftliche Dokumentation erforderlich?

Grundsätzlich kann der Verwaltungsbeirat seinen Vorsitzenden selbst bestimmen, sofern Gemeinschaftsordnung oder Beschlüsse nichts Anderes regeln. Nehmen von drei Beiräten nur zwei an der Sitzung teil, können diese den Vorsitz grundsätzlich wirksam festlegen, sofern keine abweichenden Regelungen bestehen. Eine besondere Form ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Die Bestimmung kann daher auch mündlich erfolgen. Aus Gründen der Rechtssicherheit empfiehlt es sich

jedoch, die Entscheidung in einem kurzen Protokoll schriftlich festzuhalten.

Mietrecht

Auszug eines Mieters bei gemeinsamem Mietvertrag

Wie ist vorzugehen, wenn sich ein Mieterpaar trennt und nur ein Mieter das Mietverhältnis fortführen möchte? Muss der Vertrag beendet und neu abgeschlossen werden, und was passiert mit der Kautions?

Eine einseitige Kündigung durch nur einen Mieter ist nicht wirksam. Stattdessen sollte ein Nachtrag zum Mietvertrag von allen Parteien (Vermieter und alle Mieter) unterzeichnet werden, in dem geregelt wird, dass Mieter 1 ausscheidet und Mieter 2 den Vertrag allein fortführt. Die Kautions verbleibt beim Vermieter; ein Ausgleich erfolgt allenfalls intern zwischen den Mietern. Eine komplette Vertragsbeendigung mit Neuabschluss ist möglich, aber in der Regel nicht erforderlich.

Anspruch auf Kaltwasserzähler

Ist der Vermieter verpflichtet, Kaltwasserzähler nachzurüsten, wenn die Kaltwasserkosten im Mietvertrag nach Quadratmetern Wohnfläche abgerechnet werden sollen?

Nein. Eine Verpflichtung zum nachträglichen Einbau von Kaltwasserzählern besteht grundsätzlich nicht, solange in den Mietverträgen eine Abrechnung der Kaltwasserkosten nach Quadratmetern Wohnfläche vereinbart ist. Diese vertragliche Regelung ist weiterhin verbindlich und kann nicht einseitig durch die Mieter geändert werden. Eine Umstellung auf verbrauchsabhängige Abrechnung ist nur erforderlich, wenn der Mietvertrag geändert wird oder sich aus gesetzlichen Sonderregelungen etwas anderes ergibt, was derzeit nicht der Fall ist. Daher kann die Kaltwasserabrechnung auch künftig weiterhin nach Quadratmetern erfolgen.

Mieterhöhung Garage

Wie wird die Mieterhöhung bei einer gemeinsam vermieteten Wohnung und Garage berechnet?

Werden Wohnung und Garage gemeinsam vermietet, bilden beide Mietzinsbestandteile eine rechtliche Einheit. Für die Berechnung der Mieterhöhung werden daher Nettokaltmiete und Garagenmiete zusammengerechnet und als einheitliche Bemessungsgrundlage für die Kappungsgrenze sowie die ortsübliche Vergleichsmiete herangezogen. Die Miete darf innerhalb von drei Jahren grundsätzlich um maximal 20 Prozent, in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt häufig nur um 15 Prozent, erhöht werden. Maßgeblich ist jeweils die Gesamtmiete.

Insolvenzverfahren: Angebotsabgabe

Kann eine Vermieterin einen Kostenvoranschlag für eine gewerbliche Vermietung mit Vorabkassa einer insolventen

Kundin unterbreiten? Die Vermieterin plant, für die Kundin tätig zu werden, nachdem diese vorab bezahlt hat.

Ja, grundsätzlich kann auch einer insolventen Kundin ein Angebot mit vollständiger Vorabzahlung erstellt werden. Wichtig ist jedoch zu prüfen, ob bereits ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde und ein Insolvenzverwalter zuständig ist. Zur Risikominimierung sollte vereinbart werden, dass die Leistung ausschließlich gegen Vorkasse erbracht wird, kein Zahlungsziel besteht und die Arbeiten erst nach vollständigem Zahlungseingang beginnen. Die Rechnung sollte eindeutig als „Vorkasse“ gekennzeichnet sein und Leistungen möglichst nur im Umfang der Vorauszahlung erbracht werden. ■



**Rechtsanwältin Annett Engel-Lindner
beantwortet Verwalter-Fragen:**

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

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



| | | | |
|------------|--|--|----------------------|
| 22.06.2026 | | Instagram für Einsteiger und Immobilienspezialisten | Stephanie Schäfer |
| 22.06.2026 | | Launchpad Maklerbusiness | |
| 23.06.2026 | | Handyvideos und Live-Besichtigungen für Immobilienunternehmen | Stephanie Schäfer |
| 23.06.2026 | | Professionelles Forderungsmanagement in der WEG! | Laura Eckert-Rinallo |
| 24.06.2026 | | Posteingang leer, Kopf frei So arbeitet Ihr Büro (fast) von allein | Steffi Krüger |
| 25.06.2026 | | E-Mail-Marketing für Immobilienprofis | Katrin Friedel |
| 25.06.2026 | | Typische Fehlerquellen bei der Fassung von Beschlüssen | Leif Peterson |
| 26.06.2026 | | Pflichtschulung gem. KI-Verordnung | Eric Drissler |
| 29.06.2026 | | Der nachhaltige Mietvertrag Chancen und Risiken von Green Leases | Laura Eckert-Rinallo |

IVD Mitte

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



| | | | |
|------------|--|---|----------------------|
| 23.06.2026 | | Strategie-Gipfel Wohnungsmarkt Süddeutschland – im neuen Marktzyklus erfolgreich navigieren | |
| 25.06.2026 | | Die Erbgemeinschaft im Immobilienverkauf | RA Erich A. Helm |
| 25.06.2026 | | Ortsbesichtigungen systematisch durchführen und nichts übersehen. Worauf achtet ein Gutachter | Stephanie Schäfer |
| 30.06.2026 | | Online Immobilien Upgrade Kongress - Immobilienwert steigern, Vermarktung stärken | |
| 01.07.2026 | | Social Media für Macher: Endlich in die Umsetzung kommen | Stephanie Schäfer |
| 01.07.2026 | | Souverän überzeugen im Akquisegespräch – Einwände erkennen, verstehen und gezielt auflösen | Laura Eckert-Rinallo |

IVD Nord

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



| | | | |
|------------|--|--|----------------------|
| 22.06.2026 | | Instagram für Einsteiger und für Immobilienspezialisten | Stephanie Schäfer |
| 23.06.2026 | | Handyvideos und Live-Besichtigungen für Immobilienunternehmen | Stephanie Schäfer |
| 23.06.2026 | | Professionelles Forderungsmanagement in der WEG | Laura Eckert-Rinallo |
| 24.06.2026 | | Posteingang leer, Kopf frei So arbeitet Ihr Büro (fast) von allein | Steffi Krüger |
| 25.06.2026 | | Typische Fehlerquellen bei der Verfassung von Beschlüssen | Leif Peterson |
| 26.06.2026 | | Pflichtschulung gem. KI-Verordnung | Eric Drissler |
| 29.06.2026 | | Immobilienvermarktung 2026. Home Staging und der Trend "möbliertes Wohnen" | Christine Heydorn |
| 29.06.2026 | | Der nachhaltige Mietvertrag - Chancen und Risiken von Green Leases | Laura Eckert-Rinallo |
| 30.06.2026 | | Social Media für Macher - endlich in die Umsetzung kommen | Martin Kausch |



| | | | |
|------------|---|--|-------------------|
| 22.06.2026 | 🏠 | Praxisorientierte Immobilienbewertung im Maklerbüro | |
| 23.06.2026 | 🏠 | Recht und Rechnungswesen für Hausverwalter/-innen | |
| 23.06.2026 | 🌐 | Strategie-Gipfel Wohnungsmarkt Süddeutschland – im neuen Marktzyklus erfolgreich navigieren | |
| 25.06.2026 | 🌐 | Die Erbengemeinschaft im Immobilienverkauf | RA Erich A. Helm |
| 25.06.2026 | 🌐 | Ortsbesichtigungen systematisch durchführen und nichts übersehen. Worauf achtet ein Gutachter | Stephanie Schäfer |
| 30.06.2026 | 🌐 | Immobilien-Upgrade-Kongress – Immobilienwert steigern, Vermarktung stärken | |
| 01.07.2026 | 🌐 | Social Media für Macher: Endlich in die Umsetzung kommen | Stephanie Schäfer |



| | | | |
|------------|---|--|----------------------|
| 23.06.2026 | 🌐 | Immobilienbesichtigung in Bestform | Werner Schölgens |
| 23.06.2026 | 🌐 | Kaufvertrag meistern - Die komplette Makler-Roadmap zur sicheren Abwicklung | Martin Kausch |
| 24.06.2026 | 🌐 | Komm auf den Punkt - Wirkungsvoll argumentieren | Saskia Rutner |
| 25.06.2026 | 🌐 | Typische Schäden bei Bestandsgebäuden | Primus Spiegelhalter |
| 30.06.2026 | 🌐 | Typische Schäden bei Neubauten | Primus Spiegelhalter |
| 30.06.2026 | 🌐 | Schluss mit dem Problem der Bodenwertermittlung | Stephanie Schäfer |
| 01.07.2026 | 🌐 | Dein Pitch - So gewinnst du den Eigentümer! | Lars Gläser |
| 02.07.2026 | 🌐 | Exposés erstellen mit KI - Haftungsfragen | RA Sven Johns |
| 09.07.2026 | 🌐 | Kennen Sie Ihre Verwalterpflichten gem. WEG- u. Verwaltervertrag? | Laura Eckert-Rinallo |



| | | | |
|------------|-----|--|--|
| 24.06.2026 | 🌐 | Datenschutz im Sachverständigen-Gutachten | |
| 25.06.2026 | 🌐 | GEG aktuell: Geplante Änderungen und Auswirkungen | |
| 26.06.2026 | 🌐 | Strategien und rechtliche Lösungen für schwierige Mietverhältnisse: Mietnomaden, Querulanten, Messies | |
| 01.07.2026 | 🌐/🏠 | Asbest und Gefahrenstoffe: Erkennen, bewerten und beurteilen | |
| 01.07.2026 | 🌐 | Kalkulation (Bau)Projektentwicklung | |
| 02.07.2026 | 🌐/🏠 | Schäden an Fassaden & Ausbau: Ursachen erkennen, Fehler vermeiden, Sanierung planen | |
| 06.07.2026 | 🌐 | Wenn Mieter*innen nicht zahlen: Strategien im Umgang mit Mietrückständen | |
| 08.07.2026 | 🌐 | Grundlagen der Immobilienbewertung: Vergleichswerte | |



| | | | |
|------------|-----|--|--|
| 22.06.2026 | 🌐/🏠 | Unternehmensführung | |
| 10.08.2026 | 🌐 | Verwaltung für Gewerbeimmobilien | |
| 17.08.2026 | 🌐 | Gepürfter Immobilienbewerter (IHK) | |
| 24.08.2026 | 🌐 | Immobilien-Projektentwickler & Projektmanager Bestandsimmobilien (IHK) | |
| 26.08.2026 | 🌐 | Projektmanager Sanierung (IHK) | |
| 29.08.2026 | 🌐/🏠 | Basiskurs Immobilienverwalter | |
| 07.09.2026 | 🌐 | Gepürfter Immobilienmakler (IHK) | |
| 10.09.2026 | 🌐/🏠 | Gepürfter Immobilienmakler (IHK) | |
| 14.09.2026 | 🌐 | Technische Verwaltung | |
| 24.09.2026 | 🌐 | Wertermittlung III | |

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 Mitte Juli.**

DIA

Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg

... wo Wissenschaft
auf berufliche Praxis
trifft!



Informieren
Sie sich
JETZT!

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

www.dia.de

Studiengang Sachverständigenwesen

BERUFSBEGLEITEND & PRAXISNAH

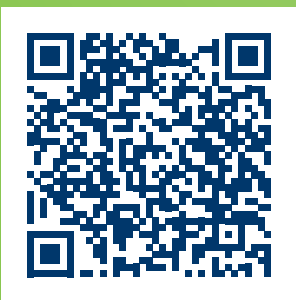
- **Diplom-Sachverständige*r (DIA)**
- **Immobilienbewerter*in (DIA)**



Jetzt
in den
IZ-Medien
werben

Ihr Unternehmen zwischen den Schlagzeilen!

Erreichen Sie die Entscheider:innen
der Immobilienbranche



media.iz.de

IZ
media