

AIZ

Das Immobilienmagazin

Die Sommerausgabe



Höhepunkte
Deutscher Immobilitag 2026

Spielregeln
KI im Maklerunternehmen

Im Dialog
Dr. Jan-Marco Luczak

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,

mit den sommerlichen Temperaturen kommt endlich etwas Luft in den Kalender. Vielleicht genug, um kurz aufzusehen: Was nehmen wir aus der ersten Jahreshälfte mit? Was gehen wir im zweiten Halbjahr an?

In dieser Sommerausgabe richten wir den Blick nach vorn. Im Politischen Wort von IVD-Präsident Dirk Wohltorf geht es um den Aktionsplan der Bauministerin und den angekündigten Pakt fürs Eigentum. Eine Entlastung von der Grunderwerbsteuer und weitere Maßnahmen würden es vielen Menschen ermöglichen, in die eigenen vier Wände zu ziehen.

Dass die Bundesregierung einen Neustart in ihrer Bau- und Wohnungspolitik versucht, lässt sich auch an kleinen Zeichen wie dem neuen Programm „Gewerbe zu Wohnen“ erkennen. Sicher lässt sich damit nicht die Wohnungsfrage lösen. Dafür ist das Volumen zu begrenzt. Aber die Richtung stimmt: Wer Umnutzung erleichtert, unterstützt Eigentümer und schafft neue Chancen zum Wohnen, wo Flächen sonst leer bleiben.

Eine wichtige Stimme in der Bau- und Wohnungspolitik der Bundesregierung ist Dr. Jan-Marco Luczak. Im Dialog mit dem Abgeordneten, der Fachsprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion ist, sprechen wir über Vertrauen in private Investitionen und gesellschaftliche Feindbilder. Und es geht um eine maßvolle Gesetzgebung, die nicht alles vom Missbrauch her denkt.

Der Sommer ist auch eine gute Zeit, die eigene Weiterbildung zu planen. Für Immobilienverwalter bleibt die Pflicht bestehen. Für Immobilienmakler entfällt sie. Der IVD lässt seine Qualitätsmakler mit dem Wegfall der Verpflichtung nicht allein. Das umfangreiche Aus- und Weiterbildungsangebot der IVD-Regionen und der Akademien EIA und DIA gewinnt noch mal an Bedeutung.

Natürlich blicken wir auch zurück auf den Deutschen Immo- bilientag in Erfurt und zeigen die Höhepunkte des eindrucksvollen großen Branchentreffens.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre. Kommen Sie gut durch diesen Sommer. Und nehmen Sie sich, wo immer es möglich ist, auch ein wenig Zeit zum Durchatmen.

Ihr Stephen Paul
Leiter IVD-Kommunikation
und Chefredakteur



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



Foto: © IVD



Foto: © Tobias Koch



Foto: © Georg/AdobeStock

9

Gelingt der Bundesregierung der Neustart beim Wohnungsbau? Im Politischen Wort greift IVD-Präsident Dirk Wohltorf den Pakt fürs Eigentum auf und sieht bei der Grunderwerbsteuer den zentralen Ansatzpunkt.

10

Dr. Jan-Marco Luczak, Sprecher für Wohnen und Bauen der CDU/CSU-Fraktion, erklärt im Dialog mit diesem Magazin, warum mehr Wohnungsbau der beste Mieterschutz ist und wendet sich gegen das Feindbild Vermieter.

16

Vizekanzler Lars Klingbeil will eine staatliche Wohnungsbau-gesellschaft gründen. Die Experten Prof. Torsten Bölting, Prof. Rolf G. Heinze und Prof. Alay Kamis haben geprüft, ob dieses Projekt die Wohnungsbaukrise lösen kann.

Politik

- 9** *Das Politische Wort*
von Dirk Wohltorf
Pakt fürs Eigentum
- 10** *Im Dialog mit*
Dr. Jan-Marco Luczak MdB
„Statt mehr Regulierung brauchen wir eine Agenda für mehr, schnelleres und kostengünstigeres Bauen“
- 16** *Bundeswohnungsbaugesellschaft*
Was sie leisten könnte und was nicht
- 18** *Mietpreisregulierung*
Ein Heilmittel mit starken Nebenwirkungen

Deutscher Immobilientag 2026

- 21** Höhepunkte

IVD-News

- 27** *NAR NXT 2026 in New Orleans*
Transatlantische Perspektiven fürs Maklergeschäft

Best Practice

- 28** *Das Maklerbüro als Mannschaft*
Die Aufstellung für einen schwierigen Markt
- 30** *Das Smart Deal System ist online*
Gemeinschaftsgeschäfte per Mausklick
- 32** *Künstliche Intelligenz in der Immobilienwirtschaft*
Welches KI-Modell brauche ich wirklich?
- 34** *KI als Brücke zwischen WhatsApp, E-Mail und Telefon*
Kommunikation über Generationen hinweg

Unternehmen

- 37** *Unternehmensprozesse im KI-Zeitalter*
Wer übernimmt die Steuerung?

Märkte

- 38** *Hotel-Investments in anspruchsvollem Marktumfeld*
Qualität schlägt Quantität

Sachverständige

- 40** *Wohnflächenberechnung*
Hat ein Büro Wohnfläche?

Recht und Steuern

- 46** *KI im Maklerunternehmen*
Die Realität darf nicht schöner aussehen, als sie ist



Foto: © IVD / Matthäus Bartholomäus



Foto: © Aliaksandr Kazlou/AdobeStock

30

Mit einem großen Knall und viel Konfetti ist das Smart Deal System (SDS) auf dem Deutschen Immobilientag gestartet. Wir zeigen in dieser Ausgabe, wie Makler Zugang erhalten, Objekte und Suchprofile einbringen, Kooperationsbedingungen festlegen und passende Kollegen ansprechen. Dabei wird deutlich, für welche Fälle sich die Plattform eignet. Das SDS soll Gemeinschaftsgeschäfte im Makleralltag strukturierter, sicherer und einfacher machen.

38

Michael Lidl, geschäftsführender Partner der TREUGAST Solutions Group, ordnet den Hotel-Immobilienmarkt ein. Investoren kehren zurück. Doch mehr denn je zählt, ob der Hotelbetrieb dauerhaft wirtschaftlich trägt.

Verwaltung

- 48 *Energetische Sanierungen in WEGs*
Neuer Praxisguide für Verwaltungen
- 51 *Wie alternde Gebäudesubstanz und neue Klimarisiken die Versicherbarkeit erschweren*
Immobilienbestand unter Druck
- 52 *Aktuelle Rechtsprechung für Immobilienverwalter*
Ansprüche gegen den Verwalter?
- 54 Nachgefragt bei der Verwalter-Hotline

Rubriken

- 3 Editorial
- 6 AIZ im Bild
- 8 Zahlen und Fakten
- 36 Zinszoom
- 42 *Auf eine Tasse mit ...*
... Madlen Bestehorn

- 44 *Pop-up*
Digitale Chancenverwertung: Drei Chancen, die Immobilienunternehmen jetzt nutzen sollten
- 56 *IVD-Campus*
Seminare der IVD-Bildungsinstitute und -Akademien
- 58 Impressum

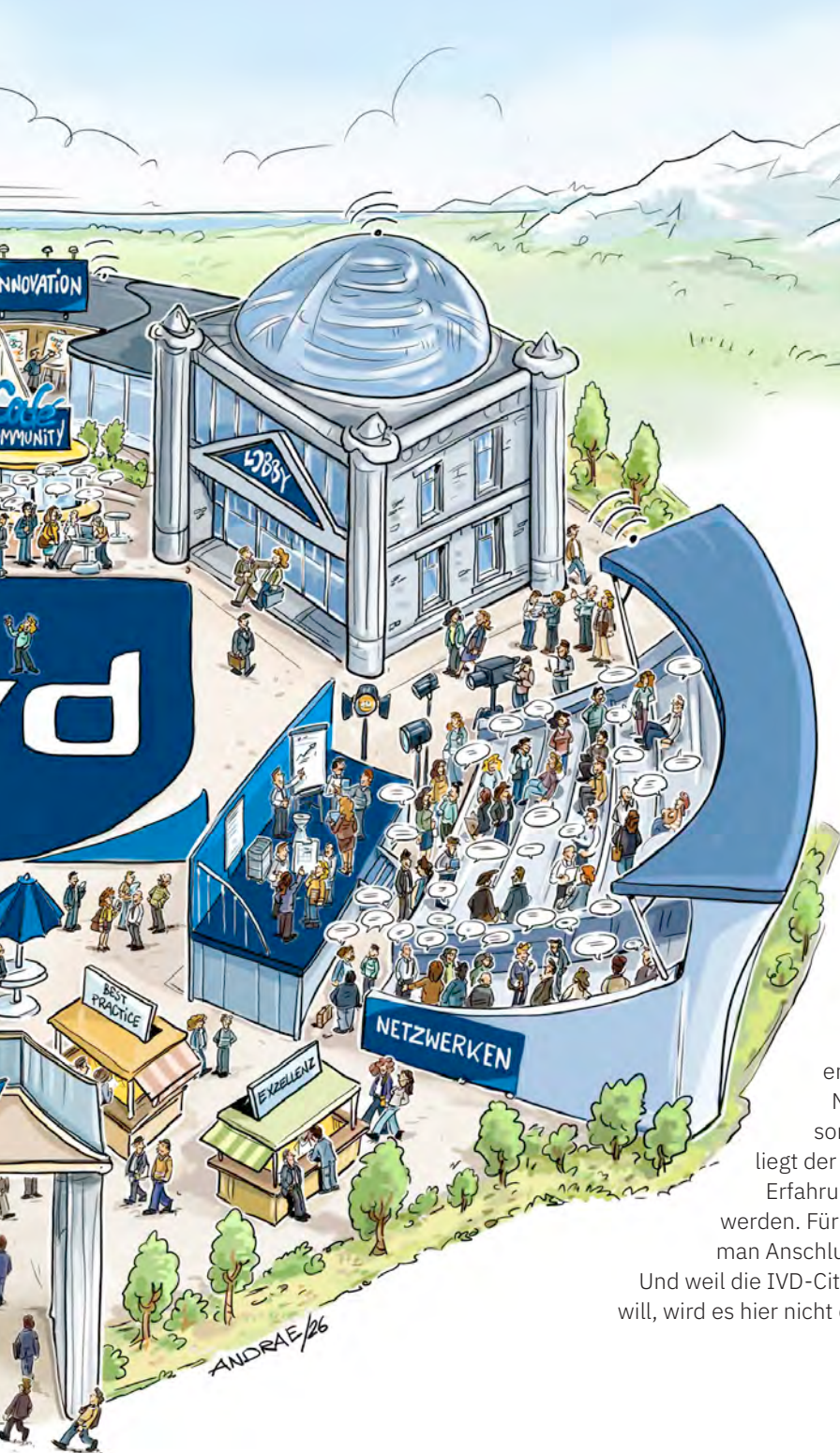
“

Wer einen Pakt fürs Eigentum will, muss bei der Grunderwerbsteuer entlasten.

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

Titelbild: © wstockstudio/AdobeStock





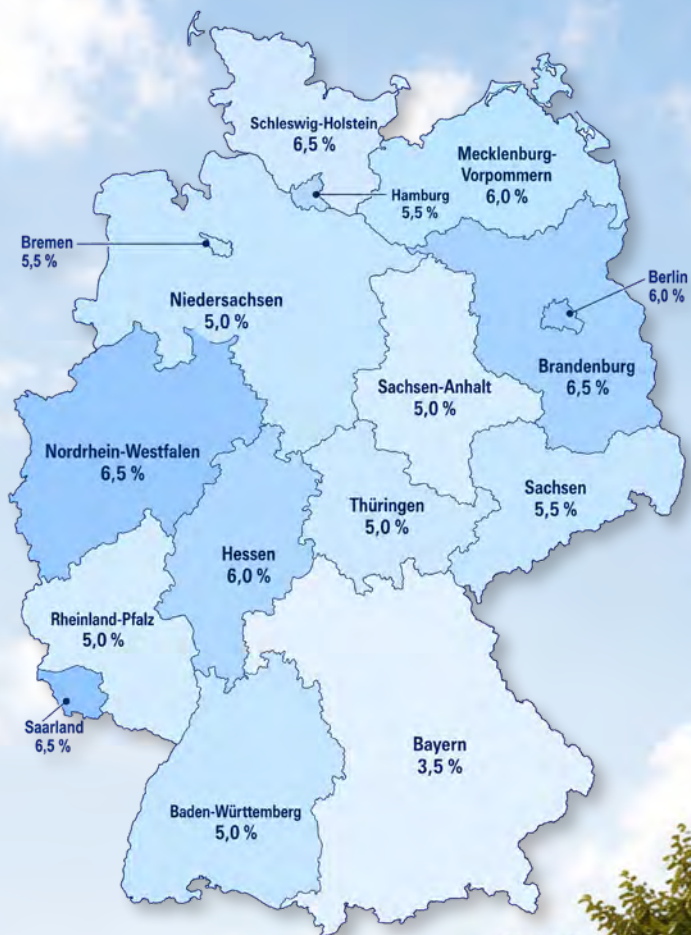
Willkommen in der IVD-City

Was beim Deutschen Immobilitätstag wieder zu erleben war, hat Zeichner Thomas Andrae hier zu Papier gebracht: den Immobilienverband Deutschland als lebendige Stadt. In der „IVD-City“ zeigt sich, was den Verband ausmacht — als Ort voller Begegnungen und konkreter Unterstützung. Wer genauer hinsieht, entdeckt Beratungsangebote, Weiterbildung, Innovation, Netzwerke und vieles mehr nicht als einzelne Stationen, sondern als Teil eines gewachsenen Ganzen. Im Zentrum liegt der IVD wie ein offener Marktplatz, auf dem Wissen geteilt, Erfahrungen ausgetauscht und gemeinsame Anliegen sichtbar werden. Für jeden einzelnen Immobilienprofi heißt das: Hier findet man Anschluss und Rückenwind für den eigenen beruflichen Alltag. Und weil die IVD-City mit ihren mehr als 6.000 Mitgliedern weiter wachsen will, wird es hier nicht enger, sondern lebendiger. In dieser Stadt wird einfach nachverdichtet, aufgestockt und angebaut.

Copyright: Thomas Andrae
 ivd.net

Kaufblockade

Mit der Föderalismusreform 2006 wurde den Ländern die Befugnis übertragen, den Steuersatz der Grunderwerbsteuer selbst zu bestimmen. Seitdem kannte die Entwicklung fast nur eine Richtung: nach oben. Aus dem zuvor bundesweit einheitlichen Satz von 3,5 Prozent sind je nach Bundesland Sätze von heute bis zu 6,5 Prozent geworden. Für Käufer von Wohn-Immobilien erhöht die Steuer die Kaufnebenkosten unmittelbar und bleibt eine der spürbarsten Barrieren auf dem Weg ins Wohneigentum.



Grafik: IVD

Pakt fürs Eigentum

Nach dem Zwölfjahrestief bei den Baufertigstellungen wird sich zeigen, ob die Bundesregierung die Lage verstanden hat und Eigentum wieder als Teil der Lösung begreift.

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Bei einer Investorenkonferenz im Juni 2026 in Frankfurt war ein neuer Ton zu hören. Die Bundesregierung suchte den Schulterschluss mit der Immobilienwirtschaft. Bauministerin Verena Hubertz legte einen Aktionsplan vor, Finanzminister Lars Klingbeil warb um Investitionen.

Dieser neue Ton kommt spät, aber vielleicht noch rechtzeitig. Die Baufertigstellungen sind auf den niedrigsten Stand seit zwölf Jahren gefallen. Auch vorgelagerte Branchen zeigen, wie stark der Bau stockt: Die Zementindustrie meldet einen Verbrauch rund 30 Prozent unter dem Niveau von 2020. Zugleich haben sich wichtige Baumaterialien seit 2021 massiv verteuert. Der Bedarf an Wohnungen wächst weiter: 2025 lebten 17,3 Millionen Menschen in Deutschland allein. Gerade in den Städten erhöhen kleinere Haushalte die Nachfrage und absorbieren wegen regulierter Niedrigmieten immer mehr Fläche.

Neustart braucht private Kraft

Die Bundesregierung sendet derweil gemischte Signale. Sie sucht einerseits den Dialog und greift mit dem Deutschlandfonds einen Hebel auf, den der IVD früh ins Gespräch gebracht hatte: öffentliche Mittel so einzusetzen, dass privates Kapital mobilisiert wird. Zugleich steht die Idee einer Bundes-Wohnungsbaugesellschaft im Raum. Doch auch sie bräuchte private Investoren, Finanzierungspartner und Vertrauen im Markt.

Keine Vermieter verlieren

Dazu gehören auch die privaten Kleinvermieter, die den Mietwohnungsmarkt wesentlich tragen. Viele vermieten Wohnungen zu moderaten Mieten und handeln aus langfristiger Verantwortung. Wenn Regulierung, Sanierungsdruck und Unsicherheit die Vermietung immer weniger kalkulierbar machen, zieht sich ein Teil dieser Eigentümer zurück. Dann verliert der Markt Wohnungen, die bereits vorhanden sind.

Berlin zeigt, wie schnell Vertrauen beschädigt wird. Wer Eigentum politisch unter Vorbehalt stellt, verhindert die Bereitschaft, langfristig Kapital in Wohnraum zu binden. Deshalb ist die Bundesratsinitiative aus Bayern und Nordrhein-Westfalen wichtig: Der Bund sollte klarstellen, dass Investitionen in Wohnraum verlässlich geschützt bleiben.

Eigentum wieder erreichbar machen

Eigentum ist ein tragender Pfeiler der sozialen Marktwirtschaft. Wer ihr Aufstiegsversprechen erneuern will, muss Einfamilienhaus und Eigentumswohnung wieder selbstverständlich mitdenken. Mehr als zwei Drittel der Mieterhaushalte wünschen sich Wohneigentum. Viele scheitern aber an den erforderlichen Eigenmitteln. Der Staat entscheidet selbst, wie hoch er diese Schwelle setzt. Wer einen Pakt fürs Eigentum will, muss bei der Grunderwerbsteuer entlasten: durch eine Länderöffnungsklausel für Ersterwerber, Bürgschaften und eigenkapitalersetzende Instrumente. Deshalb habe ich mich nach der Investorenkonferenz an Finanzminister Klingbeil gewandt. Jetzt geht es um Vertrauen gegen Vertrauen.

Bundesministerin Hubertz hat angekündigt, am Aufstiegsversprechen Wohneigentum arbeiten zu wollen. Es wird sich zeigen, ob daraus ein Pakt fürs Eigentum wird oder ob der Gedanke wie eine Seifenblase platzt. ■





Dr. Jan-Marco Luczak MdB

Sprecher und Vorsitzender der Arbeitsgruppe
Wohnen, Stadtentwicklung, Bauwesen der
CDU/CSU-Bundestagsfraktion

„Statt mehr Regulierung brauchen wir eine Agenda für mehr, schnelleres und kostengünstigeres Bauen“

Dr. Jan-Marco Luczak MdB ist Sprecher und Vorsitzender der Arbeitsgruppe Wohnen, Stadtentwicklung, Bauwesen der CDU/CSU-Bundestagsfraktion und gehört damit zu den prägenden Stimmen der Bau- und Wohnungspolitik. Der 50-jährige Rechtsanwalt vertritt seit 2009 den Berliner Wahlkreis Tempelhof-Schöneberg im Deutschen Bundestag. Im Dialog mit dem AIZ-Immobilienmagazin spricht er über Wohneigentum als Aufstiegsversprechen und darüber, wie viel soziale Marktwirtschaft in der Wohnungspolitik dieser Koalition möglich ist.

Das Gespräch führte Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Kaum ein politisches Thema berührt die Menschen so unmittelbar wie das Wohnen. Wie sind Sie Wohnungspolitiker geworden?

Dr. Jan-Marco Luczak: Ich habe 2009 im Bundestag in der Rechtspolitik angefangen und war von Anfang an für Fragen des Mietrechts zuständig. Als Berliner Abgeordneter hat das natürlich eine hohe Bedeutung. Über diesen rechtspolitischen Weg bin ich zu den Fragen des Wohnens und Bauens gekommen. Das Mietrecht bewegt die Gemüter bis heute. Kaum ein anderes Thema ist vergleichbar emotional, weil es die Menschen existenziell betrifft. Daraus hat sich für mich die Verknüpfung zu allen anderen Fragen ergeben: Mit Regulierung allein werden wir steigenden Mieten nicht Herr. Wir müssen mehr und kostengünstiger bauen. Zugleich ist Wohnen auf beiden Seiten existenziell: für Menschen, die mieten, aber auch für diejenigen, die vermieten. Für viele ist eine vermietete Immobilie wesentlicher Teil ihrer Altersvorsorge. Und ich habe auch selbst einmal ein Haus gebaut. Da merkt man ganz praktisch, wie kompliziert, langwierig und teuer Bauen manchmal ist.

Sie betonen Mieterschutz, warnen aber immer wieder vor Regulierungsgläubigkeit. Wo ist für Sie die Grenze erreicht?

Man wird kaum eine Rede von mir finden, in der ich nicht darauf hinweise, wie wichtig Mieterschutz ist und dass wir starke soziale Leitplanken brauchen. Ich bin Vertreter der sozialen Marktwirtschaft. Mit der Betonung auf beiden Bestandteilen dieses Wortes: sozial, aber eben auch Markt und Wirtschaft. Das Problem beginnt dort, wo das Heil allein in Regulierung gesehen wird. Je stärker man die Regulierungsschrauben anzieht, desto weniger Angebot hat man hinterher, weil sich Vermieter vom Markt zurückziehen. Das belegen alle Studien.

In Berlin haben wir das mit dem Mietendeckel hautnah miterlebt. Die Auswirkungen auf den Berliner Wohnungsmarkt waren verheerend. Das Angebot an verfügbaren Mietwohnungen ist damals

um fast 60 Prozent eingebrochen, die Schlangen bei den Wohnungsbesichtigungen sind länger und länger geworden. Davon hat sich der Berliner Wohnungsmarkt bis heute nicht erholt. Ein Mietendeckel hilft den Mietern nicht, er schadet ihnen. Ich würde mir wünschen, dass wir viel mehr über diese negativen Auswirkungen des Mietendeckels sprechen anstatt über die Frage, ob er verfassungsgemäß ist. Das war von Anfang an klar, ich habe seinerzeit die abstrakte Normenkontrolle mit auf den Weg gebracht und koordiniert. Am Ende ist der Mietendeckel vor dem Bundesverfassungsgericht gescheitert.

Warum wird trotzdem so selten über das eigentliche Problem gesprochen: zu wenig Angebot?

Wenn 500 Menschen bei einer Wohnungsbesichtigung anstehen, und das ist in Berlin keine Seltenheit, dann bleiben am Ende 499 ohne Zusage. Ganz egal, ob ich eine Mietpreisbremse habe, ob ich sie verschärfe, ob ich einen Mietendeckel habe oder ob die Wohnung vorher enteignet wurde. Es gibt eben nur diese eine Wohnung. Deshalb nutzt es überhaupt nichts, nur an den Symptomen herumzudoktern und den Mangel besser zu verwalten. Wir müssen an die Ursachen ran, nämlich dass wir zu wenige Wohnungen haben. Wenn ich also für mehr Angebot werbe und den Rahmen für den Wohnungsbau verbessern möchte, macht mich das weder zum Vermieterfreund noch bin ich damit Feind der Mieter.

Auch und gerade als Berliner Abgeordneter trete ich für starke soziale Leitplanken im Mietrecht ein. 83 Prozent der Menschen wohnen hier zur Miete. Wenn uns aber alle wissenschaftlichen Studien belegen, dass immer mehr und immer strengere Regulierung zu weniger und nicht mehr Angebot führt, muss verantwortungsvolle Politik die Kraft haben, sich gegen sozialistische Enteignungsfantasien oder das Wiederaufwärmen der Mietendeckeldiskussion zu stemmen. Gerade in Berlin ist das nicht leicht, weil man damit sehr schnell von linken Kräften zum Feindbild gemacht wird. Bei der letzten Bundestagswahl habe ich meinen Wahlkreis sehr knapp mit 66 Stimmen verloren. Hätte ich im



Bundestagsabgeordneter Dr. Jan-Marco Luczak im Gespräch mit dem Chefredakteur des AIZ-Immobilienmagazins, Stephen Paul.

Mietrecht eine andere Positionierung, hätte ich ihn wahrscheinlich direkt gewonnen. Aber das entspräche nicht meiner Überzeugung. Man muss Politik aus Überzeugung machen und dann auch zu seiner Überzeugung stehen.

Private Vermieter und Immobilienunternehmen stehen politisch schnell unter Generalverdacht. Sie sprachen gerade vom „Feindbild Vermieter“. Wie sehr schadet dieses Bild dem Wohnungsmarkt?

Ein solches Feindbild wird aus dem linken Spektrum genährt, und leider verfängt es an vielen Stellen in der Gesellschaft. Da wird unterstellt, Vermieter nutzten ihre Mieter aus, schwämmen im Geld und kümmerten sich nicht um sozialen Zusammenhalt. Das Gegenteil ist der Fall. Zwei Drittel der Wohnungen in unserem Land sind in der Hand privater Kleinvermieter. Sie nutzen bei weitem nicht alle Mieterhöhungsmöglichkeiten aus, die das Gesetz ihnen gibt — auch aus sozialer Rücksichtnahme. Natürlich gibt es schwarze Schafe auf dem Immobilienmarkt. Leider prägen sie häufig das Image der gesamten Branche. Ich halte es aber generell für falsch, Politik aus Extremen abzuleiten. So wie Berlin-Mitte nicht den gesamten Wohnungsmarkt Deutschlands widerspiegelt, dürfen schwarze Schafe auch nicht dazu führen, dass alle Vermieter in Misskredit gebracht und totreguliert werden.

Bei SPD und Grünen, bei der Linkspartei sowieso, werden Gesetze aber häufig unter dem Blickwinkel des Missbrauchs gemacht. Wie kann die Regelung so gestaltet werden, dass sie nicht missbraucht werden kann? Das führt dann häufig zu einer Überregulierung. Das ist nicht mein Verständnis von Politik und Gesellschaft. Ich vertraue Menschen und Unternehmen, dass sie sich an Gesetze halten. Umgekehrt bedeutet das für mich: schwarze Schafe und Verstöße müssen dann konsequent sanktioniert werden.

Sie sprechen beim Wohneigentum vom Aufstiegsversprechen der sozialen Marktwirtschaft. Was geht verloren, wenn immer weniger Menschen daran glauben, Eigentum bilden zu können?

Deutschland ist bei der Eigentumsquote Schlusslicht in Europa. Das kann ich nicht akzeptieren, Deutschland soll zum Land der

Eigentümer werden. In Berlin ist Eigentumsbildung sogar ein verfassungsrechtlicher Auftrag. Artikel 28 Absatz 1 der Berliner Verfassung verpflichtet das Land ausdrücklich dazu, die Bildung von Wohnungseigentum zu fördern. Wirtschaftlich wie gesellschaftlich halte ich es für zentral, dass wir bei der Eigentumsbildung vorankommen. Alle Umfragen zeigen: 80 Prozent der Menschen wollen am liebsten in die eigenen vier Wände. Weil ein Eigenheim ein Stück gelebte Freiheit ist, Sicherheit vor steigenden Mieten gibt und einen wichtigen Baustein für eine verlässliche Altersversorgung und die Vermögensbildung darstellt. Leider glauben nur noch 33 Prozent daran, dass sie das jemals schaffen werden.

Aus diesem Delta erwächst Frustration. Die Menschen haben einen Traum und glauben zugleich, dass sie ihn nicht erreichen können. Das konterkariert das Aufstiegsversprechen der sozialen Marktwirtschaft: Wenn ich mich anstrengte, die Ärmel hochkremple und vielleicht auch einmal Verzicht übe, dann kann ich meinen Traum verwirklichen. Heute ist es aber nicht nur in den urbanen Räumen selbst für Doppelverdiener sehr schwer geworden, Eigentum zu bilden. Das macht etwas mit den Menschen. Die Motivation, sich anzustrengen und Leistung zu erbringen, geht verloren. Das untergräbt die soziale Marktwirtschaft als Fundament von Wohlstand und Freiheit und Einfallstor für politische Populisten und Ideologen. Eigentumsbildung ist gut für den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Deswegen sollten wir unsere Kraft darauf fokussieren.

Das Aufteilungsverbot sollte Mieter schützen, verknappt aber zugleich Eigentumschancen. Ist das noch vertretbar?

Ich bin kein Freund des Aufteilungsverbots und hätte gut damit leben können, wenn es ausgelaufen wäre. Denn das Instrument ist wirklich zweischneidig. Wenn ich das Angebot an verfügbaren Eigentumswohnungen verknappe, weil keine neuen hinzukommen, steigt der Preis. So einfach ist es. Am Ende führt das Aufteilungsverbot also dazu, dass schwieriger wird Eigentumsbildung. Gerade für Mieter wird hier eine Chance vertan. Sie haben im Fall der Aufteilung ein Vorkaufsrecht. Eine vermietete Wohnung ist rund 20 Prozent günstiger als eine unvermietete. Wenn Mieter Eigentum bilden wollen, ist die Wohnung, in der sie bereits leben, oft der naheliegendste Weg. Das setzt aber voraus, dass sie vorher aufgeteilt wird.

“

*Man darf Gesetze
nicht aus dem
Blickwinkel eines
potentiellen Miss-
brauchs gestalten.*

Ohnehin ist es ein Irrglaube, dass jede aufgeteilte Wohnung automatisch dem Mietwohnungsmarkt entzogen wird. Für neue Eigentümer ist die vermietete Wohnung oft Teil der Altersvorsorge. Viele sind daher froh, wenn sie einen Mieter haben, der zuverlässig zahlt. Eine Eigenbedarfskündigung steht also gar nicht im Raum. Außerdem haben Mieter zehn Jahre absoluten Kündigungsschutz vor Eigenbedarf.

Wird die Union dafür sorgen, dass die Mietpreisbremse 2029 endlich ausläuft?

Schon aus verfassungsrechtlichen Gründen kann die Mietpreisbremse nicht beliebig oft verlängert werden. Das Bundesverfassungsgericht hat hier sehr klare Vorgaben gemacht, damit der Eingriff in das Eigentumsrecht noch verhältnismäßig bleibt. Insofern muss die Zeit bis 2029 genutzt und Rahmenbedingungen geschaffen werden, damit in Deutschland mehr, schneller und kostengünstiger gebaut werden kann. Nur mit mehr Wohnungsneubau kriegen wir die steigenden Mieten nachhaltig in den Griff. Ich sehe die mehrfache Verlängerung der Mietpreisbremse aber auch aus politischer Hinsicht kritisch. Das hat etwas mit Vertrauen in gesetzgeberisches Handeln zu tun. Wir haben 2015 gesagt, das ist ein vorübergehendes Instrument, das darf aus meiner Sicht daher nicht zu einer Dauereinrichtung werden.

Es kommt hinzu, dass die Auswirkungen der Mietpreisbremse zwiespältig sind. In Ballungsgebieten hält sie den Mietpreis künstlich niedrig. Der Preismechanismus wird ausgeschaltet, die Allokationsfunktion des Marktes auch. Folge ist, dass es noch mehr Nachfrage gibt. Das treibt den Preis weiter nach oben. Außerdem fehlt der Mietpreisbremse komplette soziale Steuerungsfunktion. Von ihr profitiert der Chefarzt genauso wie die alleinerziehende Krankenpflegerin. Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit spielt keinerlei Rolle. Kann das eigentlich richtig sein? Ich finde, der Gesetzgeber sollte diejenigen schützen, die in wirtschaftlich schwieriger Lage sind und sich nicht selbst helfen können. Statt über die Verlängerung der Mietpreisbremse sollten wir über zielgenaue Instrumente nachdenken, die genau das erreichen.

Wie verhindert die Union, dass aus der Mietrechtskommission ein Hebel für neue Eingriffe wird?

Wir müssen zunächst abwarten, was die Kommission vorschlägt. Mein Wunsch wäre, dass die Fragen sehr grundsätzlich besprochen werden. Wir haben inzwischen eine starke Fragmentierung des Mietrechts: hier ein regulatorischer Baustein, dort ein weiterer, dann wieder ein neues Instrument. Private Kleinvermieter können mittlerweile nicht mehr alle Feinheiten des Mietrechts einhalten. Sie haben keine Rechtsabteilung. Sie machen es nach bestem Wissen und Gewissen, aber vollständig rechtssicher können sie das kaum leisten. Wenn das Recht für zwei Drittel der Menschen, die Wohnungen anbieten, nicht mehr praktikabel ist, dann ist etwas aus den Fugen geraten.

Besonders kritisch bin ich beim Mietwucher. Es gibt die Diskussion, § 5 Wirtschaftsstrafgesetz zu verschärfen und das subjektive Tatbestandsmerkmal zu streichen. Ich bin strikt dagegen. Wir reden über Ordnungswidrigkeiten bis zu 100.000 Euro. Wenn die ortsübliche Vergleichsmiete nicht rechtssicher feststellbar ist und schon eine objektive Überschreitung Sanktionen auslösen kann,


*Eigentumsbildung
ist gut für den
gesellschaftlichen
Zusammenhalt.*

stellt sich die Frage: Kann man das einem privaten Vermieter vorwerfen? Und wenn nicht, wo liegt eigentlich der Handlungswert als Anknüpfungspunkt für eine Strafe?

Die Berliner Vergesellschaftungsdebatte ist längst ein Fanal an Investoren weit über Berlin hinaus. Wird dieser Schaden politisch unterschätzt?

Die Vergesellschaftungsdebatte ist maximal schädlich. Berlin ist die deutsche Hauptstadt und steht symbolisch für ganz Deutschland. Diskussionen, die hier geführt werden, wirken weit über die Stadt hinaus. Das war beim Mietendeckel so, und das ist bei der Vergesellschaftungsdebatte wieder so. Wenn auf internationalen Investorenkonferenzen über Deutschland gesprochen wird, waren der Mietendeckel damals und die Vergesellschaftungsdebatte heute Themen, die mit Nachdruck adressiert werden. Welcher große Player soll denn in Berlin investieren, wenn ihm möglicherweise eine Enteignung droht? Dann fließt Kapital anderswohin und es entstehen keine neuen Wohnungen in unserer Stadt.

Wenn die Vorschläge der Enteignungsinitiative umgesetzt würden, wären bestehende Grundpfandrechte, Kredite und Finanzierungsstrukturen massiv berührt. Die betroffenen Unternehmen erhielten möglicherweise nur 35 bis 40 Prozent des Verkehrswertes, in Form von Anleihen mit 3,5 Prozent Verzinsung über 100 Jahre. Banken würden Nachbesicherungen verlangen, die viele Unternehmen gar nicht leisten könnten. Nicht nur die betroffenen Unternehmen kommen dann in Schwierigkeiten, sondern auch die Banken, weil Kredite in erheblichem Umfang nicht mehr ausreichend besichert wären. Wir reden hier über Milliardenbeträge. Das würde Schockwellen in die Kapitalmärkte aussenden und Deutschland als Investitionsstandort insgesamt massiv beschädigen.

Vorkaufsrecht und Milieuschutz sind städtebauliche Instrumente, werden aber oft wie Mieterschutzinstrumente behandelt. Wo muss die Union Grenzen ziehen?

Das Vorkaufsrecht ist für viele Kommunen ein wichtiges Instrument. Aber es ist ein städtebauliches Instrument, kein Instrument des Mieterschutzes. In Berlin wurde es häufig gezogen, nicht aus städtebaulichen Gründen ein Gebäude zu erwerben, sondern um Abwendungsvereinbarungen zu erpressen. Ich sage bewusst: zu erpressen. Dem hat das Bundesverwaltungsgericht zu Recht einen Riegel vorgeschoben. Eingriffe ins Eigentum müssen auf ein Minimum beschränkt bleiben. Bei Schrottimmobilien ist es etwas anders, dort brauchen Kommunen wirksame Instrumente, weil



*Die Enteignungs-
initiative würde
Schockwellen in
die Kapitalmärkte
aussenden und
Deutschland als In-
vestitionsstandort
massiv beschädigen.*

ansonsten ganze Stadtteile in einen Strudel aus Verwahrlosung und Kriminalität hineingezogen werden können.

Auch beim Milieuschutz braucht es Grenzen. Berlin hat über 80 Milieuschutzgebiete, in denen rund 1,1 Millionen Menschen wohnen. Wenn ich quasi die gesamte Stadt unter Milieuschutz stelle, verfehle ich den Sinn dieser Regelung. Milieuschutz darf angesichts der enormen Herausforderungen mit Blick auf Klimawandel und Demographie nicht altersgerechten Umbau oder energetische Modernisierung verhindern. Wenn ein älterer Mensch nach einer Hüftoperation nicht mehr in seine Wohnung kommt, weil ein Aufzug nicht genehmigt wird, wirkt sich Milieuschutz ganz konkret negativ aus. Hier brauchen wir flexiblere Lösungen, damit der Wohnungsbestand zeitgemäß und zukunftsfest aufgestellt werden kann. Das ist unser Ziel bei der anstehenden Novelle des Baugesetzbuches. Als Union wollen wir insbesondere selbstnutzende Eigentümer von Auflagen und Genehmigungen entlasten. Der Gesetzentwurf sieht hier Erleichterungen vor, ist aber noch zu zaghaft und zu bürokratisch. Hier werden wir im parlamentarischen Verfahren auf Nachbesserungen dringen.

Beim Gebäudetyp E warnen viele vor neuer Haftungsunsicherheit. Reicht ein neuer Vertragstyp oder braucht es einen neuen baulichen Standard?

Wenn der Gebäudetyp E nur als neuer Vertragstyp kommt, stellen sich genau die Probleme, die Sie ansprechen. Ich muss aufklären. Das Ganze ist mit dem Makel verbunden, irgendwie minderwertig zu sein. Dann stellen sich Fragen nach Wert, Finanzierung, Verkauf, Vermietung und Gewährleistung. Ein neuer Vertragstyp würde am Ende vom Markt nicht angenommen. Deswegen brauchen wir einen großen Wurf. Wir müssen einen neuen basalen Standard definieren. Der muss qualitativ gut sein, sicher, standfest. Brandschutz und Klimaschutz müssen gewährleistet sein. Aber dieser Standard muss nicht der Goldstandard mit Sahne und obendrauf noch die Kirsche sein. Im Grunde geht es um einen Standard, wie wir ihn vor 20 Jahren gebaut haben. Die Gebäude stehen immer

noch, die Menschen fühlen sich darin wohl und es kostet vielleicht 30 Prozent weniger. Die Immobilienwirtschaft spricht vom „neuen Normal“. Wenn das gelingt, können wir zu einer erheblichen Entlastung bei den Baukosten kommen. Die Baukosten sind der entscheidende Hebel. Der Gebäudetyp E ist für mich eine Chiffre für günstigeres Bauen, aber nicht für einen neuen Vertragstyp.

Mit dem Gebäudemodernisierungsgesetz soll Habecks Heizungsgesetz korrigiert werden. Ist der Konflikt damit befriedet?

Für uns als Union war entscheidend, das Heizungsgesetz von Robert Habeck abzuschaffen, bei dem der Staat den Menschen bis in den Heizungskeller hinein vorgegeben hat, wie sie ihre Immobilie zu beheizen haben. Das ist gelungen. Ein gesellschaftlicher Konflikt ist damit befriedet. Eigentümer können wieder selbst entscheiden, welche Lösung für ihre Immobilie die richtige ist. Die Technologieoffenheit ist umfassend gewährleistet. Und gleichzeitig erreichen wir mit dem neuen Gebäudemodernisierungsgesetz unsere CO₂-Einsparungsziele. Zu diesen stehen wir.

Eine Bundesbaugesellschaft klingt nach Handlungsfähigkeit. Lenkt sie von den eigentlichen Kostentreibern beim Bauen ab?

Der Grundgedanke ist nicht falsch: Skaleneffekte heben, staatliche Finanzierungsvorteile nutzen und privates Kapital für mehr Wohnungsbau mobilisieren. Nur ob dafür eine staatliche Bundeswohnungsbaugesellschaft der richtige Weg ist, dahinter setze ich drei Fragezeichen. Im Kern steckt dahinter eher die Idee einer Public-Private Partnership. Lars Klingbeil hat es nur nicht so genannt. Vermutlich, weil ihm sonst seine Genossen aufs Dach gestiegen wären. Zugleich muss man aufpassen, wohin politische Kraft und Zeit fließen. Eine Bundesbaugesellschaft löst die strukturellen Probleme des Bauens nicht: sie bindet politische Energie, die wir beim Baugesetzbuch, beim Gebäudetyp E und bei den Baukosten brauchen. Nach heutiger Rechtslage könnte der Bund eine solche Gesellschaft nicht einfach schaffen. Dafür bräuhete es eine Grundgesetzänderung mit Zweidrittelmehrheit. Unter den Bedingungen von Grünen und Linken bekämen wir am Ende aber auch keine bezahlbaren Wohnungen.

Die Bauministerin spricht von einem Pakt fürs Eigentum. Was muss jetzt konkret kommen?

Jede Initiative aus dem Bauministerium, die in diese Richtung geht, ist begrüßenswert und hätte meine volle Unterstützung. Ich habe sie in den vergangenen Monaten nur leider noch nicht erlebt. Wir sind in einer Koalition verbunden, und ich finde, wir haben eine gute, pragmatische Zusammenarbeit. Dennoch sind wir an vielen Stellen zu langsam. Beim Gebäudetyp E sprechen wir seit Monaten darüber, aber es geht nicht voran. Das gilt auch beim Thema Eigentum. Im Koalitionsvertrag steht, dass wir die steuerlichen Rahmenbedingungen verbessern und mehr Menschen in die Eigentumsbildung bringen wollen. Bislang gab es dazu keine Initiative aus dem Bauministerium. Deswegen finde ich es wohlfeil, jetzt von einem Pakt fürs Eigentum zu sprechen. Wenn dazu wirklich etwas kommt: immer gerne. Aber die Initiativen, die nötig wären, sind bislang nicht aufgegriffen worden. Da hat das Ministerium noch etwas nachzuholen. ■

Schnelle Akquise. Sicherer Zieleinlauf.

Wir vermitteln Ihnen lukrative Verkaufsmandate!



Nur vorqualifizierte Leads



Persönlicher Ansprechpartner



Keine festen Vertragslaufzeiten



Jetzt QR-Code scannen
und durchstarten



Aroundhome

Was sie leisten könnte und was nicht

Die Idee einer bundeseigenen Wohnungsbaugesellschaft ist in der Wohnungs- und Baukrise erneut aufgekommen. Sie verspricht staatliche Handlungsfähigkeit und soll den Bau bezahlbarer Wohnungen unterstützen. Aus sozialwissenschaftlicher und politisch-ökonomischer Sicht stellt sich jedoch die Frage, ob eine neue Bundesgesellschaft tatsächlich zur Lösung beitragen kann oder ob sie vor allem ein politisches Signal bleibt. Entscheidend ist der Blick auf die Ursachen der Krise: hohe Baukosten, langwierige Verfahren, knappe Flächen und widersprüchliche Rahmenbedingungen.

Von Prof. Torsten Bölting, Prof. Dr. Rolf G. Heinze und Prof. Dr. Alcaay Kamis

Die Wohnkostenbelastung ist seit vielen Jahren kontinuierlich gestiegen. Für viele Haushalte stellen Miete und Energiekosten den größten Ausgabenblock dar. Besonders betroffen sind einkommensschwache Haushalte in Städten, zunehmend aber auch Menschen in ländlichen Regionen. Die Folgen reichen weit über den Wohnungsmarkt hinaus: Wohnungseingänge verschärfen soziale Ungleichheiten, erschweren wirtschaftliches Wachstum und verstärken gesellschaftliche Spannungen. Zugleich verändern demografische Entwicklungen die Nachfrage. Die Alterung der Gesellschaft, Wanderungsbewegungen in Ballungsräume und neue Suburbanisierungstendenzen verschärfen die Herausforderungen zusätzlich.

Die Wohnungsfrage entwickelt sich damit zu einer zentralen sozialpolitischen Herausforderung, die immer größere Teile der Bevölkerung betrifft. Es liegt also nahe, dass die Bundespolitik nach Lö-

sungen dafür sucht. Das tut sie auch seit vielen Jahren, beispielsweise mit dem Ziel der Vereinfachung von Planungs-, Genehmigungs- und Bauprozessen oder der Stärkung der Wohnraumförderung. Angesichts des ausbleibenden Erfolgs soll nun offensichtlich der Bund selbst wieder als Anbieter am Markt auftreten.

Widersprüchliche Politik verschärft die Krise

Die Forderung nach einer eigenen Wohnungsgesellschaft illustriert vor allem die Inkonsistenz staatlicher Wohnungspolitik. Über Jahrzehnte wurden öffentliche Wohnungsbestände systematisch, oft gegen erhebliche Widerstände, privatisiert. Mit dem Verkauf sollten öffentliche Haushalte saniert werden. Nicht nur für Fachleute erhält die Gründungsidee so den schalen Beigeschmack einer gewaltigen Geldverschwendung. Zumal man sich fragen muss, ob der Staat überhaupt in der Lage ist, auf Langfristigkeit

angelegte Strategien in diesem Politikfeld durchzuhalten. Die Ursachen für die hohen und steigenden Baukosten etwa sind seit Jahren bekannt. Expertenkommissionen haben immer wieder auf übermäßige Regulierung, komplexe Normen und ineffiziente Verfahren hingewiesen. Die notwendigen Reformen werden jedoch nur sehr langsam umgesetzt. Hier wäre mit geringerem Mitteleinsatz vermutlich mehr zu erreichen.

Hohe Kosten, langer Vorlauf

Die Gründung einer neuen Baugesellschaft dieser Dimension wäre zudem mit erheblichen organisatorischen und finanziellen Vorlaufkosten verbunden. Die Gesellschaft müsste konzipiert, personell ausgestattet, finanziert und in bestehende Strukturen integriert werden. Wenn man diesen Aufwand schon auf sich nimmt, dann eher dort, wo ein solcher Akteur im Einzelfall wirklich gebraucht wird, beispielsweise in Kommunen, die bislang keine eigene Gesellschaft haben oder wo weitere Aufgaben in der Bestands- und Liegenschaftsentwicklung organisiert werden müssen. Dieses kleinteilige Geschäft für die Kommunen wäre aber kaum durch den Bund zu lösen, zumal er in vielen dieser Städte kaum über bebaubare Flächen verfügen dürfte — im Gegensatz zu manchen Kommunen selbst. So kämen kurz- bis mittelfristig wohl nur wenige Einheiten durch den Bund zustande — trotz des erheblichen finanziellen Aufwands. Den Kommunen und auch den Mietern wäre eher geholfen, wenn gezielt kommunale oder genossenschaftliche Akteure gestärkt würden.



*Weniger Regulierung,
effizientere Verfahren —
dadurch wäre mit
geringerem Mitteleinsatz ver-
mutlich mehr zu erreichen.*

Die Wohnungskrise ist ein regional differenziertes Strukturproblem

Die Wohnungsfrage in Deutschland ist kein Organisations-, sondern ein Strukturproblem. Es fehlt nicht an Akteuren, sondern an geeigneten Rahmenbedingungen für den Wohnungsbau. Die Wohnungsmärkte sind regional sehr unterschiedlich. Während in vielen Großstädten und Wachstumsregionen erhebliche Engpässe bestehen, kämpfen andere Regionen mit Leerständen. Bundesweite Bedarfszahlen verdecken diese Unterschiede und führen leicht zu pauschalen politischen Antworten, die den lokalen Gegebenheiten nicht gerecht werden.

Hinzu kommt ein erheblicher Mangel an verfügbaren Flächen in den besonders nachgefragten Regionen. Potenziale der Innenentwicklung sind vielerorts begrenzt, während ungeklärte Eigentumsverhältnisse, hohe Erschließungskosten, Altlasten und rechtliche Hürden die Mobilisierung von Bauland erschweren. Das Problem besteht daher nicht im Fehlen weiterer Bauträger, sondern in den strukturellen Bedingungen, unter denen gebaut werden muss.

Bereits heute existiert eine Vielzahl von Akteuren

Bauträger und auch Bestandshalter mit einem gemeinwohlorientierten Geschäftsmodell gibt es zudem schon

lange und in großer Zahl. Neben den privaten Kleinvermietern, die den größten Teil des Mietwohnungsbestandes besitzen, gibt es hunderte kommunale Wohnungsunternehmen, über 2.000 Genossenschaften und auch private Wohnungsunternehmen, die auch für preisgünstiges Wohnen stehen. Allein die kommunalen und öffentlichen Wohnungsunternehmen verfügen trotz der Privatisierungen der 2000er-Jahre noch über rund 2,5 Millionen Wohnungen und versorgen mehr als fünf Millionen Menschen. Hier stellt sich die Frage, welchen zusätzlichen Nutzen eine neue Bundesgesellschaft tatsächlich bringen könnte. Wenn bereits bestehende Institutionen, die oftmals viel näher an den regionalen Märkten agieren, die Probleme nicht lösen können, liegt dies wohl kaum an fehlenden Akteuren, sondern an ungünstigen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Flächenmangel und Bundeswehrflächen

Sichtbar werden die politischen Widersprüche in der Flächenpolitik. Eine Bundesbaugesellschaft könnte nur Wirkung erzielen, wenn sie schnell über große Flächenpotenziale in nachgefragten Regionen verfügt – diese also im Besitz hat. Abgesehen davon, dass völlig unklar ist, ob es solche Potenziale in relevantem Umfang gibt, hat der Bund zurzeit die Veräußerung und Entwicklung ehemaliger Militärflächen aufgrund der welt-

politischen Lage gestoppt. Auch wenn das verständlich ist, so war doch eben jene Konversion eine der wenigen Möglichkeiten, bei der der Bund selbst Bauland in nachgefragten Märkten mobilisieren konnte, das dann meist von örtlich tätigen Akteuren entwickelt wurde. Doch auch das geht nun vorerst nicht mehr, zumal auch bislang diese Prozesse häufig recht langwierig verliefen. Lokale Handlungsfähigkeit und Planungssicherheit sind für viele Kommunen und lokale Bauträger viel wichtiger als weitere staatliche Organisationen.

Symbolpolitik statt Ursachenbekämpfung

Die Idee einer Bundeswohnungsbaugesellschaft ist kaum mehr als eine Symbolhandlung. Sie vermittelt den Eindruck entschlossenen Handelns, ohne die eigentlichen Ursachen der Krise zu beseitigen: hohe Baukosten, langwierige Genehmigungsverfahren, knappe Flächen, regulatorische Belastungen sowie Zielkonflikte zwischen Wohnungs-, Klima-, Förder- und Haushaltspolitik. Die Wohnungskrise ist keine Folge des Mangels an Organisationen oder Eigentümern, sondern Ausdruck eines dysfunktionalen Systems. Wer auf diese Probleme mit der Gründung einer weiteren Gesellschaft reagiert, verschiebt die Lösung des Problems. Eine Bundesbaugesellschaft wird schon wegen der realistisch nur geringen Bauleistung nicht mehr als ein politisches Feigenblatt sein. ■



Prof. Torsten Bölting ist Prorektor Forschung und Professor für Sozialwissenschaften und Wohn- und Raumsoziologie an der EBZ Business School und am InWIS-Institut.



Prof. Dr. Rolf G. Heinze ist Soziologe an der Ruhr-Universität und wissenschaftlicher Direktor des InWIS-Instituts.



Prof. Dr. Alcay Kamis hat die Professur für strategisches Management und Controlling an der EBZ Business School inne und ist Geschäftsführer des kommunalen Wohnungsunternehmens in Bad Oeynhausen.

inwis.de

Mietpreisregulierung

Ein Heilmittel mit starken Nebenwirkungen

Die Mietpreisbremse bleibt in Deutschland bis Ende 2029 in Kraft. Damit bleibt auch die Frage aktuell, was Mietpreisregulierung leisten kann und welche Folgen sie für Wohnungsmärkte, Mieter und Vermieter hat. Die empirische Forschung zeigt: Das Instrument kann den Anstieg von Mieten begrenzen, ist aber mit verschiedenen Nebeneffekten verbunden.

Von Konstantin A. Kholodilin

Wohnen ist ein Grundbedürfnis. Der Zugang zu bezahlbarem und angemessenem Wohnraum ist jedoch nicht überall gewährleistet. Deshalb greifen Regierungen weltweit in Wohnungsmärkte ein, um Mietbelastungen zu begrenzen und Verdrängung zu verhindern. Eines der bekanntesten Instrumente ist die Mietpreisregulierung, auch Mietpreiskontrolle genannt. Ihr Ziel ist es, Mieterhöhungen zu beschränken und Wohnraum für Mieter bezahlbarer zu halten. Wie jedes politische Instrument hat sie jedoch Vor- und Nachteile.

Mietpreiskontrolle ist keine neue wohnungspolitische Erfindung. Sie wird seit der Antike eingesetzt, seit der Zeit Julius Cäsars also, seit mehr als 2.000 Jahren. Zudem ist sie ein Instrument, das in fast allen Ländern der Welt irgendwann Anwendung fand. In manchen Ländern dauerte sie nur wenige Jahre, in anderen über Jahrzehnte oder sogar Jahrhunderte. In Madrid wurde sie 1564 eingeführt und erst 1842 ausgesetzt.

Zwei Generationen der Mietpreiskontrolle

Im Laufe der Zeit hat Mietpreiskontrolle sehr unterschiedliche Formen angenommen. Manche Regelungen waren sehr streng, andere vergleichsweise flexibel. Die Forschung unterscheidet vor allem zwei Hauptformen: die Mietpreiskontrolle der ersten und der zweiten Generation.

Bei der ersten Generation werden die Mieten eingefroren. Vermieter dürfen sie nicht erhöhen, es sei denn, der Staat

erlaubt von Zeit zu Zeit eine geringfügige Anpassung, etwa um gestiegenen Lebenshaltungs- und Baukosten Rechnung zu tragen. Ein jüngeres Beispiel für Mietpreiskontrolle der ersten Generation ist der Berliner Mietendeckel, der für die ersten zwei Jahre seiner geplanten Laufzeit jegliche Mietanstiege ausgeschlossen hatte.

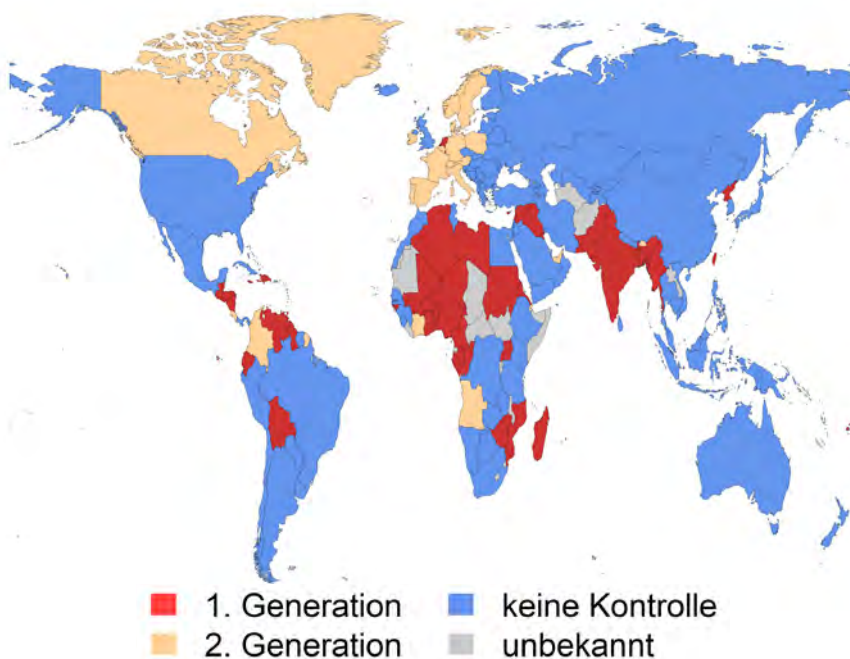
Die zweite Generation ist deutlich milder. Sie begrenzt Mietanstiege, knüpft diese aber in der Regel an ein bestimmtes Maß der allgemeinen Teuerung. Das Miet-

niveau darf beim Abschluss neuer Mietverhältnisse auf Marktniveau oder in Annäherung an das Marktniveau, etwa in Form ortsüblicher Vergleichsmieten, festgelegt werden. Ein Beispiel für die zweite Generation der Mietpreiskontrolle ist die herkömmliche Mietpreisbremse.

Zwei Segmente des Mietwohnungsmarktes

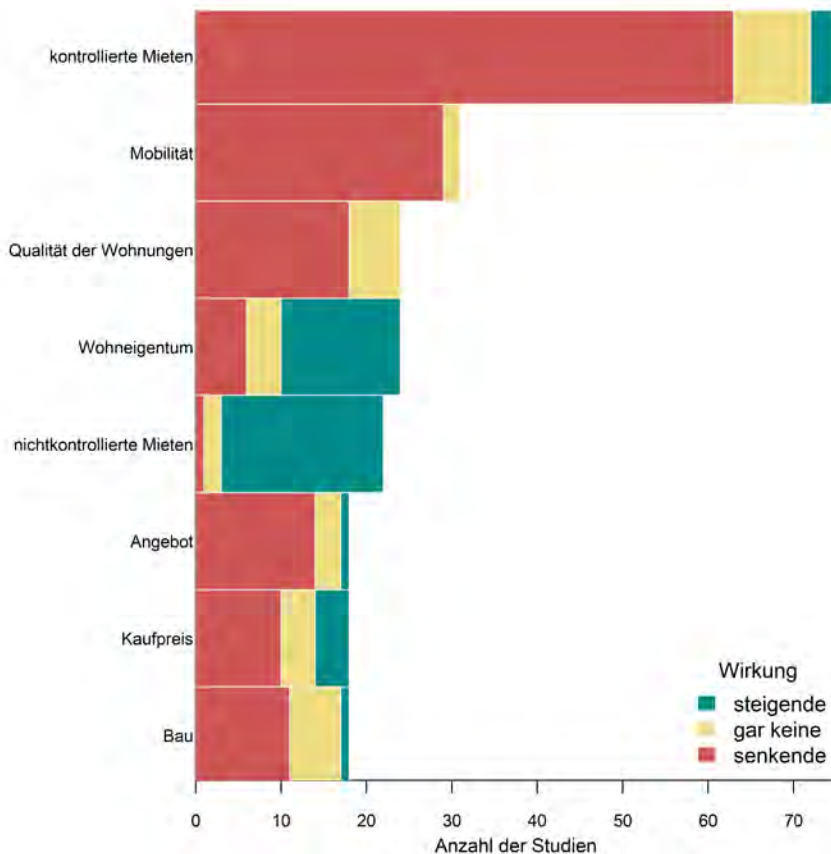
In der Regel teilt der Gesetzgeber den Mietwohnungsmarkt in zwei Segmente: in ein reguliertes Segment, das der

Länder nach Strenge der Mietpreiskontrolle



Die Übersicht zeigt, wie unterschiedlich stark Mietpreise international reguliert werden. Während viele Länder keine Mietpreiskontrolle kennen, setzen zahlreiche westeuropäische Staaten auf regulierende Eingriffe – meist in der flexibleren Form der zweiten Generation.

Auswirkungen der Mietpreiskontrolle



Die Abbildung fasst zentrale empirische Befunde zu den Auswirkungen von Mietpreiskontrolle zusammen. Sie zeigt, bei welchen Effekten sich die Forschung weitgehend einig ist und wo die Studienlage weniger eindeutig ausfällt.

Mietpreisregulierung unterliegt, und in ein nicht reguliertes Segment, das von der Regulierung ausgenommen bleibt. Bei der Mietpreisbremse umfasst das regulierte Segment Wohnungen in angespannten Wohnungsmärkten, die vor Oktober 2014 fertiggestellt wurden. Nicht reguliert sind dagegen Wohnungen, die ab Oktober 2014 fertiggestellt oder umfassend modernisiert wurden, sowie Wohnungen außerhalb angespannter Wohnungsmärkte.

Weltweit haben viele Länder derzeit keine Mietpreiskontrolle. In Westeuropa hingegen regulieren viele Staaten ihre Mietpreise. Die meisten von ihnen setzen auf die flexiblere Mietpreiskontrolle der zweiten Generation. Nur in den Niederlanden wird eine Mietpreiskontrolle der ersten Generation angewandt.

Nach der Weltfinanzkrise in den Jahren 2008 und 2009, vor allem ab 2015, haben verschiedene europäische Länder begonnen, ihre Mietpreisregulierungen

zu verschärfen. Deutschland wurde mit der Mietpreisbremse zum Vorreiter. Frankreich führte 2018 eine eigene Mietpreisbremse ein, Spanien folgte 2023. Irland führte 2016 ebenfalls eine Mietpreisregulierung ein, die im Vergleich zu Deutschland, Frankreich und Spanien schwächer ausgestaltet ist und lediglich Mietpreisanstiege begrenzt, ohne das Mietniveau selbst zu beschränken. Die Niederlande erweiterten 2024 den Anwendungsbereich ihrer Mietpreisregulierung, indem sie auch Wohnungen aus dem Segment mittlerer Qualität der Regulierung unterwarfen. Diese Entwicklung dürfte die wohnungspolitische Debatte auch in den kommenden Jahren prägen.

Wirkungen auf Mieten, Mobilität und Qualität

Inwieweit Mietpreisregulierung tatsächlich hilft, unbezahlbares Wohnen zu bekämpfen, und welche Nebeneffekte sie verursacht, wird in der empirischen For-

schung intensiv untersucht. Mittlerweile gibt es mindestens 212 Studien, die anhand statistischer Daten und strenger empirischer Methoden die Effekte von Mietpreisregulierung analysieren. Sie umfassen fast 100 Länder und identifizieren 45 unterschiedliche Auswirkungen.

Nicht alle diese Effekte lassen sich hier im Detail darstellen. Manche wurden nur in wenigen Studien untersucht, was eine belastbare Bewertung erschwert. Entscheidend ist jedoch: Die Forschung untersucht nicht nur, ob Mietpreisregulierung die Mieten im regulierten Segment beeinflusst, sondern auch, welche weiteren Folgen für den Wohnungsmarkt auftreten können.

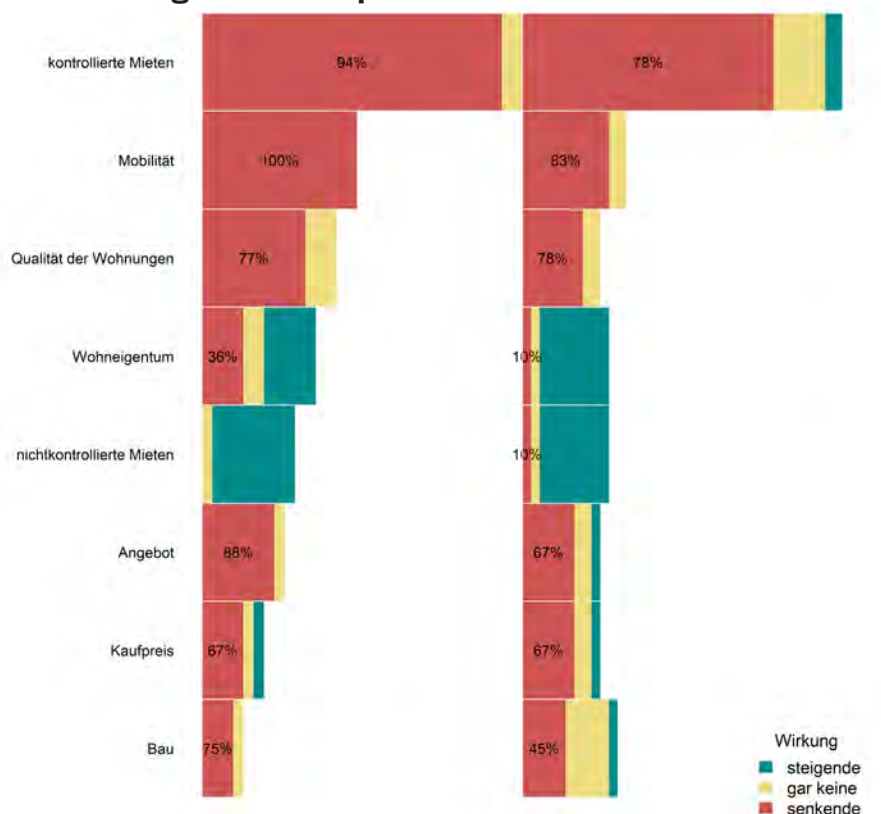
Die meisten empirischen Studien kommen zu dem Ergebnis, dass Mietpreisregulierung Mietanstiege bei regulierten Wohnungen bremst. Zugleich zeigen die Studien verschiedene Nebeneffekte. So senkt Mietpreisregulierung auch die Wohnmobilität, also die Umzugshäufigkeit von Mietern.

Dieser Effekt ist ambivalent. Einerseits kann eine geringere Wohnmobilität positiv sein, weil die Wohnstabilität steigt. Mieter sind besser vor starken Mietanstiegen und Kündigungen geschützt. Andererseits bleiben sie dadurch häufiger in Wohnungen, die nicht mehr zu ihrer Lebenssituation passen. Das kann auch den Arbeitsmarkt beeinflussen, wenn Menschen trotz besserer Beschäftigungschancen an anderen Orten nicht umziehen, weil sie ihre günstige regulierte Wohnung nicht aufgeben wollen.

Auch die Wohnqualität kann unter Mietpreisregulierung leiden. Wenn Vermieter geringere Mieteinnahmen erzielen, versuchen sie, Kosten zu senken. Das kann zu Lasten von Reparaturen, Modernisierung und Instandhaltung gehen. Damit wirkt die Regulierung nicht nur auf Preise, sondern auch auf den Zustand des Wohnungsbestands.

Hinzu kommt: In vielen Fällen steigen die Mieten im nicht regulierten Segment. Auch die Wohneigentumsquote kann zunehmen, wobei die Studienlage hier weniger eindeutig ist. Der mögliche Anstieg der Wohneigentumsbildung lässt sich auf zwei Wegen erklären. Erstens können Mieter regulierter Wohnungen

Auswirkungen der Mietpreiskontrolle nach Generationen



Die Abbildung stellt die empirischen Befunde getrennt nach Mietpreiskontrolle der ersten und zweiten Generation dar. Sie macht sichtbar, dass beide Formen ähnliche Wirkungsrichtungen aufweisen, sich in der Stärke einzelner Effekte jedoch unterscheiden können.

leichter Eigenkapital für den Eigentumserwerb bilden, weil ihre Mietbelastung geringer ausfällt. Zweitens verkaufen Vermieter angesichts sinkender Renditen Wohnungen an Selbstnutzer.

Steigende Mieten im nicht regulierten Segment haben ebenfalls eine plausible Erklärung. Neue Mieter treffen auf ein knappes Angebot, weil Altm Mieter ihre günstigen regulierten Wohnungen seltener verlassen. Angebot und Bautätigkeit können sinken, wodurch sich die Wohnungsknappheit weiter verschärft. Wer neu in den Markt eintritt, muss dann entweder teurere nicht regulierte Wohnungen mieten oder ins Umland ausweichen, wo der Markt noch nicht oder weniger stark reguliert ist.

Unterschiede zwischen erster und zweiter Generation

Die Forschung unterscheidet nicht nur zwischen regulierten und nicht regulierten Märkten, sondern auch zwischen den beiden Generationen der Mietpreiskontrolle. Diese Unterscheidung ist wichtig,

weil sich die Effekte in ihrer Stärke unterscheiden können.

Grundsätzlich ergeben sich ähnliche Schlussfolgerungen, wenn man die erste und zweite Generation der Mietpreiskontrolle getrennt betrachtet. Die größten quantitativen Unterschiede zeigen sich bei Mieten, Mobilität, Wohneigentumsbildung sowie Angebot und Bau.

Es scheint, dass die zweite Generation der Mietpreiskontrolle seltener die regulierten Mieten bremst, stärker Wohneigentum fördert und weniger stark die Bauaktivität hemmt als die strenge erste Generation. Insgesamt übt sie eine mildere Wirkung auf den Wohnungsmarkt aus.

Das bedeutet jedoch nicht, dass mildere Formen der Mietpreisregulierung ohne Nebeneffekte bleiben. Auch sie verändern Anreize. Sie beeinflussen Investitionsentscheidungen, Umzugsverhalten, Marktsegmente und die Verteilung von Vorteilen zwischen Bestandsmietern, Neumietern, Vermietern, Eigentümern und dem Staat.

Empirische Forschung stärker berücksichtigen

Mietpreisregulierung ist ein mächtiges, aber komplexes Instrument. Sie kann die Mietbelastung vieler Mieter senken, führt jedoch zu verschiedenen Nebeneffekten, von denen viele unerwünscht sein können. Eine eindeutige Gesamtbilanz zu ziehen und zu sagen, ob der Nettoeffekt der Mietpreiskontrolle negativ, positiv oder null ist, fällt schwer. Deshalb konzentriert sich die Forschung meist auf einzelne Effekte, ohne das gesamte Wirkungsgefüge abschließend zu bewerten.

Nur wenige Forscher haben bisher versucht, die Gewinne und Verluste verschiedener Marktteilnehmer systematisch miteinander zu vergleichen: von Alt- und Neumietern über Wohneigentümer, kleine und große Vermieter bis hin zum Staat. Die meisten dieser Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass der Nettowohlfahrtseffekt für die Gesellschaft negativ ausfällt.

Mietpreisregulierung sollte daher mit Vorsicht betrachtet werden. Ihre möglichen Entlastungswirkungen für Mieter sind ebenso zu berücksichtigen wie ihre Nebeneffekte auf Wohnungsangebot, Mobilität, Wohnqualität und Investitionen. Für die Wohnungspolitik spricht vieles dafür, die empirische Forschung stärker einzubeziehen und die unterschiedlichen Wirkungen des Instruments sorgfältig gegeneinander abzuwägen. ■



Dr. habil. Konstantin A. Kholodilin ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin).

Seine Forschungsschwerpunkte liegen unter anderem in der Immobilienökonomie, den Wohnungsmärkten und den Folgen staatlicher Eingriffe.

diw.de



Deutscher Immobilitätag 2026

Heimvorteil für Immobilienprofis

Im Erfurter Steigerwaldstadion trafen sich rund 1.000 Immobilienprofis aus ganz Deutschland. Beim Deutschen Immobilitätag ging es um politische Positionierung, neue digitale Werkzeuge und die Frage, wie Zusammenarbeit in der Branche künftig besser gelingen kann. Mit spürbarer Freude am eigenen Heimspiel.

Von Stephen Paul



Mittags lagen die Ränge des Erfurter Steigerwaldstadions noch angenehm im Schatten, als die ersten Gäste Platz nahmen, um das Grand Opening des Deutschen Immobilientak 2026 mitzuerleben. Es war sommerlich warm und lebendig. Manche kamen mit dem ganzen Team, andere allein, aber schon nach wenigen Minuten ins Gespräch mit Kollegen. Man sah Umarmungen, kurze Zurufe, Kaffeebecher in der Hand, den Blick hinunter ins Stadion auf die Bühne. Dieser Deutsche Immobilientak begann mit der besonderen Spannung eines Spieltags. Zugleich mit dem guten Gefühl, unter Gleichgesinnten zu sein.

Für viele Teilnehmer begann das Erlebnis schon am Abend zuvor. Die mitgestgebende IVD-Region Mitte hatte zum Warm-up in die „Zentralheize“ eingeladen, und Regionalvorsitzender Jörg Wanke konnte dort bereits viele hundert Gäste begrüßen. Nach einem ersten Stadtbummel gerieten einige ins Schwärmen: „Wie schön hier in Erfurt!“

Ehrungen im Kaisersaal

Am nächsten Morgen kamen die IVD-Mitglieder zunächst im historischen Kaisersaal in der Erfurter Altstadt zusammen. Neben den Berichten und Abstimmungen

prägten vor allem Ehrungen für besondere Persönlichkeiten diesen Vormittag. Gewürdigt wurde Dirk Radde, erfahrener Immobilienunternehmer und ehemaliger Vorsitzender des IVD Mitte-Ost. Eine besondere Ehrung galt Hans-Joachim



Andreas Ingold
vom SVIT
Schweiz.



Dirk Radde



Hans-Joachim
Beck



Christel Silver,
die auch die
Ehrung für den
erkrankten
Pius Dawson
entgegennahm.



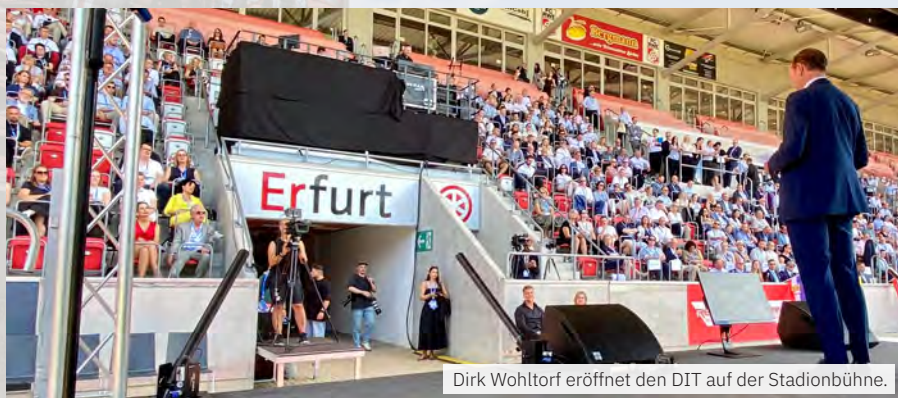
Mit den Fahnen zeigt der IVD auf der Stadionbühne symbolisch seine deutschlandweite Präsenz.

Beck, der über viele Jahre als weithin anerkannter Steuerexperte des IVD wirkte. Beck beriet Mitglieder in der Steuerrechts-Hotline, schrieb zahlreiche Beiträge für das AIZ-Immobilienmagazin, war gefragter Referent auf Vortragsveranstaltungen und geschätzter Gesprächspartner für Journalisten. Geehrt wurden außerdem Christel Silver und Pius Dawson vom US-amerikanischen Maklerverband NAR für ihren Einsatz zur Pflege der transatlantischen Freundschaft mit dem IVD und seinen Mitgliedern. Ebenso Andreas Ingold, der ehemalige Präsident des Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT), für seinen Einsatz um die Freundschaft der Immobilienverbände in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Schon dieser Vormittag zeigte, dass ein Deutscher Immobilientak mehr ist als das Programm auf den Bühnen. Er ist auch ein Ort der Verbandskultur: mit Rückblick, Verantwortung, Dank und der Würdigung von Menschen, die den IVD über viele Jahre geprägt und begleitet haben.

Anpfiff im Stadion

Am Mittag wechselte die Szenerie vom Kaisersaal ins Steigerwaldstadion. Der IVD hatte seine Mitglieder und Gäste be-



Dirk Wohltorf eröffnet den DIT auf der Stadionbühne.



Dirk Wohltorf



Moderatorin
Julia Menger



Sven Plöger



Dr. Gesa Crockford

wusst nicht in ein klassisches Tagungszentrum eingeladen, sondern an einen Ort, der von Wettbewerb und Teamgeist erzählt. Das Motto „Heimvorteil“ war im Stadion schnell zu spüren. Ebenso die Parallelen zwischen der Anstrengung als Unternehmer und denen als Sportler. Wer Immobilien vermittelt, verwaltet oder bewertet, kennt Drucksituationen, Verhandlungen, enge Zeitfenster und die Erwartung, im entscheidenden Moment Leistung abzurufen. Die Teilnehmer waren aus allen Teilen Deutschlands nach Erfurt gekommen, viele mit der Erwartung, nach anspruchsvollen Monaten im Markt Orientierung und neue Ideen mitzunehmen. Auf der Stadionbühne, den Bühnen im Gebäude und dem großen Ausstellermarkt wurde dazu viel geboten.

Vertrauen statt Generalverdacht

Auch die Presse griff das Fußballmotiv auf. Die Immobilien Zeitung titelte: „IVD spielt beim Wohneigentum auf Angriff“. Gemeint war die Ansprache von IVD-Präsident Dirk Wohltorf zur Eröffnung des Deutschen Immobilientakts. Vor den rund 1.000 Teilnehmern trat er für mehr Vertrauen in die Marktteilnehmer und die Funktionsfähigkeit der Immobilienmärkte ein. „Vertrauen ist der Rohstoff, aus dem Wohnraum entsteht“, lautete eine seiner

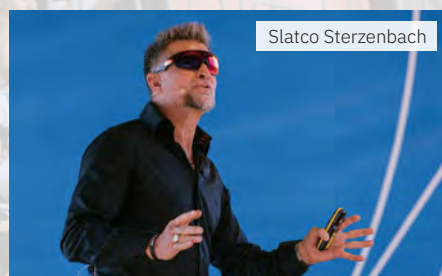
zentralen Botschaften. Die wohnungspolitischen Forderungen des IVD spielte er gleich zu Beginn klar nach vorn.

Seine Formel „Vertrauen statt Generalverdacht“ traf einen Nerv. Viele Immo-

bilienunternehmer und ihre Beschäftigten erleben seit Jahren, dass die private Immobilienwirtschaft in politischen Debatten häufiger als Problem denn als Partner gesehen wird. Wohltorf setzte dem entgegen: Die Immobilienwirtschaft will Ver-



Maximilian Wolf



Slatco Sterzenbach



Michael Draksal



Hauke Wagner, Dr. Christian Osthus,
Prof. Dr. Michael Voigtländer (v.l.)



Carolyn Hegenbarth
mit Lars Lawenstein



Martin Schatz



Taktik, Tore, Transaktionen — Jorin Verges im Gespräch mit Lothar Matthäus.



Dirk Wohltorf und Lothar Matthäus

antwortung übernehmen. Dafür benötigt sie Rahmenbedingungen, die Investitionen, Wohnungsbau und Eigentum ermöglichen. Wer Wohnraum schaffen, erhalten, modernisieren und vermitteln will, braucht verlässliche Regeln und ein politisches Klima, in dem unternehmerisches Engagement willkommen ist.

Wohltorf forderte, Eigentumsbildung wieder breiteren Bevölkerungsschichten zu ermöglichen, und nannte dafür eine konkrete Maßnahme: Die Grunderwerbsteuer müsse für Ersterwerber auf null sinken. Wer Wohneigentum für Normal-

verdiener ermöglichen wolle, dürfe ihnen nicht schon vor dem ersten Schlüssel einen erheblichen Teil des bereits versteuerten Eigenkapitals nehmen, machte Wohltorf deutlich.

Auch beim Mietrecht setzte der IVD-Präsident einen klaren Akzent. Mieterschutz sei wichtig, doch das Mietrecht sei an vielen Stellen aus der Balance geraten. Regulierung dürfe Investitionen nicht erschweren und das Angebot nicht weiter verknappen. Wohltorf verwies dabei auch auf die schwache Bautätigkeit. Im vergangenen Jahr seien in Deutschland

so wenige Wohnungen fertiggestellt worden wie seit 2012 nicht mehr.

Nah am Unternehmensalltag

Nach der ambitionierten Eröffnung blieb der DIT auf hohem dynamischen Kurs. Auf den Bühnen ging es um Fragen, die in Makler- und Verwalterbüros täglich auftauchen: um bessere Vermarktung, rechtliche Sicherheit, neue digitale Werkzeuge und effizientere Abläufe.

Auch bekannte Branchenformate waren live dabei. Georg Ortner brachte die Maklersprechstunde live auf die Bühne, Laura Eckert-Rinaldo die Verwaltersprechstunde. Bei 1a LAGE sprachen Prof. Dr. Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft und Projektentwickler Hauke Wagner über den Markt. Viele kannten diese Formate aus dem Netz oder aus Podcasts. In Erfurt standen die Gastgeber nun selbst auf der Bühne und kamen mit dem Publikum ins Gespräch.



Maklersprechstunde live.



Verwaltersprechstunde live.



Tombola-Glück: Klaus Saloch, Lucia Soproni, Julia Braschoß.

Auch die Ausstellung trug viel zum Erfolg des DIT bei. Mehr als 50 Aussteller präsentierten Produkte und Dienstleistungen für die Branche.

Premiere fürs Smart Deal System

Ein besonderer Programmpunkt war die Premiere des Smart Deal-Systems, kurz SDS. Auf der Stadionbühne drückte IVD-Präsident Dirk Wohltorf gemeinsam mit den SDS-Vorständen Carolin Hegenbarth und Martin Schatz den Startknopf für das neue digitale Gemeinschaftsgeschäfte-Tool. Das SDS richtet sich an die gesamte Immobilienbranche und



Getränken und herzhaften Speisen die Gemeinschaft.

Bis zur letzten Minute wurden Lose für die Tombola zugunsten von IVD Sozial verkauft. Die Auslosung wurde mit Spannung erwartet und zauberte viel Freude auf die Gesichter. Auch wer selbst kein Losglück hatte, konnte sich mit Branchenkollegen freuen. Vor allem aber galt der Abend jenen Kindern, die von Projekten des IVD Sozial unterstützt werden: etwa beim Schulstart mit einem gepackten neuen Ranzen oder im Winter mit einer warmen Jacke. Allein bei dieser Tombola kamen mehr als 13.200 Euro zusammen.

Ein herzlicher Dank galt den vielen IVD-Sozial-Aktiven rund um die Vorsitzende Julia Braschoß, die sich das ganze Jahr über neben ihrer eigenen unternehmerischen Tätigkeit ehrenamtlich für den guten Zweck engagieren. Zur späteren Stunde verlagerte sich der Abend in den großen Saal des Gebäudes, wo es hieß: Jetzt wird getanzt!

Auf Wiedersehen in Berlin

Viele Unternehmer nutzten den Deutschen ImmoBilientag und kamen nicht allein, sondern gemeinsam mit dem eigenen Team. Inspiriert und erfüllt mit vielfältigen Eindrücken, kehrten wohl alle Teilnehmer mit dem Gefühl zurück, den beruflichen Akku wieder aufgeladen zu haben. Viele hatten nach dem Ausstellerrundgang auch ein DIT-Trikot im Gepäck. Dieser DIT machte Freude auf den nächsten: am 3. und 4. Juni 2027 in Berlin. ■

bringt Objekte, Kundengesuche und Kollegen gezielt zusammen (siehe Beitrag auf den Seiten 30/31).

Ein Weltmeister auf der Stadionbühne

Ein Programmpunkt, auf den mitten im Fußball-WM-Sommer viele gewartet hatten, war der Talk „Taktik, Tore, Transaktionen“ mit Lothar Matthäus. Er sprach darüber, wie man mit Druck umgeht, eine Mannschaft führt und auch nach Erfolgen nicht nachlässt und wie sehr in allen Lebensbereichen die Extra-Meile an Anstrengung zählt. Das ließ sich von ihm leicht auf die Immobilienwirtschaft übertragen. Denn auch im Immobiliengeschäft bleibt der Erfolg oft länger offen: Ein Käufer springt ab, eine Finanzierung platzt, eine Eigentümergemeinschaft entscheidet anders als erwartet oder eine Bewertung wird neu diskutiert. Wer dann Ruhe bewahrt, fachlich sauber arbeitet und gut kommuniziert, hat einen Vorteil, betonte der ehemalige Kapitän der Fußball-Nationalmannschaft.

Zur Freude vieler Teilnehmer nahm sich Matthäus noch Zeit für eine Autogrammstunde und so manches persönliche Foto. Den sportlichen Blick auf Fleiß und mentale Stärke ergänzten Michael Draksal, Sportwissenschaftler und Mentaltrainer, sowie Slatco Sterzenbach, 17-facher IRONMAN-Finisher. Für viele Unternehmer im Stadion war das ein vertrautes Thema: Sie wissen, dass Erfolg im Markt selten aus einzelnen starken Momenten entsteht, sondern durch Disziplin und Ausdauer.

Sommerabend im Kaisersaal

Nach einem langen ersten Kongress-tag verlagerte sich der Austausch zunächst in den Garten des historischen Kaisersaal-Gebäudes in der Erfurter Altstadt. Zur ImmoNight hatte der IVD gemeinsam mit KLEINANZEIGEN eingeladen. Bei herrlicher Sommerabend-Atmosphäre saßen die Gäste unter den mit Lichtern geschmückten Bäumen zusammen und genossen bei kühlen





DEUTSCHER
IMMOBILIENTAG
2026

MANNSCHAFTSLEISTUNG

WIR DANKEN
UNSEREN
PARTNERN



BACKBONE



DOMUS



EULAS
Laborservices GmbH



Empro⁺



FIO



immobilie1



JACASA



theben

timum



HEIM
VORTEIL



SOMMER
MÄRCHEN
26

STEIGERWALD
STADION



NAR NXT 2026 in New Orleans

Transatlantische Perspektiven fürs Maklergeschäft

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

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

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

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

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

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

carolin.hegenbarth@ivd.net

Fotos: © AdobeStock: f11photo; Kevin Ruck; MDBPIX; travelview



Das Maklerbüro als Mannschaft

Die Aufstellung für einen schwierigen Markt

Der Coach steht an der Seitenlinie. Der Gegner heißt nicht nur Wettbewerb. Er heißt Zins, Zurückhaltung, Preisdruck, Energiefrage, unsichere Eigentümer und Käufer, die länger überlegen als früher. Wer jetzt gewinnen will, braucht keine Solisten, sondern eine Mannschaft, die weiß, wer welchen Raum besetzt. Die Taktik ist klar: kompakt stehen, sauber aufbauen, Chancen konsequent nutzen.

Jan Kricheldorf

Tor und Kapitän: Geschäftsführung

Die Geschäftsführung hält den Kasten sauber und trägt zugleich die Binde. Ihr Briefing: Ruhe bewahren, auch wenn der Markt Druck macht. Sie entscheidet, welche Objekte angenommen werden, welche Preise vertretbar sind und welche Kundenbeziehungen strategisch wichtig werden. Der Kapitän darf nicht jedem Ball hinterherlaufen. Er muss das Spiel lesen, Prioritäten setzen und

verhindern, dass das Team in Hektik verfällt.

Linke Verteidigung: Assistenz der Geschäftsführung

Die Assistenz sichert ab, bevor Lücken entstehen. Ihr Briefing: Termine, Wiederholungen, Unterlagen, Protokolle und Abstimmungen so organisieren, dass die Mannschaft nicht ins Stolpern kommt. In einem Markt, in dem Eigentümer länger begleitet werden müssen, ist Verlässlichkeit

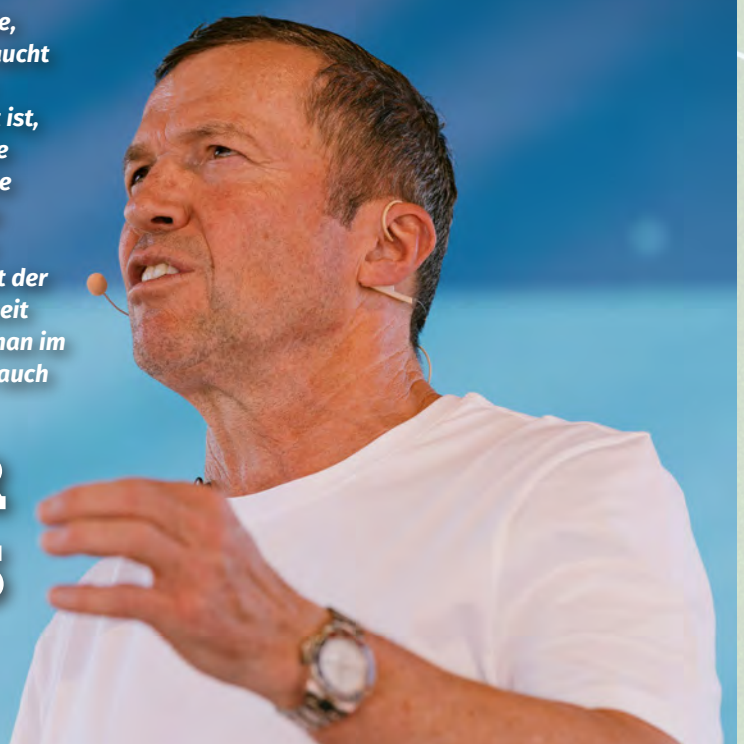
ein Wettbewerbsvorteil. Jeder vergessene Rückruf ist ein verlorener Zweikampf.

Rechte Verteidigung: Backoffice

Das Backoffice hält die Linie. Sein Briefing: CRM, Dokumente, Exposé-Freigaben, Energieausweise, Objektakten und Datenqualität müssen stimmen. Der Markt verzeiht keine Schlampigkeit. Wer heute verkaufen will, braucht belastbare Unterlagen, schnelle Reaktion und saubere

"Wenn ich an die Tugenden eines Profi-Fußballers denke, dann sind das eigentlich Tugenden, die man überall braucht – und genauso auch als Immobilienunternehmer: Man sollte ehrlich und korrekt sein. Denn wenn man es nicht ist, fällt man irgendwann auf die Schnauze. Nur die schnelle Kohle machen zu wollen, ist aus meiner Sicht der falsche Weg – auch im Fußball: Wenn ein junger Spieler zu früh Entscheidungen trifft, nur dem Geld folgt und dann am Ende keine große Karriere vor sich hat, weil es vielleicht der falsche Schritt war, dann sieht man genau das. Ehrlichkeit und Verlässlichkeit sind für mich Grundmerkmale, die man im Leben haben sollte. Und deswegen gelten sie natürlich auch in der Immobilienvermittlung."

LOTHAR MATTHÄUS



Fotos: © alones/AdobeStock (Hintergrund); IVD / Matthäus Bartholomäus (Lothar Matthäus)

Prozesse. Das Backoffice sorgt dafür, dass Beratung nicht improvisiert wirkt.

Innenverteidigung: Verwaltung

Die Verwaltung räumt die schweren Bälle ab. Ihr Briefing: Betriebskosten, Eigentümerkommunikation, WEG-Themen, Mietverhältnisse und Objektzustand transparent machen. Gerade bei Zinshaus, Verwaltung und Bestand ist sie die Spielerin, die Risiken früh erkennt. Sie schützt das Unternehmen vor bösen Überraschungen im Strafraum.

Innenverteidigung: Recht, Notar, Verband und Partner

Diese Defensive spielt nicht spektakulär, aber entscheidend. Ihr Briefing: Maklervertrag, Widerruf, Geldwäsche, Datenschutz, Teilungserklärung, Kaufvertragsentwurf und Haftung sauber klären. Der IVD, Rechtsanwälte, Notare, Energieberater und Finanzierer gehören hier zur erweiterten Abwehrkette. Sie geben Sicherheit, wenn das Spiel hart wird.

Sechser: Bewertung und Controlling

Der Sechser liest das Spiel. Sein Briefing: Zahlen vor Bauchgefühl. Marktwerte, Angebotspreise, Finanzierungsspielräume, Standzeiten, Leads, Conversion und Pipeline zeigen, wo das Unternehmen wirklich steht. In einem schwierigen Markt ist Bewertung keine Pflichtübung, sondern Spielkontrolle. Wer den Preis falsch stellt, verliert den Ball schon im Aufbau.

Achter: Akquise

Die Akquise verbindet Defensive und Offensive. Ihr Briefing: Eigentümerkontakte pflegen, alte Leads reaktivieren, Empfehlungen systematisch nutzen, Bewertungen anbieten und Gesprächsanlässe schaffen. Akquise ist kein wilder Sprint, sondern permanentes Positionsspiel. Wer erst sucht, wenn der Bestand leer ist, kommt zu spät in den Zweikampf.

Achter: Marktkennntnis und Beratung

Diese Position übersetzt das Spiel für die Kunden. Ihr Briefing: Eigentümern erklä-

ren, warum Wunschpreis und Abschlusswahrscheinlichkeit nicht dasselbe sind. Käufer ernst nehmen, Finanzierungslagen verstehen, regionale Nachfrage einschätzen. Beratung muss Orientierung geben, gerade wenn der Markt unsicher ist. Vertrauen entsteht, wenn jemand das Spiel erklären kann.

Linker Flügel: Vermarktung

Die Vermarktung bringt Tempo über außen. Ihr Briefing: Exposé, Fotos, Grundrisse, Texte, Portale, Newsletter und Objektstory müssen präzise zusammenspielen. Es geht nicht darum, Immobilien hübsch zu zeigen, sondern die richtigen Interessenten zu aktivieren. Jede Flanke braucht ein Ziel: Besichtigung, Rückfrage, Angebot.

Rechter Flügel: Digitale Sichtbarkeit

Website, SEO, Social Media, Video, Newsletter, KI-gestützte Inhalte und automatisierte Prozesse öffnen Räume. Ihr Briefing: Reichweite darf nicht nur Applaus bringen, sondern messbare Kontakte. Digitale Sichtbarkeit muss Eigentümer, Käufer und Bewerber in die eigene Spielfeldhälfte ziehen. Sonst bleibt sie Ballbesitz ohne Torchance.

Zehner: Kundenbeziehung

Die Zehn erkennt, was zwischen den Zeilen passiert. Ihr Briefing: Erbe, Scheidung, Wohnen im Alter, Finanzierungsdruck, Modernisierung, Verkauf aus Unsicherheit — hinter jedem Auftrag steht eine Situation. Die Kundenbeziehung bereitet den Abschluss vor, weil sie Motive versteht. Sie spielt den Pass, bevor andere überhaupt die Lücke sehen.

Sturm: Vertrieb und Abschluss

Vorne muss entschieden werden. Das Briefing: klare Angebotslogik, mutige Preisgespräche, verbindliche nächste Schritte, saubere Einwandbehandlung. Der Vertrieb macht aus Interesse Auftrag, aus Besichtigung Entscheidung und aus Verhandlung Abschluss. Ein guter Stürmer wartet nicht auf perfekte Bälle. Er arbeitet für die Chance.

Und die Fans?

Eigentümer, Käufer, Mieter, Empfehlungsgeber. Sie spüren sofort, ob diese Mannschaft einen Plan hat. Sie verzeihen einen Fehlpass, aber keine Orientierungslosigkeit.

Die Ansprache des Coaches ist einfach: Der Markt bleibt schwer. Umso wichtiger ist eine Mannschaft, die kompakt steht, sauber aufbaut und konsequent abschließt. Ein Maklerbüro gewinnt nicht durch elf Einzelleistungen. Es gewinnt, wenn aus Rollen ein System wird. ■



Jan Kricheldorf ist Digitalberater und CEO der Wordliner GmbH.
wordliner.com

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



Das Smart Deal System ist online

Gemeinschaftsgeschäfte per Mausklick

Befragungen zeigen, dass viele Maklerinnen und Makler mehr Gemeinschaftsgeschäfte machen wollen. Doch oft fehlen ein geschützter Rahmen, klare Absprachen und der einfache Weg zum passenden Kollegen. Hier setzt das Smart Deal System des IVD an: Es führt Objekte, Kundengesuche und Kooperationsbedingungen strukturiert zusammen.

Von Carsten Kögel

Die Bereitschaft zur Zusammenarbeit ist da. Das zeigen die Rückmeldungen aus der Branche deutlich. In einer Befragung zum Gemeinschaftsgeschäft erklärten mehr als 80 Prozent der Teilnehmer, dass sie mit einer einfachen digitalen Lösung mehr Gemeinschaftsgeschäfte machen würden. Ebenso wichtig waren rechtssichere Vereinbarungen, die individuelle Objektfreigabe, automatische Hinweise auf Kooperationschancen und die Objektübertragung aus der Immobiliensoftware.

Der Befund ist eindeutig: Gemeinschaftsgeschäfte sind für viele Immobilienprofis attraktiv. Sie eröffnen zusätzliche Nachfrage, erweitern das eigene Angebot und ermöglichen Geschäfte auch dort, wo ein Makler allein nicht den passenden Käufer, das passende Objekt oder die regionale Expertise hat. Gleichzeitig braucht Kooperation Verlässlichkeit. Denn ohne klare Regeln, kontrollierte Datenfreigabe und nachvollziehbare Absprachen bleibt sie im Alltag oft zu aufwendig.

Der IVD hat darauf mit dem Smart Deal System reagiert. Nach rund einem Jahr Entwicklungszeit ist die Plattform offiziell gestartet. Auf dem Deutschen Immobilienstag in Erfurt wurde sie von den SDS-Vorständen Carolin Hegenbarth und Martin Schatz, den Vorsitzenden der IVD-Regionen und Projektleiter Lars Lawenstein freigeschaltet. IVD-Mitglieder können das System zunächst kostenfrei nutzen. Danach ist eine Jahresgebühr von 300 Euro vorgesehen.



Wie erhalten IVD-Mitglieder Zugang?

Der Einstieg in die Plattform ist bewusst einfach gehalten. IVD-Mitglieder können sich über die Website des Smart Deal Systems einmalig verifizieren. Dafür wird die beim IVD hinterlegte Mitglieds-E-Mail-Adresse verwendet.

Anschließend erhalten die Mitglieder eine E-Mail zur Passwortvergabe, bestätigen die Nutzungsbedingungen und können sich direkt in die Plattform einloggen.

Wie kommen Objekte in das System?

Makler können Objekte über eine FTP-Schnittstelle aus ihrer Immobiliensoftware in das Smart Deal System übertragen. Die dafür erforderlichen FTP-Daten finden Mitglieder in ihrem persönlichen Bereich und können damit die Objektübertragung einrichten.

Besonders komfortabel ist der Einstieg für Mitglieder, die bereits die IVD-Immobilienplattform immobilie1 nutzen. In diesem Fall können vorhandene Objekte automatisch übertragen werden. Das reduziert den Pflegeaufwand und erleichtert die Nutzung.

Zusätzlich lassen sich Objekte auch manuell direkt in der Plattform anlegen.

Sieht dann jeder alle Objekte?

Nein. Die Kontrolle bleibt beim jeweiligen Makler. Objekte werden nicht automatisch allen Nutzern angezeigt. Der Objektmakler entscheidet selbst, ob er ein Objekt einzelnen Kollegen, einer individuell erstellten Maklergruppe, einem regionalen Kreis oder allen verifizierten IVD-Mitgliedern vorstellen möchte.

Über die Funktion Maklergruppen können Nutzer eigene Empfängerkreise anlegen und jederzeit anpassen. So lässt sich etwa ein kleiner Kreis vertrauter Kollegen für diskrete Objekte definieren oder eine größere Gruppe für bestimmte Regionen oder Objektarten zusammenstellen.

Damit kann das SDS sehr unterschiedlich genutzt werden. Bei einem diskret zu behandelnden Objekt kann ein kleiner Kollegenkreis angesprochen werden. Bei einem besonderen Objekt mit bundesweiter Zielgruppe kann die Reichweite größer gewählt werden. Entscheidend ist: Die Hoheit über Objekt, Informationen und Ansprache bleibt beim Objektmakler.

Was wird vor einer Kooperation festgelegt?

Bei der Objektvorstellung können die wesentlichen Rahmenbedingungen der Zusammenarbeit hinterlegt werden. Dazu gehören unter anderem die Aufteilung der Provision, die Frage, ob und wo ein Objekt veröffentlicht werden darf, Zuständigkeiten im Vermarktungsprozess und weitere individuelle Hinweise.

Damit schafft das SDS Klarheit, bevor Missverständnisse entstehen. Der angesprochene Kollege sieht, unter welchen Bedingungen eine Zusammenarbeit angeboten wird, und kann das Kooperationsangebot annehmen oder ablehnen. Wird eine Kooperation angenommen, bleibt die Anbahnung im System nachvollziehbar dokumentiert.

Die Zusammenarbeit basiert dabei auf den IVD-Regelungen für Gemeinschaftsgeschäfte. Sie bilden den kollegialen Rahmen für Provisionsaufteilung, Kunden- und Objektschutz sowie Konfliktlösung.

Wie funktionieren Kundengesuche?

Für Kundengesuche steht im SDS die Funktion Suchprofile zur Verfügung. Makler können dort konkrete Suchkriterien hinterlegen, etwa Objektart, Standort, Kaufpreis, Wohnfläche oder Zimmeranzahl. Ergänzend können interne Notizen erfasst werden, etwa zur Finanzierungssituation, zur Verhandlungsbereitschaft oder zur Provisionsaufteilung.

Darüber hinaus können Makler im Immobilienpool der Plattform nach bereits freigegebenen Objekten suchen, die hinterlegten Kooperationsparameter einsehen und den jeweiligen Objektmakler kontaktieren.

Die Suchprofile sind nicht öffentlich sichtbar. Passt ein Objekt eines anderen Maklers zu den Suchkriterien, erhält dieser eine anonyme Benachrichtigung. Er entscheidet dann selbst, ob er sein Objekt dem suchenden Kollegen vorstellen möchte. Erst wenn eine Vorstellung initiiert wird, werden die Kontaktdaten zwischen den Beteiligten sichtbar. So werden auch Objekte einbezogen, die bislang noch nicht aktiv für eine Kooperation freigegeben wurden.

Ersetzt das SDS die gesamte Geschäftsabwicklung?

Nein. Das Smart Deal System bildet nicht die komplette Transaktion ab. Es unterstützt die Anbahnung und Dokumentation des Gemeinschaftsgeschäfts. Besichtigungen, Kundenkommunikation, Vertragsverhandlungen, notarielle Abwicklung und weitere operative Schritte erfolgen weiterhin direkt zwischen den beteiligten Maklern.

Gerade darin liegt der praktische Nutzen. Das SDS greift dort ein, wo häufig Unsicherheit entsteht: bei der kontrollierten Vorstellung, der Auswahl der richtigen Kollegen, der Festlegung der Bedingungen und der nachvollziehbaren Dokumentation der Kooperationsanbahnung.

Was bringt das im Ergebnis?

Objektmakler erhalten Zugang zu zusätzlicher qualifizierter Nachfrage. Kundenmakler können ihren Suchkunden mehr passende Objektchancen eröffnen. Verkäufer profitieren von größerer Reichweite, ohne dass ihr Objekt unkontrolliert öffentlich gestreut wird. Käufer erhalten mehr passende Angebote. Und Makler können auch an Geschäften außerhalb der eigenen Region oder Spezialisierung partizipieren.

Das Smart Deal System verbindet persönliche Vertrauensbeziehungen mit der Reichweite eines professionellen Netzwerks. Es macht Gemeinschaftsgeschäfte nicht komplizierter, sondern einfacher: kontrolliert, dokumentiert und auf die Bedürfnisse des Makleralltags zugeschnitten.

Der Grundgedanke lässt sich deshalb knapp zusammenfassen: mehr Möglichkeiten, bessere Geschäfte. ■

Das Smart Deal System wurde auf dem Deutschen Immobilienstag am 18. Juni 2026 in Erfurt online gestellt und steht allen IVD-Mitgliedern ab sofort im ersten Jahr kostenfrei zur Verfügung.

Alle Informationen zum Smart Deal System sowie die Möglichkeit zur Anmeldung und Verifizierung:



Carsten Kögel ist als Sales Manager Ihr Ansprechpartner für das Smart Deal System:

Telefon: 030 27 57 26 0

Mobil: 0151 15 63 47 23

**E-Mail: carsten.koegel@smartdealsystem.net
smartdealsystem.net**

Welches KI-Modell brauche ich wirklich?

Die Auswahl an KI-Modellen wächst rasant. In kurzen Abständen erscheinen neue Versionen, die mit höherer Leistung und zusätzlichen Funktionen werben, aber auch höhere Kosten verursachen. In Immobilienunternehmen stellt sich daher die Frage: Welches Modell ist im Alltag tatsächlich erforderlich und wie viele werden benötigt? Nicht die Anzahl oder Leistungsfähigkeit ist entscheidend, sondern die passgenaue Auswahl für konkrete Anwendungsfälle.

Von Karsten Hesemann

Viele Immobilienbüros nutzen Künstliche Intelligenz (KI) inzwischen regelmäßig, oft aber noch ohne klare Systematik. Unterschiedliche Tools werden parallel getestet, neue Modelle ausprobiert und einzelne Anwendungen nach Bedarf eingesetzt. Das ist verständlich, führt in der Praxis jedoch schnell zu unnötiger Komplexität.

Entscheidend ist deshalb nicht, möglichst viele Modelle im Einsatz zu haben, sondern für wiederkehrende Aufgaben eine passende Struktur zu schaffen. Wer weiß, welches Modell für Exposés, E-Mails, Dokumentenanalysen oder interne Recherchen genügt, kann KI gezielter, günstiger und verlässlicher einsetzen.

Der Mythos der Modellgröße

Ein häufig anzutreffender Irrglaube ist, dass ein leistungsfähigeres Modell auto-

matisch bessere Ergebnisse liefert. In der Praxis zeigt sich ein anderes Bild. Große Modelle neigen dazu, sehr ausführlich zu antworten und Inhalte zu erzeugen, die über das eigentliche Ziel hinausgehen. Dadurch steigt der Tokenverbrauch, also die Menge der verarbeiteten und abgerechneten Texteinheiten. Zugleich wächst der Aufwand, die Ergebnisse zu prüfen und nachzubearbeiten.

Gerade im Unternehmensalltag, in dem schnelle und klare Antworten gefragt sind, wirkt sich das negativ auf die Effizienz aus. Kleinere Modelle sind hier oft überlegen, da sie schneller arbeiten, präziser formulieren und gleichzeitig deutlich günstiger sind.

Tokens als Grundlage

Für das Verständnis von KI-Kosten ist der Begriff der Tokens zentral. Ein Token ist

die kleinste Texteinheit, mit der ein Modell arbeitet. Dabei handelt es sich meist nicht um vollständige Wörter, sondern um Wortteile oder einzelne Zeichen.

Wird eine Anfrage gestellt, zerlegt das Modell den Text in diese Einheiten und analysiert deren Abfolge. Anschließend berechnet es auf Basis von Wahrscheinlichkeiten, welcher Token als Nächstes folgen sollte.

Die KI „denkt“ also nicht in Inhalten, sondern in Wahrscheinlichkeiten von Textbausteinen. Auf diese Weise entsteht die Antwort Schritt für Schritt.

Tokens als Kostenfaktor

Die Abrechnung erfolgt in der Regel pro Million Tokens. Dies entspricht ungefähr 700.000 bis 800.000 Wörtern, abhängig von Sprache und Textstruktur. Dabei werden sowohl die Eingabe, also der Prompt, als auch die Ausgabe, also die Antwort des Modells, berechnet.

Entscheidend für die tatsächlichen Kosten ist daher nicht nur das gewählte Modell, sondern vor allem die Länge der erzeugten Inhalte. Lange und ausschweifende Antworten führen automatisch zu höheren Kosten.

Flatrate ist nicht unbegrenzt

Viele Anbieter bieten inzwischen Pauschalmodelle an, die auf den ersten Blick wie eine Flatrate wirken. In der Praxis sind diese jedoch begrenzt. Auch hier steht pro Tag oder Zeitraum nur eine bestimmte Menge an Rechenleistung beziehungsweise Tokens zur Verfügung.



Bei der Nutzung von KI geht es nicht um das schnellere KI-Modell, sondern um das für die jeweilige Aufgabe geeignetere.

Wird dieses Kontingent erreicht, wird die Nutzung entweder eingeschränkt oder zusätzliche Kapazität muss kostenpflichtig hinzugebucht werden. Gerade große Modelle mit langen Antworten stoßen deutlich schneller an diese Grenzen. Tokenverbrauch ist damit nicht nur eine Kostenfrage, sondern auch eine Frage der Verfügbarkeit im Arbeitsalltag.

Kosten im Überblick

Die konkreten Preise ändern sich je nach Anbieter, Modell, Tarif und Wechselkurs. Als Orientierung zeigen die aktuellen Größenordnungen jedoch deutlich, wie stark sich die Kosten je nach Modellklasse unterscheiden können. Kleine Modelle bewegen sich im Bereich von etwa 0,10 bis 0,50 Euro für die Eingabe und etwa 0,40 bis 1,50 Euro für die Ausgabe pro Million Tokens.

Mittlere Modelle wie Claude Sonnet liegen deutlich höher, mit etwa 2 bis 5 Euro für die Eingabe und 8 bis 15 Euro für die Ausgabe. Große Modelle wie Claude Opus erreichen nochmals ein anderes Niveau und können zwischen 10 und 20 Euro für die Eingabe sowie 40 bis 80 Euro für die Ausgabe kosten.

Diese Unterschiede wirken sich im laufenden Betrieb deutlich aus und sollten bei der Auswahl berücksichtigt werden.

Praxisbeispiele

Die Zahlen lassen sich anhand typischer Anwendungsfälle einordnen. Die Erstellung eines Exposés verursacht in der Regel nur etwa 1.000 Tokens und damit Kosten von deutlich unter einem Cent.

Ganz anders sieht es bei der Analyse umfangreicher Dokumente aus. Hier können schnell 50.000 bis 100.000 Tokens anfallen, was mehrere Euro pro Vorgang bedeutet.

Der entscheidende Punkt ist daher nicht die Nutzung von KI an sich, sondern die Wahl des passenden Modells für die jeweilige Aufgabe im Immobilienbüro.

Wann große Modelle sinnvoll sind

Große Modelle spielen ihre Stärken insbesondere bei komplexen Aufgaben aus. Dazu zählen die Analyse umfangreicher Dokumente, die Verarbeitung großer Informationsmengen sowie technische oder programmatische Aufgabenstellungen.

Für viele Anwendungsfälle im Immobilienalltag reicht jedoch ein Modell wie Claude Sonnet oder sogar ein GPT-5 mini völlig aus, da es ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Leistung und Kosten bietet.

Kontext schlägt Modellgröße

Ein häufig unterschätzter Faktor ist der sogenannte Kontext. Dieser beschreibt die Menge an Informationen, die ein Modell gleichzeitig verarbeiten kann. Gerade bei umfangreichen Dokumenten oder komplexen Aufgabenstellungen ist dies entscheidend.

Gleichzeitig zeigt die Praxis: Die Qualität der Ergebnisse hängt maßgeblich von der Qualität der Eingabe ab. Ein sauber formulierter Prompt hat oft einen größeren Einfluss als die Wahl eines besonders leistungsstarken Modells.

Empfohlene Struktur

Für den praktischen Einsatz hat sich eine klare Struktur bewährt. In den meisten Immobilienbüros genügt ein Standardmodell für alltägliche Aufgaben, ergänzt durch ein leistungsstärkeres Modell für komplexe Anwendungen. In speziellen Fällen können zusätzliche Modelle sinnvoll sein, etwa für Bild- oder Sprachanwendungen.

Die Modellwahl ist keine technische, sondern eine wirtschaftliche Entscheidung. Nicht das leistungsstärkste Modell liefert automatisch den größten Nutzen, sondern das effizienteste im Alltag. Oder anders gesagt: Es muss nicht jeden Tag der Ferrari sein – entscheidend ist, zuverlässig ans Ziel zu kommen. ■



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

ai-worx.de
hbtimmo.de

immoXXL

www.immoXXL.de

Maklerwebseiten KI-ready

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



KI als Brücke zwischen WhatsApp, E-Mail und Telefon

Kommunikation über Generationen hinweg

Der Immobilienmarkt erlebt einen beispiellosen demografischen Wandel. Während eine Käuferschicht heranwächst, deren Aufmerksamkeitsspanne in Sekunden gemessen wird, erwartet die Verkäuferseite weiterhin klassische Telefonate. Wer in diesem Kanal-Dschungel nicht den Überblick verlieren will, braucht ein neues Verständnis von Erreichbarkeit.

Maklerbüros sehen sich heute mit völlig unterschiedlichen demografischen Welten konfrontiert, die gleichzeitig bedient werden müssen. Auf der einen Seite drängen zunehmend Millennials und die Generation Z auf den Markt. Das Durchschnittsalter in dieser neuen „Käufer-Welt“ liegt bei rund 38 Jahren. Diese Generation ist mit dem Smartphone in der Hand aufgewachsen, fordert asynchrone Kommunikation, Schnelligkeit und Online-Terminbuchungen. Vor allem die nachrückende Gen Z bringt dabei eine Herausforderung mit sich, die Vertriebsprozesse auf die Probe stellt: Ihre durchschnittliche Aufmerksamkeitsspanne liegt bei gerade einmal acht Sekunden.

Auf der anderen Seite steht die „Verkäufer-Welt“, maßgeblich geprägt von den Babyboomern und der Generation X. Mit einem Durchschnittsalter von 57 Jahren bestimmen sie als Eigentümer das Angebot. Für sie zählen der klassische Griff zum Hörer, formelle E-Mails und ein langsamerer, sehr persönlicher Vertrauensaufbau.

Der Versuch, diese beiden extremen Pole mit einer einzigen, standardisierten Kommunikationsstrategie abzufertigen, muss unweigerlich scheitern.

Gefangen im Kanal-Dschungel: Was braucht es wirklich?

Die Reaktion der Branche auf diese veränderten Anforderungen ist oft von einer gewissen Rastlosigkeit geprägt. Auf Fachkongressen, in Webinaren und auf

Social Media wird Maklern suggeriert, sie müssten omnipräsent sein. Viele Büros haben den Handlungsbedarf längst erkannt und experimentieren bereits mit WhatsApp Business oder schalten Chatbots auf ihren Websites live.

Doch anstatt Erleichterung zu bringen, führt diese Fragmentierung oft direkt in einen unübersichtlichen Kanal-Dschungel. Laut Angaben der Bundesnetzagentur nutzen wir im Durchschnitt 3,2 verschiedene Kommunikationsmittel parallel. Im operativen Alltag bedeutet das: Anfragen kommen über Portale, per Mail, über WhatsApp, das Telefon und Social Media herein. Die Übersicht geht verloren. Werfen wir einen analytischen Blick auf drei Beispiele des aktuellen Makler-Arsenals:

WhatsApp: 75 Prozent der Nutzer von Online-Kommunikationsdiensten betrachten WhatsApp mittlerweile als ihren Hauptkanal. Die vertrieblichen Argumente sind beispiellos: Öffnungsraten von bis zu 98 Prozent und Click-Through-Rates von 45 bis 60 Prozent. Ohne saubere Systemintegration endet die Nutzung jedoch oft in unstrukturierten Chat-Verläufen auf Firmenhandys.

Das Telefon: Rund 72 Prozent der Kunden melden sich üblicherweise zuerst per Telefon. Es ist nach wie vor unersetzlich, um Vertrauen aufzubauen und komplexe Sachverhalte zu erklären. Die strukturelle Schwäche liegt jedoch in der mangelnden Skalierbarkeit und den unausweichlichen personellen Engpässen.

Die E-Mail: Oft als Relikt belächelt, ist sie das einzige Medium, das alle Generationen verbindet: Über 90 Prozent der 16- bis 54-Jährigen und 78 Prozent der Über-65-Jährigen nutzen sie. Das vertriebliche Defizit: Antwortzeiten dauern oft Stunden bis Tage, die Öffnungsrate liegt beim E-Mail-Marketing durchschnittlich bei mageren 20 bis 25 Prozent.

Das Speed-Paradoxon: Ein knallharter Sprint vor dem Marathon

Die Immobilienvermittlung ist ein Beziehungsgeschäft — ein Marathon, der Zeit und Vertrauen erfordert. Doch das Paradoxon ist: Dieser Marathon beginnt in der digitalen Welt mit einem knallharten Sprint. Ein Beispiel: Klickt ein Eigentümer auf Ihrer Website auf „Wertermittlung anfordern“, ist seine emotionale Handlungsbereitschaft auf dem absoluten Höhepunkt.

Hier schlägt der Speed-Faktor gnadenlos zu: Über 80 Prozent der Kunden erwarten eine erste Reaktion in unter zehn Minuten. Melden Sie sich nicht innerhalb der ersten Stunde, halbiert sich die Wahrscheinlichkeit auf einen Auftrag. Wer hier erst am nächsten Vormittag zurückruft, wenn er wieder am Schreibtisch sitzt, hat das entscheidende Aufmerksamkeitsfenster längst an den schnelleren Wettbewerb verloren.

Doch das ist nur die halbe Miete. Wer den initialen Sprint gewinnt, scheitert in der Praxis fast immer an der anschließenden Ausdauer: dem konsequenten Dranbleiben.

Der menschliche Faktor: Kein Roboter, sondern echte Hilfe

Menschen wollen eigentlich nicht mit einem Roboter chatten oder sprechen. Sie wollen in erster Linie schnelle, hilfreiche und relevante Antworten auf ihre drängenden Fragen – ohne das Gefühl zu haben, mit einem kalten, starren Skript abgespeist zu werden. Gute KI und Automatisierung zeichnen sich dadurch aus, dass sie Timing und Kanal perfekt anpassen und sich natürlich anfühlen.

Erkenntnisse aus der Praxis: Den Kanal-Dschungel intelligent orchestrieren

Um diesem Anspruch gerecht zu werden und gleichzeitig den Speed-Faktor zu beherrschen, gibt es nicht die eine goldene Regel. Vielmehr geht es darum, die typischen Akquise-Bremsklötze – dezentrale Datensilos, verpasste Anrufe und unstrukturiertes Nachfassen – durch den gezielten Einsatz verschiedener Kommunikationsmittel zu überwinden. Wie eine solche Orchestrierung in der Praxis aussehen kann, zeigen die folgenden drei Erkenntnisse:

Erkenntnis 1:

Alle Kanäle an einem Ort bündeln

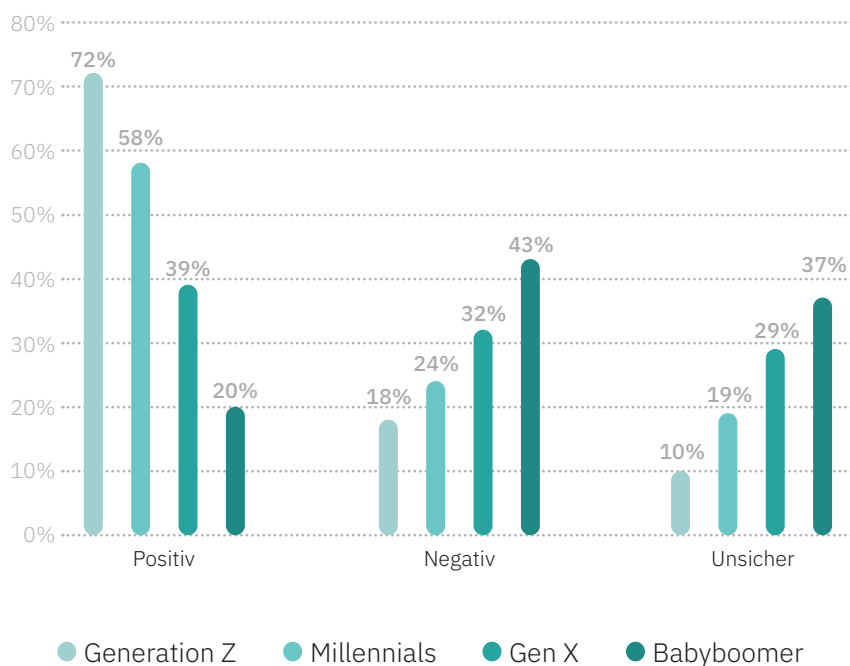
Der Kanal-Dschungel entsteht, wenn Portalanfragen in der E-Mail landen, WhatsApp-Nachrichten auf dem Diensthandy bleiben und Telefonnotizen auf dem Schreibtisch liegen. Ein moderner Ansatz zieht hier eine klare Linie: Egal, über welches Medium der Kunde kommuniziert, die Daten fließen über Schnittstellen zentral in einem System zusammen. So hat das Team stets den vollen Überblick über die gesamte Kommunikationshistorie, unabhängig davon, ob der Lead 38 oder 57 Jahre alt ist.

Erkenntnis 2:

Das Telefon durch KI-Agenten erweitern

Wie bleibt man nachts oder bei persönlichen Engpässen erreichbar, ohne auf die Vorteile eines persönlichen Gesprächs zu verzichten? Hier erlebt das Telefon durch Künstliche Intelligenz einen echten Wandel. Anstatt eines monotonen Anrufbeantworters nimmt eine Sprach-KI, auch Voice AI genannt, den Anruf in Echtzeit entgegen. Die KI führt eine menschlich klingende Bedarfs-ergründung durch, fragt Eckdaten wie

Wie sehen die Generationen KI-gestützten Support?



Baujahr oder Verkaufszeitraum ab und beantwortet erste Fragen freundlich. Sie fängt den Lead genau dann ab, wenn der Bedarf am höchsten ist, bündelt die Informationen und kann so als digitales Backoffice verpasste Chancen auf null reduzieren.

Erkenntnis 3:

Generationengerechtes Follow-up mit WhatsApp und E-Mail

Nicht jeder Kontakt ist sofort bereit für einen Abschluss. Die Bestandskontaktpflege entscheidet über langfristigen Erfolg. Hier lassen sich Kanäle zielgruppengerecht einsetzen: Ältere Eigentümer erhalten in regelmäßigen Abständen fundierte Markteinschätzungen oder Immobilienbewertungen per E-Mail. Bei der jüngeren Zielgruppe wird WhatsApp Business genutzt, um schnelle, prägnante Updates zu senden. Der Trick: Beide Kanäle können mit Buchungslinks versehen werden. Bei gestiegenem Interesse bucht der Kunde nahtlos einen Termin im Kalender, und der menschliche Makler übernimmt das Beratungsgespräch vor Ort.

Technologie als Werkzeug, nicht als Ersatz

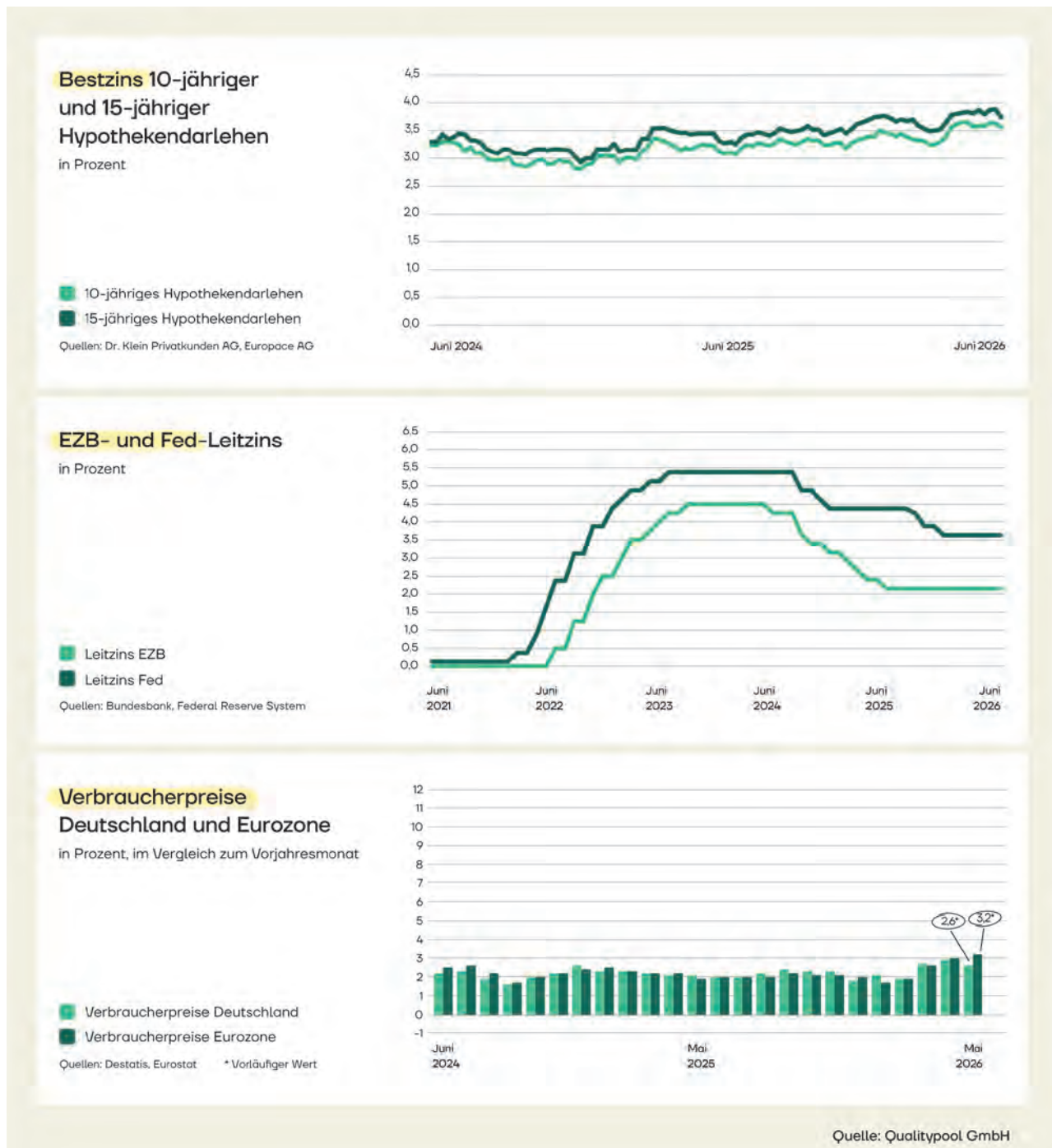
Die Integration von neuen Kommunikationstechnologien und Künstlicher Intelligenz

in die Immobilienakquise bedeutet nicht die Wegrationalisierung des Maklers. Die Technologie bedient die Ungeduld der jüngeren Generationen und fängt Anfragen ab, wenn menschliche Teams längst im Feierabend sind. Gleichzeitig verschafft sie dem Makler den entscheidenden Freiraum, um in Ruhe das zu tun, worauf Kunden bei der größten finanziellen Transaktion ihres Lebens am meisten Wert legen: als empathischer Experte aufzutreten, echtes Vertrauen aufzubauen und den Deal persönlich und erfolgreich ins Ziel zu führen. ■



Luka Sikic ist Softwareentwickler und Mitgründer der onpreo AG, einem PropTech-Unternehmen für digitale Objektakquise und KI-gestützte Maklerkommunikation.
onpreo.com

EZB-Zinserhöhung: Bauzinsen vorerst stabil



Die Europäische Zentralbank (EZB) hat am 11. Juni 2026 die Leitzinsen angepasst. Der anhaltende Energiepreisdruck infolge des Iran-Konflikts hat die Inflation im Euroraum auf 3,2 Prozent getrieben – deutlich über dem EZB-Ziel von 2,0 Prozent.

In Deutschland lag die Inflationsrate im Mai bei 2,6 Prozent. Auch die Kerninflation bleibt mit rund 2,3 Prozent moderat. Die Situation im Euroraum zeigt sich etwas kritischer: Insgesamt stiegen die Energiepreise im Mai erneut um fast 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr, die Verbraucherpreise lagen zuletzt bei 3,2 Prozent.

Die Bestzinsen für Baufinanzierungen haben sich seit Anfang Mai kaum verändert: Die 10-jährigen Zinsbindungen notieren weiterhin zwischen 3,59 und 3,64 Prozent, die 15-jährigen Zinsbindungen zwischen 3,74 und 3,88 Prozent. Die Rendite der 10-jährigen Bundesanleihen bewegte sich zuletzt in einer engen Spanne um 3,0 Prozent.

Tendenz:

Kurzfristig: Volatil seitwärts

Langfristig: Stabil bis leicht steigend

Wer übernimmt die Steuerung?

KI übernimmt in Maklerunternehmen inzwischen ganze Prozessketten: Sie liest Anfragen aus, qualifiziert Kontakte, pflegt das CRM und antwortet schneller, als ein Mensch tippen kann. Dabei entsteht ein Datenstrom, den niemand mehr von Hand überblickt. Wer künftig vorn liegt, entscheidet sich genau dort.

Von Dr. Florian Imgrund

Montagsmorgen, halb acht. Übers Wochenende sind 40 Portalanfragen aufgelaufen. Vor zwei Jahren bedeutete das: halber Vormittag weg, Mails sichten, Daten abtippen. Heute ist alles erledigt, bevor der Kaffee durch ist. Jede Anfrage ausgelesen, bewertet, beantwortet. Jeder Kontakt im CRM, die Folgeaktivitäten im Kalender. Was dabei weniger auffällt: Bei jedem dieser Schritte entstehen Daten. Wer sie nicht nutzt, automatisiert nur das Tempo, nicht den Vorsprung.

Gleiche Tools, gleiche Ergebnisse?

Portale, Homepages, digitale Exposés: Jedes dieser Werkzeuge war einmal ein Vorteil, heute ist es Standard. Wenn alle dieselben Systeme nutzen, unterscheiden sich die Ergebnisse nur noch darin, was jedes Unternehmen daraus macht. Die entscheidenden Fragen stehen in keinem Branchenreport. Sie liegen in den eigenen Systemen: Welcher Kanal liefert Abschlüsse, welcher nur Anfragevolumen? An welchem Prozessschritt bricht der Kontakt ab? Welche Objekte binden Kapazität, ohne je zum Termin zu führen?

Zahlen, die das Geschäft steuern

Business-Intelligence-Dashboards führen CRM, Buchhaltung und Portale automatisch zusammen und beantworten Führungsfragen in Echtzeit: Wie voll ist die Pipeline wirklich? Wo steht das Team gegenüber dem Jahresziel? Welcher Umsatz ist gesichert?

Aus Pipeline, Vermarktungsdauer und historischen Abschlussquoten errechnen KI-Modelle eine laufend aktualisierte Prognose. Statt im Oktober festzustellen, dass

Fünf Auswertungen, die im KI-Alltag den Unterschied machen

1. Lead-Conversion je Herkunftskanal (Abschlüsse statt Anfragemenge)
2. Objekt-Pipeline und Umsatzprognose in Echtzeit
3. Reaktionszeit auf Anfragen, vom Eingang bis zur Antwort
4. Vermarktungsdauer mit Ausreißer-Warnung
5. Zielerreichung je Beraterin und Berater (Soll/Ist)

das dritte Quartal schwach war, zeichnet sich schon im Frühjahr ab, dass der Objektnachschub im Sommer dünn wird. Dann lässt sich noch etwas dagegen tun.

Routine schlägt Reporting

Damit aus Zahlen Entscheidungen werden, braucht es keine Datenabteilung. Es braucht Gewohnheit: montags fünf Minuten auf Pipeline und offene Anfragen, einmal im Monat Kanäle und Standzeiten hinterfragen. Wer das zeitlich fest einplant, diskutiert bald über Fakten statt über Eindrücke. Ein Dashboard, das alle im Team einsehen können, ist kein Kontrollinstrument. Es ist ein gemeinsamer Blick aufs Spielfeld. Teams, die sehen, wo sie stehen, finden ihren Rhythmus selbst.

Verlässlich steuern

Automatisierung ohne Steuerung ist Blindflug. Eine Prognose, der niemand vertraut, ist schlechter als keine. Sie muss auf geprüften Daten beruhen, nicht auf einer Blackbox.

Wer KI in den Prozessen einsetzt und gleichzeitig Klarheit über sein Geschäft ge-

winnt, macht aus dem neuen Tempo einen echten Vorsprung. Die nächste Stufe der Digitalisierung entscheidet sich nicht daran, wer KI einsetzt. Sie entscheidet sich daran, wer damit steuert. ■



Dr. Florian Imgrund ist Geschäftsführer der InnoBrain GmbH, offizieller Technologiepartner von onOffice. Das Unternehmen sorgt dafür, dass Technik im Maklerbüro mitarbeitet: mit Websites, onOffice-Optimierung, smarten Schnittstellen, KI-Anwendungen, BI-Dashboards und KI-Schulungen. Über 150 Immobilienunternehmen setzen bereits auf InnoBrain.
[inno-brain.de](https://www.inno-brain.de)

Hotel-Investments in anspruchsvollem Marktumfeld

Qualität schlägt Quantität

Hotels werden wieder gehandelt, aber nicht mehr nach den alten Regeln. Nach den Krisenjahren kehren Investoren schrittweise zurück, zugleich ist der Blick kritischer geworden. Hotel-Immobilien sind betreibergetriebene Investments: Wer sie vermittelt, bewertet oder kauft, muss deshalb nicht nur die Immobilie, sondern auch den Hotelbetrieb verstehen.

Von Michael Lidl

Die Boom-Zeiten des Hotel-Immobilienmarkts sind vorbei. Gefragt ist heute operative Due Diligence, also ein genauer Blick auf Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit des Hotelbetriebs. Außerdem sind die Transparenz zwischen Betreiber und Eigentümer sowie eine präzise Standortanalyse sehr wichtig. Nachdem die Hotellerie in den vergangenen Jahren erheblichen wirtschaftlichen Schwankungen ausgesetzt war, befindet sich der Markt inzwischen wieder auf Stabilisierungskurs. Sowohl touristische Destinationen als auch wirtschaftsstarke Städte profitieren weiter von zunehmender Reisetätigkeit und steigender Nachfrage im geschäftlichen sowie freizeit-touristischen Bereich. Die Nachfrage konnte dadurch trotz wirtschaftlicher Krisen vielerorts wieder das Vorkrisenniveau erreichen.

Gleichzeitig bleibt das Marktumfeld anspruchsvoll. Die Corona-Zeit wirkt mit Rückzahlungspflichten von Hilfen, Krediten und Pachtstundungen nach, Finanzierungskonditionen haben sich deutlich verschlechtert und geopolitische Unsicherheiten belasten weiterhin die Branche.

Zwar entwickelte sich die Nachfrage zuletzt positiv, die Profitabilität vieler Betriebe steht jedoch weiterhin unter Druck. Gerade durch Mindestlohn-Anhebungen und die hohe Inflation sind die Kosten in den vergangenen Jahren deutlich stärker gestiegen als die Umsätze. Zudem zeigte sich 2025 erstmals wieder ein leichter Rückgang des durchschnittlichen Rateniveaus, wodurch sich der Druck auf die Ertragskraft vieler Betriebe weiter erhöhte.

Value-Add gewinnt an Bedeutung

Vor diesem Hintergrund gewinnen sogenannte Value-Add-Immobilien an Bedeutung: Hotels mit Investitionsbedarf, die durch Modernisierung, Repositionierung oder ein angepasstes Betreiberkonzept wieder mehr Ertragspotenzial entfalten können. Hinzu kommen flexiblere Pachtmodelle mit einer höheren Risiko-Rendite-Teilung für Eigentümer und Betreiber. Hotel-Investments mit höherem Rendite-Risiko-Potenzial machen Ankäufe angesichts gestiegener Finanzierungskosten und oftmals erhöhter Verkaufspreisvorstellungen wieder eher möglich.

Für Immobilienmakler eröffnet diese Entwicklung neue Chancen, gleichzeitig steigt jedoch auch die Komplexität des Segments. Neben immobilienwirtschaftlichem Know-how benötigen derartige Transaktionen ein Verständnis von Hotelbetreiber-Strukturen, eine Bewertung des sogenannten strategischen Fits aus Standort, Betreiber und Konzept sowie Kenntnis der hotelkaufmännisch relevanten Hebel im Betreibervertrag.

Investmentmarkt zeigt positive Dynamik

Auch wenn auf absehbare Zeit mit keiner Rückkehr auf das Transaktionsniveau vor der Pandemie zu rechnen ist, zeigt der Hotel-Investmentmarkt wieder eine deutlich positive Dynamik. Das Investmentvolumen konnte in den vergangenen Jahren kontinuierlich gesteigert werden. Auch der Ausblick auf das zweite Halbjahr bleibt durch die gute Entwicklung im ersten Quartal 2026 positiv: Das Investmentvolumen lag rund ein Drittel

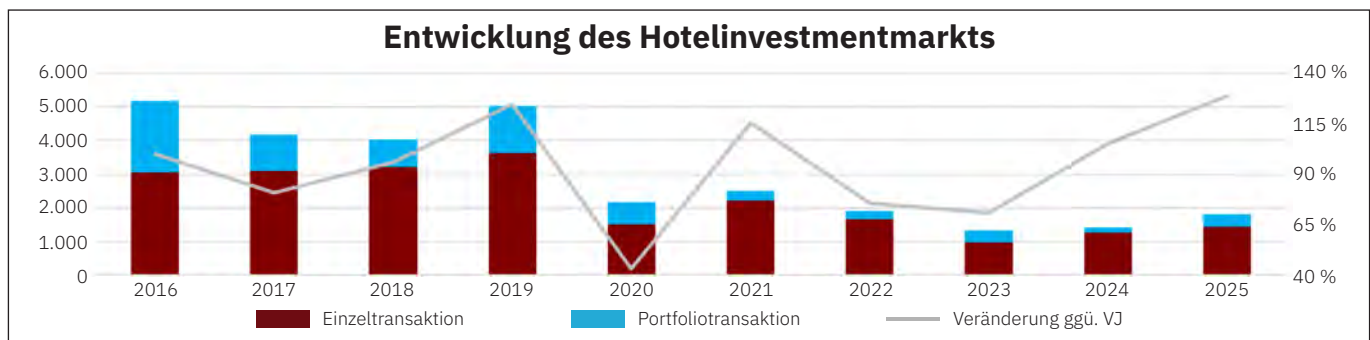
über dem Vorjahresquartal. Besonders institutionelle Investoren kehren zunehmend in den Markt zurück und bewerten die stabilisierten Auslastungs- und Ratenentwicklungen positiv.

Insbesondere A-Standorte profitieren von dieser Entwicklung und konnten rund 56 Prozent mehr Investmentvolumen generieren. Wirtschaftsstarke Städte mit hoher touristischer Nachfrage und stabiler Geschäftsreisetätigkeit gelten weiterhin als bevorzugte Investmentstandorte. Im Vergleich zu anderen Assetklassen zeigt sich die Hotellerie derzeit in vielen Bereichen widerstandsfähiger, unter anderem durch den höchsten Umsatzanstieg aller Assetklassen im Jahr 2025. Der Tourismussektor profitiert weiterhin von steigender Reisetätigkeit. Zugleich gilt Tourismus nicht als Wirtschaftsbereich, der unmittelbar durch Entwicklungen der künstlichen Intelligenz gefährdet erscheint.

Betreiberqualität rückt in den Vordergrund

Gleichzeitig rücken Betreiberqualität und Hotelkonzept stärker in den Vordergrund. Während kostenintensive Full-Service-Konzepte unter Druck stehen, gelten Limited-Service-Hotels aufgrund ihrer schlankeren Kostenstrukturen derzeit als besonders resilient. Der geringere Personalaufwand und standardisierte Betriebsprozesse ermöglichen eine bessere Kostenkontrolle — ein entscheidender Faktor sowohl für Betreiber als auch für Eigentümer und Investoren.

Für Investoren stehen deshalb neben den ESG-Kriterien heute insbesondere



Die Grafik zeigt die Entwicklung des Investmentvolumens im Hotelimmobilienmarkt. Nach den pandemiebedingten Rückgängen ist wieder eine deutlich positivere Marktdynamik erkennbar, auch wenn auf absehbare Zeit nicht mit einer Rückkehr auf das Transaktionsniveau vor der Pandemie zu rechnen ist.
Quelle: CBRE; Darstellung: TREUGAST

Lagequalität, Betreiberbonität, Betreiber-Performance und flexible Nutzungskonzepte im Fokus. Qualität schlägt zunehmend Quantität. Entscheidend ist nicht mehr allein die Immobilie selbst, sondern vor allem die langfristige Wirtschaftlichkeit des Betriebskonzepts.

Klassische Vergleichswerte reichen nicht mehr aus

Für Makler im Segment Hotel-Immobilien ist es wichtig zu verstehen, dass sich der Markt strukturell verändert hat. Vergleichswerte aus der Zeit vor Corona sind nicht mehr der Maßstab für die Marktbeurteilung. Neben den üblichen Due-Diligence-Prüfungen rückt die sogenannte Operational Due Diligence, also die Bewertung der Betreiberqualität, bei der Bewertung von Hotel-Investments und Betreiberverträgen in den Fokus.

Das TREUGAST-Rating gibt Orientierung für die Analyse der Betreiberqualität. Im Kern geht es darum, wie tragfähig ein Betreiber wirtschaftlich, strategisch und organisatorisch aufgestellt ist. Dafür

braucht es Transparenz auf Betreiberseite und profunde Marktkennntnis.

Neben der Betreiberbewertung ist die Wahl des passenden Betreibermodells entscheidend. Gerade langfristige Festpacht- oder Franchiseverträge sollten aufgrund ihrer hohen Fixkosten-Anteile und langen Laufzeiten sorgfältig geprüft werden. In der aktuellen Marktphase gewinnen deshalb auch flexiblere Vertragsstrukturen, kürzere Laufzeiten von etwa drei bis zehn Jahren sowie hybride Management- und Pachtmodelle zunehmend an Bedeutung.

Betriebskonzept entscheidet über Investment-Erfolg

Zusammenfassend zeigt sich: Hotel-Immobilien unterscheiden sich grundlegend von klassischen Wohn- oder Büro-Immobilien. Neben der Immobilie selbst sind insbesondere Betreiberqualität, Betriebskonzept und Managementkompetenz entscheidend für den langfristigen Investorserfolg. Zur Bewertung von Betreiberqualität und Markt-

fähigkeit greifen Marktteilnehmer daher zunehmend auf spezialisierte Branchenratings und Operational-Due-Diligence-Analysen zurück. ■



Michael Lidl ist geschäftsführender Partner der TREUGAST Solutions Group. Das Münchner Beratungsunternehmen zählt zu den etablierten Spezialisten für Hotellerie, Gastronomie sowie Tourismus- und Freizeitwirtschaft. Über seine Managementplattform übernimmt TREUGAST auch die Interimsführung von Hotelbetrieben.

treugast.com

Datenschutz für Immobilienprofis

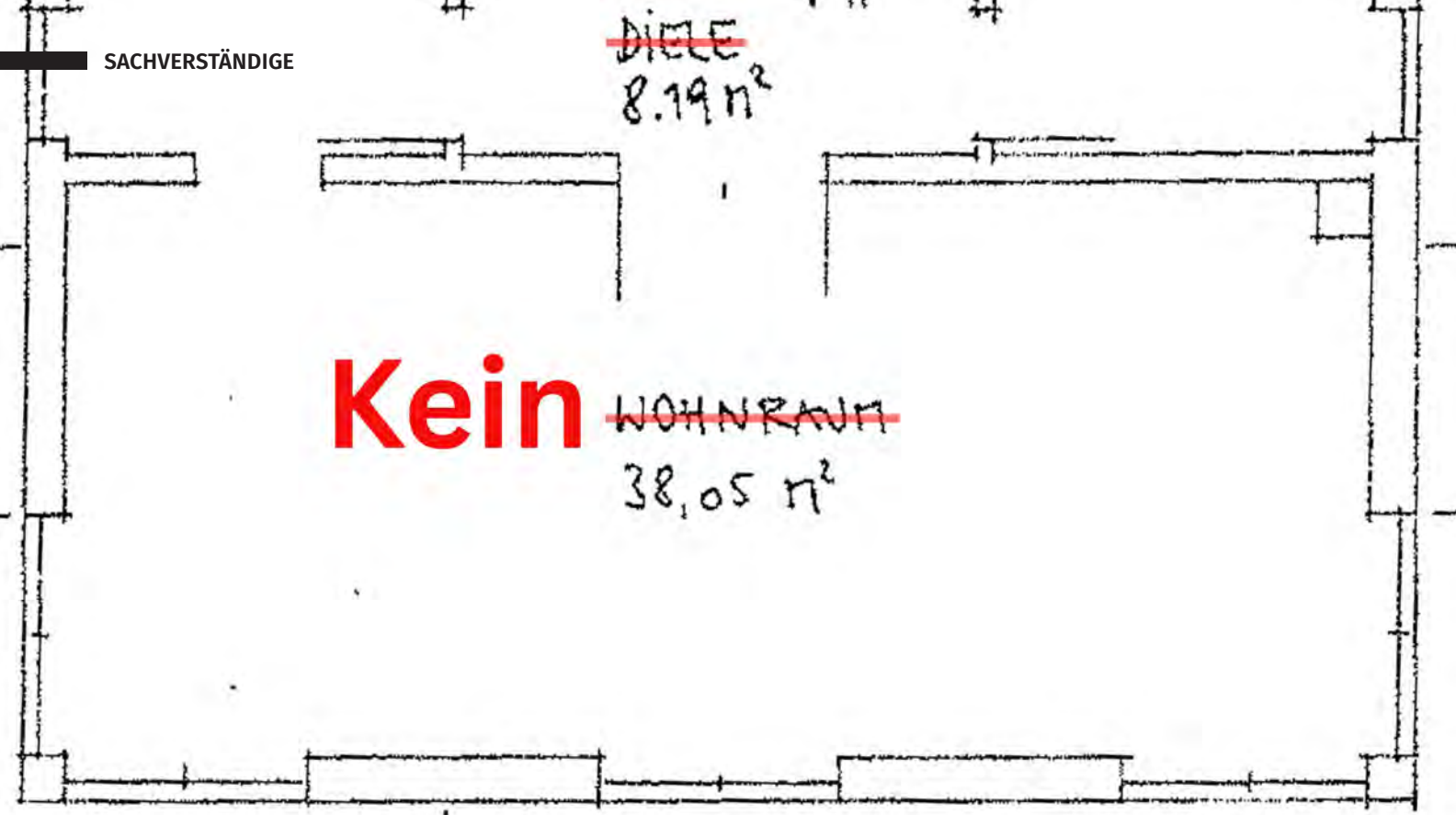
**KI verändert die Immobilienbranche.
Auch die Datenschutzpflichten.
Die übernehmen wir gerne für Sie.**

Mehr unter www.ituso.de



ituso





Wohnflächenberechnung (Folge 3)

Hat ein Büro Wohnfläche?

Kann ein Büro anrechenbare Wohnfläche haben und was ist der Unterschied zu einem häuslichen Arbeitszimmer? Was passiert, wenn man ein Büro als Wohnfläche verkauft bekommt, die aber nie genehmigt wurde?

Von Carsten Nessler

Die Namensgebung der Wohnflächenverordnung lässt schon erahnen: Zur Wohnfläche werden nur zu Wohnzwecken zugelassene Räume gerechnet. Aber wie ist es mit dem Home-Office? Wie steht es um gewerbliche Büroräume, die schon seit Jahrzehnten als Wohnräume eingerichtet und genutzt werden? Gibt es denn da keine Ausnahmen oder einen Bestandsschutz?

Grundsätzlich schließt die Wohnflächenverordnung (WoFlV) Büroräume, als sogenannte Geschäftsräume, von der Anrechnung zur Wohnfläche aus (§ 2 Absatz 3 Nummer 3 WoFlV). Hierbei wird zwischen Räumen zu Wohnzwecken und zu Nicht-Wohnzwecken unterschieden. Die Unterscheidung findet aber je gesamter Nut-

zungseinheit und nicht je individuellem Raum in einer Einheit statt.

Home-Office macht keine Gewerbeeinheit

Es kommt somit auf die Betrachtung der gesamten Wohn- oder Büroeinheit an. Wird also ein einzelner Raum in einer Wohnung oder einem Einfamilienhaus als häusliches Arbeitszimmer genutzt, so wird aus der Immobilie noch lange keine Gewerbeeinheit.

Umgekehrt gilt ebenso: Nur weil in einer Büroeinheit ein Raum wohnlich ausgebaut und genutzt wird oder vielleicht sogar ein Bett darin steht, darf man diesen nicht zur Wohnfläche zählen. Somit wird

auch klar, dass die Nutzung eines Zimmers, egal ob als Kinderzimmer, Ankleidezimmer, Gästezimmer, oder häusliches Arbeitszimmer bezeichnet, in der privaten Wohn-Immobilie zur Wohnnutzung und damit zur Wohnfläche zählt.

Kein Bestandsschutz für falsche Nutzung

Soll eine Einheit anders genutzt werden als ursprünglich genehmigt, etwa durch die Umnutzung einer Wohnung zu Büro-zwecken oder als Arztpraxis oder durch die Umnutzung von Büros zu Wohnzwecken, bedarf diese Nutzungsänderung einer bauaufsichtlichen Genehmigung. Hier gibt es keinen Bestandsschutz für eine falsche Nutzung. Nur weil ein Büro schon

lange Jahre als Wohnung genutzt wird, hat dieses nicht einen Duldungsstatus zur weiteren Wohnnutzung. Es gilt die ursprünglich genehmigte Nutzung und nicht die tatsächlich gelebte Nutzung der Räume. Ein Büro hat somit keine Wohnfläche. Viel wichtiger: Ein genehmigtes Büro darf nicht einfach missbräuchlich als Wohnung genutzt oder gar vermietet oder verkauft werden.

Praxisfall aus dem Bestand: Gekaufte Wohnung ist gar keine Wohnung

Ein Privatinvestor kauft in Treu und Glauben ein Mehrfamilienhaus mit fünf Wohneinheiten, inklusive einer seit 30 Jahren vermieteten „Wohnung“ im Keller. Nach dem Kauf stellt sich jedoch heraus, dass die „Wohnung“ im Keller nicht genehmigt ist, sondern es sich dabei um Büroflächen handelt.

Als das Bauamt hiervon Wind bekommt, muss es der Angelegenheit von Amts wegen nachgehen und droht mit einer Nutzungsuntersagung der Räumlichkeiten zu Wohnzwecken, wenn der Verstoß gegen öffentliches Baurecht nicht abgestellt wird. Die Nutzungsuntersagung würde in diesem Fall dazu führen, dass der Mieter der „Wohnung“ ausziehen müsste, mit allen rechtlichen Konsequenzen für den neuen Vermieter, die dies in einem Mietstreit nach sich ziehen würde.

Für den Eigentümer gibt es nun zwei Möglichkeiten: Entweder er nutzt die Büroflächen künftig regelkonform und riskiert einen potenziellen Rechtsstreit mit dem Mieter, oder er strebt eine Baugenehmigung zur Nutzungsänderung der ursprünglich genehmigten Büros zu Wohnzwecken an.



Ob eine solche Genehmigung erteilt werden könne, teilt das Bauamt unmittelbar mit, ließe sich nur im Zuge des Baugenehmigungsverfahrens prüfen und feststellen. Denn nachträgliche Bauanträge werden stets nach den aktuellen baurechtlichen Anforderungen geprüft. Es gibt keinen Bestandsschutz für illegal errichtete oder genutzte Bauten.

Es gelten also nicht die Regelungen zum Zeitpunkt der ursprünglichen Errichtung des Gebäudes, sondern die Anforderungen nach der aktuell gültigen Landesbauordnung. Und heutige Baubestimmungen sind in vielen Bereichen deutlich strenger als früher, was die Genehmigungsfähigkeit erheblich erschweren oder wie hier gar verhindern kann (vergleiche mit dem Rettungsweg aus dem Kellergeschoss in Folge 2).

Käufer und Makler sollten also unbedingt aufpassen, weil nicht jede Wohnung als solche genehmigt sein muss. Nur weil eine Immobilie im aktuellen Nutzungszustand erworben und auch weiterhin so genutzt wird, wie sie bereits zuvor genutzt wurde, bedeutet das nicht automatisch, dass diese Nutzung auch rechtlich zulässig ist. Oder kurz gesagt: Nur weil man's kann, heißt's nicht, dass man's darf!

In unserem Praxisfall bedeutet das nun für die Büros im Kellergeschoss: keine Wohnräume = keine Wohnfläche. ■



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

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

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



Carsten Nessler ist Baugutachter und Inhaber des Sachverständigenbüros ImmoWert Hessen sowie der Wohnflächen Akademie. Als Speaker und Dozent gibt er sein Wissen seit vielen Jahren in Vorträgen und Seminaren weiter.
immowert.hessen.de
wohnflaechen-akademie.de



AUF EINE TASSE MIT ... MADLEN BESTEHORN



Geschäftsführerin IVD Mitte-Ost

Eine Tasse Kaffee oder Tee?

Tee oder Cappuccino

Ihre erste eigene Immobilie?

2018 zog ich mit meiner Familie ins Eigenheim.

Ihr bislang größtes berufliches Projekt?

Mein Wechsel vom Journalismus in die Immobilien- und Verbandsbranche war ein Sprung ins kalte Wasser.

Welche Eigenschaft hat Ihnen geholfen?

Durchhaltevermögen und der Wille, immer dazulernen und Neues auszuprobieren.

Welches Gebäude passt zu Ihrer Persönlichkeit?

Ein Café – elegant und bodenständig.

Welches gesellschaftliche Thema treibt Sie an?

Armut und Obdachlosigkeit. Ich finde, jeder verdient ein schönes Zuhause.

Was bedeutet „Wohnen“ für Sie persönlich und beruflich?

Seit ich im Eigenheim wohne, bedeutet es für mich Unabhängigkeit: in den eigenen vier Wänden bin ich frei in der Gestaltung. Beruflich ist es Auftrag und Ziel zugleich: dabei zu helfen, dass jemand einen Platz zum Wohnen findet.

Ein Tag Gesetzgeber – was würden Sie ändern?

Ich würde Bürokratie wirklich abbauen und Paragraphen streichen, die Prozesse wie Baugenehmigungsverfahren unnötig in die Länge ziehen.

Haben Sie ein tägliches Ritual?

Nach dem Aufwachen noch ein paar Minuten im Bett liegen und lesen. So starte ich ruhiger in den Tag, als wenn mein erster Blick dem Handy gilt.

Ein Objekt mit Geschichte in Ihrem Büro?

Eine filigran gearbeitete Lebkuchenbox von unserem Ehrenvorsitzenden Karl-Heinz Weiß, der mir jedes Jahr im Advent ein süßes Gebäck aus Dresden schickt. Für mich ist dieses Geschenk ein Zeichen der Aufmerksamkeit und Wertschätzung.

Wie halten Sie Beruf und Privatleben in Balance?

Ich glaube, wirkliche Balance ist schwer zu erreichen. Aber der Austausch mit Freundinnen und Familie holen mich auf den Boden der Tatsachen zurück, wenn ich drohe, im Arbeitsstress unterzugehen. Als Workaholic muss ich mir Pausen verordnen, um es nicht zu übertreiben.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf meine Empathie und Stärke. Ich kann mich in andere hineinversetzen, aber auch meinen Standpunkt behaupten, wenn es notwendig ist.

Welchen Rat hätten Sie für Ihr jüngeres Ich?

Ruhe bewahren. Nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Mit Mitte 20 erschienen manche Probleme unlösbar, aber es hat sich alles gefunden. Nun weiß ich, wo ich stehe und was ich kann.

Wenn wir Sie besuchen kämen, was würden Sie kochen?

Lieber würde ich backen (lacht). Aber meine handgeschabten Käsespätzle gelingen immer und sind für mich ein Wohlfühlgericht.

Was weiß kaum jemand über Sie?

Ich habe kein Seepferdchen. Zwar kann ich schwimmen, aber in der Prüfung in der Grundschule scheiterte ich am Kopfsprung ins Wasser und bekam kein Abzeichen.

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

Unterschiedlich: R'n'B und 90er-Musik zum Entspannen. Hardrock bei Stress und Jazz, wenn ich kreativen Input brauche.

Digitale Chancenverwertung:

Drei Chancen, die Immobilienunternehmen jetzt nutzen sollten

Die Immobilienwirtschaft leidet derzeit nicht unter einem Mangel an Möglichkeiten. Im Gegenteil. Noch nie standen Maklern so viele Werkzeuge zur Verfügung, um Kunden zu erreichen, Prozesse zu steuern und neue Geschäftschancen zu erschließen. Die eigentliche Herausforderung besteht heute darin, zu erkennen, welche Maßnahmen tatsächlich Wirkung entfalten.

Von Jan Kricheldorf

Gerade in einem Marktumfeld, das von Unsicherheit, Kaufzurückhaltung und wirtschaftlichen Risiken geprägt ist, wird die folgende Frage immer wichtiger: Welche digitalen Chancen sollten Immobilienunternehmen jetzt priorisieren?

Aus meiner Sicht gibt es derzeit drei Handlungsfelder, die besonders großes Potenzial bieten.

Chance 1: Den eigenen Bestand aktivieren

Viele Makler suchen Wachstum vor allem über neue Reichweite. Dabei wird häufig übersehen, dass in den vorhandenen Datenbanken bereits enorme Potenziale schlummern. Fast jedes Immobilienunternehmen verfügt über Suchkunden, ehemalige Interessenten, Eigentümerkontakte, Newsletter-Empfänger oder Bewertungsanfragen aus vergangenen Jahren. Die Markenbekanntheit ist dort bereits vorhanden. Es handelt sich nicht um Kaltkontakte, sondern um Menschen, die irgendwann bewusst den Kontakt zum Unternehmen gesucht haben. Gerade in einem Markt mit rückläufiger Nachfrage gewinnt diese Form der Warmakquise an Bedeutung. Sie ermöglicht es, bestehende Kontakte gezielt anzusprechen und dabei deutlich präziser vorzugehen als in vielen anderen Branchen.

Wer öffnet E-Mails? Wer klickt auf Marktberichte? Wer beschäftigt sich erneut mit Bewertungsangeboten? Wer reagiert auf bestimmte Themen, beispielsweise zu den unterschiedlichen Verkaufsursachen? Moderne Systeme erlauben eine recht genaue Einschätzung, wo sich ein Kontakt innerhalb seiner Customer Journey befindet.

Digitale Chancenverwertung bedeutet deshalb nicht nur, neue Leads zu erzeugen. Sie bedeutet vor allem, vorhandene Kontakte systematisch zu aktivieren und daraus Gespräche, Bewertungen, Verkaufsmandate oder Suchkundenabschlüsse entstehen zu lassen.

Chance 2: Verunsicherung durch Webinare auflösen

Die aktuelle Marktsituation ist von einer Besonderheit geprägt: Viele Menschen haben Fragen, aber keine Antworten. Eigentümer

fragen sich, ob sie verkaufen sollten. Käufer fragen sich, ob sie warten sollten. Anleger fragen sich, welche Auswirkungen Zinsen, Inflation oder politische Entwicklungen auf Immobilien haben.

Genau hier entsteht eine große Chance für Maklerunternehmen. Denn die Rolle des Maklers wird in schwierigen Marktphasen nicht kleiner, sondern größer. Er wird zum Marktnavigator. Seine Aufgabe besteht nicht nur darin, Immobilien zu vermitteln, sondern Orientierung zu geben.

Ein besonders wirksames Instrument sind Verbraucherwebinare. Sie ermöglichen es, komplexe Zusammenhänge verständlich zu erklären und gleichzeitig mit einer großen Anzahl von Interessenten direkt in den Dialog zu treten. Die Erfahrung zeigt, wie hoch der Informationsbedarf ist. Bei einem Webinar zum Thema Immobilienpreise und Marktentwicklung konnten wir mehr als 800 Registrierungen verzeichnen. Das Interesse war nicht deshalb so groß, weil Menschen sofort kaufen oder verkaufen wollten. Sie wollten verstehen.

Genau darin liegt die Chance. Wer Zusammenhänge erklärt, schafft Vertrauen. Wer Vertrauen schafft, wird zum Ansprechpartner, wenn später Entscheidungen getroffen werden. Webinare müssen dabei nicht zwingend allein organisiert werden. Ebenso denkbar sind regionale oder überregionale Netzwerke, die gemeinsam Veranstaltungen durchführen und ihre Zielgruppen in einen gemeinsamen Webinarraum einladen.

Chance 3: Dort präsent sein, wo künftig gesucht wird

Die dritte Chance entsteht durch die rasanten Entwicklungen im Bereich Künstliche Intelligenz. Lange Zeit war die digitale Sichtbarkeit eng mit Suchmaschinen, Immobilienportalen und klassischen Websites verbunden. Heute entstehen neue Zugangspunkte. Immer mehr Nutzer beginnen ihre Informationssuche direkt in KI-Systemen. Gleichzeitig entstehen technische



Möglichkeiten, strukturierte Angebotsdaten direkt mit diesen Systemen zu verbinden.

Das bedeutet: Immobilienangebote können künftig nicht nur über Portale oder Suchmaschinen gefunden werden. Sie können auch unmittelbar innerhalb von KI-Anwendungen verfügbar gemacht werden. Für Immobilienunternehmen stellt sich deshalb eine strategische Frage: Sind die eigenen Daten dort verfügbar, wo Menschen künftig suchen?

Dabei geht es weniger um einzelne Technologien als um den grundsätzlichen Gedanken des Point of Sale. Wer wissen möchte, wo die nächste Nachfrage entsteht, muss beobachten, wie sich Suchverhalten verändert. Menschen suchen dort, wo sie Antworten erhalten. Wenn sich dieser Ort verändert, müssen Unternehmen folgen.

Fazit: Nicht alles machen – das Richtige machen

Digitale Chancenverwertung bedeutet nicht, jedem Trend hinterherzulaufen. Es bedeutet vielmehr, die eigenen Prioritäten an der aktuellen Marktsituation auszurichten. Wenn die Nachfrage stockt, sollte die Aktivierung bestehender Kontakte ganz oben auf der Agenda stehen. Wenn Verunsicherung den Markt prägt, braucht es Formate zur Aufklärung und Orientierung. Und wenn sich Suchverhalten verändert, muss die eigene Sichtbarkeit an den neuen Eintrittspunkten sichergestellt werden.

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht, welche digitalen Möglichkeiten existieren. Die entscheidende Frage lautet,

welche Chancen für das eigene Unternehmen den größten wirtschaftlichen Hebel besitzen. Wer diese Chancen erkennt und konsequent nutzt, gewinnt nicht nur Reichweite. Er gewinnt Relevanz. ■



Jan Kricheldorf ist Digitalberater und CEO der Wordliner GmbH.
wordliner.com

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



Die Realität darf nicht schöner aussehen, als sie ist

Aus der Immobilienvermarktung ist KI kaum noch wegzudenken. Gerade deshalb kommt es darauf an, ihren Einsatz rechtlich sauber zu organisieren und den tatsächlichen Zustand eines Objekts nicht durch digitale Bearbeitung zu überzeichnen.

Von Dr. Christian Osthus

Künstliche Intelligenz ist im Arbeitsalltag von Immobilienmaklern angekommen. Exposétexte werden sprachlich optimiert, Überschriften prägnanter formuliert, Lagebeschreibungen erstellt oder Objektfotos digital nachbearbeitet. Weitere Anwendungsfälle sind am Horizont bereits erkennbar. Es steht fest: KI geht nicht mehr weg. Während die Möglichkeiten der KI manchmal grenzenlos erscheinen, gibt es aber einen rechtlichen Rahmen, der heute bereits besteht und der laufend nachjustiert wird, um diese Technologie so einzusetzen, dass möglichst keine Schäden entstehen. Mit den Spielregeln müssen sich auch Maklerunternehmen befassen. Das gilt für interne Prozesse, aber auch für den Vertrieb, wo KI heute besonders häufig zum Einsatz kommt.

Was die KI-Verordnung verlangt

Zu nennen ist hier beispielsweise die europäische KI-Verordnung, die für bestimmte KI-Einsätze ausdrücklich Pflichten formuliert. Diese Anforderungen an die sogenannte KI-Kompetenz gelten bereits seit dem 2. Februar 2025. Maklerunternehmen müssen danach nach besten Kräften sicherstellen, dass Personen, die KI-Systeme im Unternehmen einsetzen, über ein ausreichendes Verständnis für deren Möglichkeiten, Grenzen und Risiken verfügen. Das klingt zunächst ein wenig nach Worthülsensammlung, ist aber ein deutlicher Appell an Unternehmen, sich laufend mit den rechtlichen Rahmenbedingungen des KI-Einsatzes zu befassen.

Hinzu kommen demnächst die allgemeinen Transparenzpflichten des Art. 50 KI-VO, die grundsätzlich ab dem 2. August 2026 gelten. Das wirkt sich vor allem auf die Vermarktung von Immobilien aus, wobei eine generelle Verpflichtung, jeden mithilfe von KI erstellten Exposétext ausdrücklich zu kennzeichnen, nicht besteht. Nutzt ein Makler ein KI-System oder ein Sprachmodell, um auf Grundlage geprüfter Objektdaten einen Vermarktungstext zu erstellen, ist ein Hinweis auf die technische Unterstützung regelmäßig nicht erforderlich. Voraussetzung ist allerdings, dass die Inhalte vor der Veröffentlichung sorgfältig geprüft werden und die Verantwortung für die Angaben beim Makler verbleibt.

KI darf keine Tatsachen schaffen

Genau an dieser Stelle liegt die praktische Herausforderung. KI kann Formulierungen verbessern, darf jedoch keine Tatsachen schaffen. Begriffe wie „kernsaniert“, „barrierearm“, „ruhige Lage“,

„hochwertige Ausstattung“ oder „sofort bezugsfrei“ sind nicht lediglich werbliche Beschreibungen. Sie können Erwartungen an die Beschaffenheit der Immobilie begründen. Dasselbe gilt für Angaben zu Wohnflächen, Baujahren, Modernisierungsmaßnahmen, Energiekennwerten, Mietverhältnissen oder genehmigten Nutzungen. Solche Informationen dürfen ausschließlich auf belastbaren und überprüfbaren Quellen beruhen. Halluziniert die KI, geht dies zu Lasten des Maklers, wenn er diese Halluzinationen weitergibt.

Bildbearbeitung braucht Transparenz

Besondere Aufmerksamkeit erfordert die Verwendung von Bildern. Für viele Interessenten sind Fotografien häufig aussagekräftiger als der eigentliche Exposétext. Zulässig sind übliche Bearbeitungen wie Zuschchnitt, Belichtungskorrekturen, Schärfenanpassungen oder das Unkenntlichmachen personenbezogener Informationen, sofern dadurch der tatsächliche Eindruck der Immobilie nicht verändert wird. Anders verhält es sich, wenn mithilfe von KI inhaltliche Veränderungen vorgenommen werden. Virtuell möblierte Räume, digital erneuerte Bodenbeläge, modernisierte Badezimmer, entfernte Schäden, veränderte Ausblicke oder aufgewertete Gartenanlagen können Erwartungen erzeugen, die mit dem tatsächlichen Zustand der Immobilie nicht übereinstimmen.

Jede wesentliche Bildbearbeitung sollte eindeutig gekennzeichnet werden. Bei KI-erzeugten oder KI-manipulierten Bildern, die wie echte Objektfotos wirken und den tatsächlichen Zustand verändern, kann ab dem 2. August 2026 zusätzlich eine Offenlegungspflicht nach Art. 50 KI-VO bestehen. Hinweise sollten unmittelbar am Bild erfolgen und nicht lediglich im Kleingedruckten erscheinen. Formulierungen wie „Virtuell möbliert“, „KI-Visualisierung“ oder „Digital bearbeitet. Maßgeblich ist der tatsächliche Zustand bei Besichtigung“ schaffen Transparenz.

Grenzen der digitalen Bearbeitung

Der tatsächliche Zustand der Immobilie darf nicht verschleiert werden. Wer Mängel, Risse, Feuchtigkeitsschäden, Nachbarbebauung oder sonstige wertrelevante Umstände entfernt oder kaschiert, riskiert den Vorwurf einer Irreführung – auch dann, wenn die Bearbeitung grundsätzlich kenntlich gemacht wurde. Eine Kennzeichnung ersetzt also nicht die Pflicht, den tatsächlichen Zustand der Immobilie zutreffend darzustellen.

KI und Wettbewerbsrecht

Unverändert gelten zudem die allgemeinen rechtlichen Anforderungen. Das Wettbewerbsrecht untersagt irreführende Angaben über wesentliche Merkmale einer Immobilie. Darüber hinaus können auch unvollständige oder vorenthaltene Informationen rechtlich relevant sein, wenn sie für die geschäftliche Entscheidung eines Interessenten wesentlich sind. Das betrifft insbesondere Angaben zum Zustand, zur Ausstattung, zur Wohnfläche, zur Nutzungsmöglichkeit, zur Vermietungssituation, zu Modernisierungen oder zu wertbildenden Umständen.

KI und Datenschutz

Auch datenschutzrechtliche Vorgaben sind zu beachten. Eigentümer- und Mieterdaten, Grundrisse, E-Mail-Korrespondenzen oder Fotografien mit erkennbaren Personen sollten nicht ohne sorgfältige Prüfung in frei zugängliche KI-Anwendungen hochgeladen werden. Soweit personenbezogene Daten verarbeitet werden, braucht es eine tragfähige Rechtsgrundlage. Je nach eingesetztem Tool können außerdem Fragen der Auftragsverarbeitung, Vertraulichkeit und Datenübermittlung in Drittländer relevant werden.

Klare Regeln im Unternehmen

Maklerunternehmen sind deshalb gut beraten, klare interne Vorgaben für den Einsatz von KI festzulegen. Hierzu gehört insbesondere die Regelung, welche Anwendungen genutzt werden dürfen, welche Daten verarbeitet werden dürfen, welche Informationen nicht in KI-Systeme eingegeben werden dürfen, wer die Inhalte

prüft und freigibt sowie wie digitale Visualisierungen gekennzeichnet werden. Ebenso wichtig ist es, Mitarbeitern ein grundlegendes Verständnis für die Möglichkeiten und Grenzen von KI zu vermitteln. Das ist nicht nur aus praktischer Sicht sinnvoll, sondern steht auch im Zusammenhang mit den Anforderungen an KI-Kompetenz nach der europäischen KI-Verordnung.

KI kann Immobilienmakler wirkungsvoll unterstützen. Sie darf aber nicht dazu führen, dass die Realität schöner aussieht, als sie ist. Auch wenn genau das manchmal verlockend sein mag. Ein professionelles Exposé darf werblich formuliert und ansprechend gestaltet sein. Es muss jedoch jederzeit erkennen lassen, was der tatsächliche Zustand der Immobilie ist, was Beschreibung und was digitale Visualisierung ist. Nur so bleibt die Vermarktung rechtssicher und glaubwürdig. ■



Dr. Christian Osthus ist Geschäftsführer
und Syndikusrechtsanwalt des IVD.

ivd.net

 **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.



Energetische Sanierungen in WEGs

Neuer Praxisguide für Verwaltungen

Energetische Sanierungen in Wohnungseigentümergeinschaften sind fachlich, finanziell und organisatorisch anspruchsvoll. Für Verwaltungen werden sie dennoch immer wichtiger. Ein neuer Praxisguide des „Gebäudeforums klimaneutral“ zeigt, wie Verwalter Modernisierungsprozesse strukturieren, Eigentümergeinschaften einbinden und tragfähige Entscheidungen vorbereiten können.

Von Martin Fischer

Im Gebäudesektor wird rund ein Drittel der gesamten Energie in Deutschland verbraucht. Damit ist er ein zentraler Hebel für eine erfolgreiche Energiewende. Heizungen auf Basis erneuerbarer Energien, Einsparmöglichkeiten durch effiziente Gebäudehüllen oder vernetzte Steuerungssysteme eröffnen neue Möglichkeiten für zukunftsfähige Gebäude.

Für die Transformation des Gebäudesektors spielen Wohnungseigentümer-

gemeinschaften (WEGs) eine wichtige Rolle. Während 58 Prozent der Wohneinheiten in Deutschland im Eigentum von Privatpersonen stehen, entfallen rund 21 Prozent auf WEGs. 45 Prozent der Eigentümer nutzen ihre Wohnung selbst, 51 Prozent vermieten sie.

Weil die Eigentümer unterschiedliche Interessen und finanzielle Möglichkeiten haben, ist es oft schwer, sich gemeinsam auf größere Investitionen zu einigen. In

Eigentümerversammlungen werden diese unterschiedlichen Interessen sichtbar und führen mitunter zu Konflikten. Gleichzeitig besteht großer Handlungsbedarf, um die notwendigen Veränderungen voranzubringen. Ein Großteil der Bestandsgebäude ist energetisch auf einem schlechten Stand. Ihre Sanierung wäre nicht nur ein entscheidender Schritt hin zu einem klimaneutralen Gebäudesektor, sondern schützt die Bewohner vor hohen Energiepreisen und ist eine Investition in

den langfristigen Werterhalt der Immobilie.

Besondere Hemmnisse für WEGs

Energetische Modernisierungen in WEGs unterscheiden sich technisch kaum von denen in anderen Eigentumsverhältnissen von Mehrfamilienhäusern. In WEGs sind es viel eher die rechtlichen und formalen Besonderheiten, die potenzielle Stolpersteine mit sich bringen. Hinzu kommen finanzielle Hürden und technische Unsicherheiten. Diese erschweren es vielen Eigentümern zusätzlich, bauliche Maßnahmen zu beschließen.

Das Umsetzen einer energetischen Sanierung hängt entscheidend von deren Finanzierung ab. Viele Beteiligte empfinden es als besonders schwierig, dass Eigentümer unterschiedliche wirtschaftliche Voraussetzungen haben, oft keine passenden Finanzierungsmodelle finden und sich in der komplexen Förderlandschaft nur schwer zurechtfinden. Aus Sicht der WEG-Verwaltungen erschweren zudem die komplexen Entscheidungs-

prozesse in Verbindung mit hohem organisatorischem Aufwand die Umsetzung. Hinzu kommen technische Unsicherheiten sowie offene Fragen zu Vergütungsregelungen.

Darüber hinaus bestehen bei den Beteiligten unterschiedliche Vorstellungen über Rollen und Verantwortlichkeiten im Modernisierungsprojekt. In der Praxis gehen die koordinierende Aufgabe der Verwaltung und die beratende Funktion der Energieexperten häufig fließend ineinander über. Für die Arbeit von Verwaltungen oder Verwaltungsbeiräten an der Schnittstelle sind daher grundlegende Kommunikations- und Fachkenntnisse relevant.

Die Rolle der Energieberatung für WEGs

Energieberater stehen vor der Herausforderung, sich auf die spezifischen Gegebenheiten der jeweiligen WEG einzustellen. Nur wenn möglichst viele Mitglieder die Vorschläge nachvollziehen und unterstützen, können Beschlüsse erfolgreich verabschiedet werden. Je

besser die Berater die individuellen Belange der Gemeinschaft kennen, desto gezielter können sie ein tragfähiges und realisierbares Konzept entwickeln. Dabei ist die Verwaltung oft der erste Ansprechpartner. Für ein vollständiges Bild sind häufig zusätzliche Perspektiven erforderlich, etwa von einzelnen Mitgliedern oder dem Verwaltungsbeirat.

Ein zentrales Instrument der Energieberatung ist der individuelle Sanierungsfahrplan (iSFP). Er dient als fundierte Planungsgrundlage und unterstützt WEGs bei der langfristigen Strukturierung ihrer Sanierungsmaßnahmen. Der iSFP liefert detaillierte Informationen zu Investitionskosten, Fördermöglichkeiten und den Auswirkungen auf die Betriebskosten, sowohl für das gesamte Gebäude als auch für die geplanten Maßnahmenpakete.

Für WEGs bietet der iSFP die Möglichkeit, Wirtschaftspläne für die kommenden Jahre zu erstellen, Sonderumlagen frühzeitig zu planen und individuelle Finanzplanungen der Mitglieder abzustimmen.

Schalten Sie um auf Bestandsschutz.



Der **Multisensor Plus** erkennt Feuchtigkeit frühzeitig – und hilft, mögliche Schäden rechtzeitig zu vermeiden.

techem



techem.de/umschalten

Besonders wertvoll ist eine differenzierte Darstellung der Kosten auf Ebene einzelner Wohneinheiten, etwa für selbstgenutzte oder vermietete Wohnungen. So trägt der iSPF dazu bei, Modernisierungsprojekte transparent, nachvollziehbar und praktikabel zu gestalten und die Entscheidungen innerhalb der WEG fundiert zu unterstützen.

Bedarfsgerechte Finanzierung durch kombinierte Strategien

In jeder WEG treffen Menschen verschiedenen Alters mit unterschiedlichen Bedürfnissen, Interessen und Lebenssituationen Entscheidungen über das Gemeinschaftseigentum. Für Selbstnutzer stehen Wohnkomfort und laufende Kosten im Vordergrund, während Vermieter insbesondere die Wirtschaftlichkeit ihrer Immobilie im Blick haben. Da die meisten WEGs nur über begrenzte Erhaltungsrücklagen verfügen, sind Sonderumlagen häufig erforderlich. Die Höhe der Umlagen berechnet sich nach den Miteigentumsanteilen, sofern kein anderer Verteilungsschlüssel wirksam ist.

Fördermittel können die Finanzierung sinnvoll ergänzen. In der Regel müssen sie allerdings zunächst vorfinanziert werden. Fremdkapital ist für WEGs aus verschiedenen Gründen oft schwer zugänglich. Außerdem empfinden viele Eigentümer die gesamtschuldnerische Haftung als belastend. Besonders bei älteren WEG-Mitgliedern zeigen sich Banken häufig besonders zurückhaltend und oftmals werden Kredite gar nicht mehr gewährt.

Aufgrund dieser Herausforderungen können sich Mischfinanzierungen eignen. Dabei werden Sonderumlagen, individuelle Kredite, WEG-Darlehen und gegebenenfalls Rücklagen miteinander kombiniert. Eine solche Lösung setzt eine sorgfältige Planung und fundierte Kenntnisse der verfügbaren Finanzierungsmöglichkeiten voraus. Sie schafft die Grundlage, um Modernisierungsmaßnahmen erfolgreich umzusetzen und ihre finanzielle Machbarkeit zu sichern.

Energetische Sanierung anstoßen

Geht die WEG-Verwaltung das Thema energetische Sanierung frühzeitig an, ergeben sich zahlreiche Vorteile. Verwalter

können die Mitglieder frühzeitig über erforderliche Maßnahmen, die geschätzten Kosten und Förderoptionen informieren. Dadurch wird das Bewusstsein für den langfristigen Nutzen, beispielsweise die geringeren Betriebskosten und die Wertsteigerung der Immobilie, gestärkt.

Gemeinsam mit Fachleuten kann die Verwaltung fundierte Entscheidungsgrundlagen mit ausreichendem Vorlauf vorbereiten und bereitstellen. Verschiedene Handlungsoptionen, zeitliche Abläufe und Finanzierungsmöglichkeiten lassen sich fundiert darstellen, sodass die Gemeinschaft fundiert entscheiden kann. Dies schafft Planungssicherheit und reduziert das Risiko überraschender Sonderumlagen.

Eine frühzeitige Ansprache erleichtert ebenfalls die Organisation und sorgt für effiziente Entscheidungsprozesse: Die Verwaltung kann Abstimmungen vorbereiten, Angebote einholen und die Projektkoordination strukturieren. Eine sachliche und gut vorbereitete Präsentation der Maßnahmen fördert zudem die Akzeptanz innerhalb der Eigentümergemeinschaft.

Zudem stellt ein proaktives Vorgehen der Verwaltung sicher, dass Fördermittel ausgeschöpft und gesetzliche Vorgaben erfüllt werden. Dadurch unterstützen Verwalter die WEG dabei, energetische Sanierungsprojekte effizient, transparent und gemeinschaftlich umzusetzen.

Der neue WEG-Praxisguide des Gebäudeforums klimaneutral

Energetische Sanierungen gehören mitunter zu den anspruchsvollsten Aufgaben in der WEG-Verwaltung. Sie erfordern Fachkenntnis, Koordination und ein ausgewogenes Kommunikationsgeschick. Wenn Verwaltungen diese Prozesse aktiv begleiten, können sie ihre Rolle als kompetente und vertrauenswürdige Partner der Eigentümergemeinschaft festigen und maßgeblich zum Gelingen von Modernisierungen beitragen.

Mit dem WEG-Praxisguide stellt das „Gebäudeforum klimaneutral“ ein umfangreiches Angebot an Informationen und Arbeitshilfen bereit, das Verwaltungen bei energetischen Sanierungen unterstützt. Enthalten sind praxisorientierte

Checklisten, Factsheets, Präsentationen und ein E-Learning für wichtige Schritte im Modernisierungsprozess. Die Materialien sind übersichtlich aufgebaut, leicht verständlich und frei zugänglich verfügbar — ideal für Berufseinsteigende, erfahrene Verwalterinnen und Verwalter sowie Quereinsteigende.

Der WEG-Praxisguide entstand im Rahmen des dena-Projekts „Energetische Modernisierung in Wohnungseigentümergemeinschaften“, gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE). ■

Das Angebot ist online abrufbar:



Martin Fischer ist Teamleiter im Fachbereich Klimaneutrale Gebäude bei der Deutschen Energie-Agentur (dena). Gemeinsam mit seinem Team erarbeitet er fachliche Impulse und praxisorientierte Handlungsempfehlungen, um die Transformation des Gebäudesektors hin zur Klimaneutralität aktiv mitzugestalten.

dena.de

Immobilienbestand unter Druck

Extreme Wetterereignisse, steigende Schadenkosten und eine vielerorts überalterte Gebäudesubstanz setzen die Wohngebäudeversicherung unter Druck. Für Eigentümer, Verwalter und Bestandshalter wird damit zur Kernfrage: Wie lässt sich die Absicherung des Bestands dauerhaft gewährleisten, und wie begegnet man wachsenden Klimarisiken mit einem zeitgemäßen Elementarschutz?

Von Bernhard C. Schwanke

In der Schadenpraxis zeigt sich, dass nicht spektakuläre Unwetter, sondern der Alltag die Schadenlast nach oben treibt. Leitungswasserschäden machen inzwischen mehr als die Hälfte der Gesamtschäden in der Wohngebäudeversicherung aus. Häufige Ursachen sind veraltete Rohrsysteme, mangelhafte Verbindungen und ein über Jahrzehnte gewachsener Modernisierungsbedarf. Gleichzeitig steigen Bau-, Material- und Energiekosten, Fachkräfte sind knapp — jeder Einzelschaden wird teurer.

Versicherer reagieren mit kritischeren Risikoprüfungen: Technischer Zustand, Wartungsstand und Schadenhistorie entscheiden zunehmend darüber, ob und zu welchen Konditionen Versicherungsschutz angeboten oder fortgeführt wird. Hinzu kommt, dass dem Versicherer nach jedem Schadenfall ein Kündigungsrecht zusteht.

Elementarschäden im Fokus

Parallel nimmt die Zahl extremer Wetterereignisse zu. Regionale Starkregen, Flusshochwasser, Rückstau, aber auch Schneedruck und Erdbeben zeigen, dass Elementarrisiken längst keine Ausnahme mehr sind. Dennoch sind in Deutschland nur rund 57 Prozent der Gebäude gegen Naturgefahren wie Hochwasser und Überschwemmung versichert — mit teils deutlichen Unterschieden zwischen den Bundesländern.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die Diskussion um eine Pflichtversicherung an Dynamik. Der IVD hält ein solches Modell für vertretbar, wenn Angebotspflicht,

Opt-out, hohe Selbstbehalte mit präventionsabhängigen Rabatten und eine klar begrenzte staatliche Rückversicherung sinnvoll verzahnt werden. Klar ist: Ohne flächendeckenden Elementarschutz werden Klimarisiken zunehmend zu einem Standortrisiko für Immobilienneigentümer.

Prävention und Transparenz

Versicherbarkeit ist kein Schicksal, sondern das Ergebnis aktiver Steuerung. Wer seine Bestände strategisch aufstellt, kann auch in einem schwierigeren Marktumfeld guten und bezahlbaren Versicherungsschutz erhalten. Entscheidend sind drei Hebel: technische Prävention, strukturierte Schaden- und Bestandsdaten sowie professionelles Schadenmanagement. Zur technischen Prävention gehören die Sanierung alter Leitungswassersysteme, die Instandsetzung von Dächern und Fassaden, der Schutz vor Rückstau sowie der Einsatz moderner Sensorik — etwa Leckage-Wächter und die Überwachung von Heizungsanlagen.

Strukturierte Schaden- und Bestandsdaten schaffen Vertrauen bei Versicherern und stärken die Verhandlungsposition. Dazu zählen ein aufbereiteter Schadenverlauf, dokumentierte Maßnahmen, Wartungs- und Prüfprotokolle sowie eine klare Trennung zwischen guten und problematischeren Risiken. Professionelles Schadenmanagement senkt Folgekosten und stabilisiert die Schadenquote. Wichtig sind schnelle Schadenmeldung, aktive Schadenminderung und standardisierte Prozesse, idealerweise mit festen Handwerkspartnern.

Policen auf Klimarisiken trimmen

Der richtige Zeitpunkt, bestehende Wohngebäude-Policen zu überprüfen und an die Realität von alterndem Bestand und Klimawandel anzupassen, ist jetzt. Eine moderne Wohngebäudeversicherung beschränkt sich nicht auf Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel, sondern ergänzt diese Grunddeckung um einen passgenauen Elementarbaustein sowie Regelungen zu grober Fahrlässigkeit, Haustechnik und Glas. Funk unterstützt dabei als Spezialmakler der Immobilienwirtschaft: mit branchenspezifischem Risikomanagement, Präventionskonzepten und exklusiven Sonderkonditionen für IVD-Mitglieder. ■



Bernhard C. Schwanke ist Geschäftsführer der Funk Versicherungsmakler GmbH.
[funk-gruppe.de](https://www.funk-gruppe.de)

Ansprüche gegen den Verwalter?

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.

Schadensersatzansprüche gegen frühere oder aktuelle Verwalter werden in Wohnungseigentümergeinschaften nicht immer konsequent verfolgt. Eine Entscheidung des Münchner Landgerichts klärt, wie einzelne Eigentümer dennoch eine rechtliche Prüfung möglicher Ansprüche erreichen können.

Von RA Dr. Marco Tyarks

Das Wohnungseigentumsrecht ist eine komplexe Rechtsmaterie, die durch eine jahrzehntelange Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs geprägt wurde. Diese Komplexität spiegelt sich auch in einer Vielzahl von Pflichten wider, die das Amt des Verwalters mit sich bringt und die in der Praxis nicht stets die notwendige Beachtung finden.

Dennoch sieht die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer häufig von der Erhebung von Schadensersatzansprüchen gegen den Verwalter ab, entweder weil sie die Pflichtverletzung selbst nicht erkennt oder weil sie von einer aufwendigen Anspruchsverfolgung absehen möchte. Dies gilt insbesondere, wenn der Verwalter nicht mehr im Amt ist und die vermeintlichen Ansprüche sich folglich gegen einen Altverwalter richten. In diesem Zusammenhang hat das Landgericht München I, Beschluss vom 30. Juli 2025 – 1 S 14732/24 WEG, einen Weg

aufgezeigt, wie auch einzelne Wohnungseigentümer dafür sorgen können, dass Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter zumindest anwaltlich geprüft werden.

Ausgangslage: Antrag auf anwaltliche Prüfung

Auf einer Eigentümerversammlung brachte ein Wohnungseigentümer einen Beschlussantrag ein, der darauf gerichtet war, einen Rechtsanwalt mit der Prüfung und Verfolgung von Schadensersatzansprüchen gegen den Altverwalter zu beauftragen. Der Beschlussantrag nahm dabei konkrete Pflichtverletzungen des Altverwalters in Bezug, etwa nicht eingezogene Mieten für Abstellräume von Miteigentümern, Doppelzahlungen, Verstöße gegen die Heizkostenverordnung, nicht geltend gemachte Rückforderungen sowie den Abschluss eines gerichtlichen Vergleichs ohne Rücksprache und Beschlussfassung der Gemeinschaft.

Der Beschlussantrag des Wohnungseigentümers wurde auf der Versammlung mehrheitlich abgelehnt. Hiergegen erhob der Wohnungseigentümer Beschlussersetzungsklage, mit der er sein Begehren weiterverfolgte. Das Amtsgericht München wies die Beschlussersetzungsklage ab.

Das Landgericht stärkt den einzelnen Eigentümer

Auf die Berufung des Wohnungseigentümers hob das Landgericht München die erstinstanzliche Entscheidung auf, ersetzte den ablehnenden Beschluss und verpflichtete die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer zur rechtlichen Prüfung möglicher nicht verjährter Ansprüche gegen den Vorverwalter durch einen Rechtsanwalt.

Zwar kommt der Gemeinschaft, so das Landgericht München, bei der Frage, ob sie Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter geltend machen will, ein entsprechender Ermessensspielraum zu. In diesem Rahmen könne sie durchaus berechtigt sein, auf die Geltendmachung derartiger Ansprüche zu verzichten. Dies gilt etwa dann, wenn ein solcher Anspruch offensichtlich nicht besteht oder ersichtlich nicht durchsetzbar ist.



Auf die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen darf nicht aus Bequemlichkeit verzichtet werden.

Soweit Ermessen eingeräumt ist, muss die Gemeinschaft der Eigentümer alle für und gegen eine Maßnahme sprechenden Umstände abwägen. Sind mehrere Entscheidungen möglich und objektiv vertretbar, kann die Gemeinschaft frei wählen, für welche sie sich entscheidet.

Es entspricht aber, so das Landgericht München weiter, bereits regelmäßig dem Interesse der Gesamtheit der Wohnungseigentümer nach billigem Ermessen, auch in zweifelhaften Fällen durch eine gerichtliche Entscheidung klären zu lassen, ob Ansprüche gegen den ehemaligen oder derzeitigen Verwalter bestehen. Umgekehrt widerspricht es ordnungsgemäßer Verwaltung, auf die Geltendmachung eines solchen Anspruchs zu verzichten, wenn dessen Voraussetzungen schlüssig dargelegt und begründet erscheinen.

Nach diesen Grundsätzen hält es das Landgericht München angesichts der bestehenden Anhaltspunkte für geboten, zunächst prüfen zu lassen, ob durchsetzbare Ansprüche bestehen. Auf dieser Grundlage könne die Gemeinschaft anschließend nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung abwägen und über eine mögliche Weiterverfolgung beschließen.

Bewertung: Verzicht braucht gute Gründe

Es ist allgemein anerkannt, dass der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer ein Ermessensspielraum bei der Frage zu steht, ob sie Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter oder gegen sonstige Dritte verfolgen möchte. Wie weit dieser Ermessensspielraum geht, wird in der Rechtsprechung allerdings unterschiedlich akzentuiert.

Die Mehrzahl der gerichtlichen Entscheidungen der jüngsten Zeit lässt einen Verzicht auf die Geltendmachung von schlüssig dargelegten Schadensersatzansprüchen gegen den Verwalter nur bei Vorliegen eines triftigen Grundes zu, insbesondere bei offensichtlich nicht bestehenden oder nicht durchsetzbaren Ansprüchen, beispielsweise bei fehlender Solvenz des Verwalters oder bei Verjährung. Der Verzicht auf die Durchsetzung der Ansprüche darf also nicht rein aus Bequemlichkeit der Gemeinschaft erfolgen.

Schließlich dürfen auch an die schlüssige Darlegung von Schadensersatzansprüchen gegen den Verwalter keine überzogenen Anforderungen gestellt werden. Die genaue Bezifferung eines Schadens ist grundsätzlich nicht erforderlich. Die grobe Darlegung derjenigen Handlungen, die zu einer Pflichtverletzung des Verwalters geführt haben sollen, ist also grundsätzlich ausreichend.

Möchte ein einzelner Eigentümer die Verfolgung von Schadensersatzansprüchen gegen den Verwalter anstoßen, kann er nach dem Beschluss des Landgerichts München zunächst einen entsprechenden Antrag in die Wohnungseigentümerversammlung einbringen. Dieser Antrag kann darauf gerichtet sein, mögliche Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter durch einen Rechtsanwalt prüfen zu lassen. Auf dieser Grundlage kann die Gemeinschaft anschließend nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung abwägen und über eine mögliche Weiterverfolgung beschließen.

Folgen für die Praxis

Die Entscheidung des Landgerichts München klärt, dass auch einzelne Wohnungseigentümer auf die Verfolgung von Schadensersatzansprüchen gegen den aktuellen oder vorherigen Verwalter Einfluss nehmen können. Selbst wenn die erforderliche Mehrheit hierfür auf der Wohnungseigentümerversammlung nicht erreicht wird. Die Erfolgsaussichten für Beschlussersetzungsklagen sind bei konkreten Anhaltspunkten von Pflichtverletzungen des Verwalters in den letzten Jahren deutlich gestiegen.

Es bleibt abzuwarten, ob dies dazu führen wird, dass die Verfolgung von Schadensersatzansprüchen gegen den Verwalter künftig zunehmen wird. Den Verwaltern ist auf Basis der vorgenannten Rechtsprechung zu empfehlen, bei Zweifelsfragen im Zusammenhang mit der Reichweite ihrer Pflichten frühzeitig rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen. ■



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

In der Serie bereits erschienen:

AIZ 2/24	Kein Anspruch auf Umschreibung des Grundbuchs nach Zwangseintragung
AIZ 4/24	Erhaltungsmaßnahmen und bauliche Veränderungen durchführen
AIZ 6-7/24	Verwaltern droht Regress bei Anfechtung von Jahresabschluss und Wirtschaftsplan
AIZ 8/24	Der Schottergarten
AIZ 9/24	Beschlussklagen und Kostenverteilung
AIZ 10/24	Die verbundene Gebäudeversicherung und Schäden am Sondereigentum
AIZ 11/24	Die Index-Mieterhöhung
AIZ 12/24-1/25	Balkonkraftwerke im Wohnungseigentum
AIZ 2/25	Der Absenkungsbeschluss
AIZ 3/25	Änderung der Kostenverteilung durch Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümer
AIZ 4/25	Einsicht in Verwaltungsunterlagen
AIZ 10/25	Vorsicht – kurze mietrechtliche Verjährung!
AIZ 12/25-1/26	Verwalterwechsel: Wer erstellt die Jahresabrechnung?
AIZ 2/26	Umbau gestattet, Nutzung eingeschränkt?
AIZ 3/26	Der digitale Türspion: Zulässig oder nicht?
AIZ 4/26	Wann wird Bewerberauswahl zur Diskriminierung?
AIZ 5/26	Vergleichsangebote: keine starre Pflicht mehr
AIZ 6/26	Balkonsanierung: Wer ist zuständig?

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



Wohnungseigentumsrecht

Umlaufverfahren bei Untergemeinschaften

Wer ist bei Beschlussfassungen im Umlaufverfahren innerhalb der Eigentümergemeinschaft abstimmungsberechtigt: ausschließlich die Mitglieder der jeweiligen Untergemeinschaft oder sämtliche Wohnungseigentümer der Gesamtgemeinschaft?

Soweit eine Untergemeinschaft gemäß Teilungserklärung/Gemeinschaftsordnung die Kompetenz erhält, eigenständig über Angelegenheiten ihres Bereichs zu entscheiden, sind grundsätzlich nur die Mitglieder dieser Untergemeinschaft stimm- und beschlussberechtigt. Eigentümer anderer Untergemeinschaften nehmen an der Abstimmung nicht teil. Dies gilt auch für Beschlussfassungen im Umlaufverfahren. Die Beschlusskompetenz korrespondiert regelmäßig mit der alleinigen Kostentragungspflicht der betreffenden Untergemeinschaft im Innenverhältnis. Maßgeblich ist immer die konkrete Ausgestaltung der Teilungserklärung/Gemeinschaftsordnung.

Vergütungsanpassung

Muss eine in der Eigentümerversammlung beschlossene Erhöhung der Verwaltervergütung zum 1. Juni 2026 zusätzlich durch einen schriftlichen Nachtrag zum bestehenden Verwaltervertrag bestätigt werden?

Nein. Ein schriftlicher Nachtrag zum bestehenden Verwaltervertrag ist nicht zwingend erforderlich, sofern die Erhöhung der Verwaltervergütung ordnungsgemäß durch Beschluss der Wohnungseigentümergemeinschaft gefasst und in der Versammlungsniederschrift detailliert dokumentiert wurde. Hier enthält der Beschluss die wesentlichen Regelungen der Anpassung, insbesondere den Beginn zum 1. Juni 2026 sowie die neue Vergütung je Wohneinheit und je Tiefgaragenstellplatz jeweils zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer. Ein kurzer Nachtrag zum Vertrag kann vorsorglich zur Klarstellung erstellt werden, ist jedoch keine zwingende Voraussetzung für die Wirksamkeit der beschlossenen Vergütungsanpassung.

Vergütung für gemeinschaftsbezogene Tätigkeiten

Kann die Wohnungseigentümergemeinschaft beschließen, dass ein Wohnungseigentümer für Tätigkeiten im Gemeinschaftseigentum neben der Pauschalvergütung zusätzlich Materialkosten gegen Beleg erstattet bekommt?

Ja, das kann grundsätzlich zulässig sein. Entscheidend ist weniger die gesonderte Erstattung von Materialkosten, sondern vor allem, ob der Eigentümer im Rahmen der Pauschalvereinbarung freiwillig tätig wird. Einzelne Eigentümer können durch Mehrheitsbeschluss grundsätzlich nicht zur Erbringung persönlicher Arbeitsleistungen verpflichtet werden. Eine Mitwirkung ist daher nur freiwillig möglich oder beruht auf einer gesonderten, mit dem jeweiligen Eigentümer individuell geschlossenen Vereinbarung, durch die dann eine vertragliche Verpflichtung entsteht. Werden nur tatsächlich angefallene und belegte Kosten, etwa für Streusalz, Rasendünger oder Leuchtmittel, ersetzt, handelt es sich regelmäßig eher um Aufwendungsersatz. Ein Arbeitsverhältnis entsteht dadurch allein noch nicht. Der Beschluss sollte aber klarstellen, dass die Tätigkeit freiwillig erfolgt, kein arbeitsrechtliches Weisungsverhältnis begründet wird und die Pauschale nur den persönlichen Aufwand abdeckt. Rechtssicherer ist eine individuelle Vereinbarung mit dem Eigentümer.

Verteilungsschlüssel Heizkosten

Darf eine Wohnungseigentümergemeinschaft mit drei Wohneinheiten, von denen eine Wohnung vermietet ist, die Heizkosten vollständig (100 Prozent) nach Verbrauch abrechnen, obwohl die Heizkostenverordnung grundsätzlich eine verbrauchsabhängige Quote von 50 bis 70 Prozent vorsieht?

Nach der Heizkostenverordnung sind Heizkosten grundsätzlich zu mindestens 50 Prozent und höchstens 70 Prozent nach Verbrauch abzurechnen. Der Rest ist nach einem verbrauchsunabhängigen Maßstab, etwa Wohnfläche, zu verteilen. Auch in einer Wohnungseigentümergemeinschaft gilt die Heizkostenverordnung. Die Gemeinschaft kann den Verteilerschlüssel zwar durch Teilungserklärung, Vereinbarung oder Beschluss

regeln, muss sich dabei aber an die zwingenden Vorgaben der Heizkostenverordnung halten. Regelmäßig sind daher mindestens 50 Prozent und höchstens 70 Prozent der Heizkosten nach Verbrauch abzurechnen. Eine Abrechnung zu 100 Prozent nach Verbrauch ist nur bei Vorliegen eines gesetzlichen Ausnahmefalls zulässig, etwa wenn die Verbrauchserfassung technisch nicht möglich oder nur mit unverhältnismäßig hohen Kosten verbunden ist, bei bestimmten besonders energieeffizienten Gebäuden oder wenn die Heizkostenverordnung aufgrund besonderer Gebäudeverhältnisse nicht anwendbar ist. Wenn eine Wohnung vermietet ist, betrifft das die Regeln der Gemeinschaft nicht direkt. Es kann aber sein, dass der Mieter im Mietverhältnis Einwände, beispielsweise ein Kürzungsrecht gegen die Abrechnung geltend macht, wenn diese nicht den gesetzlichen Vorgaben entspricht.

Mietrecht

Tod des Mieters und Erbausschlagung

Welche Rechte und Pflichten bestehen für Vermieter und Hausverwaltung, wenn ein möglicher Erbe nach dem Tod eines Mieters die Wohnung räumt, Nachlassgegenstände entfernt und anschließend die Erbschaft ausschlägt? Wer haftet in diesem Fall für offene Verpflichtungen und mögliche Räumungskosten?

Nach dem Tod eines Mieters geht das Mietverhältnis zunächst auf die Erben über. Räumt ein möglicher Erbe die Wohnung oder entnimmt Nachlassgegenstände, kann dies unter Umständen als Annahme der Erbschaft gewertet werden. Die Wirksamkeit einer späteren Erbausschlagung ist stets im Einzelfall zu prüfen. Bis zur Klärung der Erbfolge sollte die Wohnung gesichert und der Zustand dokumentiert werden. Ob und gegen wen Ansprüche auf Räumungskosten oder Schadensersatz bestehen, hängt insbesondere von der Erbenstellung und dem vorhandenen Nachlass ab.

Zustellungszeitpunkt Betriebskostenabrechnung

Ist eine Betriebskostenabrechnung noch fristgerecht, wenn der Abrechnungszeitraum am 31. Mai 2025 endet, die Abrechnung dem Mieter aber erst am Montag, 1. Juni 2026, zugeht, weil der 31. Mai 2026 auf einen Sonntag fiel?

Ja, die Abrechnung ist noch fristgerecht. Der Abrechnungszeitraum endete am 31. Mai 2025. Die Betriebskostenabrechnung musste dem Mieter daher grundsätzlich bis zum 31. Mai 2026 zugehen. Wenn der 31. Mai 2026 jedoch auf einen Sonntag fällt, verschiebt sich das Fristende auf den nächsten Werktag, also auf Montag, den 1. Juni. Geht die Abrechnung dem Mieter an diesem Tag tatsächlich zu, wird die Abrechnungsfrist grundsätzlich gewahrt.

Mietminderung wegen Gerüchen

Ist eine Mietminderung wegen behaupteter Geruchsbelästigung im Treppenhaus durch Rauch und Katzensgeruch ge-

rechtfertigt, wenn sich lediglich eine einzelne Mieterin hierüber beschwert?

Eine Mietminderung ist nicht schon deshalb ausgeschlossen, weil sich nur eine Mieterin über Rauch- oder Katzensgeruch im Treppenhaus beschwert. Dass andere Bewohner keine Beschwerden äußern, kann ein wichtiges Indiz gegen einen erheblichen Mangel sein. Entscheidend ist aber, ob objektiv eine erhebliche Beeinträchtigung der Mietnutzung vorliegt. Die Mieterin muss die Geruchsbelästigung konkret darlegen und im Streitfall beweisen, insbesondere hinsichtlich Art, Intensität, Dauer und Häufigkeit. Eine Mietminderung von 20 Prozent erscheint ohne nähere Nachweise eher hoch. Die Verwaltung sollte eigene Feststellungen dokumentieren und die Mieterin zur konkreten Darlegung auffordern. Lässt sich keine erhebliche Geruchsbelästigung feststellen, kann die Minderung zurückgewiesen und der einbehaltene Betrag als Mietrückstand geltend gemacht 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



22.07.2026		Qualifizierte Quereinsteiger gewinnen und sicher einarbeiten	Rudine Emrich, Laura Graichen
28.07.2026		Ihr Kundenmagnet in 4 Stunden - von der Idee bis zum fertigen Design	Katrin Friedel
29.07.2026		Die 5 häufigsten Bewertungsirrtümer und wie Sie diese vermeiden	Andreas Habath
05.08.2026		KI-Use-Cases in der Hausverwaltung	Victor Reisenauer
20.08.2026		Pimp your Voice! - Stimmtraining - Besser sprechen in 90 Minuten	Saskia Rutner
21.08.2026		Vorgehensweise eines Verkäufers - Eine strategische Roadmap in 6+1 Schritten	Steven Janz
25.08.2026		Alles zu Fristen und Unterlagen aus dem neuen Gebäudemodernisierungsgesetz	Sven Johns

IVD Mitte

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



22.07.2026		Vom Fundament bis zur Dachpfanne - Bautechnisches Wissen für die Immobilienpraxis	Johannes Gerschermann
22.09.2026		Betriebskosten im Mietrecht mit aktueller Rechtsprechung	Prof. Dr. Andreas Saxinger
23.09.2026		Sachverständigenkongress	
24.09.2026		KI-Trends in der Immobilien-Leadgenerierung: So optimieren Sie Anfrageformulare und Kundenansprache für mehr Abschlüsse	Kai Radanitsch
24.09.2026		To Do's im Maklerbüro	Kathrina Mikhail
25.09.2026		Maklerauftrag für Einsteiger: Erfolgreiche Immobilienvermittlung von A-Z	Michael Bröskamp
29.09.2026		Asbest und Gebäudeschadstoffe in Altbauten - Neue Pflichten durch die Gefahrstoffverordnung 2024	Dr. rer. nat. Angelina Trappen

IVD Nord

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



22.07.2026		Qualifizierte Quereinsteiger gewinnen und sicher einarbeiten	Rudine Emrich, Laura Graichen
28.07.2026		Ihr Kundenmagnet in 4 Stunden - von der Idee bis zum fertigen Design	Katrin Friedel
29.07.2026		Die 5 häufigsten Bewertungsirrtümer und wie Sie diese vermeiden	Andreas Habath
05.08.2026		KI für Hausverwalter - Vom Anfänger zum Profi in 90 Minuten	Alexander Ziebell
20.08.2026		Pimp your Voice! - Stimmtraining - Besser sprechen in 90 Minuten	Saskia Rutner
25.08.2026		Alles zu Fristen und Unterlagen aus dem neuen Gebäudemodernisierungsgesetz	Sven Johns
26.08.2026		Die Maklerformel nach der neuen ImmoWertV & ImmoWertA	Andreas Habath
26.08.2026		Regionale Sichtbarkeit im KI-Zeitalter dominieren	Irene Woike



20.07.2026	🌐	Eigene Immobilien erfolgreich verwalten	
21.07.2026	🌐	Maklerrecht kompakt: Verträge, AGB und Provisionsanspruch richtig gestalten	RA Kai Recklies
22.07.2026	🌐	Vom Fundament bis zur Dachpfanne – Bautechnisches Wissen für die Immobilienpraxis	Johannes Gerschermann
15.09.2026	🏠	Rechte und Belastungen an Immobilien	
21.09.2026	🏠	Erbschaft- und Schenkungsteuer bei Immobilien im Privatvermögen	
22.09.2026	🌐	Betriebskosten im Mietrecht mit aktueller Rechtsprechung	Prof. Dr. Andreas Saxinger
23.09.2026	🌐	Sachverständigenkongress	
24.09.2026	🌐	KI-Trends in der Immobilien-Leadgenerierung: So optimieren Sie Anfrageformulare und Kundenansprache für mehr Abschlüsse	Kai Radanitsch



21.07.2026	🌐	Rechtsfragen rund um das neue GEG	RA Sven Johns
22.07.2026	🌐	Bautechnik in der Praxis	Primus Spiegelhalter
30.07.2026	🌐	Die 5 häufigsten Bewertungsirrtümer und wie Sie diese vermeiden	Andreas Habath
19.08.2026	🌐	Maklerhaftung	RA Dr. Gerald Kallenborn
25.08.2026	🌐	Mehr Reichweite, weniger Aufwand: So werden Immobilienprofis online wirklich sichtbar	Stephanie Schäfer
25.08.2026	🌐	Eigentumswohnungen erfolgreich verkaufen. Die komplette Makler-Roadmap	Martin Kausch
26.08.2026	🌐	Die Bewertung von Einzelhandel- und Gewerbeimmobilien	Andreas Habath
26.08.2026	🌐	Die erfolgreiche Einwandbehandlung - So meistern Sie als Makler jeden Einwand	Lars Gläser



20.07.2026	🌐	Sinnvoller Umgang mit Hausgeldschuldern	
28.07.2026	🌐	Aktuelle Entwicklungen im Wohnraummietrecht	
28.07.2026	🌐	Aktuelle Entwicklungen im Gewerberaummietrecht	



10.08.2026	🌐	Verwaltung für Gewerbeimmobilien	
17.08.2026	🌐	Geprüfter Immobilienbewerter (IHK)	
24.08.2026	🌐	Immobilien-Projektentwickler & Projektmanager Bestandsimmobilien (IHK)	
26.08.2026	🌐	Projektmanager Sanierung (IHK)	
29.08.2026	🌐/🏠	Basiskurs Immobilienverwalter	
07.09.2026	🌐	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)	
10.09.2026	🌐/🏠	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)	
14.09.2026	🌐	Technische Verwaltung	
24.09.2026	🌐	Wertermittlung III	
29.10.2026	🌐/🏠	Geprüfter Immobilienbewerter (IHK)	

Die vollständigen Seminarprogramme der Regionalverbände und Akademien finden Sie auf ivd.net.

Bundesverband



IVD Bundesverband Präsidium

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

Bundesgeschäftsstelle
Bundesgeschäftsführerin:
Carolin Hegenbarth
Littenstraße 10
10179 Berlin
Tel.: 030 27 57 26 0
Fax: 030 27 57 26 49
E-Mail: info@ivd.net
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
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
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
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
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
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
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
ivd-sued-bw.net

Impressum

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



Herausgeber:

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

Redaktion:

Stephen Paul (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Jan Kricheldorf, Adrian M. Darr, Lydia Gebel
Christina Haag (Design)
Littenstraße 10, 10179 Berlin,
Tel.: 030 80 95 20 88 6, Fax: 030 80 95 20 88 9,
E-Mail: redaktion@aiz.digital

Verlag:

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

Anzeigen:

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

Technische Herstellung:

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

Gestaltung:

Wordliner GmbH | Content · Video · Marketing
Tel.: 030 80 95 20 88 6
E-Mail: aiz@wordliner.com

Erscheinungsweise:

zehn Mal im Jahr

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

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

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

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

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

Internet:

ivd.net
ISSN 1864-7847

Das nächste AIZ-Immobilienmagazin erscheint Anfang September.



Studiengänge in der Immobilienwirtschaft

DUAL oder BERUFSBEGLEITEND
zum BACHELOR (B.A.) / MASTER (M.A.)



- ✓ Flexible Studiengestaltung
- ✓ 100 % persönlich und individuell
- ✓ Studieren unabhängig vom Wohnort

Studienbeginn jederzeit möglich

**Center for Real Estate Studies
(CRES)**

Eisenbahnstraße 56
D-79098 Freiburg

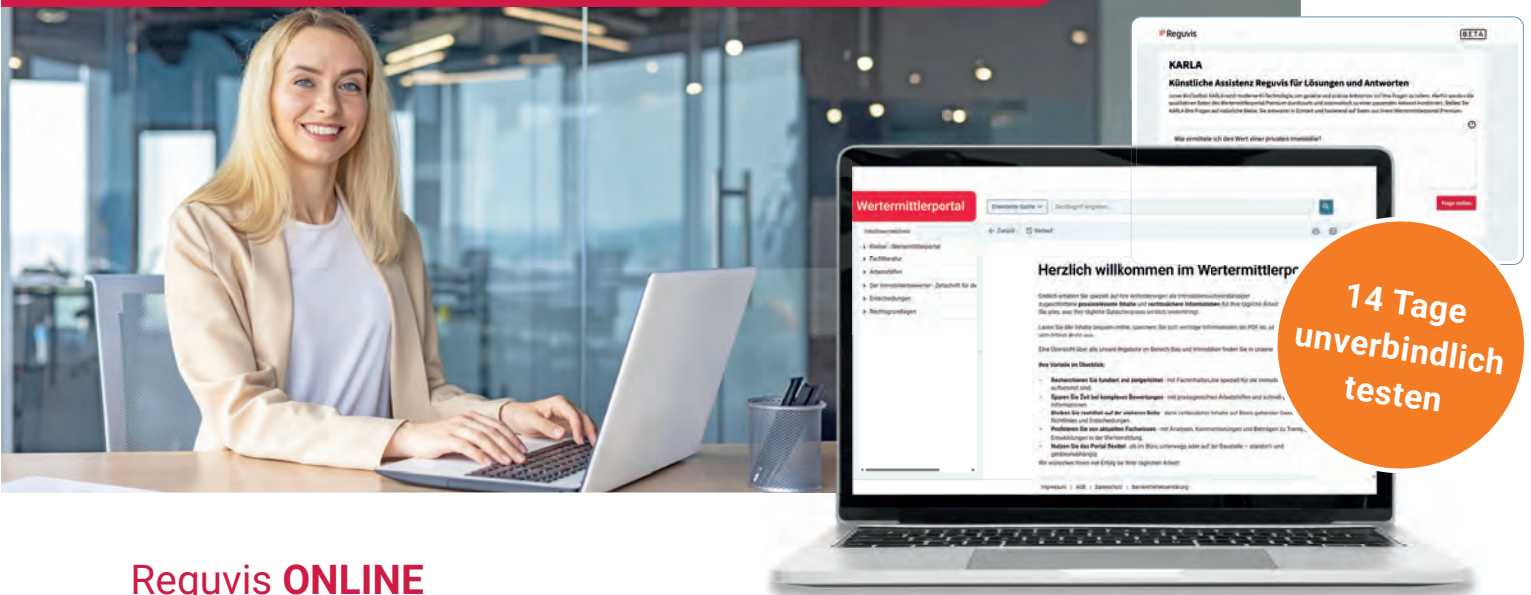
Telefon 0761 / 207 55-22

E-Mail info@steinbeis-cres.de

JETZT
informieren!

steinbeis-cres.de

KARLA ist da – Ihr smarter KI-Chatbot für das Wertermittlerportal ist jetzt live!



Reguvis **ONLINE**

Wertermittlerportal

Schnelle Antworten auf Fachfragen mit KARLA

Das Wertermittlerportal bietet Ihnen Zugang zu wertvollen Fachinformationen, die Sie als Immobilienbewerter benötigen – online und auf aktuellem Stand. Das Angebot reicht von der Fachzeitschrift „Der Immobilienbewerter“ über die einschlägige Fachliteratur zur Wertermittlung, Rechtsgrundlagen, Fallbeispiele, relevante gerichtliche Entscheidungen, dem Online-Kommentar „Kleiber-digital“ (Premiumversion) bis zu KARLA, dem neuen KI-Chatbot zum Testen. Das Wertermittlerportal wird ständig aktualisiert und erweitert.

Das Wertermittlerportal Premium enthält:

- „**Kleiber-digital**“, die Online-Version des Standardwerks „Verkehrswertermittlung von Grundstücken“ von Prof. Wolfgang Kleiber
- **KARLA** – der Chatbot für mehr Zeitersparnis
- **Über 20 Fachbücher**
- **Arbeitshilfen**
- **Fachzeitschrift** „Der Immobilienbewerter“
- **über 2000 Entscheidungen**
- **Rechtsnormen** (Gesetze, Verordnungen, Richtlinien)

IHRE VORTEILE MIT KARLA

- ✓ Fragen in natürlicher Sprache machen Ihre Suche schnell und unkompliziert – so sparen Sie wertvolle Zeit.
- ✓ Basierend auf den gefundenen Quellen generiert KARLA genau die von Ihnen benötigten Inhalte
- ✓ Die Quellenübersicht in den Antworten eröffnet Möglichkeiten für vertiefte Nachforschungen und noch aussagekräftigere Gutachten
- ✓ Lassen Sie sich die Ergebnisse so umfangreich und aktuell wie möglich anzeigen – ganz wie Sie es benötigen



15% Rabatt für IVD-Mitglieder!

Gegen Nachweis erhalten **Mitglieder des Immobilienverband Deutschland IVD Bund e.V.** ein vergünstigtes Vorzugsabonnement mit **15 % Rabatt**. Bitte kontaktieren Sie hierzu direkt unseren Kundenservice: **service@reguvis.de**

Mehr Informationen und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

reguvis.de/wepp-ivd

E-Mail: service@reguvis.de | www.reguvis.de | In jeder Fachbuchhandlung
Reguvis Fachmedien GmbH | Amsterdamer Str. 192 | 50735 Köln



reguvis.de/wepp-ivd