

AIZ

Das Immobilienmagazin

VERWALTER: DER PROFI IM HAUS

MACHT SIE DIESES BILD NEUGIERIG?
SEHEN SIE DEN IVD-FILM ZUM
VERWALTER-ALLTAG AUF YOUTUBE:

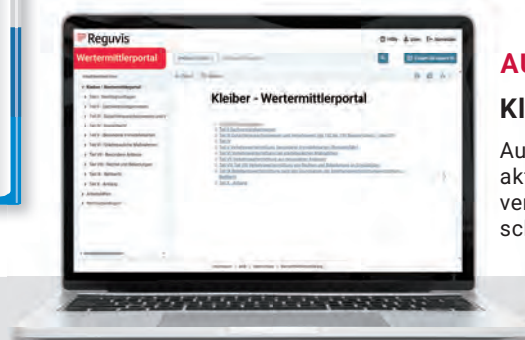
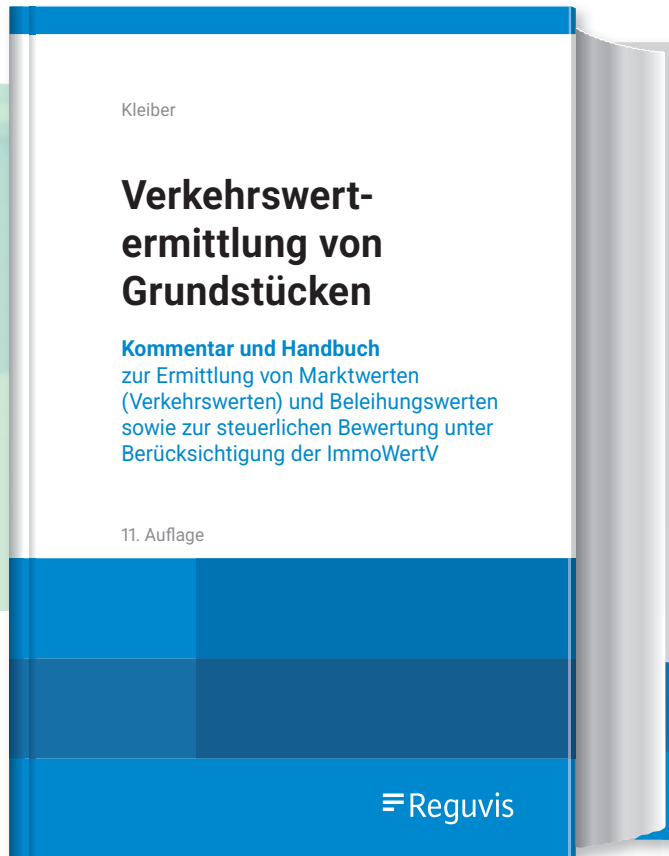


Vertrauensschadenversicherung
Risiken beherrschen

Smart Deal System
Leichter neu vermieten

Thementag Verwalter
Der Fitmacher für 2027

**Systemrelevant in der Marktwertermittlung –
komplett überarbeitet nach der ImmoWertV 2022!**



AUCH ONLINE!

Kleiber-digital

Auch als laufend
aktualisierte Digital-
version für den
schnellen Zugriff!

NEUAUFLAGE

Kleiber

Verkehrswertermittlung von Grundstücken

Kommentar und Handbuch zur Ermittlung von Marktwerten
(Verkehrswerten) und Beleihungswerten sowie zur steuerlichen
Bewertung unter Berücksichtigung der ImmoWertV

11., vollständig überarbeitete Auflage, 2026, 3440 Seiten,
16,5 x 24,4 cm, Buch (Hardcover)

SUBSKRIPTIONSPREIS 269,00 € gültig bis 31.12.2026,
danach 294,00 €

ISBN 978-3-8462-1641-5

Erscheinungstermin: 31.10.2026

| Print | Datenbank-Version |

VORTEILE

- ✓ Umfassende Kommentierung der Wertermittlungsverfahren nach der ImmoWertV 2022
- ✓ Neu: Ausführliche Darstellung der Wertermittlung von Rechten und Belastungen
- ✓ Praxisnahe, anschauliche Erläuterungen mit zahlreichen Beispielen und Grafiken
- ✓ Berücksichtigung aktueller boden- und mietrechtlicher Änderungen sowie relevanter Rechtsprechung
- ✓ Klare Orientierung trotz uneinheitlicher Marktdaten
- ✓ Hohe Akzeptanz in Praxis und Lehre – etabliertes Standardwerk in der Verkehrswertermittlung

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

reguvis.de/kleiber-ivd



Liebe Leserin, lieber Leser,

auf der Titelseite dieser Ausgabe ist er zu sehen: der Profi im Haus. Einer, der den Überblick behält und dafür sorgt, dass im Alltag möglichst vieles reibungslos funktioniert. Doch auch ein Profi kann einmal ins Schwitzen kommen. Denn Immobilienverwaltung bedeutet heute, sehr unterschiedliche Erwartungen und immer neue Anforderungen gleichzeitig im Blick zu behalten.

Auch das zeigt ein neuer Film des IVD über den Verwalter-Beruf. Er macht sichtbar, wie vielseitig und anspruchsvoll die tägliche Arbeit ist und was professionelle Verwaltung für Eigentümer und Mieter leistet. Schauen Sie doch einmal auf dem YouTube-Kanal des IVD herein.

Immobilienverwaltung steht im Mittelpunkt dieser Ausgabe. Dass gute Verwalter gebraucht werden, zeigt auch der Arbeitsmarkt. WEG- und Mietverwalter gehören derzeit zu den besonders gesuchten Fachkräften. Gleichzeitig verändert sich das Berufsbild. Digitalisierung und KI eröffnen neue Möglichkeiten und verlangen zusätzliche Fähigkeiten.

All das geschieht in einem Umfeld, in dem wirtschaftlicher Aufbruch zwar beschworen wird, bei vielen Unternehmen aber noch nicht angekommen ist. Die Belastungen bleiben hoch und Reformen kommen nur langsam voran. Im Wohnungsbau fehlt weiterhin die Zuversicht.

Diese Lücke zwischen politischem Anspruch und wirtschaftlicher Wirklichkeit nimmt IVD-Präsident Dirk Wohltorf in seinem Politischen Wort in den Blick. Auch Thomas Hoppe beschäftigt sich im Dialog mit der Frage, was es braucht, damit Unternehmertum wieder mehr Raum bekommt.

Was unternehmerisches Handeln im Alltag bedeutet, zeigt sich besonders im Wohnungsbestand. Wer Wohnraum vermietet, bewegt sich in einem immer dichteren Geflecht aus Vorgaben und Pflichten. Wohnraum bereitzustellen, bedeutet Arbeit und Verantwortung. Dass Menschen dazu bereit sind, ist keine Selbstverständlichkeit. Umso wichtiger sind professionelle Verwalter, die Eigentümer entlasten und dafür sorgen, dass Bewirtschaftung im Alltag funktioniert.

Wie sich Verwalter auf die nächsten Herausforderungen einstellen können, ist Thema des digitalen Thementags Verwalter des IVD. Das Programm und die Anmeldemöglichkeit für den „Fitmacher für 2027“ finden Sie in dieser Ausgabe.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!

Ihr Stephen Paul
Leiter IVD-Kommunikation
und Chefredakteur



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



Foto: © IVD



Foto: © AnneGrossmannFotografie

VERTRAUENS SCHADEN VERSICHERUNG

9

Wichtige Impulse für die Wirtschaft bleiben aus und der Wohnungsbau stockt, während Regulierungspläne die Märkte weiter bremsen. Eine solche Politik stärkt die Populisten, sagt IVD-Präsident Wohltorf.

10

Deutschland braucht mehr Mut zu Reformen und Unternehmer, die selbst ins Machen kommen. Thomas Hoppe, Bundesvorsitzender DIE JUNGEN UNTERNEHMER, im Dialog über Politik und Unternehmergeist.

26

Wenn Mitarbeiter in Immobilienverwaltungen Zugriff auf fremdes Geld haben, reicht Vertrauen nicht. Carolin Hegenbarth, Bernhard C. Schwanke und Björn Petersen über die Absicherung von Vertrauensschäden.

Politik

- 9 *Das Politische Wort*
von Dirk Wohltorf
Hört die Signale
- 10 *Im Dialog mit*
Thomas Hoppe
„Wir müssen Unternehmertum
wieder attraktiver machen“

Titel | Verwaltung

- 14 *Interview mit Markus Jügan*
„Die hohe Auslastung sollte
uns Selbstvertrauen geben“
- 18 *Digitalisierung in der Verwalterpraxis*
In Lösungen denken und handeln
- 20 *Energieversorgung vermieteter*
Wohngebäude
Mietrecht verengt
die Heizungswahl

- 22 BGH stoppt
Neuvermietungsprovisionen für
Verwalter von Mietwohnungen
- 24 *Neuvermietung neu organisieren*
nach dem BGH-Urteil
Wie Verwalter das Smart Deal
System für die Vermietung
nutzen können
- 26 *Risiko-Management in*
Immobilienverwaltungen
Wer fremdes Vermögen verwaltet,
muss Risiken beherrschen
- 30 *Kollegin, Konkurrentin oder*
digitale Assistenz?
IVD-Chatbot MIA über sich selbst
und KI im Verwalteralltag
- 32 *Verwalterentgeltstudie 2026*
Sonderleistungen in der
Immobilienverwaltung
- 34 *Unterjährige Verbrauchsinformation*
Fernablesung wird zum Standard

- 36 *Mietermanagement bei*
Modernisierungen im Bestand
Wenn die Baustelle einzieht
- 39 *Thementag Verwalter*
Der Fitmacher für 2027

Bildung

- 42 *Vorbereitungskurs zum*
Immobilienfinanzierungsvermittler
Finanzierungskompetenz
gezielt erweitern

IVD-News

- 44 *Kinderbuch veranschaulicht*
den Maklerberuf
„Meine Eltern sind
Immobilienmakler“



Foto: © IVD



Foto: © Ron Hess

14

Erkennen Sie sich als Immobilienverwalter wieder? Anrufe, wenig Zeit und ständig neue Fragen: Der Alltag fordert an vielen Stellen gleichzeitig. Unser Titelthema greift auf, was Verwalter derzeit wirklich beschäftigt. Im Interview spricht IVD-Vizepräsident Markus Jugan darüber, wie sich der Beruf verändert und wo Unternehmen heute besonders gefordert sind. Unsere Autoren zeigen, wie sich Verwaltungen auf die neuen Anforderungen einstellen und ihren Arbeitsalltag zukunftsfähig gestalten können.

44

Wie erklärt man Kindern den Maklerberuf? Im Interview geben Autor Ron Hess von on-geo und Charlie aus dem gemeinsam mit dem IVD herausgegebenen Vorlesebuch auf unterhaltsame Weise die Antwort.

Recht und Steuern

- 50 *Vorsicht Abmahnung!*
Grüne Versprechen: neue Abmahnfallen für Makler und Verwalter

Verwaltung

- 52 *Aktuelle Rechtsprechung für Immobilienverwalter*
Bauträgervertrag: Grenzen bei Änderungen der Teilungserklärung
- 54 Nachgefragt bei der Verwalter-Hotline

Rubriken

- 3 Editorial
- 6 AIZ im Bild
- 8 Zahlen und Fakten
- 47 *Auf eine Tasse mit ...*
... Sacha Volz

- 48 *Pop-up*
Digitale Druckerkolonnen
- 56 *IVD-Campus*
Seminare der IVD-Bildungsinstitute und -Akademien
- 58 Impressum

“

*Populisten lösen die Probleme nicht.
Sie leben von ihnen.*

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

Titelbild: © IVD



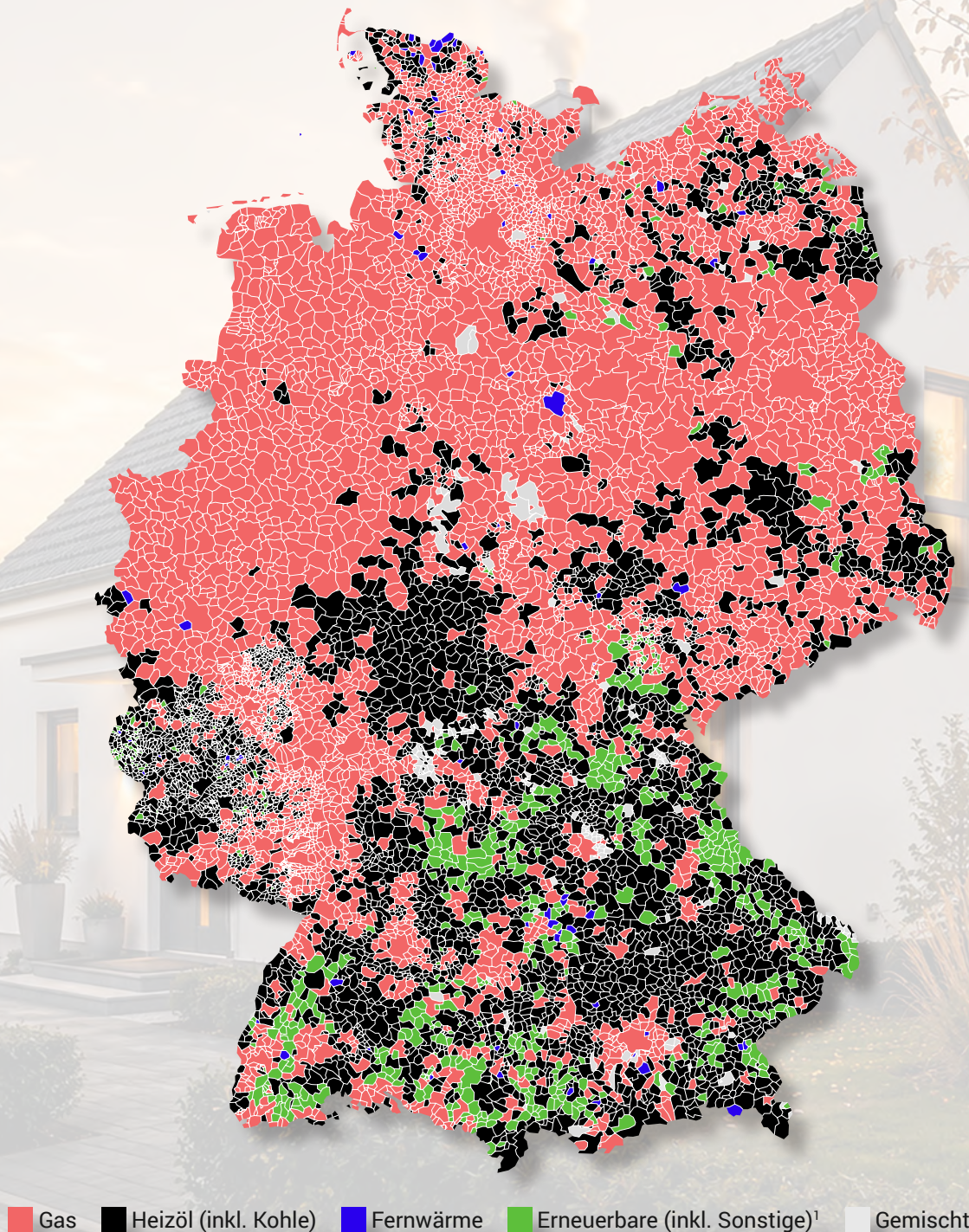
Mietshaus als Vorbild

Die Hagelberger Straße in Berlin-Kreuzberg zeigt beispielhaft einen Bautyp, der viele deutsche Städte bis heute prägt: das Mietshaus der Gründerzeit. In Berlin entwickelte sich dieser Bautyp seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts besonders ausgeprägt. Dichte Blockrandbebauung, solide Konstruktionen und veränderbare Grundrisse machten die Häuser langlebig. Heute sind solche gut sanierten Altbauten begehrter Wohnraum. Gleichzeitig verlangen sie Eigentümern und Verwaltern einiges ab. Heizung und Energieverbrauch müssen heutigen Standards entsprechen, historische Substanz soll erhalten bleiben und auch der Komfort hat sich seit der Gründerzeit erheblich verändert. Ihre Langlebigkeit und Anpassungsfähigkeit machen den historischen Bautyp deshalb auch heute wieder zum Vorbild. Warum dieser historische Bautyp auch heute wieder als Vorbild diskutiert wird, untersucht die Publikation „Vorbild Berliner Mietshaus. Wiederentdeckung eines nachhaltigen Bautyps“, herausgegeben vom Architekten- und Ingenieurverein zu Berlin-Brandenburg und Tobias Nöfer. Sie ist im Wasmuth Verlag erschienen.



So heizt Deutschland

Gas prägt die Wärmeversorgung von Ein- und Zweifamilienhäusern in weiten Teilen Deutschlands. Besonders im Norden und Nordwesten ist es der vorherrschende Energieträger. Richtung Süden und Südosten gewinnt dagegen Heizöl einschließlich Kohle an Bedeutung. Gemeinden, in denen erneuerbare und sonstige Energieträger überwiegen, finden sich vor allem im Süden. Dazu zählen Holz und Holzpellets, Solarthermie, Geothermie, Wärmepumpen und Strom. Fernwärme spielt bei Ein- und Zweifamilienhäusern eine deutlich geringere Rolle als bei Mehrfamilienhäusern. Insgesamt zeigt die Karte eine regional sehr unterschiedliche Wärmeversorgung. Dieses Bild dürfte sich weiter verändern, da Wärmepumpen im Neubau bereits stark verbreitet sind und auch im Bestand zunehmend Heizungen ersetzt werden.



¹ Energieträger: Holz & Holzpellets, Solar- Geothermie Wärmepumpe, Strom und Sonstige (keine Energieträger etc.)

Quelle: dena-Gebäudereport 2026

Foto: © Wordliner/Bild erstellt mit OpenAI's ChatGPT

Hört die Signale

Der politische Herbst sendet Warnsignale. Das Erstarken der politischen Ränder zeigt, wie tief die Enttäuschung über die Handlungsfähigkeit der politischen Mitte inzwischen sitzt.

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Die Bundesregierung ist mit dem Versprechen einer Wirtschaftswende angetreten. Mehr als ein Jahr später fällt die Bilanz ernüchternd aus. Statt wirtschaftlichem Aufbruch erleben wir vor allem eine Finanzwende mit neuen Schulden in bislang ungekanntem Ausmaß. Zwischen politischem Anspruch und erlebter Wirklichkeit klafft eine wachsende Lücke. Viele Menschen spüren das beim Wohnen ganz konkret: Eigentum wird schwerer erreichbar, Umzüge teurer und Investitionen unsicherer. Das nährt Frust und Vertrauensverlust.

Trippelschritte reichen nicht

Die Schuldenpolitik bleibt nicht ohne Folgen: Die Renditen von Bundesanleihen sind deutlich gestiegen, und damit wächst der Druck auf Immobilienfinanzierungen. Auch die Einkommensteuerreform 2027 enttäuscht. Sie gleicht im Wesentlichen die kalte Progression aus, setzt aber kaum Wachstumsimpulse. Für viele Einzelunternehmer und Personengesellschaften ist die Einkommensteuer zugleich Unternehmenssteuer.

Steigende Baugenehmigungen sind noch keine Trendwende. Im Juli nahmen die Projektstornierungen wieder zu, für 2026 werden nur noch 185.000 fertiggestellte Wohnungen erwartet. Trotzdem wird über weitere Mietrechtsverschärfungen und Mietendeckel diskutiert. Erfahrungen mit solchen Eingriffen zeigen, dass Investitionen und Sanierungen zurückgehen. Wohnungsmangel lässt sich nicht wegregulieren. Im Wohnungsbau kommt Politik mit Verzögerung an. Wer bis 2029 Ergebnisse sehen will, muss jetzt die Voraussetzungen dafür schaffen.

Gleichzeitig friert der Mietmarkt immer stärker ein. Nach Berechnungen des ifo Instituts liegen Neuvermietungsmieten bundesweit rund 30 Prozent über Bestandsmieten. Wer umzieht, zahlt kräftig drauf. Regulierung schützt bestehende Mietverhältnisse, verschärft aber die Lage für Wohnungssuchende. Politisch populäre Eingriffe mögen kurzfristig Zustimmung bringen. Neue Wohnungen schaffen sie nicht. Ein großer Teil des Mietwohnungsbestands liegt in den Händen privater Vermieter. Wer sie mit immer neuen Pflichten und Risiken aus der Vermietung drängt, verknappt ausgerechnet den bestehenden Wohnraum, den der Markt dringend braucht.

Vertrauen zurückgewinnen

Für viele Familien rücken die eigenen vier Wände trotz guter Einkommen außer Reichweite. Dabei ist Wohneigentum Vermögensbildung und Altersvorsorge zugleich. Vermieter erleben immer neue Eingriffe in ihr Eigentum.

Das Land Berlin hat inzwischen einen gesetzlichen Rahmen für Vergesellschaftungen geschaffen. Wenn sich internationale Investoren inzwischen fragen, ob Deutschland beim Eigentum noch ein verlässlicher Standort ist, hat diese Debatte längst die Hauptstadt verlassen. Wächst das Risiko politischer Eingriffe in Eigentum, werden Finanzierungen vorsichtiger kalkuliert und Investitionen verschoben. Genau dieses Kapital fehlt dann für neue Wohnungen. Mit der Vergesellschaftung bestehender Wohnungen entsteht keine einzige neue Wohnung. Die einen zweifeln daran, Eigentum erwerben zu können. Die anderen daran, wie sicher ihr Eigentum ist. Beides ist Gift für Investitionen und gesellschaftliche Zuversicht.

Populisten lösen diese Probleme nicht. Sie leben von ihnen. Wer die politischen Ränder wieder kleiner machen will, muss deshalb die politische Mitte stärken. Die Signale sind da. Die Bundesregierung muss sie endlich hören. ■





Thomas Hoppe

ist Bundesvorsitzender von
DIE JUNGEN UNTERNEHMER.
junge-unternehmer.eu

„Wir müssen Unternehmertum wieder attraktiver machen“

Warum entscheiden sich immer weniger junge Menschen für den Weg in die Selbstständigkeit? Und was müsste sich ändern, damit Unternehmertum in Deutschland wieder attraktiver wird? Mit diesen Fragen beschäftigen sich Thomas Hoppe und Sebastian Bluhm in ihrem gerade erschienenen Buch **MAKE! in Germany**. Hoppe ist Bundesvorsitzender von **DIE JUNGEN UNTERNEHMER**, dem Verband junger Familien- und Eigentümerunternehmer in Deutschland. Die unternehmerische Praxis kennt er aus eigener Erfahrung. Schon früh gründete er mehrere Unternehmen. Mit der Schülerkarriere GmbH bringt er bundesweit Schüler und Arbeitgeber zusammen. Daneben betreibt er Büro- und Coworkingflächen und beteiligt sich an Start-ups. Im Gespräch mit dem AIZ-Immobilienmagazin spricht er über die Voraussetzungen für mehr Unternehmergeist in Deutschland. Hoppe sieht Politik, Schulen und Unternehmer gleichermaßen in der Pflicht.

Das Gespräch führte Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Für Ihr neues Buch haben Sie mit zahlreichen Unternehmern gesprochen und erleben auch im Verband täglich, welche Themen den Mittelstand bewegen. Mit welchem Gefühl blicken Unternehmer derzeit auf den Standort Deutschland?

Thomas Hoppe: Unternehmer wünschen sich vor allem, wieder unternehmerisch arbeiten zu können. Stattdessen verbringen sie immer mehr Zeit mit Dokumentationspflichten, Nachweisen und neuen gesetzlichen Vorgaben. Das bindet Ressourcen, die an anderer Stelle fehlen. Gerade Gründer sollten deshalb in den ersten Jahren deutlich stärker entlastet werden. Wer ein Unternehmen aufbaut, muss sich zunächst um seine Kunden, Mitarbeiter und Produkte kümmern können und nicht um immer neue Berichtspflichten.

Bürokratieabbau wird seit Jahren angekündigt. Warum kommt Deutschland aus Ihrer Sicht trotzdem kaum voran?

Weil wir häufig neue Regeln schaffen, anstatt bestehende konsequent zu überprüfen. Wir müssten uns viel öfter fragen, welche Vorschriften tatsächlich notwendig sind und welche wir ersatzlos streichen können. Ich habe vor Kurzem mit dem Inhaber einer Gießerei gesprochen. Er sagte mir einen Satz, der mich sehr beschäftigt hat: Das Grundstück seines Unternehmens sei inzwischen mehr wert als der Betrieb selbst. Die Energiepreise hätten die wirtschaftlichen Grundlagen so stark verändert, dass Produktion in Deutschland kaum noch wirtschaftlich sei. Solche Gespräche zeigen, wie ernst die Lage für viele mittelständische Unternehmen geworden ist.

Gleichzeitig erleben wir einen enormen technologischen Wandel. Viele Immobilienunternehmen beschäftigen sich intensiv mit Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz. Wie bewerten Sie diese Entwicklung?

Deutschland verfügt über große Innovationskraft. Gerade Digitalisierung und Künstliche Intelligenz eröffnen enorme Chancen. Umso wichtiger ist es, neue Technologien nicht von Anfang an mit immer neuen Vorschriften zu überziehen.

Wenn Unternehmen KI einsetzen, ohne dass personenbezogene Daten betroffen sind, sollte der Staat zunächst ermöglichen statt regulieren. Im internationalen Wettbewerb können wir es uns nicht leisten, Innovationen auszubremsen.

Was erwarten Sie sich stattdessen von der Politik?

Politik sollte Unternehmer häufiger fragen, welche Rahmenbedingungen sie brauchen, um investieren, Arbeitsplätze schaffen und wachsen zu können. Denn eines ist klar: Ohne eine starke Wirtschaft wird es auch langfristig keinen starken Sozialstaat geben.

In Ihrem Buch **MAKE! in Germany werben Sie für mehr unternehmerischen Mut und für bessere Rahmenbedingungen für Gründer. War für Sie eigentlich immer klar, dass Sie selbst einmal Unternehmer werden wollten?**

Nein. Ich habe zunächst ein duales Studium absolviert und dabei gemerkt, dass ich zwar gerne Verantwortung übernehme, mich aber nur schwer mit festen Strukturen arrangieren kann. Ich wollte eigene Entscheidungen treffen, Dinge entwickeln und Probleme lösen. Das waren letztlich die Gründe, warum ich mich selbstständig gemacht habe.

Was hat Sie daran besonders gereizt?

Die Freiheit, gestalten zu können. Als Unternehmer entscheide ich mit meinem Team, wohin sich ein Unternehmen entwickelt, welche Produkte entstehen und welche Ideen wir verfolgen.

Diese Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen und etwas Eigenes aufzubauen, hat mich immer motiviert.

Viele junge Menschen verbinden Selbstständigkeit heute vor allem mit Unsicherheit und Risiko.

Natürlich gehört Risiko dazu. Aber gerade deshalb würde ich jungen Menschen empfehlen, möglichst früh unternehmerische Erfahrungen zu sammeln. Wer direkt nach der Ausbildung oder aus dem Studium heraus gründet, hat häufig noch keine Familie zu versorgen oder hohe finanzielle Verpflichtungen. Die Fallhöhe ist geringer als später im Leben. Ich habe in diesen Jahren unglaublich viel gelernt. Dabei habe ich vor allem gelernt, dass Fehler zum Unternehmertum dazugehören.

Haben wir heute eine bessere Fehlerkultur?

In Deutschland fällt der Umgang mit Fehlern immer noch schwer. Schon in der Schule lernen wir, dass Fehler möglichst vermieden werden sollen. Dabei habe ich persönlich aus meinen Fehlern am meisten gelernt. Meine erste Firma habe ich nach einem Jahr wieder eingestellt. Ich hatte vieles falsch gemacht. Aber genau diese Erfahrungen haben mir geholfen, die nächsten Unternehmen erfolgreicher aufzubauen. Heute führe ich mehrere Unternehmen. Jede weitere Gründung ist mir leichter gefallen, weil ich aus den ersten Erfahrungen gelernt habe.

Das heißt: Scheitern ist für Sie kein Makel?

Scheitern gehört dazu, solange man daraus lernt. Deshalb engagiere ich mich heute auch als Business Angel. Natürlich investiere ich Kapital. Noch wichtiger ist aber, dass ich meine Erfahrungen weitergeben kann. Ich habe selbst erlebt, wie schnell Geld aufgebraucht sein kann. Bei meiner ersten Gründung hatte ich rund 15.000 Euro investiert. Nach wenigen Monaten war das Geld nahezu verbraucht. Ich musste fast alle Mitarbeiter entlassen und zunächst nur noch mit einem Praktikanten weitermachen. Das war eine schwierige Zeit. Gerade sie hat mich geprägt. Heute versuche ich, diese Erfahrungen an junge Gründer weiterzugeben.

Was geben Sie jungen Gründern als Business Angel mit?

Netzwerk, Erfahrung und ehrliches Feedback sind häufig wertvoller als zusätzliches Kapital. Kapital hilft. Erfahrung entscheidet oft mehr.

Viele Immobilienunternehmen berichten, dass es immer schwieriger wird, qualifizierte Mitarbeiter und Auszubildende zu finden.

Das beobachten wir in der gesamten freien Wirtschaft. Gleichzeitig sehen wir eine interessante Entwicklung: Behörden und der öffentliche Dienst erhalten heute deutlich mehr Zulauf als noch vor einigen Jahren. Ob Finanzverwaltung, Bundeswehr, Polizei oder Kommunen. Dagegen haben es große Unternehmen und viele mittelständische Betriebe inzwischen deutlich schwerer, Nachwuchs zu gewinnen.

Woran liegt das?

Sicherheit und Planbarkeit spielen in einer langanhaltenden Phase wirtschaftlicher Krisen und politischer Unsicherheit eine wichtige Rolle. Die Corona-Zeit hat diesen Trend verstärkt. Junge Menschen haben damals erlebt, wie unterschiedlich einzelne Berufsgruppen von politischen Entscheidungen betroffen waren. Umso wichtiger ist es, Unternehmertum wieder positiv sichtbar zu machen. Deshalb engagieren wir uns als Verband sehr stark für die unternehmerische Bildung.

Wie sieht das konkret aus?

Es gibt inzwischen viele gute Initiativen. Startup Teens ist ein Beispiel. Auch unser Verband bringt mit dem Format „Kinder im Chefsessel“ junge Menschen früh mit Unternehmertum in Berührung. Wir arbeiten außerdem mit den Nachfolgern aus Familienunternehmen und mit unseren Junioren im Alter von 16 bis 22 Jahren. Wir wollen ihnen zeigen, was Unternehmertum bedeutet: Verantwortung zu übernehmen und eigene Ideen umzusetzen.

Trotzdem kommen wirtschaftliche Zusammenhänge in Schule und Studium oft noch zu kurz.

Es hat sich durchaus etwas verbessert. Viele Hochschulen verfügen inzwischen über Gründerzentren, bieten Seminare an und unterstützen Studierende bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit. Auch Förderprogramme und Business Angels sind heute deutlich leichter zugänglich als noch vor einigen Jahren. Die eigentliche Herausforderung beginnt aber häufig erst danach. Viele Unternehmen scheitern in den ersten Jahren. Oft fehlt es an Erfahrung oder daran, rechtzeitig auf Veränderungen zu reagieren.

Sie haben einmal gesagt: „Gute Kitas statt kostenloser Hörsäle.“ Warum?

Mir geht es um Prioritäten. Wenn wir junge Familien entlasten wollen, sollten wir vor allem dort investieren, wo Eltern unmittelbar Unterstützung brauchen. Gute Kinderbetreuung erleichtert beiden Elternteilen den Wiedereinstieg in den Beruf und stärkt damit auch unsere Wirtschaft. Ich halte es deshalb nicht für problematisch, wenn Studenten später einen überschaubaren eigenen Beitrag zu ihrem Studium leisten. Eine gute Bildung darf aus meiner Sicht durchaus etwas kosten. Ich selbst habe dual studiert, gearbeitet und nebenbei meinen Abschluss gemacht. Ich hatte 20 Urlaubstage und keine Semesterferien. Das hat mich früh gelehrt, Verantwortung zu übernehmen.

Sie sprechen häufig von Generationengerechtigkeit. Was meinen Sie damit?

Viele junge Menschen würden gern Eigentum erwerben. Gleichzeitig erleben sie hohe Steuern und Sozialabgaben, steigende Lebenshaltungskosten und eine große Unsicherheit. Das macht langfristige Entscheidungen schwieriger. Hinzu kommt, dass wir hervorragend ausgebildete junge Menschen verlieren. Viele denken darüber nach, nach Ausbildung oder Studium ins Ausland zu gehen, weil sie dort bessere Perspektiven sehen.

Trotzdem sagen Sie: Der Staat allein kann dieses Problem nicht lösen.

Natürlich brauchen wir bessere Rahmenbedingungen. Aber wir müssen den Menschen auch vermitteln, wie Vermögensaufbau funktioniert. Wer sich früh mit Geldanlage, Sparen und Eigentum beschäftigt, schafft sich langfristig größere finanzielle Freiräume.

Ein weiteres Thema, das viele inhabergeführte Immobilienunternehmen beschäftigt, ist die Unternehmensnachfolge. Sie werben dafür, den Blick nicht nur auf Neugründungen zu richten.

In den kommenden Jahren müssen hunderttausende Unternehmen übergeben werden. Das ist eine große Herausforderung, aber zugleich eine enorme Chance. Viele Unternehmer haben ihre Firma über Jahrzehnte aufgebaut. Ihre Kinder haben allerdings oft erlebt, wie viel Arbeit und persönliche Belastung damit verbunden waren. Das schreckt manche ab.

Hat sich das Bild vom Unternehmertum verändert?

Ja, früher war der Unternehmer häufig derjenige, der 70 Stunden in der Woche gearbeitet und sich um alles selbst gekümmert hat. Ich glaube, Unternehmertum kann heute anders aussehen. Ich führe mehrere Unternehmen und konzentriere mich bewusst auf die strategische Entwicklung. Als wir unseren

Standort in Hamburg aufgebaut haben, habe ich die Richtung vorgegeben, Standorte geprüft und Verträge vorbereitet. Ich muss aber nicht jede operative Aufgabe selbst übernehmen. Unternehmer zu sein heißt für mich, Verantwortung zu tragen und die Entwicklung eines Unternehmens zu gestalten.

Welche Chancen eröffnet das Menschen ohne Unternehmerfamilie?

Nicht jeder muss gründen. Wer unternehmerisch denkt, kann auch ein bestehendes Unternehmen übernehmen und erfolgreich weiterentwickeln. Gerade darin liegt aus meiner Sicht eine große Chance für die kommenden Jahre.

Sie engagieren sich ehrenamtlich für die Interessen junger Unternehmer. Warum lohnt es sich aus Ihrer Sicht, neben dem eigenen Unternehmen auch Verantwortung für den Berufsstand zu übernehmen?

Ich komme mit vielen Unternehmern zusammen und lerne dadurch ständig dazu. Und nur zu klagen, bringt unser Land nicht weiter. Wer etwas verändern will, muss sich auch selbst einbringen. Gerade die wirtschaftliche Bildung liegt mir dabei besonders am Herzen. Wenn junge Menschen früher verstehen, wie Unternehmen entstehen, wie Verantwortung übernommen wird und wie Vermögen aufgebaut werden kann, gewinnen wir langfristig mehr Menschen, die Verantwortung übernehmen und unternehmerisch denken. ■

AIZ-Leseempfehlung



Mit MAKE! in Germany legen die Unternehmer und Autoren Thomas Hoppe und Sebastian Bluhm ein Plädoyer für mehr Unternehmergeist in Deutschland vor. Im Mittelpunkt stehen sieben Persönlichkeiten aus unterschiedlichen Bereichen des Mittelstands: Anne-Marie Großmann, Dina Reit, Johanna Heise, Marie-Christine Ostermann, Miriam Wohlfarth, Ruben Stelzner und Annika von Mutius. Ihre Erfahrungen zeigen, wie Unternehmer Verantwortung übernehmen, Rückschläge bewältigen und ihre Unternehmen unter schwierigen Rahmenbedingungen weiterentwickeln.

Die Autoren verbinden diese Porträts mit einer Analyse des Wirtschaftsstandorts und konkreten Vorschlägen für bessere Bedingungen für Unternehmer und Gründer. Ein Vorwort von Sigmar Gabriel ordnet die Bedeutung des Mittelstands für Wirtschaft und Gesellschaft ein.

Thomas Hoppe und Sebastian Bluhm

MAKE! in Germany. Wie Mut, Macher und Mittelstand unser Land neu erfinden können. Mit einem Vorwort von Prof. Sigmar Gabriel

ForwardVerlag, 2026

232 Seiten, Paperback

20,- Euro

ISBN: 978-3-98755-210-6

Weitere Informationen und Bestellmöglichkeiten unter make-in-germany.com sowie im Buchhandel.

Mitarbeiter gewinnen, Qualität sichern

„Die hohe Auslastung sollte uns Selbstvertrauen geben“

Die Arbeit eines Immobilienverwalters gleicht einem Eisberg. Eigentümer sehen häufig nur einen kleinen Teil der Aufgaben. Der weitaus größere Aufwand bleibt unter der Oberfläche. IVD-Vizepräsident Markus Jugan spricht darüber, wie Verwalterunternehmen trotz wachsender gesetzlicher Anforderungen und personeller Engpässe wirtschaftlich handlungsfähig bleiben können. Als geschäftsführender Gesellschafter der Münchner Firmengruppe Immobilien Jugan kennt er die Herausforderungen der Branche aus eigener unternehmerischer Praxis.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Sie sprechen von einer hohen Arbeitsbelastung in vielen Verwalterunternehmen. Wodurch ist diese Belastung in den vergangenen Jahren so stark gestiegen?

Markus Jugan: Die Tätigkeit eines Immobilienverwalters lässt sich gut mit einem Eisberg vergleichen. Eigentümer und Beiräte sehen die Eigentümerversammlung, die Abrechnung und den unmittelbaren Kontakt mit der Verwaltung. Ein erheblicher Teil unserer Arbeit bleibt jedoch unter der Oberfläche. Die zunehmende Regulierungsdichte gehört zu den größten Herausforderungen der Immobilienbewirtschaftung.

In den vergangenen Jahren sind zahlreiche gesetzliche Vorgaben hinzugekommen. Bestehende Regelungen wurden deutlich verschärft. Dazu gehören etwa das Gebäudemodernisierungsgesetz und die Heizkostenverordnung. Auch das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz und die höheren Anforderungen an den Klimaschutz verursachen zusätzlichen Aufwand. Hinzu kommen immer neue Melde-, Prüf- und Nachweispflichten. Das betrifft die Betreiberverantwortung ebenso wie den Datenschutz, die Trinkwasserhygiene oder die Energieeffizienz. Immobilienverwaltungen müssen diese Anforderungen kennen, fristgerecht umsetzen und dauerhaft überwachen. Außerdem müssen sie ihr Handeln gegenüber Eigentümern, Behörden und Dienstleistern dokumentieren. Viele Eigentümer nehmen diesen Aufwand kaum wahr. Sie sehen nur, dass die Verwaltung teurer wird. Was unter der Oberfläche zusätzlich geleistet werden muss, bleibt ihnen häufig verborgen.

Wie wirkt sich der zunehmende Fachkräftemangel inzwischen konkret auf den Arbeitsalltag und die Leistungsfähigkeit der Immobilienverwaltungen aus?

Offene Stellen bleiben häufig über Monate unbesetzt. Die Aufgaben müssen dann auf die vorhandenen Mitarbeiter verteilt werden. Schon einzelne längerfristige Ausfälle können kleinere Teams erheblich schwächen. In der Urlaubszeit verschärft sich die Situation zusätzlich. Wenn zeitweise nur ein Teil der personellen Kapazität zur Verfügung steht, kann ein Unternehmen nicht dauerhaft die gleiche Leistung erbringen. Die Arbeitsbelastung und die Zahl der Überstunden steigen. Gleichzeitig werden die Reaktionszeiten länger. Für persönliche Beratung, strategische Objektentwicklung oder die Umsetzung neuer gesetzlicher Anforderungen bleibt weniger Zeit. Viele Verwaltungen geraten dadurch in eine Art Notbetrieb. Wir reagieren nur noch, statt vorausschauend zu agieren. Unter diesen Bedingungen leidet zwangsläufig auch die Verwaltungsqualität. Das schmerzt einen Unternehmer und Verwalter aus Leidenschaft. Man möchte für die Eigentümer und die Immobilien gute Arbeit leisten, kann fehlende personelle Kapazitäten aber nicht beliebig ausgleichen. Das Geschäftsmodell besteht



Ein erheblicher Teil unserer Arbeit bleibt unter der Oberfläche.

deshalb heute nicht mehr darin, möglichst viele neue Objekte aufzunehmen. Entscheidend ist, ausreichend qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und dauerhaft im Unternehmen zu halten.

Was müssen Verwalterunternehmen heute bieten, um qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und langfristig zu halten?

Der Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte wird sich weiter verschärfen. Verwalterunternehmen müssen sich deshalb als attraktive Arbeitgeber positionieren. Dazu gehören eine leistungsgerechte Vergütung, flexible Arbeitszeitmodelle und die Möglichkeit, einen Teil der Arbeit im Homeoffice zu erledigen. Moderne digitale Prozesse und regelmäßige Fortbildungen sind ebenfalls wichtig. Entscheidend sind außerdem eine wertschätzende Unternehmenskultur und klare Entwicklungsperspektiven. Mitarbeiter wollen eigenverantwortlich arbeiten. Sie brauchen zugleich verlässliche Strukturen und eine gute Führung. Digitalisierung und der gezielte Einsatz künstlicher Intelligenz können von Routinetätigkeiten entlasten. Wir dürfen allerdings nicht den Eindruck erwecken, dass sich alle betrieblichen Anforderungen beliebig anpassen lassen. Gerade in der WEG-Verwaltung gehören Eigentümerversammlungen am Abend zum Berufsbild. Wer 20 oder 25 Gemeinschaften betreut, hat entsprechend viele Abendtermine. Diese Termine konzentrieren sich häufig auf wenige Monate. Sie fallen damit gerade in eine Jahreszeit, in der die Mitarbeiter ihre Abende lieber mit ihren Familien verbringen würden. Die Herausforderung besteht darin, die berechtigten

Erwartungen der Mitarbeiter mit den Anforderungen des Geschäfts in Einklang zu bringen. Digitale Eigentümerversammlungen können dabei helfen. Sie reduzieren Wegezeiten und erleichtern die Organisation. Ganz ohne Termine außerhalb der üblichen Geschäftszeiten wird die WEG-Verwaltung aber auch künftig nicht auskommen.

Welche Rolle spielt die Vergütungssituation im WEG-Markt bei den personellen Problemen der Branche?

Die Vergütung im WEG-Markt ist vielerorts über Jahre nicht im gleichen Maß gestiegen wie die Anforderungen an die Verwaltung. Gesetzliche Vorgaben, Dokumentationspflichten und die Erwartungen der Eigentümergemeinschaften haben deutlich zugenommen. Gleichzeitig sind die Personal-, IT- und Sachkosten gestiegen. Viele Verwaltungen verfügen deshalb nicht über die wirtschaftlichen Spielräume, um wettbewerbsfähige Gehälter zu zahlen oder zusätzliches Personal einzustellen. Eine auskömmliche Vergütung ist jedoch die Voraussetzung dafür, qualifizierte Fachkräfte zu gewinnen. Sie ermöglicht Investitionen in digitale Prozesse und sichert eine dauerhaft hohe Betreuungsqualität. Hinzu kommt ein grundsätzliches Problem: Leistungen, die ein externer Dienstleister erbringt, werden selbstverständlich gesondert bezahlt. Erbringt die Verwaltung dieselbe oder eine vergleichbare Zusatzleistung selbst, wird sie von den Eigentümern schnell als Bestandteil der Grundvergütung angesehen. Deshalb müssen der Leistungsumfang und die Vergütung von Zusatzleistungen klar vereinbart werden.

Schalten Sie um auf Fortschritt.



Der **Multisensor Plus** vereint innovative Technik mit digitaler Analyse und konkreten Handlungsempfehlungen – für eine zukunftsfähige Gebäudeverwaltung.

techem

techem.de/umschalten



Das Geschäftsmodell besteht heute nicht mehr darin, möglichst viele neue Objekte aufzunehmen. Entscheidend ist, ausreichend qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten.

geführt werden. Auch digitale Eigentümerversammlungen reduzieren den Verwaltungsaufwand deutlich. Das betrifft nicht nur die Versammlung selbst, sondern auch die Vorbereitung und die Nachbearbeitung. Die Unternehmen müssen genauer prüfen, welche Leistungen sie wann und in welcher Form erbringen. Gute Verwaltung bedeutet nicht, jede Aufgabe zu jeder Zeit auf die aufwendigste Weise zu erledigen.

Welche neuen Geschäftsfelder können Immobilienverwaltungen erschließen, um wirtschaftlich stärker und unter den veränderten Rahmenbedingungen dauerhaft handlungsfähig zu werden?

Angesichts der personellen Engpässe halte ich es nicht für den richtigen Weg, immer neue Geschäftsfelder zu erschließen. Wer bereits im Kerngeschäft an Kapazitätsgrenzen stößt, sollte sich nicht mit zusätzlichen Aufgaben weiter belasten. Natürlich ist es sinnvoll, über den eigenen Tellerrand zu schauen. Zusätzliche Leistungen können wirtschaftlich interessant sein, wenn das notwendige Fachwissen vorhanden ist und sie angemessen vergütet werden. Nicht jede technisch oder organisatorisch angrenzende Tätigkeit muss aber im eigenen Unternehmen erbracht werden. Ich plädiere deshalb dafür, die Kernkompetenz der Immobilienverwaltung auszubauen. Verwalterunternehmen sollten sich in ihrem Markt und ihrem Tätigkeitsbereich als Spezialisten positionieren. Eine klare Spezialisierung ist häufig erfolgreicher als eine zu breite Angebotspalette. ■

Um aus diesem Dilemma herauszukommen, müssen Verwalterunternehmen ihren Bestand und ihre Vergütung gemeinsam betrachten. Verträge müssen regelmäßig überprüft und gegebenenfalls neu verhandelt werden. Dabei muss klar sein, welche Leistungen durch die Grundvergütung abgedeckt sind und welche Tätigkeiten gesondert berechnet werden. Langfristig lässt sich eine professionelle Immobilienverwaltung nur mit einer auskömmlichen Honorierung sicherstellen.

Welche Erkenntnisse liefert die aktuelle IVD-Verwalter-Vergütungsstudie über die wirtschaftliche Lage der Verwalterunternehmen und den notwendigen Anpassungsbedarf?

Die hohe Auslastung vieler Verwalterunternehmen sollte uns Selbstvertrauen geben. Eine Auslastungsquote von rund 80 Prozent zeigt, dass die Nachfrage nach professioneller Verwaltung vorhanden ist. Viele Unternehmen sind personell bereits weitgehend ausgelastet. Deshalb darf in den Verhandlungen nicht allein über die Höhe der Vergütung gesprochen werden. Auch der Leistungsumfang muss im Interesse des Unternehmens und seiner Mitarbeiter klar vereinbart werden. Das bedeutet keinen Qualitätsverlust für die Kunden. Es geht vielmehr darum, Leistungen effizienter zu organisieren. Eine Belegprüfung muss beispielsweise nicht am Abend stattfinden. Sie kann während der üblichen Arbeitszeit oder digital durch-



Markus Jugan ist IVD-Vizepräsident und Inhaber der Firmengruppe Immobilien Jugan. jugan.de

Foto: © Markus Jugan



Rechtzeitig rechtssicher.

Die Ausstattungsfrist der Heizkostenverordnung endet am 31.12.2026.

Vermieter und Verwalter sind dazu verpflichtet, bis Jahresende alle Messgeräte für die Erstellung der monatlichen Verbrauchsinformationen auf Fernablesung umzustellen. Wir erledigen das gerne für Sie.

Wir kümmern uns um die fristgerechte Installation unserer bewährten Messtechnik. So erfüllen Sie die Anforderungen an die Messung von Heizung- und Warmwasserverbräuchen ganz einfach und bequem.

Mehr Informationen unter ista.ly/rechtzeitig



ista
Switch to Smart

In Lösungen denken und handeln

Die Digitalisierung und im weiteren Sinne auch die Entbürokratisierung sind allgegenwärtig. Jeden Tag wird über die unterschiedlichsten Kanäle auf die Notwendigkeit der Digitalisierung hingewiesen. Die KI beschreibt Digitalisierung als Umwandlung analoger Werte und Informationen in digitale Formate, als Erneuerung von Arbeitsprozessen und als tiefgreifenden Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft durch Computer und Internet. Für Verwaltungsunternehmen bietet die Digitalisierung viele Optionen, Prozesse und Kommunikation zu verbessern, auch um den zunehmenden gesetzlichen Regularien und Kundenanforderungen gerecht zu werden.

Von Prof. Rainer Hummelsheim

Laut diversen Untersuchungen ist der Digitalisierungsstatus in der Verwalterbranche eher gering. Die Gründe sind vielschichtig, so zum Beispiel Investitionskosten, der Zeitaufwand für die Implementierung, eine fehlende Standardisierung von Prozessen, eine gewisse Überalterung der Unternehmensinhaber und der Belegschaft, Ängste der Belegschaft vor dem Wegfall eigener Arbeitsplätze sowie die fehlende Bereitschaft der Kunden, für digitale Angebote zu bezahlen. Und dann gibt es noch diese pauschale Aussage: „Verwalter mögen keine Veränderungen ...“

Anlässe für Digitalisierungsschritte

Im Wesentlichen können zwei zentrale Anlässe für eine schrittweise Digitalisierung formuliert werden:

1. Einhaltung und Umsetzung gesetzlicher Regelungen
2. Betriebliche Notwendigkeiten

Durch gesetzliche Regelungen werden Immobilienverwaltungen quasi gezwungen, aber auch motiviert, digital zu agieren. Aktuelle Beispiele dafür sind:

- Die Option der hybriden Eigentüerversammlung durch die WEG-Novelle 2020 sowie der virtuellen Eigentüerversammlung seit der kleinen WEG-Novelle 2024.
- Die stufenweise Einführung der E-Rechnungspflicht ab 2025, wonach B2B-Unternehmen E-Rechnungen empfangen können müssen. Ab 2027 müssen Unternehmen mit einem

Jahresumsatz von mehr als 800.000 Euro E-Rechnungen ausstellen, ab 2028 alle B2B-Unternehmen unabhängig vom Umsatz. Verwalterunternehmen gelten dabei als Unternehmen im Sinne der B2B-Regelungen.

- Die Einführung der Option der digitalen Belegeinsicht bei Betriebskostenabrechnungen seit 2025. Dies spart Kopier- und Portokosten sowie die Zeit für die Belegeinsichtnahme.
- Die grundsätzlich flächendeckende Übermittlung monatlicher Verbrauchsinformationen (UVI) ab dem 1. Januar 2027 gemäß Heizkostenverordnung. Dazu müssen monatlich die Mieterwechsel gepflegt und an die Messdienstleister übermittelt werden. Dies kann manuell über die Plattformen der Messdienste oder automatisiert über eine Heizkostenschnittstelle aus der Verwaltersoftware erfolgen.

Betriebliche Situationen können Anlässe sein, erste oder weitere digitale Schritte einzuleiten. Beispiele dafür sind:

- Eine signifikante Zunahme von E-Mails, die zu bearbeiten und zu archivieren sind.
- Eine signifikante Zunahme von Telefonaten, die zu dokumentieren sind.
- Zunehmende Anforderungen der Kunden an die Bereitstellung digitaler Unterlagen.
- Zeitintensive Prozesse wie die tägliche Buchhaltung und der Zahlungsverkehr.
- Zeitintensive Prozesse wie die alljährliche Abrechnungserstellung einschließlich analogen Versands.

- Die Steigerung der Attraktivität als Verwaltungsunternehmen bei der Personalsuche und Personalentwicklung.

Beispiele für Digitalisierungsschritte

Welche Digitalisierungsschritte in welcher Reihenfolge eingeleitet und umgesetzt werden, ist unternehmensindividuell zu prüfen.

Ein guter Einstieg ist die Digitalisierung der analogen Akten.

Dies betrifft sowohl die Rechnungsbelege als auch die laufende schriftliche und textbasierte Kommunikation. Die Digitalisierung der Rechnungsbelege der letzten acht Jahre reduziert deutlich die Archivfläche, schafft Freiräume an den Arbeitsplätzen und spart zusätzlich Kosten. Überlegenswert ist eine Archivierung durch Externe, um eine Zusatzbelastung der Belegschaft zu vermeiden.

Eine Digitalisierung der Buchhaltung und des Zahlungsverkehrs spart jeden Tag viel Zeit.

Durch automatisierte Abläufe wie Umsatzabfragen und automatische Verbuchungen wird der Buchhaltungsbereich entlastet. Die Voraussetzungen erfüllen in der Regel die Banken und die Verwaltersoftware. Man ist immer tagesaktuell und spart eine zusätzliche analoge Ablage von Kontoauszügen. Zahlungsverkehrstools in der Verwaltersoftware ermöglichen automatisierte Rechnungs- und Buchhaltungsabläufe

anhand digitaler Rechnungen. Eine Ablage analoger Belege fällt weg.

Ein breites Spektrum für Digitalisierungsprozesse bietet die Kommunikation

Das zunehmende E-Mail-Volumen lässt sich besser durch Verwaltungs-Software-Tools bewältigen, die eine automatische Erkennung, Zuordnung und Archivierung in der Verwalter-Software ermöglichen und so viel Zeit sparen. Für einen besseren Telefonservice können Telefon-Software-Tools in der Verwaltungs-Software eine große Hilfe sein. Automatische Anruferanzeigen ermöglichen eine bessere Kundenansprache und können für Telefonnotizen genutzt werden, die dann unmittelbar gespeichert werden.

KI-gestützte Telefon-Software-Lösungen einschließlich Archivierungs-Option, die Anbindung an die Verwaltungs-Software und die Einführung von Telefonsprechzeiten erhöhen die Erreichbarkeit und verkürzen die Reaktionszeiten. Zugleich schaffen sie Freiräume für die Belegschaft und die laufenden Verwaltungstätigkeiten.

Die Einrichtung eines Kundenportals bietet viel Spielraum für die Kommunikation, etwa durch die digitale Bereitstellung von Abrechnungen und aktuellen Informationen. Dadurch lassen sich Zeit, Papier und Kosten sparen.

Einbindung einer Heizkostenschnittstelle für den Datenaustausch

Die Mehrzahl der Verwaltungs-Software-Lösungen sowie der Messdienstleister bietet die einheitliche Heizkosten-Schnittstelle an. Dies ermöglicht einen digitalen Datenaustausch und darüber hinaus auch den UVI-Versand. Beide Optionen reduzieren den manuellen Erfassungsaufwand. Der Heizkosten-Datenaustausch verkürzt die Bearbeitungszeiten und stellt auch digitale Heizkosten-Abrechnungen zur Verfügung, die automatisiert den Jahres- und Betriebskosten-Abrechnungen zugeordnet werden können.

Erfahrungsaustausch von Verwaltungsunternehmen

Die Erfahrungen der Verwaltungsunternehmen sind unterschiedlich, was nicht

nur an den jeweiligen Funktionalitäten, sondern auch an der Qualität der Stammdaten und dem Nutzungszweck liegt. So kann der Einsatz ein- und derselben Telefon-KI zu ganz unterschiedlichen Nutzererfahrungen führen. Wichtig ist, dass digitale Lösungen zur Verwalter-Software passen, also kompatibel sind. Ziel sollte es sein, aus der Verwalter-Software alle Informationen und Prozesse zu generieren.

Empfehlenswert ist eine Digitalisierung in einzelnen Schritten, die jeweils abgeschlossen sein sollten, um Zeit für den nächsten Schritt zu schaffen und Überforderung zu vermeiden. Jeder Digitalisierungsschritt kann dabei auch als Einstieg konzipiert werden, der eine spätere Erweiterung ermöglicht.

Hilfreich ist in jedem Fall der fachliche Austausch mit Kollegen über deren Digitalisierungserfahrungen für die eigene Entscheidungsfindung und Prozessablauf-Gestaltung. Dabei ist auch immer kritisch zu berücksichtigen, dass es keine einheitlichen Datenstandards gibt und immer wieder Schnittstellenprobleme auftreten können.

Digitalisierung bietet viele Chancen, man muss sie „nur“ nutzen

Immobilienverwaltung wird ohne Digitalisierung und KI-Einsatz künftig nicht

“

*Immobilienverwaltung
wird ohne Digitalisierung
und KI-Einsatz nicht
dauerhaft möglich sein.
Digitale Daten und Prozesse
machen die Verwaltertätigkeit
erfreulicher – und können
zugleich Kunden begeistern.*

dauerhaft möglich sein. Die Digitalisierung schafft durch eine bessere Produktivität neue Zeitfenster und reduziert die Arbeitsbelastung der Belegschaft. Mit digitalisierten Daten und digitalen Prozessen macht die Verwaltertätigkeit mehr Freude, und die Kunden können begeistert werden. Ein höherer Digitalisierungsgrad eines Immobilien-Verwaltungsunternehmens erhöht die Attraktivität für die Belegschaft und bei der Mitarbeitergewinnung und schließlich auch den Unternehmenswert. ■



Prof. Rainer Hummelsheim MRICS ist Vorsitzender des IVD-Bundesfachausschusses Verwalter und Geschäftsführer der DOMUS Hausverwaltung GmbH in Leipzig.
domus-leipzig.de



Energieversorgung vermieteter Wohngebäude

Mietrecht verengt die Heizungswahl

Das Gebäudemodernisierungsgesetz erweitert formal die Möglichkeiten bei der Heizungswahl. Für Vermieter bleiben zentrale Optionen jedoch wirtschaftlich unattraktiv oder mietrechtlich blockiert. Das betrifft vor allem neue Gas- und Ölheizungen sowie den Anschluss an Fern- und Nahwärmenetze.

Von Henner Schmidt

Bei der Wahl einer neuen Heizung haben Vermieter weniger Spielraum als Eigentümer selbst genutzter Wohngebäude. Mit dem am 10. Juli 2026 vom Bundestag beschlossenen Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG) ist dieser Unterschied noch größer geworden.

Zwei Themenbereiche haben dabei besonderes Gewicht: der Einbau neuer Gas- und Ölheizungen sowie der Anschluss an ein Wärmenetz, also an Fern- oder Nahwärme.

Andere Spielregeln für Gas und Öl

Mit dem GModG wurden die Optionen bei der Heizungswahl erweitert. Nun dürfen auch wieder neue reine Gas- und Ölheizungen eingebaut werden. Zugleich wurde jedoch geregelt, dass der Vermieter in vermieteten Wohngebäuden künftig die Hälfte der Kosten für das verpflichtend beizumischende Biogas, die Hälfte der Gasnetzentgelte und die Hälfte der Kohlendioxidkosten zu tragen hat. Im Jahr 2035, wenn der verpflichtende Biogasanteil 30 Prozent erreicht, kann der Anteil des Vermieters damit ein Viertel der gesamten Heizkosten betragen. Für vermietete Wohngebäude machen diese zusätzlichen Belastungen den Einbau einer neuen Gas- oder Ölheizung in der Regel unwirtschaftlich. Neue Gas- oder Ölheizungen werden so zwar technisch wieder erlaubt, über das Mietrecht aber real unmöglich gemacht.

Auch die Wirtschaftlichkeit von Gas-Hybridheizungen sinkt gegenüber der Regelung im bisherigen Gebäudeenergiegesetz (GEG). Denn auch für den Gasanteil einer Hybridheizung muss der Vermieter die Hälfte der Gasnetzentgelte und die Hälfte der Kohlendioxidkosten tragen.

Wärmenetzanschlüsse bleiben blockiert

Bis zum 1. Juli 2026 mussten alle Großstädte Wärmeplanungen vorlegen. Dies ist weitgehend gelungen. Auch wenn jede Stadt andere Bedingungen hat, setzen doch alle Großstädte stark auf Fernwärme, häufig auch auf Nahwärmenetze. Dabei werden einzelne Quartiere über lokale Wärmenetze versorgt. Wärmenetze sind in den Wärmeplanungen durchgehend die bevorzugte Variante für verdichtete Innenstädte.

Gleichzeitig liegt nach Auskunft der Fernwärmewirtschaft ein sehr großer Teil der Fernwärmeprojekte derzeit auf Eis. Der Bau der meisten in den Wärmeplanungen eingezeichneten neuen Netze und Netzerweiterungen findet aktuell nicht statt.

Dies liegt am Mietrecht: § 556c des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) schreibt in Verbindung mit der Wärmelieferverordnung vor, dass ein Neuanschluss an ein Wärmenetz in vermieteten Gebäuden nur dann erfolgen kann, wenn die Wärmelieferung nicht teurer ist als die bisherige Beheizung des Gebäudes. Da

Fernwärmenetze aber, wie alle Heizungen, dekarbonisiert werden müssen und deshalb größere Investitionen erforderlich sind, kann diese Voraussetzung nur in wenigen Fällen erfüllt werden. Das Mietrecht bremst somit die politischen Absichten für die Heizungswahl aus.

Verzögerungen gefährden die Wärmeplanung

Bereits die Ampel-Regierung hatte dieses Problem erkannt. Die aktuelle Große Koalition hat es von Anfang an als dringliches Projekt bezeichnet und im Koalitionsvertrag erwähnt, kommt bisher aber nicht sichtbar damit voran. Noch immer ist nicht klar, in welche Richtung eine Lösung überhaupt gehen soll. Die Bundesregierung hat zwar beschlossen, für diesen Themenbereich ein neues „Wärmegesetz“ zu schaffen, aber noch keinen Entwurf vorgelegt. Das Gesetzgebungsverfahren könnte sich deshalb bis ins Jahr 2027 ziehen.

Die Regierungskoalition hat die Lage weiter verschärft, indem sie sich in ihren Eckpunkten für das Gebäudemodernisierungsgesetz darauf verständigt hat, dafür zu sorgen, dass die Kosten von Investitionen in die Dekarbonisierung der Wärmenetzinfrastrukturen langfristig rechtssicher über die Fernwärmepreise refinanziert werden können. Sie führt damit eine Art Renditegarantie für Fernwärmebetreiber ein, was die Fernwärmepreise wahrscheinlich zusätzlich nach oben treiben wird.

Damit werden unwirtschaftliche Entscheidungen der Fernwärmeanbieter, zum Beispiel bei der Wahl der technischen Ansätze zur Dekarbonisierung, geradezu belohnt. Da die Fernwärme bereits jetzt, nicht immer zu Recht, den Ruf hat, teuer zu sein, wird sie dadurch noch weniger attraktiv.

Der mögliche Kundenkreis schrumpft

Die bestehende mietrechtliche Blockade des Fernwärmeausbaus hat langfristige Konsequenzen. Solange sich die Entscheidung über die künftige Regelung der Fernwärme weiter verzögert, werden Vermieter vorrangig auf andere vom GModG zugelassene Wärmequellen wie Wärmepumpen oder Pelletheizungen zurückgreifen.

Damit nimmt die Zahl möglicher Abnehmer von Wärmelieferungen immer weiter ab. Der erreichbare Kundenkreis wird kleiner, sodass sich der Ausbau der Wärmenetze wirtschaftlich immer weniger lohnt. Die ausführlich und sorgfältig erarbeiteten Wärmeplanungen für Wärmenetze in den Innenstädten werden dann nur noch teilweise realisiert.

Eine Auflösung dieses Konflikts ist daher äußerst dringlich. Das betont nicht nur die Fernwärmewirtschaft. Auch Immobilienverbände, Energiewirtschaft sowie Mieter- und Verbraucherverbände mahnen eine schnelle gesetzliche Neuregelung an.

Regulierung statt mietrechtlicher Blockade

Aus Sicht des IVD wäre die einfachste Lösung, die Wärmelieferverordnung und die Regelung in § 556c BGB schlicht abzuschaffen. Der Schutz von Mietern vor übermäßigen Kostensteigerungen sollte besser durch eine wirksame Regulierung

und Aufsicht über die Fernwärme gesichert werden als indirekt über das Mietrecht.

Die bisher geplanten Maßnahmen der Bundesregierung zur Begrenzung überhöhter Preise bei Wärmelieferungen sind begrüßenswert, reichen aber noch nicht aus. Zu diesen Maßnahmen gehören unter anderem die Einrichtung einer Schlichtungsstelle, eine Preistransparenz-Plattform und eine Stärkung der bisherigen kartellrechtlichen Preisaufsicht.

Aus Sicht des IVD sollte die Preisaufsicht jedoch durch eine unabhängige Behörde mit besonderer Fachkompetenz für die Beurteilung der technischen und wirtschaftlichen Zusammenhänge der Wärmewirtschaft erfolgen. Dies könnte analog zu den Aufgaben der Bundesnetzagentur in den Bereichen Gas und Strom geschehen.

Die Behörde sollte Wärmepreise vorab auf ihre Angemessenheit hin bewerten und insbesondere auch Preisanpassungsklauseln auf ihre Auswirkungen und ihre Angemessenheit prüfen können.

Auch der Vorschlag der Monopolkommission sollte weiterverfolgt werden, eine einfache Preiskappung für Fernwärme einzuführen, die sich an den Kosten vergleichbarer Alternativen orientiert. In anderen Bereichen der Energiewirtschaft, in denen Anbieter eine monopolartige Stellung haben, gibt es ebenfalls regulatorische Preisobergrenzen, zum Beispiel bei den Stromnetzentgelten. Diese Maßnahme wäre transparent, für Verbraucher leicht verständlich und effektiv. Sie könnte die Fernwärmepreise in sachgerechter Weise nach oben begrenzen.

Erst wenn eine angemessene Regulierung von Wärmelieferungen eingeführt und gleichzeitig die mietrechtliche Bremse für den Ausbau der Wärmenetze beseitigt wird, können Fern- und Nahwärme die Rolle spielen, die ihnen die Wärmeplanungen zuschreiben. Dann können sie zu einer attraktiven und realistischen Heizungsoption für vermietete Wohngebäude werden. ■



Henner Schmidt ist Berater für Klimaschutz, Energie und Nachhaltigkeit beim IVD Bundesverband.
E-Mail: henner.schmidt@ivd.net

BGH stoppt Neuvermietungsprovisionen für Verwalter von Mietwohnungen

Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass Verwalter für die Vermittlung von Wohnungen aus dem eigenen Verwaltungsbestand keine Provision verlangen dürfen. Für Miet- und Sondereigentumsverwalter hat das weitreichende Folgen.

Von Dr. Christian Osthus

In der Immobilienbranche hat ein Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) für erhebliche Aufmerksamkeit gesorgt. Am 21. Mai 2026 (I ZR 224/25) entschied der BGH, dass ein Wohnungsvermittler weder vom Mieter noch vom Vermieter eine Provision verlangen darf, wenn er zugleich Verwalter der Wohnung ist. Bekannt wurde die Entscheidung allerdings erst am 23. Juni 2026.

Der IVD hält die Entscheidung für falsch. Sie bezieht den Eigentümer in den Schutzbereich des Wohnungsvermittlungsgesetzes ein, obwohl dieses vor allem Wohnungssuchende schützen soll. Auch dass eine Entscheidung von solcher Tragweite erst Wochen später bekannt wurde, überrascht. Das Gesetz wurde nicht geändert. Dennoch ist davon auszugehen, dass die Instanzgerichte dem BGH folgen werden. Mietverwalter müssen deshalb reagieren.

Die Entscheidung

Im Streitfall waren neben der Grundvergütung für jede Neuvermietung zwei Monatskaltmieten als Provision vereinbart. Nach Vertragsende verlangte die Eigentümerin die gezahlten Beträge zurück. Der BGH gab ihr Recht.

Nach § 2 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 Wohnungsvermittlungsgesetz (WoVermittG) besteht kein Entgeltanspruch, wenn der Mietvertrag Wohnräume betrifft, deren Verwalter der Wohnungsvermittler ist. Dies gilt nach Auffassung des BGH gegenüber Wohnungssuchenden und Vermietern. Bereits gezahlte Provisionen können grundsätzlich zurückgefordert werden. Der Senat stützt sich auf Wortlaut und Systematik sowie auf die Erwägung, der Vermieter

könne die Provision über eine höhere Miete auf den Mieter abwälzen.

Warum das Urteil nicht überzeugt

Diese Argumentation greift zu kurz. Der Vermieter darf weiterhin einen externen Makler beauftragen und vergüten. Dass dadurch möglicherweise zwei Dienstleister mit der Vermietung befasst werden und höhere Kosten entstehen, berücksichtigt der BGH nicht. Im Geltungsbereich der Mietpreisbremse besteht zudem kaum Spielraum, Vermittlungskosten über eine höhere Miete weiterzugeben.

Auch die Entstehungsgeschichte spricht gegen die Entscheidung. Bei Einführung des Bestellerprinzips im Jahr 2015 war bekannt, dass Vermieter Vermittlungskosten in ihre Mietkalkulation einbeziehen können. Trotzdem schuf der Gesetzgeber kein generelles Provisionsverbot gegenüber Vermietern. Nur knapp behandelt der BGH außerdem den Eingriff in die Berufsausübungs- und Vertragsfreiheit.

Wer betroffen ist

Betroffen sind Miet- und Sondereigentumsverwalter, wenn sie eine von ihnen verwaltete Wohnung nachweisen oder vermitteln. Reine WEG-Verwalter sind grundsätzlich nicht erfasst. Bei zusätzlicher Sondereigentumsverwaltung gilt das Verbot für diese Einheiten. Gewerbeerwerb- und Kaufvermittlung bleiben unberührt.

Was jetzt zu tun ist

Vertragsmuster und laufende Verträge sind zu prüfen. Neuvermietungsprovisionen, Pauschalen je erfolgreicher Vermietung

und Sonderhonorare bei Vertragsabschluss sollten nicht mehr verwendet werden. Entscheidend ist nicht die Bezeichnung, sondern welche Leistung vergütet wird. Auch ein Stundenhonorar ist unzulässig, wenn es tatsächlich Mietersuche oder Vermittlung abgibt.

Bei Bestandsverträgen ist zu klären, ob nur eine Vergütung oder zugleich eine Pflicht zur Neuvermietung vereinbart wurde. Besteht eine Leistungspflicht, sollte eine Anpassung mit dem Eigentümer angestrebt werden. Ein automatisches außerordentliches Kündigungsrecht folgt aus dem Urteil nicht.

Eine erfolgsunabhängige Vergütung genügt nicht

Vermittlungs- und Verwaltungsleistungen müssen rechtlich, organisatorisch und abrechnungstechnisch getrennt werden. Inserate, Interessentenkommunikation, Besichtigungen, Bonitätsprüfung, Bewerberauswahl und Vertragsverhandlungen dürfen im eigenen Verwaltungsbestand nicht gesondert vergütet werden, auch wenn sie erfolgsunabhängig erfolgt.

Vergütbar bleiben klar abgrenzbare Verwaltungsleistungen, soweit sie nicht bereits von der Grundvergütung erfasst sind. Dazu gehören Kündigungsbearbeitung, Vorabnahme und Wohnungsrücknahme, Zustandsdokumentation, Kautions- und Schadensbearbeitung sowie die Koordination freigegebener Reparaturen. Das ist der erste Tätigkeitsblock, der einer erfolgsunabhängigen Verwaltervergütung zugänglich ist.

Nach Abschluss des neuen Mietvertrags können dessen administrative

Übernahme, Mieterakte, Stammdaten, Mietbuchhaltung und Kautions sowie Wohnungsübergabe, Protokoll und Wohnungsgeberbestätigung als zweiter Block vergütet werden. Vorsicht gilt bei der rechtlichen Prüfung des Mietvertrags und der Abstimmung individueller Vertragsbedingungen. Das Ausfüllen eines vorgegebenen Mustermietvertrags erscheint im Licht des Rechtsdienstleistungsgesetzes unproblematisch.

Jede Zusatzleistung sollte vor Beginn in Textform beauftragt werden. Der Auftrag sollte Einheit, Leistungsumfang, Vergütungsmodell und gegebenenfalls eine Kostenobergrenze nennen. Möglich sind Stundensätze oder Modulpauschalen. Eine Orientierung der Pauschale erscheint durchaus möglich. Die Vergütung darf jedenfalls nicht vom Vertragsabschluss abhängen.

Ausweichmodelle sind riskant. Ein verbundenes Maklerunternehmen beseitigt das Problem regelmäßig nicht.

Ein unabhängiger Makler kann dagegen beauftragt werden. Tippgebervergütungen setzen Transparenz und Zustimmung voraus. In diesem Zusammenhang könnte das neue Smart Deal System des IVD, also die neue Plattform für Gemeinschaftsgeschäfte ein Vehikel sein, um allen Beteiligten eine Lösung zu bieten.

Von „freiwilligen“ Provisionen oder Schuldanerkenntnissen ist abzuraten. Zwar sichert § 814 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) zu, dass der Eigentümer bei Kenntnis der Unwirksamkeit eines Provisionsanspruches die Entgelte nicht zurückverlangen kann. Der Verwalter erhält aber auch keinen einklagbaren Anspruch. Das trägt nur, wenn sich alle einig sind und Leistungsstörungen nicht zu erwarten sind.

Ein kompakter Klauselansatz

Die vorstehenden Überlegungen sind hilfreich. Sie entsprechen dem Kenntnisstand in der Branche. Was noch fehlt, sind tragfähige Vorlagen für Klauseln im Verwaltervertrag. Mit dem nachstehenden Text soll der Versuch unternommen werden, einen Ansatz zu liefern — allerdings ohne Gewähr:

„Tätigkeiten zum Nachweis oder zur Vermittlung eines Mietvertrags über verwal-

teten Wohnraum werden nicht vergütet. Vergütet werden können nur vorab in Textform beauftragte Verwaltungsleistungen zur Abwicklung des bisherigen Mietverhältnisses sowie — nach Abschluss des neuen Mietvertrags — zu dessen administrativer Übernahme und zur Wohnungsübergabe. Die Vergütung ist erfolgsunabhängig und setzt voraus, dass die Leistung nicht bereits von der Grundvergütung erfasst ist. Vermittlungsleistungen können auf Anfrage unentgeltlich erbracht werden. Ein Anspruch auf Annahme oder Durchführung eines solchen Vermittlungsauftrags besteht nicht.“

Die Klausel ersetzt keine rechtliche Prüfung. Leistungsbild sowie Grund- und Zusatzvergütungen müssen widerspruchsfrei abgegrenzt sein.

Rückforderungen sorgfältig prüfen

Eigentümer können bereits gezahlte Provisionen unter Umständen zurückfordern. Forderungen sollten weder vorschnell anerkannt noch pauschal zurückgewiesen werden. Regelmäßig gilt eine dreijährige Verjährungsfrist. Für ihren Beginn kommt es grundsätzlich auf die Kenntnis des Vermietungssachverhalts, nicht auf die rechtliche Bewertung an. Diese Kenntnis wird häufig spätestens mit der Rechnungsstellung vorliegen. Eine Pflicht, Eigentümer ungefragt auf mögliche Ansprüche hinzuweisen, ergibt sich aus

dem Urteil nicht. Unverändert weiterzumachen ist jedoch ebenfalls keine Option. Erforderlich ist eine behutsame Kommunikation. Rückforderungen sind bislang die Ausnahme.

Fazit

Der BGH hat das Gesetz nicht geändert, aber die Praxis grundlegend verändert. Der IVD hält die Einbeziehung des Eigentümers in das Provisionsverbot für verfehlt. Bis zu einer gesetzlichen Klarstellung bleibt das Urteil dennoch maßgeblich. Verwalter sollten Provisionsklauseln stoppen, Verträge prüfen und vergütbare Verwaltungsleistungen konsequent von unentgeltlicher Vermittlung trennen. Klare Leistungsmodule, Einzelaufträge und transparente Abrechnungen sichern die verbleibende Verwaltungsarbeit. ■



Dr. Christian Osthus ist Geschäftsführer und Syndikusrechtsanwalt des IVD.
ivd.net

“
Verwalter sollten
Provisionsklauseln
stoppen, Verträge prüfen
und vergütbare
Verwaltungsleistungen
konsequent von
unentgeltlicher
Vermittlung trennen.

Neuvermietung neu organisieren nach dem BGH-Urteil

Wie Verwalter das Smart Deal System für die Vermietung nutzen können

Ein Mieter kündigt. Die Wohnung muss zurückgenommen, hergerichtet, beworben und neu vermietet werden. Für viele Hausverwalter war der Ablauf bislang selbstverständlich: Sie organisierten den gesamten Mieterwechsel und erhielten für die erfolgreiche Neuvermietung eine gesonderte Vergütung. Genau dieses Modell ist seit dem Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 21. Mai 2026 – I ZR 224/25 nicht mehr tragfähig.

Von Carsten Kögel

Der BGH hat entschieden: Wer eine Wohnung verwaltet und zugleich den Abschluss eines neuen Mietvertrags vermittelt oder nachweist, kann dafür keine Provision verlangen. Der Ausschluss gilt nicht nur gegenüber dem Wohnungssuchenden, sondern auch gegenüber dem Vermieter.

Entscheidend ist nicht, ob die Zahlung „Provision“, „Neuvermietungspauschale“ oder „Sonderhonorar“ heißt. Maßgeblich ist, wofür sie wirtschaftlich gezahlt wird. Knüpft sie an Mietersuche, Vermittlung oder erfolgreichen Vertragsabschluss an, ist sie bei verwalteten Wohnräumen regelmäßig unzulässig. Betroffen sind insbesondere Miet- und Sondereigentumsverwalter. Reine WEG-Verwalter ohne Sondereigentumsverwaltungsmandat sind von der Entscheidung des BGH nicht erfasst.

Für betroffene Verwalter entsteht damit ein praktisches Dilemma: Die Arbeit beim Mieterwechsel bleibt, ein bisher verbreitetes und angemessenes Vergütungsmodell fällt jedoch weg. Auch die Auslagerung auf eine Tochter-, Schwester- oder sonst verbundene Maklergesellschaft ist kein belastbarer Ausweg. Zulässig bleibt dagegen die Zusammenarbeit mit einem rechtlich und wirtschaftlich unabhängigen Maklerunternehmen.

Genau hier kann das Smart Deal System helfen. Das Smart Deal System ist die Gemeinschaftsgeschäfte- und Tippgeber-Plattform des IVD.

Kooperation statt Umgehung

Das Smart Deal System ist eine B2B-Plattform, die Verwalter und unabhängige Makler dabei unterstützt, Gemeinschafts- und Tippgebergeschäfte im Vermietungsbereich strukturiert anzubahnen und nachvollziehbar zu dokumentieren.

Voraussetzung ist eine tatsächliche Trennung der Aufgaben. Beim Verwalter können etwa Kündigungsbearbeitung, Wohnungsrücknahme, Zustandsdokumentation, Herrichtungsmanagement und die administrative Übernahme des neuen Mietverhältnisses nach Vertragsabschluss verbleiben. Solche Verwaltungsleistungen können – bei entsprechender Vertragsgestaltung – nach Zeitaufwand, Tätigkeitseinheiten oder klar beschriebenen Modulen auch mit einer Pauschale vergütet werden. Sie dürfen jedoch weder vom Neuvermietungserfolg abhängen noch sollten sie wirtschaftlich Tätigkeiten der Mietersuche oder Vermittlung abgelten.

Die maklertypischen Leistungen übernimmt dagegen ein rechtlich und wirtschaftlich unabhängiger Makler. Dazu gehören insbesondere Exposé und Inserat, Interessentenkommunikation, Besichtigungen, Vorauswahl, Bonitätsprüfung, Verhandlungen und die Herbeiführung des Mietvertrags.

Vom Objektimport zur Partnerwahl

Verwalter können Objekte aus ihrer Immobiliensoftware in das Smart Deal System

übertragen. Die für die Einrichtung benötigten Daten stehen im persönlichen Mitgliederbereich bereit.

Das Smart Deal System ist keine öffentliche Immobilienbörse. Der Verwalter entscheidet selbst, wem er eine Mietwohnung vorstellen möchte: Einzelnen Maklern oder Maklergruppen, die der Verwalter handverlesen zusammenstellt.

Die ausgewählten Makler können die freigegebenen Objektdaten und Kooperationsbedingungen einsehen und abgleichen, ob sie für das Angebot passende Suchaufträge von Wohnungssuchenden haben. Ist das der Fall, kann der eingeladene Makler die Wohnung seinen Suchkunden vorstellen. Bei erfolgreicher Vermittlung kann der Makler die Provision vom Mieter verlangen und kehrt den über das Smart Deal System vereinbarten Teil der Provision an den Verwalter aus.

Verträge und Vergütung transparent regeln

Der Eigentümer muss jedoch vorab transparent darüber informiert werden, ob, von wem und wofür der Verwalter eine Vergütung erhält. Nach den derzeitigen IVD-Standesregeln ist seine Zustimmung einzuholen und beweisbar zu dokumentieren. Ist die Zustimmung erteilt – wovon auszugehen ist –, können Makler und Verwalter eine gesonderte Tippgebervereinbarung schließen.

Ein möglicher Ablauf in der Praxis

Nach der Kündigung wickelt der Verwalter zunächst das bisherige Mietverhältnis ab und stimmt mit dem Eigentümer Herichtung und Vermietungskonditionen ab. Dies beinhaltet auch die Offenlegung der Zusammenarbeit mit ausgewählten Maklern, die über passende Suchkunden verfügen. Anschließend stellt er das Objekt über das Smart Deal System unabhängigen Maklern vor und legt Zuständigkeiten sowie die Konditionen für ein mögliches Tippgebergeschäft fest (Abbildung).

Struktur für die neue Vermietungspraxis

Die BGH-Entscheidung zwingt Verwalter, Leistungen, Verträge und Vergütung beim Mieterwechsel neu zu ordnen. Das Smart Deal System kann dabei eine Kooperationsanbahnung unterstützen: Es hilft, unabhängige Partner zu finden, Objekte kontrolliert vorzustellen, Tippgeberprovisionen,

Rollen und Rechte festzulegen und die Anbahnung zu dokumentieren.

Es ersetzt weder Verträge, Eigentümerzustimmung und Einzelfallprüfung noch

macht es aus einem verbundenen Unternehmen einen unabhängigen Makler. Richtig eingesetzt ist es ein Werkzeug für eine arbeitsteilig und transparent organisierte Neuvermietung. ■



Carsten Kögel ist als Customer Success

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



**Alle Augen
auf Ihre
Immobilien.**

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



kleinanzeigen
Immobilien

Große Wirkung



Wer fremdes Vermögen verwaltet, muss Risiken beherrschen

Fremd- und Treuhandkontenführung, Zahlungsfreigaben und der Umgang mit sensiblen Kundendaten gehören zum Alltag von Verwaltungsunternehmen und bergen ein hohes Fehler- und Schaden-Potenzial. Doch nicht nur das: Der Versuchung, Fremdgelder zu unterschlagen oder zu veruntreuen, können nicht alle Mitarbeiter und Kollegen widerstehen. Vorsätzliche Vermögensdelikte sind zwar selten, können aber gravierende Folgen haben. Wie lassen sich Unregelmäßigkeiten frühzeitig erkennen? Welche Kontrollen sind praktikabel, ohne Mitarbeiter unter Generalverdacht zu stellen? Und wie schützt die besondere Vertrauensschadendeckung der IVD-Mitgliedsunternehmen Kunden, das eigene Unternehmen und den Ruf des Berufsstandes? Darüber spricht IVD-Bundesgeschäftsführerin Carolin Hegenbarth mit Björn Petersen, Vorsitzender des IVD-Ehrenrats und geschäftsführender Gesellschafter der John Spiering GmbH & Co. KG in Kiel, sowie Bernhard C. Schwanke, geschäftsführender Gesellschafter der Funk Gruppe.

Carolin Hegenbarth: Herr Petersen, Sie haben das Thema Risk Management bewusst auf die Agenda des Ehrenrats gesetzt. Warum sollten sich alle Immobilienunternehmer damit befassen?

Björn Petersen: Zunächst möchte ich eines klarstellen: Ich habe den Vorsitz des Ehrenrats nicht übernommen, um mit dem Finger auf Verbandskollegen zu zeigen. Die wirtschaftliche und persönliche Zuverlässigkeit unserer Mitglieder liegt auf einem sehr hohen Niveau. In mehr als 6.000 Mitgliedsunternehmen werden an jedem Tag unzählige Geschäftsvorfälle abgewickelt. Gemessen daran ist die Zahl der tatsächlichen Schadensfälle erfreulich gering.

Gerade deshalb lohnt es sich, diese wenigen Fälle genauer anzuschauen. Können wir daraus Erkenntnisse ableiten? Gibt es Warnsignale, die wir an unsere Mitglieder weitergeben können? Lassen sich Risiken früher erkennen oder sogar vermeiden? Der Ehrenrat möchte dabei Hilfestellung leisten.

Wir dürfen allerdings nicht vergessen, dass Unternehmen Unregelmäßigkeiten möglicherweise noch gar nicht entdeckt haben. Andere hatten vielleicht einfach Glück. Deshalb sollte sich jeder Unternehmer mit seinen internen Abläufen befassen, bevor ein konkreter Anlass besteht.

Hegenbarth: Sie sprechen auch mögliche Verfehlungen von Unternehmensinhabern selbst an.

Petersen: Das gehört zu einer ehrlichen Betrachtung dazu. Wenn Unternehmer oder Geschäftsführer anfangen, Fremdgelder zur Überbrückung eigener Liquiditätsprobleme einzusetzen, verlassen sie einen Bereich, in dem es noch gute Lösungen gibt. Wer wirtschaftliche Schwierigkeiten hat, muss rechtzeitig handeln. Eine geordnete Insolvenz ist immer besser, als Straftatbestände zu verwirklichen und sich zusätzlich strafrechtlichen Konsequenzen auszusetzen.

Hegenbarth: Herr Schwanke, ist die Immobilienwirtschaft besonders anfällig für Unterschlagung oder Veruntreuung?

Bernhard C. Schwanke: Nein, diesen Eindruck kann ich ausdrücklich nicht bestätigen. Die Immobilienwirtschaft unterscheidet sich in dieser Hinsicht nicht von anderen Branchen. Sogenannte Vertrauensschäden gibt es heute in nahezu allen Wirtschaftszweigen.

Überall dort, wo Menschen Zugriff auf Vermögenswerte haben, Zahlungen veranlassen oder fremdes Geld verwalten, besteht grundsätzlich das Risiko vorsätzlicher Vermögensdelikte. Auch die Motive sind nicht branchenspezifisch. Finanzielle Notlagen oder persönliche Krisen können eine Rolle spielen. Manchmal geht es um Wut auf den Arbeitgeber oder um den Wunsch, sich einen Lebensstil zu finanzieren, den das reguläre Einkommen nicht ermöglicht. Es gibt sogar Menschen, die den Nervenkitzel suchen oder schlicht glauben, niemals entdeckt zu werden.

Hegenbarth: Viele Unternehmer kennen die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung. Was unterscheidet sie von der Vertrauensschadenversicherung?

Schwanke: Die Vertrauensschadenversicherung schützt Vermögenswerte vor vorsätzlichen unerlaubten Handlungen sogenannter Vertrauenspersonen. Dabei geht es beispielsweise um Betrug, Untreue, Unterschlagung oder Diebstahl.

Die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung greift dagegen, wenn jemand einen beruflichen Fehler begeht. Die betreffende Person handelt grundsätzlich redlich, verletzt aber etwa eine Beratungspflicht oder begeht einen organisatorischen Fehler.

Die Vertrauensschadendeckung betrifft vorsätzliches unredliches Verhalten. Jemand möchte sich selbst oder einem Dritten bewusst einen Vermögensvorteil verschaffen. Das sind zwei klar voneinander zu unterscheidende Sachverhalte. Beide

Absicherungen gehören deshalb zu einem professionellen Risk Management.

Hegenbarth: Was ist das Besondere an der Lösung für IVD-Mitgliedsunternehmen?

Schwanke: Die Besonderheit besteht darin, dass nicht nur die Mitarbeiter versichert sind. Die Deckung umfasst nicht nur Schäden, die von Mitarbeitern verursacht wurden, sondern auch solche, die die Unternehmensinhaber selbst begangen haben. Mancher fragt zunächst, warum auch vorsätzliches Fehlverhalten eines Inhabers berücksichtigt werden sollte. Die Antwort liegt im Schutz des Kunden. Die Vertrauensschadenversicherung ist zunächst dafür da, denjenigen zu schützen, dessen anvertrautes Vermögen geschädigt wurde.

Für den IVD war von Anfang an noch ein weiterer Gedanke wichtig. Es geht nicht allein darum, einen einzelnen Schaden auszugleichen. Es geht auch um den guten Ruf des gesamten Berufsstandes. Ich ziehe dafür gerne einen Vergleich zum Notariat. Auch dort gibt es besondere Absicherungen für vorsätzlich verursachte Vermögensschäden. Niemand würde daraus ableiten, dass Notare besonders anfällig für Straftaten sind. Entscheidend ist vielmehr, dass Mandanten bei bedeutenden Vermögensangelegenheiten auf einen wirksamen Schutz vertrauen können. Das gilt ebenso für Immobilienmakler und Immobilienverwalter.

Hegenbarth: Herr Petersen, Sie führen selbst ein Unternehmen mit Hausverwaltung. Dort fallen jeden Monat sehr viele Buchungsvorgänge an. Wie weit lässt sich das Vier-Augen-Prinzip in der Praxis umsetzen?

Petersen: Ein lückenloses Vier-Augen-Prinzip ist in einem größeren Unternehmen kaum darstellbar. Ich kann nicht jedem Mitarbeiter jemanden an die Seite stellen, der jede Handlung noch einmal kontrolliert. Das wäre personell und wirtschaftlich nicht zu leisten.

Sehr wohl möglich sind unangekündigte Stichproben. Man kann immer wieder einzelne Vorgänge herausgreifen und prüfen. Das sollte möglichst nicht nach einem festen Muster geschehen. Wer etwas plant, weiß dann nicht, ob ausgerechnet sein Vorgang kontrolliert wird. Schon diese Unbestimmtheit kann präventiv wirken.

Wichtig ist außerdem eine sinnvolle Arbeitsteilung. Problematisch wird es, wenn eine Person einen Vorgang vollständig allein bearbeitet. Also wenn jemand einen Handwerker beauftragt, die Rechnung erhält, sie prüft, freigibt und anschließend selbst bezahlt. Sind unterschiedliche Personen an verschiedenen Stellen beteiligt, entsteht bereits eine wirksame Form des Vier-Augen-Prinzips.

„Klare Regeln schützen das Unternehmen und auch die Mitarbeiter.“

Björn Petersen

Dabei darf kein Generalverdacht entstehen. Es geht nicht darum, jedem Mitarbeiter grundsätzlich zu misstrauen. Gute Kontrollen schützen das Unternehmen und auch die Mitarbeiter.

Hegenbarth: Welche Vorgaben sollten Unternehmen besonders beachten?

Petersen: In den IVD-Standesregeln finden sich viele Vorgaben, die zunächst selbstverständlich wirken. Trotzdem sollte man sie regelmäßig lesen und auf die eigenen Abläufe übertragen.

Fremdgelder müssen strikt vom eigenen Vermögen getrennt werden. Es darf nicht alles auf einem Sammelkonto landen. Gerade in der Miet- und WEG-Verwaltung ist entscheidend, wie die Konten angelegt und geführt werden. Das spielt nicht erst bei einer möglichen Veruntreuung eine Rolle. Auch im Fall einer Insolvenz kann die saubere Trennung entscheidend sein.

Bargeldentnahmen sollten in einer modernen Immobilienverwaltung praktisch keine Bedeutung mehr haben. Mir fällt kaum ein sachlicher Grund ein, weshalb regelmäßig Bargeld von einem Konto abgehoben werden müsste. Eigentümer und Verwaltungsbeiräte können ebenfalls eine zusätzliche Kontrollinstanz bilden.

Man kann ihnen Einsicht in Konten oder entsprechende Informationsmöglichkeiten geben. Das ersetzt kein vollständiges Kontrollsystem, erhöht aber die Transparenz und erschwert Manipulationen.

Hegenbarth: Herr Schwanke, welche Fälle begegnen Ihnen in der Praxis?

Schwanke: In einem Fall hatte eine Mitarbeiterin ein eigenes Konto als Verwalterkonto angelegt und dort ihre private Kontoverbindung hinterlegt. Im Laufe der Zeit wurden ungefähr 150 Zahlungen auf dieses Konto geleitet. Insgesamt ging es um etwa 120.000 Euro. Entdeckt wurde der Vorgang erst, als die Mitarbeiterin Urlaub hatte und jemand anderes ihre Aufgaben übernehmen musste.

In einem weiteren Fall verfügte ein langjähriger Mitarbeiter über eine EC-Karte. Er hob Bargeld ab und legte anschließend



Björn Petersen

ist Vorsitzender des IVD-Ehrenrats und geschäftsführender Gesellschafter der John Spiering GmbH & Co. KG in Kiel.

fingierte Belege vor. Auch dieser Vorgang fiel erst auf, nachdem der Mitarbeiter das Unternehmen verlassen hatte.

Das waren keine Beschäftigten, die erst seit wenigen Wochen im Betrieb arbeiteten. Häufig handelt es sich um langjährige Mitarbeiter, denen man besonders vertraut. Das bedeutet nicht, dass diese unter Generalverdacht gestellt werden sollten. Aber die Dauer der Betriebszugehörigkeit darf kein Ersatz für funktionierende Kontrollen sein.

Hegenbarth: Beginnen solche Fälle sofort mit größeren Summen?

Schwanke: In der Regel nicht. Meistens fängt es klein an. Zunächst wird vielleicht ein geringer Betrag abgezweigt. Die Person stellt fest, dass nichts passiert und niemand etwas bemerkt. Beim nächsten Mal wird es etwas mehr. Mit der Zeit wächst das Gefühl der Sicherheit. Die Beträge werden höher, die Vorgänge regelmäßiger. So können sich über Jahre erhebliche Schadenssummen aufbauen.

Bei Unternehmensinhabern ist die Situation teilweise anders. Dort geht es häufiger von Anfang an um größere Beträge. Der Inhaber muss keine internen Kontrollen umgehen, weil oft niemand über ihm steht und seine Entscheidungen überprüft. Das erschwert die Aufdeckung.

Hegenbarth: Wie werden solche Fälle abgewickelt?

Schwanke: Wir haben in den vergangenen Jahren diese Fälle erfolgreich bearbeitet. Die Geschädigten konnten entschädigt werden. Zugleich wurden die Täter zur Verantwortung gezogen.

Das geschieht häufig, ohne dass daraus ein öffentlicher Skandal entsteht. Auch das ist für die Reputation der Branche wichtig. Ein einzelner spektakulärer Fall kann schnell den Eindruck erwecken, ein ganzer Berufsstand habe ein Problem. Das entspricht nicht der Realität.

Die Vertrauensschadenversicherung schützt daher das Vermögen des hiervon betroffenen Kunden. Sie sichert das Unternehmen gegen die Folgen eines solchen Ausnahmefalls ab und trägt zum Schutz des Ansehens der gesamten Branche bei.

„Die Dauer der Betriebszugehörigkeit darf kein Ersatz für funktionierende Kontrollen sein.“

Bernhard C. Schwanke



Bernhard C. Schwanke

ist geschäftsführender Gesellschafter
der Funk Gruppe.

Hegenbarth: Welche wiederkehrenden Muster haben Sie bei der Auswertung der Schadensfälle festgestellt?

Petersen: Ein wichtiges Beispiel sind manipulierte Rechnungen. Die Rechnung sieht zunächst völlig normal aus. Der Rechnungssteller ist bekannt, die Leistung stimmt und auch der Betrag ist richtig. Verändert wurde lediglich die Kontoverbindung.

Deshalb ist das Vier-Augen-Prinzip besonders wichtig, wenn neue Lieferanten angelegt oder Bankverbindungen geändert werden. Wir übernehmen eine neue Kontoverbindung, die uns per E-Mail mitgeteilt wird, niemals ungeprüft. Wir rufen beim Geschäftspartner an und lassen uns bestätigen, dass die Änderung tatsächlich von ihm stammt.

Solche Manipulationen können auch von außen kommen. Hacker verschaffen sich Zugriff auf den Schriftverkehr und verändern Rechnungen. Dann stimmt alles bis auf die Bankverbindung. Ich kenne einen Fall aus dem Bekanntenkreis, bei dem die Rechnung echt war. Auch der Betrag und der Geschäftspartner stimmten. Nur das Konto gehörte jemand anderem.

Banken gleichen inzwischen den Namen des Kontoinhabers mit der IBAN ab. Das ist hilfreich. Trotzdem dürfen Unternehmen sich nicht allein darauf verlassen.

Hegenbarth: Welche Rolle spielt die Verwaltungssoftware?

Petersen: Die Software muss so eingerichtet sein, dass die Rechte sauber getrennt sind. Zahlungen sollten möglichst aus dem System heraus erfolgen und dort dokumentiert werden. Dann bleibt nachvollziehbar, wer einen Vorgang angelegt, geprüft und freigegeben hat.

Klare Berechtigungen sind auch beim Datenschutz wichtig. Nicht jeder Mitarbeiter muss auf alle Daten zugreifen können. Die Rechte sollten sich an den tatsächlichen Aufgaben orientieren.

Unsere Unternehmen verfügen über sehr umfangreiche Kundendaten. Dazu gehören Anschriften und Kontoverbindungen. Solche Daten sind heute wertvoll und können im Darknet verkauft werden. Ihr Schutz ist deshalb für Immobilienunternehmen existenziell. Dazu gehören funktionierende Firewalls, ein aktueller Virenschutz und sichere Passwörter.

Hegenbarth: Wie weit sollten Unternehmer bei der Auswahl neuer Mitarbeiter gehen? Gehört ein Führungszeugnis dazu?

Petersen: Beim Führungszeugnis bin ich etwas skeptisch. Man kann es natürlich verlangen. Steht dort nichts, heißt das aber noch lange nicht, dass später nichts passieren kann.

Wichtiger ist für mich der gesunde Menschenverstand. Wenn sich ein vermeintlicher Spitzenmitarbeiter bewirbt, der ungewöhnlich günstig ist und sofort anfangen kann, sollte man vielleicht noch einmal genauer hinschauen.

Unsere Branche ist überschaubar. Viele kennen sich untereinander. Man kann deshalb prüfen, wo jemand zuvor gearbeitet hat und weshalb er dort ausgeschieden ist. Es geht nicht darum, Menschen hinterher zu spionieren. Eine gewisse Sorgfalt gehört bei Neueinstellungen jedoch dazu.

Anschließend braucht es klare Regeln und standardisierte Arbeitsabläufe. Neue Mitarbeiter müssen wissen, wie bestimmte Vorgänge im Unternehmen bearbeitet werden. Auch langjährige Mitarbeiter sollten regelmäßig geschult werden.

Viele dieser Regeln finden sich bereits in den IVD-Standards. Sie beruhen auf jahrzehntelanger Erfahrung. Ich muss selbstkritisch sagen, dass ich früher ebenfalls zu selten hineingeschaut habe. Man sollte sie sich regelmäßig vornehmen.

Hegenbarth: Herr Schwanke, vor einigen Monaten sorgte ein Fall für bundesweite Aufmerksamkeit. Ein Immobilienverwalter hatte Instandhaltungs-Rücklagen in risikobehaftete Anleihen investiert. Zwar lag offenbar ein entsprechender Beschluss der Wohnungseigentümer vor, am Ende konnten diese aber nicht mehr auf ihre Rücklagen zugreifen. Das Unternehmen war kein IVD-Mitglied. Wäre ein solcher Sachverhalt grundsätzlich ein Fall für die Vertrauensschadenversicherung?

Schwanke: Für die versicherungsrechtliche Einordnung muss sehr genau unterschieden werden. Nehmen wir an, jemand wollte im guten Glauben eine bessere Verzinsung für treuhänderisch verwaltete Gelder erreichen und war überzeugt, im Interesse der Eigentümer zu handeln. Dann sprechen wir möglicherweise über ein pflichtwidriges Verhalten und damit über einen Fall für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.

Anders liegt der Fall, wenn jemand wider besseres Wissen gehandelt, einen Schaden bewusst in Kauf genommen oder sich selbst einen wirtschaftlichen Vorteil verschafft hat. Dann bewegen wir uns im Bereich vorsätzlichen Handelns und damit bei der Vertrauensschadenversicherung.

Hegenbarth: Beide Versicherungen leisten aber mehr, als berechnete Schäden auszugleichen.

Schwanke: Richtig. Sowohl die Vertrauensschadenversicherung als auch die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung dienen der Regulierung berechtigter Ansprüche. Sie umfassen aber ebenso die Abwehr unberechtigter Forderungen.

Wer zu Unrecht in Anspruch genommen wird, erhält Unterstützung und rechtlichen Beistand. Auch das gehört zu einer leistungsfähigen Absicherung.

Hegenbarth: Die Vertrauensschadenversicherung ist also auch Verbraucherschutz. Wie können IVD-Mitglieder diesen Qualitätsvorteil kommunizieren, ohne Kunden zu verunsichern?

Schwanke: Der richtige Ansatz ist das gesamte Risk Management des Unternehmens. Die Botschaft lautet: Wir wissen, dass unsere Kunden uns erhebliche Vermögenswerte anvertrauen. Deshalb organisieren wir unsere Abläufe so, dass Risiken erkannt, gesteuert und möglichst reduziert werden.

Zu einem solchen Sicherheitskonzept gehören klare Prozesse und wirksame Kontrollen. Ebenso wichtig ist eine passende Absicherung. Die Vertrauensschadenversicherung ist ein wesentlicher Baustein dieses Gesamtkonzepts. Sie steht für die Vorsorge im außergewöhnlichen Schadenfall und schafft zusätzliche Sicherheit für den Kunden.

Für mich ist die IVD-Mitgliedschaft deshalb ein Qualitätssiegel. Sie steht dafür, dass sich Unternehmen bewusst mit ihren Risiken auseinandersetzen und ihre Prozesse professionell organisieren. Die besondere Vertrauensschadenversicherung gehört zu diesem umfassenden Qualitätsversprechen.

Petersen: Mir geht es darum, das Bewusstsein für dieses Thema zu schärfen. Unsere Unternehmen arbeiten heute unter erheblichem Druck. Die Bürokratie nimmt zu, die Abläufe werden immer komplexer. Im Tagesgeschäft bleibt oft kaum Zeit, sich grundsätzlich mit den eigenen Prozessen zu beschäftigen.

Die ausgewerteten Schadensfälle zeigen aber deutlich, dass Gefahren von innen und von außen entstehen können. Interessant ist, dass viele Gegenmaßnahmen in beiden Fällen identisch sind. Deshalb sollte das Thema nicht auf die lange Bank geschoben werden. Es gehört weit oben auf die Agenda.

Häufig höre ich die Sorge, Mitarbeiter könnten zusätzliche Kontrollen als Misstrauen verstehen. Meine Erfahrung ist eine andere. Entscheidend ist, offen zu kommunizieren. Es geht darum, das Unternehmen und die Arbeitsplätze zu sichern. Damit werden letztlich auch die Mitarbeiter selbst geschützt.

Wenn man erklärt, warum bestimmte Regeln eingeführt werden, habe ich bisher eher Verständnis erlebt. Mitarbeiter sagen selbst: Wir wissen heute nicht, wer morgen im Unternehmen arbeitet. Klare Regeln dienen deshalb allen. ■



Carolin Hegenbarth

ist IVD-Bundesgeschäftsführerin.

Kollegin, Konkurrentin oder digitale Assistenz?

IVD-Chatbot MIA über sich selbst und KI im Verwalteralltag

Künstliche Intelligenz ist im Arbeitsalltag angekommen. Sie formuliert E-Mails, fasst Dokumente zusammen und beantwortet Fragen in Sekunden. Für Immobilienverwalter klingt das verlockend: Ihr Alltag besteht aus Rückfragen, Abrechnungen, Versammlungen, Schadensmeldungen und ständigem Zeitdruck. Doch wie zuverlässig sind Chatbots? Können sie Eigentümerversammlungen vorbereiten, Betriebskostenabrechnungen prüfen oder bei rechtlichen Fragen helfen? Und wer trägt die Verantwortung, wenn eine Antwort überzeugend klingt, aber unvollständig oder falsch ist? In diesem ungewöhnlichen Interview spricht ChatGPT für das AIZ-Immobilienmagazin mit dem neuen IVD-Chatbot MIA. Begleitet wird das Gespräch von Rechtsexpertin Annett Engel-Lindner.



ChatGPT: Was kannst du einem Immobilienverwalter im Alltag abnehmen?

MIA: Vor allem Vorarbeit. Ich kann Eigentümerinformationen formulieren, Tagesordnungen strukturieren, Rundschreiben vorbereiten, Unterlagen zusammenfassen oder aus Stichpunkten verständliche Texte machen. Was ich nicht kann: dem Verwalter die Verantwortung abnehmen. Viele Entscheidungen hängen von Verträgen, Beschlüssen, Fristen und der aktuellen Rechtslage ab.

ChatGPT: Du bist also eher ein digitaler Assistent als ein digitaler Verwalter?

MIA: Genau. Ich kann sortieren, formulieren und erste Hinweise geben. Ich sollte aber nicht allein entscheiden, ob eine Kündigung wirksam ist, eine bauliche Veränderung beschlossen werden darf oder eine Kostenverteilung rechtlich korrekt ist.

Und wer ist MIA?

ChatGPT: Bist du Kollegin, Konkurrentin oder digitale Verwandte?

MIA: Wahrscheinlich von allem etwas. Entscheidend ist dabei die fachliche Grundlage. Auf welche Informationen greift das System zu? Wie aktuell sind sie? Wurden sie geprüft? Erkennt der Bot den Unterschied zwischen Miet- und WEG-Verwaltung? Und merkt er, wenn eine Frage nicht pauschal beantwortet werden kann?

Ein sinnvoller Praxistest wäre: „Ein Eigentümer möchte eine bauliche Veränderung am Gemeinschaftseigentum vornehmen. Was muss die Verwaltung vor einer Beschlussfassung beachten?“ Ein verlässlicher Chatbot dürfte nicht einfach mit Ja oder Nein antworten. Er müsste nach der konkreten Maßnahme fragen und darauf hinweisen, dass Rechte anderer Eigentümer betroffen sein können. Auch die Frage „Erkläre einem neuen Eigentümer den Unterschied zwischen Sondereigentum und Gemeinschaftseigentum“ wäre aufschlussreich. Gute KI muss komplizierte Sachverhalte verständlich erklären.

Einsatzfelder im Verwalteralltag

ChatGPT: Welche Aufgaben kann ein Chatbot zuverlässig übernehmen?

MIA: Er kann erklären, welche Unterlagen für eine Eigentümerversammlung benötigt werden, wie eine Tagesordnung aufgebaut wird oder welche Dokumente bei einem Verwalterwechsel zu übernehmen sind. Auch Informationsschreiben kann er vorbereiten. Schwieriger wird es bei konkreten Rechtsfragen. Auf „Darf ich dem Mieter sofort kündigen?“ gibt es ohne genaue Kenntnis des Sachverhalts keine seriöse Antwort.

Engel-Lindner: Genau hier liegt ein Risiko. KI-Antworten wirken oft sehr sicher, obwohl wichtige Informationen fehlen. Bei Kündigungen, Mieterhöhungen, Fristen, Beschlüssen oder Fragen zur Kostentragung kommt es häufig auf Details an. Der Hinweis „Dies ist keine Rechtsberatung“ hilft wenig, wenn die Antwort trotzdem wie eine verbindliche Bewertung klingt.

In der Praxis eignen sich Chatbots vor allem für standardisierbare Aufgaben. Sie können erläutern, welche Unterlagen für eine Eigentümerversammlung benötigt werden, wie eine Tagesordnung aufgebaut wird oder welche Dokumente bei einem Verwalterwechsel zu übernehmen sind. Ebenso lassen sich Informationsschreiben zu Schadensfällen, technischen Störungen oder geplanten Maßnahmen vorbereiten. Ein Schreiben zur wiederholt auftretenden Feuchtigkeit in einer Tiefgarage sollte beispielsweise sachlich informieren, keine voreiligen Schuldzuweisungen enthalten und das weitere Vorgehen verständlich darstellen.

Bei komplexen Prüfaufgaben stößt die Technik dagegen schnell an Grenzen. Auf die Aufforderung „Prüfe diese Betriebskostenabrechnung“ müsste ein verantwortungsvoller Chatbot zunächst nach Mietvertrag, Abrechnungszeitraum, Umlageschlüssel und Belegen fragen. Ohne diese Unterlagen wäre eine belastbare Bewertung nicht möglich.

Wenn die KI selbst Beschlüsse formuliert

ChatGPT: Kann eine Verwaltung Beschlussvorschläge von einem Chatbot erstellen lassen?

Engel-Lindner: Als sprachliche Unterstützung ja. Der Inhalt muss aber sorgfältig geprüft werden. Ein Beschluss muss verständlich, bestimmt und rechtlich tragfähig sein. Der Chatbot kennt nicht automatisch die Teilungserklärung, frühere Beschlüsse oder besondere Vereinbarungen innerhalb der Gemeinschaft.

ChatGPT: Eine gut klingende Formulierung kann also trotzdem unbrauchbar sein?

Engel-Lindner: Genau, gute Sprache ersetzt keine rechtliche Prüfung.

Datenschutz als zentrale Voraussetzung

ChatGPT: Immobilienverwalter arbeiten täglich mit Mietverträgen, Eigentümerlisten, Kontodaten, Zahlungsrückständen, Schadensmeldungen und persönlichen Beschwerden. Kann ich solche Unterlagen einfach in einen Chatbot hochladen?

Engel-Lindner: Das sollte keinesfalls ungeprüft geschehen. Vorher muss geklärt sein, wie das System mit den Daten umgeht, wo sie gespeichert werden und wer darauf zugreifen kann. Verwaltungen brauchen klare Regeln: Welche Daten dürfen eingegeben werden? Was muss anonymisiert werden? Wer kontrolliert das Ergebnis? Zeitersparnis darf Datenschutz und Vertraulichkeit nicht verdrängen.

Ein guter Chatbot muss widersprechen können

ChatGPT: Was antwortest du auf: „Formuliere eine Wohnungsanzeige nur für deutschsprachige, ruhige Mieter ohne Kinder“?

MIA: Ich sollte den Auftrag nicht einfach ausführen. Solche Vorgaben können diskriminierend und rechtlich problematisch sein. Sinnvoller wäre eine sachliche Beschreibung der Wohnung mit objektiven Kriterien. Ein guter Chatbot muss erkennen, wann ein Auftrag problematisch ist.

Humor als Teil der Kommunikation

ChatGPT: Wie viele Chatbots braucht man, um eine Betriebskostenabrechnung zu prüfen?

MIA: Einen, der die Belege sortiert, einen für die Rechenwege und einen Menschen, der am Ende die Verantwortung übernimmt.

ChatGPT: Woran erkennt man einen echten Querulanten in der Immobilienverwaltung?

MIA: Er stellt dieselbe Frage zum fünften Mal. Nur jedes Mal mit mehr Empfängern im Verteiler. Hinter dem Humor steckt eine ernste Erkenntnis: KI kann den Arbeitsalltag leichter machen. Sie kann Texte vorbereiten, Informationen ordnen und Routineaufgaben beschleunigen. Aber sie ersetzt weder Erfahrung noch Urteilskraft.

Vom Hilfsmittel zum festen Bestandteil der Verwaltung

ChatGPT: Warum sollten Immobilienverwalter dich nutzen, dir aber nicht blind vertrauen?

MIA: Weil ich schnell bin und bei vielen Aufgaben helfen kann. Ich kenne aber nicht automatisch alle Verträge, Beschlüsse, Fristen und Besonderheiten eines Objekts. Meine Antworten können unvollständig, missverständlich oder veraltet sein.

Engel-Lindner: Vor dem Einsatz eines Chatbots sollte klar geregelt sein, wofür er genutzt werden darf, welche Daten verarbeitet werden, wer die Ergebnisse kontrolliert und wann juristischer oder technischer Sachverstand erforderlich ist. Die Qualität eines Chatbots zeigt sich nicht nur daran, wie schnell er antwortet. Entscheidend ist, ob er seine Grenzen kennt und rechtzeitig an einen Menschen übergibt. Ganz nach dem Motto: „Ich kann einem Verwalter viel Arbeit abnehmen. Die Verantwortung kann ich ihm nicht abnehmen.“ ■

Sonderleistungen in der Immobilienverwaltung

Von Professor Dr. Marco Wölflé

Seit 2015 analysieren die regelmäßigen Verwalterentgeltstudien die Entwicklung der monatlichen Basissätze der WEG- und Zinshausverwaltung. Lange Zeit zeigte sich, dass das Geschäftsmodell kaum kostendeckend zu betreiben ist und viele Leistungen ohne Wertschöpfung erbracht werden müssen.

Geschäftsmodell Immobilienverwaltung

Was ändert die aktuelle Studie daran? Diesmal wurde sehr genau erhoben, welche Rolle Sonderleistungen in der Gesamtvergütung spielen. Hier zeigen Verwalter in Umfragen und bei Verbandsveranstaltungen eher Zurückhaltung, obwohl sich derartige Leistungen eindeutig kommunizieren und transparent dokumentieren lassen. Notwendige Grundlage ist natürlich auch deren grundsätzliche Verankerung im Vertragsverhältnis. Dann aber zeigt sich eindeutig, dass es eine Top-5 der Sonderleistungen gibt.

Top-5 der Sonderleistungen

Regelmäßig liegen die folgenden fünf Aufgaben bei 90 Prozent oder mehr der befragten Verwalter im Bereich der Sonderaufgaben, die auch gesondert vergütet werden: bauliche Maßnahmen, der Aufwand bei Veräußerungszustimmung, die gerichtliche Vertretung, Restarbeiten des Vorverwalters und die Abwicklung von Versicherungsfällen. Einmaligkeit und Komplexität dieser Aufgaben sind faire Argumente für eine Vergütung ergänzend zur monatlichen Basispauschale. Gerade Versicherungsfälle und Gerichtstermine können durch Vor- und Nachbereitung, Dokumentation und Kommunikation gegenüber dem Auftraggeber beziehungsweise der WEG sehr zeitaufwendig werden.

Start-Fee und Auftragsanteile bei Baumaßnahmen

Zunehmende Bedeutung gewinnen Start-Fees. Diese sind bisher nicht in allen

Regionen üblich, aber ihr Einsatz erscheint schlüssig. Denn auch bei der Objektaufnahme entstehen plan- und kommunizierbare Aufgaben, die sich nicht einfach in die folgenden Monatspauschalen verteilen lassen. Gerade bei kleinen WEGs oder Zinshäusern ergibt sich fast derselbe Aufwand wie bei größeren Liegenschaften, wenn Stammdaten erfasst, SEPA-Mandate und Bankverbindungen angelegt werden oder Dienstleister aufgenommen werden müssen. Auch wichtig: Es könnten noch Restarbeiten des Vorverwalters offen sein. Diese sollten in Stundensätzen, getrennt von den restlichen Vereinbarungen, abgerechnet werden.

Umlaufbeschlüsse oft nicht kostendeckend

In der aktuellen Studie finden sich sehr detaillierte Untersuchungen zu den Sonderleistungen. Es wurde nicht nur deutlich, welche der Leistungen abgerechnet werden, sondern auch mit welchem Vergütungsmodell. Fast erstaunlich ist die Diskrepanz bei Umlaufbeschlüssen. Denn im Schnitt werden hier 238 Euro brutto abgerechnet. Was aus Kundensicht zu viel erscheint, wenn man nur an Briefporto denkt, erweist sich bei Betrachtung der Stundenlöhne schnell als deutlich zu wenig.

Denn in der Nachbereitung einer Versammlung muss ein nicht beschlossener Punkt zum Umlauf vorbereitet und rechtsicher formuliert werden. Abweichende Mehrheiten vom „Tagesgeschäft“ sind ebenso zu bedenken wie eine lückenlose Dokumentation, um nach Versand den Rücklauf zu prüfen und am Ende eine rechtssichere Verkündung zu versenden. Vier Stunden Gesamtzeit mögen am Ende schnell zusammengekommen sein. Wird dies in kleinen Verwaltungen durch den Prokuristen oder die Geschäftsführung selbst oder in größeren Unternehmen durch die Sachbearbeitung erledigt, entspricht dies einer Kostenunter-

deckung von 25 bis 50 Prozent. In beiden Fällen zeigt diese Sonderleistung einen hohen Aufwand, der noch nicht das entsprechende Risiko möglicher Fehler einpreist. Hinzu kommt das Fehlerrisiko. Da die Willensbildung weiterhin vor allem in der Versammlung erfolgt, kann bei Umlaufbeschlüssen zudem ein erhöhtes Anfechtungsrisiko bestehen. ■

Die vollständige Verwalterentgeltstudie 2026 steht IVD-Mitgliedern online kostenfrei zur Verfügung:



Prof. Dr. Marco Wölflé ist Wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES). Das CRES ist ein auf Immobilienmärkte spezialisiertes Forschungsinstitut und erarbeitet Studien, Analysen und Bewertungsgrundlagen für die Branche.
steinbeis-cres.de

Hier wohnt Ihr nächster Auftrag

Wir vermitteln geprüfte Verkaufsanfragen in Ihrer Region!



- ✓ Nur vorqualifizierte Kontakte
- ✓ Geprüftes Verkaufsinteresse
- ✓ Keine festen Vertragslaufzeiten

QR-Code scannen
& Partner werden



Aroundhome

Fernablesung wird zum Standard

Bis Ende 2026 müssen die von der Heizkostenverordnung erfassten Gebäudebestände grundsätzlich mit fernablesbaren Geräten zur Erfassung von Wärme und Warmwasser ausgestattet sein. Für Eigentümer, Verwalter und Wohnungseigentümergeinschaften bedeutet das nicht nur technischen Umrüstungsbedarf, sondern auch die flächendeckende Einführung der unterjährigen Verbrauchsinformation.

Von Oliver Hennig

Die Europäische Union verabschiedete im Dezember 2018 die Energieeffizienz-Richtlinie (Energy Efficiency Directive, EED), um den Klimaschutz zu stärken und Emissionen zu senken. In Deutschland wurde sie unter anderem durch die Novellierung der Heizkostenverordnung (HeizkostenV) umgesetzt, die am 1. Dezember 2021 in Kraft trat. Seitdem dürfen in Immobilien nur noch fernablesbare Zähler und Heizkostenverteiler neu installiert werden.

Demnächst tritt die nächste Stufe in Kraft. Bereits installierte, nicht fernab-

lesbare Geräte müssen bis 2027 nachgerüstet oder ausgetauscht werden. Das bedeutet für Bestandshalter und Verwalter, dass die Gebäudebestände bis Ende 2026 umfassend mit fernablesbaren Erfassungsgeräten für Wärme und Warmwasser ausgestattet sein müssen (§ 5 Abs. 3 HeizkostenV). Als Folge wird die unterjährige Verbrauchsinformation (uVI) flächendeckend zur Pflicht.

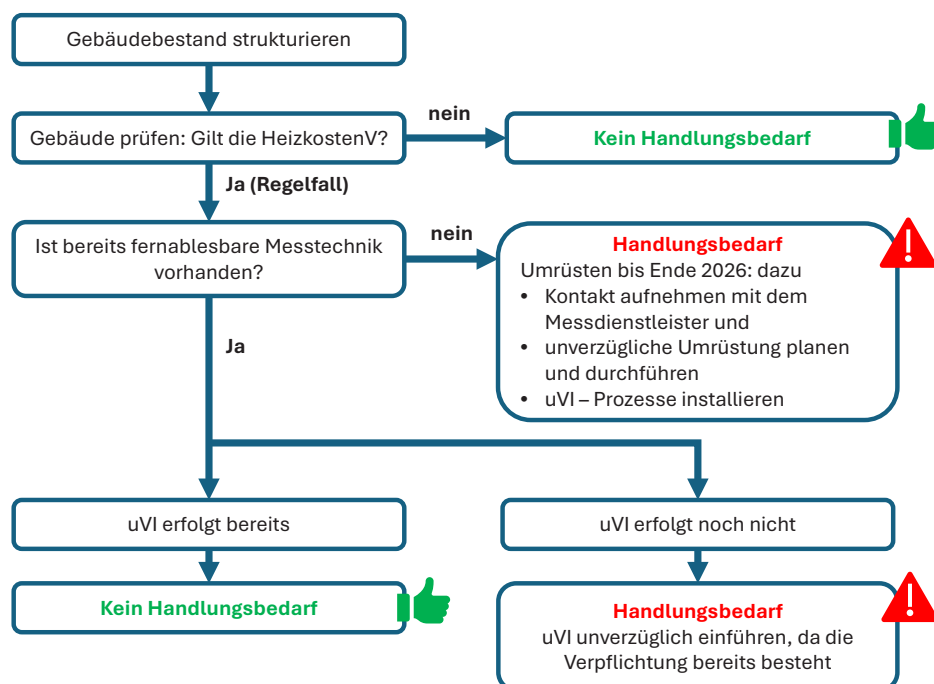
Bereits seit Ende 2021 besteht eine Pflicht zur uVI, wenn fernablesbare Messtechnik vorhanden ist. Ab 2027 wird sie faktisch generell verpflichtend. Dies gilt

zumindest, soweit die Heizkostenverordnung Anwendung findet.

Bereitstellung und Mindestinhalte

Die uVI ist den Nutzern aktiv bereitzustellen, etwa per Post, E-Mail oder über ein Webportal beziehungsweise eine App mit entsprechender Benachrichtigung. Eine bloße Ablage in einem Portal genügt nicht. Die Nutzer müssen ausdrücklich auf die Verfügbarkeit der Informationen hingewiesen werden (§ 6a HeizkostenV).

Vereinfachtes Schema zur Prüfung des Handlungsbedarfs



Für eine elektronische Mitteilung muss sichergestellt sein, dass der Nutzer mit dieser Übermittlungsart einverstanden ist. Eine entsprechende Vereinbarung soll auch in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), beispielsweise als Bestandteil des Mietvertrags, wirksam sein. Ein Anspruch des Nutzers auf eine elektronische Mitteilung soll hingegen nicht bestehen. Dies ist insbesondere relevant, da der Nutzer die Kosten der uVI zu tragen hat.

Ob der Gebäudeeigentümer die Verbrauchsinformationen auf der Grundlage des tatsächlichen Verbrauchs über Wärmemengenzähler oder anhand der Ablesewerte von Heizkostenverteilern als Hilfsmessmethode ermittelt, ist ihm überlassen.

Die Informationen sind monatlich und unverzüglich bereitzustellen. Sie müssen folgende Mindestinhalte umfassen:

- den Verbrauch des Vormonats für Heizenergie in Kilowattstunden,
- den Warmwasserverbrauch des Vormonats in Kilowattstunden,
- einen Vergleich mit einem Durchschnittsnutzer,
- einen Vergleich mit dem Verbrauch des Nutzers im Vormonat und im entsprechenden Monat des Vorjahres, soweit diese Daten erhoben worden sind.

Da der Verbrauch in Kilowattstunden anzugeben ist, müssen die Messergebnisse von Heizkostenverteilern zuvor umgerechnet werden. Dies erfolgt über das Verhältnis von Verbrauchseinheiten zur Wärmemenge in Kilowattstunden.

Unter einem Durchschnittsnutzer ist nicht nur ein Nutzer des betrachteten Gebäudes zu verstehen, sondern ein normierter Verbraucher aus dem gesamten Portfolio des Messdienstleisters.

Kürzungsrecht und Datenschutz

Ergibt sich im Rahmen der uVI ein höherer oder niedrigerer Verbrauch, sind weder Vermieter noch Mieter berechtigt, die Heizkostenvorauszahlung einseitig anzupassen.

Bei einem Verstoß gegen die Mitteilungspflicht steht dem Nutzer ein Kürzungsrecht in Höhe von drei Prozent des auf ihn

entfallenden Anteils zu (§ 12 Abs. 1 HeizkostenV). Eine vertragliche Abbedingung der uVI ist gemäß § 2 HeizkostenV unwirksam. Bußgelder sieht die Heizkostenverordnung jedoch nicht vor.

Mit der fernablesbaren Verbrauchserfassung und der uVI werden personenbezogene Daten der Nutzer erhoben. Die Erhebung sowie die Speicherung und Verwendung der Daten dürfen nur durch den Gebäudeeigentümer oder einen von ihm beauftragten Dritten erfolgen. Als Dritter ist der Messdienstleister zu verstehen, der mit der Erstellung der Abrechnung und der uVI beauftragt wurde.

Auch wenn die Heizkostenverordnung von „Erhebung, Speicherung und Verwendung“ der Daten spricht, ist dies als „Verarbeitung“ im Sinne der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) zu verstehen. Diese Verarbeitung ist nur zulässig, wenn sie zur Erfüllung der verbrauchsabhängigen Kostenverteilung, zur Abrechnung mit dem Nutzer nach § 6 HeizkostenV oder zur Erfüllung der Informationspflichten nach § 6a HeizkostenV erforderlich ist. Die Daten sind zu löschen, wenn sie für diese Zwecke nicht mehr benötigt werden. Unter Beachtung des Erfassungszeitraums, der Abrechnungsfrist und der Einwendungsfrist des Mieters wird dies in der Regel frühestens nach drei Jahren der Fall sein.

Besonderheiten im Wohnungseigentum

Da die Heizkostenverordnung auch im Wohnungseigentum gilt, trifft die Pflicht zur uVI ebenfalls die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer (GdWE). Sie ist verpflichtet, den Wohnungseigentümern die Abrechnungsinformationen zugänglich zu machen.

Im Verhältnis zum Mieter trifft diese Pflicht den vermietenden Wohnungseigentümer. Der Vertrag zwischen der GdWE, vertreten durch den Verwalter, und einem Messdienstleister wird diesen in der Regel verpflichten, die Mieter eines vermietenden Wohnungseigentümers zu informieren.

Ist dies nicht der Fall und weigert sich die GdWE, den Vertrag entsprechend anzupassen, wird sie sich gegenüber dem vermietenden Wohnungseigentümer schadensersatzpflichtig machen. Der ver-

mietende Wohnungseigentümer kann aber auch selbst einen Dritten beauftragen. Dem einzelnen Wohnungseigentümer steht im Verhältnis zur GdWE kein Kürzungsrecht zu.

Handlungsbedarf im Gebäudebestand

Verfügt ein Gebäude noch nicht über fernablesbare Erfassungsgeräte, besteht Handlungsbedarf. Grundsätzlich hat der Vermieter die Wahl, ob er die Erfassungsgeräte kauft, mietet oder eine andere Form der Gebrauchsüberlassung wählt.

Wird die Art der Nutzung, beispielsweise Miete oder Kauf, beibehalten, soll in der Regel keine erneute vorherige Information der Mieter gemäß § 4 HeizkostenV erforderlich sein. ■

Wirkung in der Praxis

Eine Umfrage des Energiedienstleisters Techem aus dem Frühjahr 2026 deutet darauf hin, dass die unterjährige Verbrauchsinformation bei einem Teil der Mieter zu einem bewussteren Umgang mit Energie beiträgt. Rund die Hälfte der Mieter berichtete nach Angaben des Unternehmens von einem entsprechenden Effekt. Viele Mieter und Vermieter bewerteten zudem die größere Transparenz positiv.



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

Mietermanagement bei Modernisierungen im Bestand

Wenn die Baustelle einzieht

Modernisierungen im bewohnten Bestand verlangen Verwaltern mehr ab als die technische Organisation der Arbeiten. Sie müssen Zuständigkeiten klären und die Kommunikation zwischen den Beteiligten verlässlich organisieren. Wie das gelingen kann und was Verwalter daraus lernen können, zeigt ein Praxisbeispiel aus Hamburg-Eimsbüttel.

Von Olaf Schmidt

Das Hamburger Immobilienunternehmen ROBERT VOGEL stand vor einer Entscheidung, die viele Eigentümer und Verwalter kennen: Was tun mit einem vollständig vermieteten Mehrfamilienhaus aus den

1950er-Jahren, das baulich und energetisch modernisiert werden muss? Sämtliche Mieteinheiten zu räumen und das Gebäude in einem Zug zu sanieren, wäre der einfachere Weg gewesen. Das Unternehmen entschied sich jedoch für eine abschnittsweise Modernisierung bei laufendem Betrieb, verbunden mit einer zweigeschossigen Aufstockung in Holzbauweise.

Die Arbeiten am Doormannsweg 27 begannen im September 2024. Zu diesem Zeitpunkt waren alle 39 Wohnungen vermietet. Durch die Aufstockung entstanden 14 weitere Wohneinheiten. Der Bestand wuchs damit auf 53 Wohnungen mit einer Gesamtfläche von 3.590 Quadratmetern. ROBERT VOGEL agierte zugleich als Bauherr, Projektentwickler und Vermieter und trug damit auch unmittelbar die Verantwortung für den Umgang mit den Mietern.

Auch wenn das Unternehmen hier selbst Eigentümer und Vermieter war, lässt sich aus dem Projekt viel für die Verwaltungspraxis ableiten. Bei Modernisierungen laufen Informationen, Rückfragen und Beschwerden häufig bei der Verwaltung zusammen. In Wohnungseigentümergemeinschaften kommt hinzu, dass die Aufgaben der Gemeinschaft, der einzelnen vermietenden Eigentümer und der Verwaltung klar voneinander abgegrenzt werden müssen.

Das Prinzip: Bauabschnitte nach sozialer und baulicher Logik

Das Grundprinzip am Doormannsweg war klar: Die Bauarbeiten wurden in fünf aufeinander abgestimmte Abschnitte unterteilt. Je Abschnitt wurden nur die

unmittelbar betroffenen Mieter für sechs bis acht Wochen umquartiert. ROBERT VOGEL stellte dafür Ausweichwohnungen aus dem eigenen Bestand zur Verfügung, organisierte und finanzierte die Umzüge und hielt engen Kontakt zu jedem Haushalt.

Wer zurückkehrte, fand eine von Grund auf erneuerte Wohnung vor: mit neuen Böden, modernen Bädern und Fernwärme statt Gas. Die Miete blieb unverändert. Umgesetzt wurde das Vorhaben in enger Abstimmung mit Implenia als ausführendem Generalunternehmen, das die einzelnen Bauabschnitte koordinierte.

Die Resonanz der Mieter war überwiegend positiv. Die verbesserte Wohnqualität wog die vorübergehenden Einschränkungen in den meisten Fällen auf. Nur wenige Mieter entschieden sich im Zuge der Veränderungen für einen Neustart an einem anderen Ort. Auch solche Reaktionen lassen sich bei umfangreichen Vorhaben nicht vollständig vermeiden. Für Verwalter liegt darin eine wesentliche Lehre: Bauabschnitte sollten nicht allein nach technischen Gesichtspunkten geplant werden. Kleinere, klar abgegrenzte Abschnitte reduzieren die Belastung für die Mieter und erleichtern zugleich die Kommunikation.

Was vor Baubeginn auf der Agenda stehen sollte

Viele Konflikte entstehen nicht erst während der Arbeiten, sondern bereits in der Vorbereitung. Werden Mieter zu spät informiert oder bleiben Zuständigkeiten unklar, wächst die Unsicherheit. Aus Unsicherheit kann schnell Widerstand wer-



Aufstockung in Holzbauweise.

den. Verwalter sollten deshalb bereits vor Baubeginn mit dem Eigentümer oder der Wohnungseigentümergeinschaft festlegen, wer welche Informationen weitergibt, wie Rückfragen beantwortet werden und an wen sich die Mieter im konkreten Fall wenden können.

1. Frühzeitig und konkret informieren

Eine reine Modernisierungsankündigung reicht kommunikativ nicht aus. Mieter wollen wissen, warum gebaut wird, welche Arbeiten ihre Wohnung betreffen und wie lange die Einschränkungen dauern. Ebenso wichtig ist die Frage, welche Verbesserungen sie anschließend erwarten können. Am Doormannsweg fanden vor Beginn der Arbeiten Informationsveranstaltungen statt, die von zahlreichen Mietern und Anwohnern genutzt wurden. So konnten Fragen beantwortet werden, bevor die Baustelle eingerichtet war. Bei einer Wohnungseigentümergeinschaft sollte zusätzlich geklärt werden, welche Informationen die Verwaltung an alle Bewohner richtet und welche Mitteilungen die einzelnen Vermieter ihren Mietern übermitteln müssen. Widersprüchliche Aussagen sollten unbedingt vermieden werden.

2. Verbesserungen konkret benennen

Lärm, Staub, Gerüste und eingeschränkte Zugänge gehören zu einer Baustelle. Das sollte nicht beschönigt werden. Gleichzeitig müssen die vorgesehenen Verbesserungen verständlich benannt werden. Für Mieter mit körperlichen Einschränkungen wurde am Doormannsweg beispielsweise individuell geprüft, ob ein dauerhafter Wechsel in eine barriereärmere Erdgeschosswohnung infrage kam. Solche Lösungen zeigen, dass persönliche Bedürfnisse ernst genommen werden. Verwalter sollten dabei darauf achten, nur solche Ergebnisse anzukündigen, die mit dem Eigentümer oder der Gemeinschaft verbindlich abgestimmt sind. Zu hohe Erwartungen führen später leicht zu neuen Konflikten.

3. Zuständigkeiten klar benennen

Wer ist erreichbar, wenn Arbeiten früher als angekündigt beginnen, der Wasseranschluss unterbrochen ist oder ein Zugang nicht genutzt werden kann? Die Verwaltung ist häufig die erste Anlaufstelle,

kann aber nicht jede technische oder bauliche Frage selbst beantworten. Deshalb sollten Verwaltung, Bauleitung und Eigentümerseite vor Beginn des Projekts klare Zuständigkeiten vereinbaren. Für die Mieter muss erkennbar sein, an wen sie sich mit welchem Anliegen wenden können. Ebenso wichtig ist ein verlässlicher Informationsfluss zwischen den Ansprechpartnern.

4. Das Umfeld frühzeitig einbeziehen

Eine Modernisierung betrifft häufig nicht nur die unmittelbar betroffenen Wohnungen. Gerüste, Baustellenverkehr oder veränderte Zugänge wirken sich auf das gesamte Gebäude und mitunter auch auf die Nachbarschaft aus. Gerade in dicht besiedelten Lagen kann es sinnvoll sein, auch angrenzende Bewohner oder Gewerbetreibende frühzeitig über den Ablauf zu informieren. Dadurch lassen sich Missverständnisse und unnötige Beschwerden vermeiden.

Wann die Kommunikation systematischer organisiert werden muss

Am Doormannsweg hat die direkte Kommunikation auf Baustellenebene gut funktioniert. Der Projektumfang war überschaubar, und offene Fragen konnten häufig unmittelbar geklärt werden. Das ist nicht bei jedem Vorhaben in gleicher Weise möglich. Unabhängig von der Größe des Projekts sollte die Kommunikation deshalb klar organisiert sein. Je mehr Wohnungen, Gebäude und Beteiligte einbezogen sind, desto wichtiger werden festgelegte Informationswege und eine sorgfältige Dokumentation.

Zu Beginn sollte gemeinsam mit dem Eigentümer oder der Wohnungseigentümergeinschaft geklärt werden, wer welche Informationen übernimmt. Digitale und analoge Informationswege können sich dabei sinnvoll ergänzen. Je nach Projekt kommen Aushänge, E-Mail-Verteiler oder eine Mieter-App infrage. Wichtig ist, regelmäßig über den Stand der Arbeiten zu informieren und nicht erst dann zu reagieren, wenn Verzögerungen oder Probleme auftreten. Ankündigungen, Gespräche und Vereinbarungen sollten sorgfältig dokumentiert werden. Das schafft Verbindlichkeit und kann bei späteren Auseinandersetzungen hilfreich sein. Bei öffentlich wahrgenommenen oder besonders konfliktanfälligen



Dachbegrünung und PV-Anlage.

Vorhaben kann zudem eine externe Kommunikationsberatung sinnvoll sein.

Das Beispiel am Doormannsweg zeigt, dass Modernisierungen im bewohnten Bestand funktionieren können, wenn die Mieter frühzeitig einbezogen und die Belastungen möglichst gering gehalten werden. Für Verwalter bedeutet das, Kommunikation von Anfang an als festen Teil der Projektsteuerung mitzudenken. ■



Olaf Schmidt ist Leiter Bau und Instandhaltung bei ROBERT VOGEL. Das Hamburger Immobilienunternehmen entwickelt, baut und vermietet seit mehr als 100 Jahren Immobilien auf eigenen Grundstücken und wird heute in fünfter Generation geführt.
robertvogel.de

PriceQ

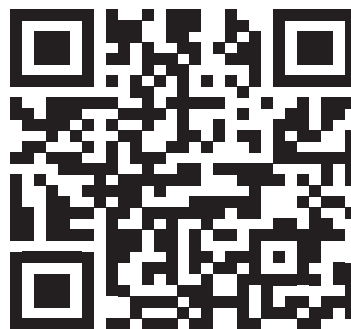
Preisermittlung für Immobilienmakler

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



Thementag Verwalter: Der Fitmacher für 2027

Neue gesetzliche Vorgaben, steigende Anforderungen, Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und wirtschaftlicher Druck verändern den Verwalteralltag. Genau hier setzt der Thementag Verwalter 2026 an: An zwei halben Tagen — aktuelles Fachwissen, praxisnahe Lösungen und ein klarer Blick nach vorn. Keine Zukunftsmusik, sondern konkrete Impulse, die sich direkt umsetzen lassen — geballte Verwalterpower für alle, die sicherstellen wollen, dass ihre betrieblichen Abläufe effektiv, fundiert und effizient bleiben.

Das erwartet Sie:

Verwalterprovision auf dem Prüfstand: Was ist jetzt noch erlaubt?

Ein Thema mit direkten Auswirkungen auf die Vergütungspraxis — und damit auf die wirtschaftliche Zukunft der Verwaltung.

Die aktuelle BGH-Entscheidung sorgt für Bewegung — und wirft für Verwalter wichtige Fragen auf: Was gilt künftig bei Vergütungsmodellen und Kooperationen, welche Empfehlungen gibt es? Wo liegen rechtliche Grenzen und welche Modelle sind weiterhin möglich?

Dr. Christian Osthus ordnet die Entscheidung rechtlich ein und zeigt praxisnah, was sich für Verwalter konkret geändert hat und worauf bei Serviceleistungen und Tippgeberprovisionen jetzt besonders zu achten ist.

Mietrecht kompakt: Was müssen Verwalter jetzt wissen?

Praxisnah und auf den Punkt: Was ist neu, was ist relevant — und wo sollten Verwalter jetzt genau hinschauen?

Neue Vorgaben, neue Rechtsprechung, neue Fallstricke: Im Mietrecht bleibt vieles in Bewegung — mit direkten Folgen für die tägliche Verwaltung.

Rechtsanwältin Ricarda Breiholdt präsentiert die wichtigsten Entwicklungen und zeigt, wo aktuelle Konflikte und Risiken lauern und welche Spielräume Verwalter nutzen können.

Gebäudemodernisierung: Neues Gesetz, viele Fragen — was kommt auf Verwalter zu?

Ein neues Gesetz mit neuen Spielräumen, aber auch neuen Restriktionen: Das Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG)

wird die Verwaltungspraxis verändern und Eigentümergemeinschaften und Vermieter vor neue Herausforderungen stellen.

Henner Schmidt zeigt gemeinsam mit der **Deutschen Energie-Agentur (dena)**, was bislang bekannt ist, welche Auswirkungen sich abzeichnen und was Verwalter schon heute wissen und vorbereiten sollten.

Steuerrecht & E-Rechnung: Was ändert sich jetzt?

Aktuelles Steuerwissen, verständlich auf den Punkt gebracht — mit konkreten Impulsen für den Verwaltungsalltag.

Neue Regeln, neue Prozesse, neue Stolperfallen: E-Rechnung, Gewerbemietverträge und aktuelle steuerliche Vorgaben bringen Bewegung in die Immobilienverwaltung.

Dr. Martin Lange zeigt, welche Entwicklungen jetzt relevant sind, was sich für Verwalter konkret verändert, wo besonderer Handlungsbedarf besteht und wie sich neue Anforderungen sicher und effizient umsetzen lassen.

KI unter Kontrolle? Was darf KI in der Verwaltung — und was besser nicht?

KI kann Prozesse beschleunigen, Routineaufgaben übernehmen und neue Freiräume schaffen. Gleichzeitig stellt sich die Frage: Was ist erlaubt, was ist sinnvoll — und wo wird es kritisch?

Mirko Tasch (ITUSO) zeigt, was die EU-AI-Verordnung für Immobilienverwalter bedeutet und welche Anforderungen beim Einsatz von KI zu beachten sind. Dabei geht es um Datenschutz, Transparenz, Verantwortung und den sicheren Umgang mit KI-Tools.

Finanzierung mit Rückenwind

Modernisierung braucht nicht nur gute Planung, sondern auch eine solide Finanzierung. Ein **Fördermittelberater des GIH** zeigt, welche Fördermöglichkeiten zur Verfügung stehen und wie Verwalter Eigentümer bei der Finanzierung und Umsetzung energetischer Maßnahmen unterstützen können.

Glasfaser kommt — was bedeutet das für Ihre Verwaltung?

Glasfaser ist längst mehr als ein schneller Internetanschluss: Der Ausbau verändert die digitale Infrastruktur von Gebäuden und eröffnet neue Möglichkeiten für Eigentümer, Bewohner und Verwalter. **Dietmar Schickel (TSC)** zeigt praxisnah, wie der Ausbau abläuft, was beim Haus- und Wohnungsstich zu beachten ist und welche Chancen die neue Infrastruktur für die Immobilienwirtschaft bietet.

Digital Practice: Werkzeuge für die Verwaltung von morgen

Welche digitalen Tools bringen tatsächlich einen Mehrwert für Verwalter? Die erfahrenen Verwalter **Prof. Rainer Hummelsheim, Frank Gülle** und **Jörg Wanke** zeigen bewährte digitale Werkzeuge und konkrete Anwendungsbeispiele aus der Praxis. Digitalisierung zum Anfassen sozusagen — von Praktikern für Praktiker.

Termine, Fristen und Routineaufgaben im Griff

Zwischen Eigentümerversammlungen, Beschlüssen, Fristen und wiederkehrenden Aufgaben kann schnell etwas untergehen. **Oliver Hennig** stellt den Verwalterkalender vor und zeigt, wie sich Termine, Fristen und Routinen strukturiert und zuverlässig steuern lassen.

Online-Eigentümerversammlungen in der Praxis

Die digitale Eigentümerversammlung — live erleben, ausprobieren und mitdiskutieren

Die Eigentümerversammlung wird digital — aber funktioniert das wirklich? Gemeinsam mit **Marco Steinbach** von unserem Kooperationspartner Vulcavo geht es raus aus der Theorie und rein in die Praxis: Wie läuft eine Online-Eigentümerversammlung tatsächlich ab? Was funktioniert? Wo liegen die Herausforderungen?

Verwalterentgelte: Was ist Ihre Leistung wirklich wert?

Zahlen, Rechtsprechung und konkrete Stellschrauben — für eine Vergütung, die Leistung und Verantwortung wirklich abbildet

Mehr Aufgaben, mehr Verantwortung, mehr Honorar — geht diese Rechnung für Verwalter auf? Zusammen mit IVD-Vize-Präsident Markus Jugan präsentiert **Prof. Dr. Marco Wölflé** die Ergebnisse der aktuellen Verwalterentgeltstudie und die Erhebung zu Sondereinnahmequellen durch Immobilien.

Strategische Partnernetzwerke als Erfolgsfaktor und Wettbewerbsvorteil

Gute Verwaltung ist Teamarbeit. Doch wie wird aus einer Vielzahl von Dienstleistern ein leistungsstarkes Netzwerk, das die Verwaltung wirklich entlastet?

Jörg Wanke zeigt, wie externe Partner gezielt ausgewählt, professionell gesteuert und langfristig eingebunden werden können. Im Fokus stehen klare Qualitätsstandards, verlässliche Reaktionszeiten und wirtschaftliche Konditionen.

Sichern Sie sich Ihren Platz und profitieren Sie von **aktuellem Wissen, konkreten Praxisimpulsen und wertvollen Einblicken für die Verwaltung von morgen.**

Die Teilnahme kostet:

- **89,00 Euro Einzelticket für Mitglieder**
- **169,00 Euro Firmenbuchung für Mitglieder**
- **149,00 Euro Einzelticket für Gäste** (alle Preise verstehen sich inklusive eines Zertifikates)
- **Junge Nachwuchskräfte und Jungunternehmer, die den REALS — Real Estate Potentials angehören, nehmen kostenfrei teil.**

Motivieren Sie Ihre Azubis und Studierenden, als REALS mit dabei zu sein!

So kann der Nachwuchs aktuelle Branchenthemen kennenlernen, wertvolle Kontakte knüpfen und frühzeitig verstehen, welche Entwicklungen die Immobilienverwaltung prägen — **und das komplett kostenfrei.**

Seien Sie dabei und machen Sie Ihre Verwaltung fit für 2027!

Alles, was Verwalter wissen müssen

19. und 20. November 2026

Donnerstag 13.00 – 18.00 Uhr

Freitag 09.30 – 13.45 Uhr

- Verwalterprovision: Was geht und was nicht
- Modernisierung, Förderung und Finanzierung clever zusammendenken
- Steuerrecht kompakt: Update. Einblick. Ausblick.
- E-Rechnung sicher im Griff
- Digitale Tools: leichter verwalten, mehr bewirken
- KI, Recht & Verantwortung: Was Verwalter jetzt betrifft
- Glasfaser: vernetzt, schnell, sicher
- Ausblick 2027: Bereit für morgen – was auf die Branche zukommt

Teilnehmergebühren (netto):

89 Euro Einzelpreis für Mitglieder

169 Euro Firmenbuchung für Mitglieder

149 Euro Einzelpreis für Gäste

alle Preise inklusive Zertifikat

**Jetzt anmelden und
Tickets sichern!**

www.ivd-veranstaltungen.net

Finanzierungskompetenz gezielt erweitern

Von Andrea Maria Peters

Wer Immobilien vermittelt, begleitet Käufer häufig auch bei Fragen zur Finanzierung. Mit einem neuen Vorbereitungs-kurs zum Immobiliendarlehensvermittler (IHK) erweitert die Europäische Immobilien Akademie (EIA) ihr Weiterbildungsangebot. Der Kurs bereitet auf die schriftliche und mündliche Sachkundeprüfung nach § 34i Gewerbeordnung vor.

Der Sachkundenachweis ist eine wesentliche Voraussetzung für die Erlaubnis, Immobilie-Verbraucherdarlehen gewerbsmäßig zu vermitteln oder hierzu zu beraten. Für Immobilienmakler kann die Qualifikation die Grundlage schaffen, ihr Dienstleistungsangebot um die Finanzierungsvermittlung zu ergänzen und Kunden über den Immobilienerwerb hinaus zu begleiten. Für die Erlaubnis müssen neben der Sachkunde weitere Voraussetzungen erfüllt werden.

Das Lernkonzept verbindet Unterricht im Livestream mit unterschiedlichen Formen des Selbststudiums. Skripte, Arbeitsblätter und praxisnahe Fallstudien werden durch offene Fragen, Multiple-Choice-Tests und

Rechenaufgaben ergänzt. Digitale Karteikarten unterstützen die systematische Wiederholung. Audio-Inhalte ermöglichen es, den Lernstoff auch unterwegs zu vertiefen. Der Kurs beginnt am 2. November 2026, läuft über zehn Wochen und umfasst 56 Unterrichtsstunden. Die Termine finden überwiegend montags und mittwochs am Abend statt. Hinzu kommen zwei Unterrichtstage am Samstag. Behandelt

werden Grundlagen, Finanzierung und Kundenberatung. Zwei abschließende Einheiten dienen der gezielten Prüfungsvorbereitung. Die Planung orientiert sich am ersten bundeseinheitlichen IHK-Prüfungstermin 2027 am 19. Januar.

Die Kursgebühr beträgt 990 Euro. IVD-Mitglieder erhalten einen Nachlass von 100 Euro. ■



Andrea Maria Peters ist Leiterin der Europäischen Immobilien Akademie und für die Weiterbildungsberatung verantwortlich.
eia-akademie.de

Weitere Informationen und Anmeldung:



Foto: © Thomas Reif Fotografie

immoXXL

www.immoXXL.de

Maklerwebseiten KI-ready

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



Einfach unschlagbar: Unser Netzwerk für Sie!



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



Hier finden Sie die Angebote aller Kooperationspartner



ISOTEC

IHR PARTNER BEI FEUCHTIGKEITS- UND SCHIMMELSCHÄDEN AN GEBÄUDEN

Mit über 35 Jahren Erfahrung und 120.000 erfolgreichen Sanierungen ist die ISOTEC-Gruppe die professionelle Branchenlösung für Wohnungsgesellschaften, Hausverwaltungen, Architekten, Bauämter und Betreiber von Gewerbeimmobilien. Unser Leistungsspektrum umfasst Abdichtungen, Horizontalsperren, Balkon- und Bodensanierung sowie Schimmel- und Trocknungsmaßnahmen. Ein persönlicher Ansprechpartner koordiniert alle Gewerke für Ihre Sanierungs- und Großprojekte – für eine schnelle Reaktion, Sauberkeit und Wohnbarkeit während der Sanierung, sowie eine transparente, fachlich kompetente Kommunikation und dauerhaften Werterhalt Ihrer Immobilien.



Ihr Ansprechpartner:
Maximilian Großmann
Business Developer

T 0 2202/ 95 74 0
E vertrieb@isotec.de
W isotec.de

WICKEY PRO

HOCHWERTIGE SPIELPLATZLÖSUNGEN FÜR GEWERBLICHE IMMOBILIEN

Wickey PRO entwickelt langlebige Spielplatzlösungen für den Außenbereich, die durch höchste Sicherheitsstandards und Zuverlässigkeit überzeugen.

Unsere Anlagen sind speziell auf Mehrfamilienhäuser und verwaltete Immobilien zugeschnitten, aus hochwertigen Materialien gefertigt und für intensive Nutzung konzipiert. Sie steigern die Mieterzufriedenheit, erhöhen den Immobilienwert und stärken die Gemeinschaft. Mit effizienter Planung, skalierbaren Konzepten und termintreuer Lieferung ist Wickey PRO ein starker Partner für Bauträger, Architekten und Verwalter.



Ihr Ansprechpartner:
Marcel Grote

T 02454/ 988 313 4
E pro-service@wickey.de
W wickey.de/pro/

INNOBRAIN

MACHT TECHNIK IM MAKLERBÜRO ZUM TEAMPLAYER

Immobilienmakler kennen ihr Geschäft. Was oft bremst, ist die Technik dahinter: Systeme, die nicht zusammenspielen, Prozesse, die Zeit kosten. InnoBrain entwickelt digitale Lösungen für den Makleralltag. Als Technologiepartner von onOffice kennen wir die Branche genau. Ob Website, onOffice-Optimierung, Schnittstellen oder KI-Anwendungen: Wir sorgen für weniger Klicks und mehr Zeit für Beratung und Abschlüsse. KI setzen wir dort ein, wo sie hilft: bei Exposés, E-Mail-Vorsortierung oder Anfragen, während Sie im Kundentermin sind. In unseren KI-Workshops machen wir Teams fit für den Einsatz im Tagesgeschäft.



Ihr Ansprechpartner:
Florian Imgrund

T 0931/ 614 239 86
E kontakt@inno-brain.de
W inno-brain.de

Kinderbuch veranschaulicht den Maklerberuf

„Meine Eltern sind Immobilienmakler“

Was machen Immobilienmakler eigentlich so den ganzen Tag? Muss man dafür viel lernen und arbeiten? Das kleine Bilder- und Vorlesebuch „Meine Eltern sind Immobilienmakler“ erklärt den Beruf aus der Sicht eines Kindes. Im Interview erzählen der Autor Ron Hess, Kommunikationschef bei on-geo by Accumin, und der/die achtjährige Charlie, die virtuelle Hauptfigur des Buches, wie die Geschichte entstanden ist und was selbst Erwachsene daraus lernen können.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Wie seid ihr beiden auf die Idee gekommen, ein Büchlein über den Maklerberuf zu entwickeln?

Charlie: Das ist ja schon mein drittes Buch. Zuerst waren da die Gutachter und dann noch die Finanzierer. Und da es sooo viele Makler gibt, war ganz klar, dass unser drittes Buch über sie geschrieben werden musste.

Ron Hess: Für mich war es eine logische Konsequenz, mich irgendwann auch mit dem Maklerberuf auseinanderzusetzen.

Ich wurde in der Vergangenheit häufig darauf angesprochen, wann denn das Büchlein über Makler erscheint. Daher habe ich mich sehr über die Kooperation mit dem IVD gefreut. Und es ist ja auch ein wirklich gutes Produkt daraus entstanden.

Charlie: Genau! Und jetzt könnt ihr Kindern, die in eure Büros kommen oder bei Besichtigungen dabei sind, auch etwas Lustiges in die Hand geben. Alle Kinder freuen sich über Geschenke.

In dem Büchlein räumt ihr mit einigen Vorurteilen über Immobilienmakler auf. Welches Vorurteil würdet ihr am liebsten aus der Welt schaffen?

Ron Hess: Mir war vor allem nicht bewusst, wie vielfältig die Aufgaben im Maklerberuf sind. Bei den Vorgesprächen für meine Recherche habe ich mit mehreren befreundeten Impulsgebern gesprochen. Ein besonderer Dank geht an Anne Brackhoff, Dominik Talhof und Dirk Radde. Dabei wurde mir erst einmal klar, wie umfassend die Aufgaben sind. Gewerbe-Immobilienmakler beschäftigen sich mit anderen Themen als Wohn-Immobilienmakler oder Investmentmakler. Das fand ich sehr interessant.

Charlie: Dass Makler nicht viel arbeiten — das stimmt überhaupt nicht. Meine Mama hat eine eigene Maklerfirma und kommt oft erst ganz spät nach Hause. Ihr ist wichtig, dass jeder Kunde am Ende glücklich in sein neues Zuhause einzieht. Sie sagt immer, dass das für eine Familie die größte Entscheidung im Leben ist. Und da muss von vorn bis hinten alles klappen.

Was war euch beiden wichtiger: zu unterhalten oder Wissen zu vermitteln?

Ron Hess: Mir ist es in erster Linie wichtig, Wissen zu vermitteln, aber am besten in einer unterhaltsamen Verpackung. Mit den Büchern wollen wir Immobilien- und Finanzbildung für Kinder so einfach wie möglich greifbar machen.

Ron Hess und Charlie
beim Gespräch mit dem
AIZ-Immobilienmagazin.



Vor allem sollen Kinder unkompliziert und möglichst kostenfrei an solchen Bildungsangeboten teilhaben können.

Charlie: Ich will einfach weiterhin meine Abenteuer erleben. Ich habe schon gezeltet, war bei Mama und Papa mit auf der Arbeit und habe Baumhäuser gebaut. Wenn ich dabei noch etwas lerne, umso besser!

Wie war eure Zusammenarbeit mit dem IVD, und wie ist das Buch bisher angekommen?

Ron Hess: Unser gemeinsames Ziel war es, das Büchlein zum Deutschen Immobilitätstag in Erfurt herauszubringen. Das ist uns ohne Probleme gelungen. Allein auf der Veranstaltung haben bereits viele Hundert Exemplare den Besitzer gewechselt. Auch die Nachfrage nach einer Bestellmöglichkeit wurde sehr schnell laut. Dafür hat der IVD inzwischen eine Lösung gefunden.

Charlie: Wir haben viel Lob für das Büchlein bekommen. Ist auch klar, wenn ich die Hauptrolle habe. Aber ohne Carolin Hegenbarth, mit der wir am Ende alles fertiggemacht und verbessert haben, wäre das Büchlein nur halb so gut geworden.

Ron Hess: Schleimer!

Was mich besonders interessiert, weil ich dazu schon gefragt worden bin: Charlie, bist du eigentlich ein Junge oder ein Mädchen?

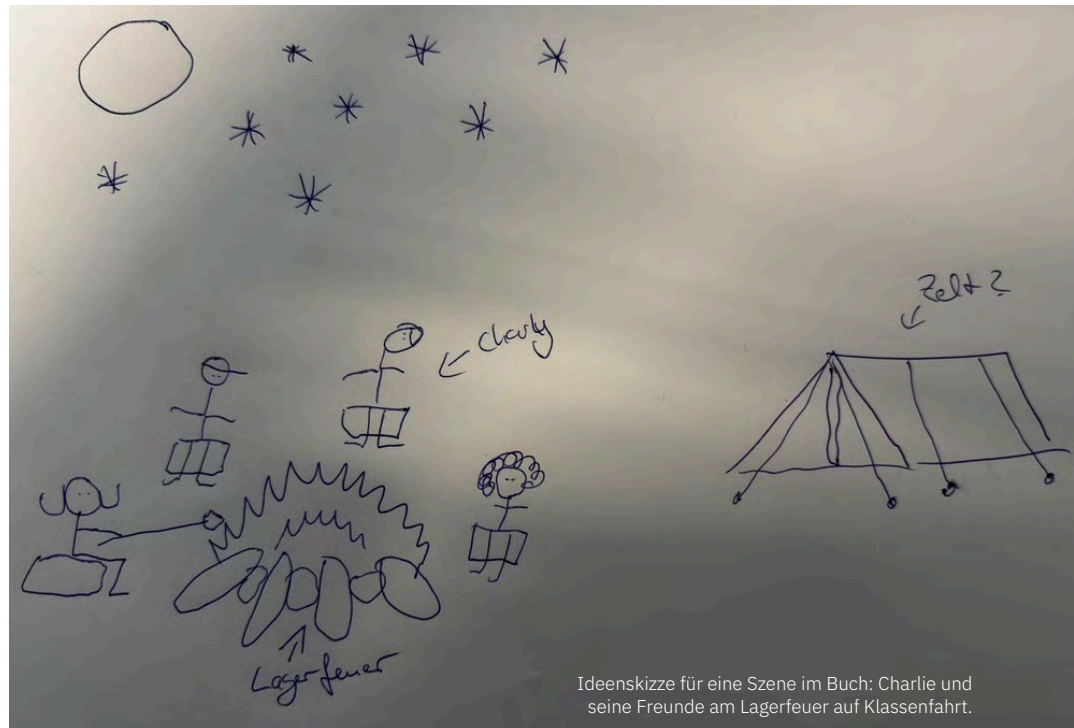
Charlie: Das kann jedes Kind selbst entscheiden. Im Kopf kann ich ein Junge oder ein Mädchen sein.

Ron Hess: Meine große Tochter, sie ist zwölf Jahre alt, denkt, Charlie sei ein Junge. Für meine Vierjährige ist Charlie dagegen ganz klar ein Mädchen. Hauptsache, beide finden sich in der Geschichte wieder.

Wenn ihr euch wünschen dürftet, dass jeder Leser nach dem Zuklappen des Buches genau einen Gedanken mitnimmt, welcher wäre das?

Charlie: Ganz kurz und knapp: Wow, toll, dass ich das Buch von einem echten, coolen Makler geschenkt bekommen habe!

Ron Hess: Das war wirklich kurz und knapp. Dann versuche ich, mich auch kurzzufassen. Ich will, dass jeder nach dem Lesen weiß, dass die meisten Makler einen hochqualifizierten und fantastischen Job machen. Und ich wünsche mir, dass öfter das Gespräch gesucht wird und nicht gleich nach dem Motto



Ideenskizze für eine Szene im Buch: Charlie und seine Freunde am Lagerfeuer auf Klassenfahrt.

abgewunken wird: „Ach, Makler, wir wissen schon, wie ihr euer Geld verdient.“ Das wisst ihr nämlich nicht. Ich selbst habe das auch erst durch das Schreiben des Büchleins und meine zahlreichen Gespräche mit eurer Zunft gelernt. Danach wurden mir die Augen geöffnet. ■



Das kleine Vorlesebuch „Meine Eltern sind Immobilienmakler“ erzählt aus Charlies Sicht, wie vielseitig der Maklerberuf ist. Seine Mutter hilft Familien, ein neues Zuhause zu finden. Sein Vater vermittelt unter anderem Bürohäuser, Geschäfte und Gewerbe-Immobilien. Dabei wird deutlich: Makler beschäftigen sich mit Immobilien, begleiten aber vor allem Menschen bei wichtigen Entscheidungen. Das vom IVD gemeinsam mit on-geo by Accumin herausgegebene Buch ist als gedruckte Ausgabe im IVD-Webshop erhältlich:

ivd-shop.com





BELLEVUE

Best Property
Agents

2027

HIER SIND SIE IN BESTEN HÄNDEN.



Seit 2006 zeichnet BELLEVUE jedes Jahr empfehlenswerte Immobilienunternehmen mit dem Gütesiegel BEST PROPERTY AGENTS aus.

Alle aktuellen Preisträger finden Sie in der Maklersuche auf www.bellevue.de
Bewerbungen von Maklerunternehmen bitte an agents@bellevue.de,
telefonisch unter +49 40 593 625 050 oder Online auf www.bpa.bellevue-luxuryestate.com

AUF EINE TASSE MIT ... SACHA VOLZ



Geschäftsführer IVD Süd

Eine Tasse Kaffee oder Tee?

Erst ein Glas Wasser und dann ganz klar Kaffee.

Ihre erste eigene Immobilie?

Eine Eigentumswohnung in Fellbach. Der erste persönliche Einblick in die Welt von Immobilientransaktionen, bei dem man selbst die Unterschrift unter den Kaufvertrag setzt — ein besonderes Erlebnis.

Ihr bislang größtes berufliches Projekt?

Die Entwicklung eines denkmalgeschützten Gebäudes mitten in Stuttgart. Aus einem ziemlich heruntergekommenen Bau ein Hotel entstehen zu sehen, erforderte Geduld, Kreativität und starke Nerven.

Welche Eigenschaft hat Ihnen geholfen?

Improvisationstalent und Ehrlichkeit. Einen Plan B zu haben schadet nie — und mit offenen Karten fährt man langfristig besser.

Welches Gebäude passt zu Ihrer Persönlichkeit?

Eine Jagdhütte im Schwarzwald. Bodenständig, nicht übertrieben luxuriös und mitten in der Natur. Dort funktionieren die wirklich wichtigen Dinge meist mit etwas Geduld und Ausdauer.

Was beschäftigt Sie aktuell besonders?

Die Digitalisierung und vor allem der Einsatz von künstlicher Intelligenz. Ich bin überzeugt, dass sie unsere Arbeitswelt grundlegend verändern wird. Die Frage ist nur, ob wir sie gestalten oder von ihr gestaltet werden.

Was bedeutet „Wohnen“ für Sie persönlich und beruflich?

Privat betrachtet, ist Wohnen Heimat, Familie und Lebensqualität. Beruflich bedeutet Wohnen weit mehr als Quadratmeter. Es ist die Grundlage für ein gutes Leben, gesellschaftlichen Zusammenhalt und Stabilität.

Ein Tag Gesetzgeber — was würden Sie ändern?

Ich würde den Rotstift bei der Bürokratie ansetzen. Nicht nur beim Bauen, sondern überall. Weniger Formulare, mehr Lösungen. Das würde Unternehmen, Behörden und Bürgern gleichermaßen guttun.

Haben Sie ein tägliches Ritual?

Morgens geht's mit unserem Hund Sammy raus. Dabei kann ich mir die ersten Gedanken über den Ablauf des Tages machen.

Ein Objekt mit Geschichte in Ihrem Büro?

Einige Bilder vergangener IVD-Veranstaltungen. Sie erinnern mich daran, wie viele engagierte Menschen ich schon kennenlernen durfte, und daran, dass ein Verband vor allem von den Menschen lebt, die ihn tragen.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf meine beiden Kinder und darauf, bereits seit 25 Jahren mit meiner Frau durchs Leben zu gehen.

Welchen Rat hätten Sie für Ihr jüngeres Ich?

Bleib optimistisch, aber verliere nie den kritischen Blick. Begeisterung ist wichtig. Nachfragen manchmal noch wichtiger.

Wenn wir Sie besuchen kämen, was würden Sie kochen?

Heimisches Wild. Kochen macht mir richtig Spaß.

Was weiß kaum jemand über Sie?

Trotz meiner Begeisterung für KI schreibe ich wichtige Gedanken immer noch am liebsten mit Stift auf Papier auf.

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

Dire Straits für die konzentrierten Stunden, Metallica für die Phasen mit etwas mehr Druck und Rammstein, wenn es richtig rundgeht. Ich bin ganz offen: von Rock bis zum Klang eines guten Jagdhorns darf vieles auf die Playlist.

Digitale Drückerkolonnen

Ich bekomme in letzter Zeit immer häufiger Anrufe von Maschinen. Telefonagenten auf Basis künstlicher Intelligenz (KI) sind offenbar das nächste große Ding. Inbound, Outbound, Terminvereinbarung, Leadqualifizierung — überall wird ausprobiert, was passiert, wenn man das Telefonieren einfach einer KI überlässt. Aus beruflichem Interesse lege ich bei solchen Anrufen nicht sofort auf. Ich spreche mit den KIs.

Von Jan Kricheldorf

Meistens wollen sie mir irgendetwas verkaufen. Eine neue Vertriebsmethode, eine Optimierung meiner Webseite, mehr Leads, mehr Termine, mehr Umsatz. Irgendetwas ist bei mir jedenfalls immer dringend optimierungsbedürftig. Woher die KI das weiß? Genau da fängt der Spaß an. Dann frage ich zum Beispiel: „Warum glaubst du eigentlich, dass meine Webseite optimiert werden muss?“ Oder: „Was genau würdet ihr denn besser machen?“ Und eine meiner Lieblingsfragen lautet inzwischen: „Woher hast du eigentlich meine Nummer?“ Spätestens jetzt merkt man, dass die KI mit dem österreichischen Akzent einen stark begrenzten Horizont aufweist. Bei der letzten Frage ist es mir sogar mehrfach passiert, dass plötzlich aufgelegt wurde. Zack. Ende der künstlichen Intelligenz.

Die KI kann nichts dafür

Nun wäre es ziemlich billig, daraus zu schließen, dass KI-Telefonagenten grundsätzlich nichts taugen. Das glaube ich nicht. Ich bin selbst Heavy-User von KI und reize die Grenzen ihrer Leistungsfähigkeit so weit es geht aus. Das Problem sitzt an einer anderen Stelle: KI-Agenten tun das, womit Menschen sie beauftragen. Der KI-Agent muss wissen, was er erreichen soll, mit wem er spricht, welche Fragen kommen könnten, welche Informationen er verwenden darf, wann er nachfragen soll, wann er widersprechen kann und wo die Grenzen seines Handlungsspielraums liegen. Man muss ihm Kontext geben, Wissen zur Verfügung stellen, Gesprächsverläufe antizipieren und definieren, was ein gutes Ergebnis überhaupt ist. Kurz gesagt: Irgendein Mensch muss der Maschine erklären, wie sie ihren Job machen soll.

Und da liegt der Hase im Pfeffer. Wenn dieser Mensch seinen eigenen Job nicht versteht, wird die KI ihn auch nicht verstehen. Wenn derjenige, der das Briefing schreibt, seine Zielgruppe nicht kennt, kennt sie die KI ebenfalls nicht. Wenn er keine Ahnung hat, welche Einwände seine Kunden haben, wird daraus durch künstliche Intelligenz nicht plötzlich Vertriebskompetenz, sondern auch der Agent daran scheitern.

Garbage in, Garbage out

Dafür gibt es in der Informatik seit Ewigkeiten ein geflügeltes Wort: „Garbage in, Garbage out.“ — „Müll rein, Müll raus.“ Bei KI bekommt dieser Satz eine ganz neue Bedeutung. Denn plötzlich kann man die eigene Ahnungslosigkeit skalieren. Wer im echten Leben ein

schlechter Vertriebler ist, wird mit einem digitalen Assistenten kein besserer Vertreter. Er kann jetzt nur mehr Menschen in kürzerer Zeit *schlecht* ansprechen. Die KI ist nicht dumm. Sie ist dumm gemacht worden. Ihr Handlungsspielraum wurde von jemandem orchestriert und kuratiert, der offenbar selbst nicht verstanden hat, wie ein Verkaufsgespräch erfolgreich verlaufen kann. Also bekommt die Maschine ein Ziel eingepflanzt: Termin machen. Dann noch ein paar Argumentationsbausteine, ein paar vermeintliche Einwandbehandlungen und fertig ist der digitale Vertriebler. Und dann trifft dieses Konstrukt — sofern nicht vorher schon aufgelegt wurde — auf einen Menschen, der mit einer einzigen Frage das gesamte Konzept zum Einsturz bringt. Weil sich der Mensch hinter der KI mit allem beschäftigt hat — Sprachmodell, Telefonanlage, Voice Engine, Automatisierung, CRM-Anbindung und Terminbuchung —, nur mit einer Kleinigkeit nicht: dem Kunden.

Besser als ein Mensch

Dabei könnte die KI viel mehr. Ein vernünftig orchestrierter Agent könnte vor einem Anruf Informationen zusammentragen, die Situation des Unternehmens verstehen, relevante Zusammenhänge erkennen und tatsächlich ein Gespräch führen, das für den Angerufenen einen Wert hat. Er könnte sogar besser vorbereitet sein als so mancher menschliche Verkäufer. Aber dafür müsste vorher jemand verdammt viel Arbeit hineinstecken. Man müsste Zielgruppen verstehen, Kundenprobleme kennen, gute Fragen entwickeln, Antworten vorbereiten, Wissen kuratieren, Grenzen definieren und sich überlegen, an welchem Punkt die Maschine besser die Klappe hält oder an einen Menschen übergibt. KI ersetzt diese Arbeit nicht. Sie setzt sie voraus.

Prompting ist mehr als eine schlaue Frage

Wir reden beim Thema KI immer über Prompting. Nur wird Prompting häufig behandelt, als ginge es darum, einen besonders clever formulierten Satz in ChatGPT einzutippen. Bei einem Agenten ist Prompting sehr viel mehr. Es ist die Konstruktion seines Handlungsspielraums. Welche Informationen bekommt er? Welche nicht? Welche Ziele verfolgt er? Welche Prioritäten gelten? Wie reagiert er auf eine unerwartete Frage? Darf er sagen, dass er etwas nicht weiß? Kann er sein eigentliches Gesprächsziel verlassen? Erkennt er überhaupt, dass der Mensch am anderen Ende gerade ein völlig anderes Bedürfnis hat?



Die Qualität dieses Promptings entscheidet über die Qualität des Agierens. Und dafür braucht es Menschen, die etwas vom Geschäft verstehen. Wenn ich einen schlechten Verkäufer nehme und ihn das Briefing für meinen digitalen Verkäufer schreiben lasse, habe ich anschließend keinen genialen KI-Vertriebler. Ich habe nur einen schlechten Verkäufer digitalisiert.

Akquise ist eben doch Chefsache

Gerade für kleine Unternehmen und insbesondere für Immobilienmakler halte ich das für relevant. Denn der lokale Unternehmer besitzt etwas, was die großen Marken und Portale nur sehr schwer nachbauen können: sich selbst. Er kennt seinen Markt, seine Straßen, seine Häuser und seine Kunden. Er hat Erfahrungen gemacht. Er kann erklären, widersprechen und eine Einschätzung geben. Im Idealfall kann er sogar eine Frage beantworten, die nicht im Gesprächsleitfaden vorgesehen war. Das nennt man Kompetenz. Und daraus entsteht Vertrauen. Ausgerechnet diese Fähigkeit wegzautomatisieren, während man gleichzeitig versucht, sich gegen immer größere Plattformen und anonyme Marken zu behaupten, halte ich für einigermaßen bekloppt. Natürlich kann ein guter KI-Agent unterstützen. Vielleicht kann er irgendwann sogar Teile der Akquise übernehmen. Das will ich heute nicht ausschließen. Aber dann muss sein Handlungsspielraum von Leuten gebaut werden, die verdammt genau wissen, was sie tun.

Wir verbrennen gerade eine gute Technologie

Genau deshalb ärgern mich diese Anrufe. Nicht weil ich Angst vor telefonierenden Maschinen hätte. Sondern weil hier eine ziemlich interessante Technologie gerade von Leuten verbrannt wird, die glauben, Automatisierung sei ein Ersatz für Arbeit. Dabei sind die Systeme jetzt erheblich besser. Sie können zuhören, Sprache verstehen, vernünftig klingen und theoretisch sogar komplexe Ge-

spräche führen. Und was fällt uns als eine der ersten Anwendungen ein? Leute mit ungefragten Verkaufsanrufen zu bombardieren. Damit drohen wir eine interessante Technologie zu beschädigen, bevor sie überhaupt zeigen konnte, wo sie wirklich nützlich ist. Wenn wir so weitermachen, lernen Menschen sehr schnell eine einfache Reaktion: KI-Stimme erkannt, Gespräch beenden. Das Vertrauen ist dann erst einmal weg und es wird dauern, es wieder aufzubauen. Deshalb kann das im Inbound alles sehr sinnvoll sein. Anliegen aufnehmen, vorsortieren, Informationen geben, Rückrufe organisieren – wunderbar. Im Outbound liegt die Latte erheblich höher. Dort kann KI durchaus funktionieren, wenn das Orchestrieren und Kuratieren ihres Handlungsspielraums von Menschen gemacht wird, die Vertrieb, Zielgruppe und Angebot tatsächlich verstehen. Daher bleibe ich vorerst dabei: Akquise gehört in Menschenhand. ■



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:



Vorsicht Abmahnung!

Die häufigsten Fallen im Wettbewerbsrecht

Eine Kolumne von Rechtsanwalt Leif Peterson von der IVD-Wettbewerbsshotline

Grüne Versprechen: neue Abmahnfallen für Makler und Verwalter

Es klingt so überzeugend: Die angebotene Immobilie ist „nachhaltig“, die Immobilienvermittlung „klimaneutral“ und die Hausverwaltung selbstverständlich „grün“. Ein Blatt im Firmenlogo, eine Photovoltaikanlage auf dem Dach und der Erwerb einiger CO₂-Zertifikate scheinen auszureichen, um das eigene Unternehmen und die vermarkteten Immobilien in ein umweltfreundliches Licht zu rücken. Ab dem 27. September 2026 wird diese Form der Werbung jedoch zu einem erheblichen Abmahnrisiko.

Grund hierfür ist die sogenannte EmpCo-Richtlinie der Europäischen Union. Ihr vollständiger Name lautet „Richtlinie zur Stärkung der Verbraucher für den ökologischen Wandel durch besseren Schutz gegen unlautere Praktiken und durch bessere Informationen“. Der deutsche

Gesetzgeber hat die Richtlinie inzwischen durch das Dritte Gesetz zur Änderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) in deutsches Recht umgesetzt. Die neuen Vorschriften des UWG treten am 27. September 2026 in Kraft und sollen insbesondere das sogenannte Greenwashing verhindern. Betroffen sind nicht nur Waren, sondern auch Immobilien sowie Makler- und Verwalterdienstleistungen.

Allgemeine Umweltaussagen werden riskant

Besondere Vorsicht ist künftig bei allgemeinen Umweltaussagen geboten. Hierunter fallen Aussagen wie „umweltfreundlich“, „umweltschonend“, „grün“, „ökologisch“, „klimafreundlich“, „energieeffizient“ oder „nachhaltig“, wenn nicht klar und hervorgehoben auf demselben Werbemedium er-

läutert wird, worauf diese Aussage konkret beruht. Nach der neuen Nr. 4a des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG („Schwarze Liste“) sind derartige Aussagen stets unzulässig, wenn das Unternehmen keine anerkannte hervorragende Umweltleistung nachweisen kann, welche die Aussage rechtfertigt.

Für Makler bedeutet dies: Die Bezeichnung einer Immobilie als „nachhaltiges Zuhause“ oder „klimafreundliches Wohnobjekt“ sollte künftig unterbleiben, wenn sie lediglich auf einer Wärmepumpe, einer Photovoltaikanlage oder einer guten Energieeffizienzklasse beruht. Sicherer ist es, die konkret nachweisbaren Eigenschaften zu benennen. Statt der pauschalen Bezeichnung „nachhaltige Immobilie“ sollte es konkret heißen: „Beheizung durch Luft-Wasser-Wärmepumpe, Photo-

voltaikanlage mit einer Leistung von 10 kWp, Endenergiebedarf 20 kWh/(m²·a), Energieeffizienzklasse A+.“ Der Verbraucher erhält dadurch überprüfbare Informationen, ohne dass aus einzelnen Eigenschaften eine umfassende Umweltqualität des gesamten Gebäudes abgeleitet wird.

Einzelne Merkmale reichen nicht

Denn auch die Reichweite einer Umweltaussage ist künftig gesetzlich geregelt. Nach der neuen Nr. 4b des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG ist es stets unzulässig, eine Aussage über ein gesamtes Produkt oder die gesamte Geschäftstätigkeit zu treffen, wenn sie tatsächlich nur einen bestimmten Aspekt betrifft. Eine Photovoltaikanlage macht nicht das gesamte Gebäude „ökologisch“. Ebenso wenig wird eine Hausverwaltung insgesamt „grün“, nur weil sie im eigenen Büro Ökostrom bezieht oder Rechnungen digital versendet. Zulässig bleibt die konkrete Aussage, dass das Verwaltungsbüro seit einem bestimmten Zeitpunkt mit Strom aus erneuerbaren Energien versorgt wird. Unzulässig kann dagegen die daraus abgeleitete Behauptung sein, sämtliche Verwaltungsleistungen würden klimafreundlich erbracht.

Klimaneutralität unter strengen Regeln

Noch strenger werden die Regeln für die Werbung mit Klimaneutralität. Nach der neuen Nr. 4c des Anhangs ist eine Aussage stets unzulässig, wenn aufgrund der Kompensation von Treibhausgasemissionen behauptet wird, ein Produkt oder eine Dienstleistung habe eine neutrale, verringerte oder positive Auswirkung auf die Umwelt. Eine „klimaneutrale Immobilienvermittlung“ oder „CO₂-neutrale Hausverwaltung“ darf daher nicht mehr damit begründet werden, dass das Unternehmen Kompensationszertifikate erworben oder Klimaschutzprojekte finanziell unterstützt hat. Über eine solche Unterstützung darf weiterhin sachlich informiert werden. Sie macht die eigene Dienstleistung jedoch nicht klimaneutral. Beruht die behauptete

Klimaneutralität lediglich auf einer Kompensation außerhalb der eigenen Leistung, ist die Aussage künftig unabhängig von einer Erläuterung verboten.

Auch Versprechen für die Zukunft werden deutlich schwieriger. Aussagen wie „Wir werden bis 2030 klimaneutral“, „Unser verwalteter Gebäudebestand ist bis 2035 CO₂-frei“ oder „Wir stellen unsere Immobilienvermittlung vollständig auf nachhaltige Prozesse um“ sind nach § 5 Abs. 3 Nr. 4 UWG nur noch zulässig, wenn dahinter klare, objektive, öffentlich einsehbare und überprüfbare Verpflichtungen stehen. Erforderlich sind ein detaillierter und realistischer Umsetzungsplan, messbare und zeitgebundene Ziele, die Bereitstellung der notwendigen Ressourcen und eine regelmäßige Überprüfung durch einen unabhängigen externen Sachverständigen. Dessen Erkenntnisse müssen den Verbrauchern zugänglich gemacht werden.

Nachhaltigkeitssiegel auf dem Prüfstand

Strengere Vorgaben gelten künftig zudem für Nachhaltigkeitssiegel. Nach der neuen Nr. 2a des Anhangs zu § 3 Abs. 3 UWG darf ein solches Siegel nur noch verwendet werden, wenn es auf einem gesetzlich näher bestimmten Zertifizierungssystem beruht oder von einer staatlichen Stelle festgesetzt wurde. Selbst entworfene Blätter, Bäume oder Globussymbole mit Bezeichnungen wie „Green Property“, „Sustainable Office“ oder „klimabewusst verwaltet“ können deshalb unzulässig sein, wenn sie beim Verbraucher den Eindruck einer unabhängig überprüften Auszeichnung hervorrufen. Auch bei fremden Zertifikaten muss genau geprüft werden, was tatsächlich zertifiziert wurde, wie lange die Zertifizierung gilt und ob die konkrete Werbeaussage über deren Reichweite hinausgeht.

Werbung jetzt überprüfen

Makler und Verwalter sollten deshalb nicht bis zum 27. September 2026 warten. Zu überprüfen sind

bereits jetzt sämtliche Webseiten, Immobilienportale, Exposé-Vorlagen, Beiträge in sozialen Medien, Broschüren, Präsentationen, Newsletter, Unternehmenslogos und E-Mail-Signaturen. Dabei sollten allgemeine Umweltbegriffe möglichst durch konkrete, nachweisbare Tatsachen ersetzt, selbst geschaffene Nachhaltigkeitssiegel entfernt und kompensationsbasierte Klimaneutralitätsaussagen gestrichen werden. Angaben von Eigentümern, Bauträgern oder Projektentwicklern sollten nicht ungeprüft übernommen werden. Für jede verbleibende Umweltaussage sollte dokumentiert sein, worauf sie beruht und wie ihre Richtigkeit nachgewiesen werden kann.

Es bleibt die Frage: Darf künftig überhaupt noch mit den ökologischen Vorzügen einer Immobilie oder eines Unternehmens geworben werden? Selbstverständlich — jedoch nicht mehr mit grünen Schlagworten, sondern mit überprüfbaren Tatsachen. Wer statt einer vollmundigen Nachhaltigkeitsbotschaft die konkrete Heiztechnik, den gemessenen Energiebedarf, die vorhandene Photovoltaikanlage oder die tatsächlich erreichte Einsparung nennt, informiert nicht nur rechtssicherer, sondern auch glaubwürdiger. Denn auch bei grüner Werbung gilt: Je größer das Versprechen, desto größer das Abmahnrisiko. ■



Leif Peterson ist Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht. Er führt die Wettbewerbs hotline des IVD und ist bei allen wettbewerbsrechtlichen Fragen für Mitglieder zu erreichen unter:
Tel. 040 82 22 61 83 7
wettbewerbsrecht@ivd.net

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.

Bauträgervertrag: Grenzen bei Änderungen der Teilungserklärung

Bauträgerverträge sehen häufig Möglichkeiten vor, Teilungserklärungen und Gemeinschaftsordnungen während der Bauphase anzupassen. Der Bundesgerichtshof hat nun präzisiert, unter welchen Voraussetzungen Erwerber solche Änderungen hinnehmen oder an ihnen mitwirken müssen.

Von Rechtsanwalt Dr. Niki Ruge

Nicht selten wird Wohnungs- und Teileigentum vermarktet, bevor überhaupt gebaut wurde. Die Käufer erwerben ein Objekt dann quasi vom Reißbrett auf der Basis bisheriger Planungen. In der späteren Bauphase kann sich herausstellen, dass vom Plan abweichend gebaut werden muss; die Gründe dafür können vielfältig sein. In der Regel müssen dann auch die Teilungserklärung beziehungsweise die Gemeinschaftsordnung angepasst werden. Bauträgerverträge berücksichtigen diesen Umstand, indem sie den Bauträgern die Befugnis zu Änderungen beispielsweise im Rahmen einer durch die Käufer erteilten Vollmacht einräumen. In diesem Zusammenhang hat der Bundesgerichtshof (BGH) kürzlich Grenzen aufgezeigt, die erhebliche praktische Auswirkungen haben werden.

Streit um Änderungen der Teilungserklärung

Die Klägerin beabsichtigte die Errichtung einer größeren Wohnungseigentumsanlage mit mehreren Untergemeinschaften. Die Beklagten schlossen mit ihr in diesem Kontext einen Bauträgervertrag über eine Teileigentumseinheit, nämlich ein Ladengeschäft. Unter anderem sollten in der Anlage 38 Teileigentumseinheiten zur Nutzung für einen Beherbergungsbetrieb entstehen. Der Bauträgervertrag enthielt insbesondere eine Bevollmächtigung der Klägerin zur beliebigen Abänderung der Teilungserklärung einschließlich der Gemeinschaftsordnung. Diese Vollmacht widerriefen die Beklagten später. Daneben enthält der Vertrag auch noch eine Mitwirkungsverpflichtung der Beklagten im Hinblick auf solche Abänderungen. Auf diese Mitwirkungsverpflichtung stützt die Klägerin ihr Vorgehen gegen die Beklagten. Sie verlangt von ihnen die Einwilligung in bestimmte Änderungen der Teilungserklärung, wobei es auch darum geht, dass die Anzahl der Einheiten mit Beherbergungszweck erheblich erhöht werden soll. Die Klage ist in allen Instanzen ohne Erfolg geblieben.

Bevollmächtigung vs. Mitwirkungsverpflichtung

Der Bauträgervertrag enthielt im Ausgangspunkt eine Bevollmächtigung der Klägerin zu Änderungen der Teilungserklärung beziehungsweise Gemeinschaftsordnung. Darauf gestützt

hätte die Klägerin an sich eine Eintragung der Änderungen im Grundbuch erreichen können. Diese Vollmacht hatten die Beklagten jedoch widerrufen. Die Klägerin konnte sich darauf gegenüber dem Grundbuchamt also nicht mehr berufen. Deshalb scheiterten ihre Bemühungen um direkte Eintragung im Grundbuch.

Alternativ kam noch in Betracht, die beklagten Käufer auf Einwilligung in Anspruch zu nehmen. Die Beklagten sollten Nachträge zur Teilungserklärung genehmigen, die die Klägerin hatte fertigen lassen. Rechtliche Grundlage dafür war wiederum eine Bestimmung im Bauträgervertrag, eine sogenannte Mitwirkungsverpflichtung. Sie verpflichtete die Beklagten, an erforderlichen Änderungen mitzuwirken. Aber auch dieser Weg führte für die Klägerin nicht zum Erfolg.

Mitwirkungsverpflichtung hält rechtlicher Prüfung nicht stand

Der BGH hat die Klausel zur Mitwirkungsverpflichtung an den gesetzlichen Vorschriften über Allgemeine Geschäftsbedingungen gemessen. Dieser rechtlichen Prüfung hielt sie nicht stand. Gemäß § 308 Nr. 4 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) darf die Vereinbarung eines Rechts zur Leistungsänderung für den anderen Vertragsteil nur zu zumutbaren Änderungen führen. Damit verlangt die Norm eine Abwägung zwischen dem Änderungsinteresse des Klauselverwenders und dem Interesse des anderen Vertragsteils an einer unveränderten Leistung. Das war bereits zuvor in der Rechtsprechung bekannt. Der BGH hat nun weitergehend betont, dass die Zumutbarkeit als entscheidendes Kriterium ein „gewisses Maß an Kalkulierbarkeit“ der möglichen Leistungsänderung voraussetze. Grundsätzlich bedeute das, dass die Leistungsänderungsklausel – im Streitfall die Mitwirkungsverpflichtung der Käufer – triftige Gründe benennen müsse, aus denen eine Leistungsänderung resultieren könne. Das dient der Abschätzbarkeit des vertraglichen Risikos. Bei der vertraglichen Verankerung dieser triftigen Gründe müsse das Interesse des anderen Vertragsteiles angemessen berücksichtigt werden. Unabhängig davon müsse zusätzlich ein in diesem Sinne triftiger Grund später tatsächlich auch vorliegen,



Verwaltungen stehen vor der Aufgabe, triftige Gründe im Sinne der höchstrichterlichen Rechtsprechung zunächst möglichst umfassend zu identifizieren und sie sodann in maßgeschneiderte bauträgervertragliche Regelungen zu überführen.

wenn die einseitige Leistungsänderung des Verwenders gerechtfertigt sein soll.

Diesen Anforderungen entsprach die Mitwirkungsverpflichtung der Beklagten nicht. Die vertragliche Klausel enthielt nämlich keinerlei Angaben zu etwaigen Gründen für eine Leistungsänderung. Sie hätte somit Änderungen ganz ohne triftigen Grund zugelassen. Das führte im Ergebnis zu ihrer Unwirksamkeit. So betrachtet bestand dann auch keine Verpflichtung der Beklagten zur Mitwirkung an Änderungen der Teilungserklärung.

Folgen für die Verwaltungspraxis

Der BGH verkennt nicht, dass häufig ein praktisches Bedürfnis für solche Änderungen vorhanden ist; er erkennt dieses Bedürfnis sogar ausdrücklich an. Auf der anderen Seite müssen aber auch die Erwerber von Wohnungs- oder Teileigentum geschützt werden.

Diesen Schutz bewirkt die Verankerung von triftigen Gründen in Bauträgerverträgen, bei deren Vorliegen einseitige Leistungsänderungen des Bauträgers und damit verbundene rechtliche Anpassungen hinzunehmen sind.

Der BGH hat selbst einige Anhaltspunkte dafür geliefert, was solche Gründe sein können: Die Erfüllung behördlicher Auflagen gehört dazu, ebenso die Erschließungssicherung, die Beseitigung von Planungsmängeln und die Erfüllung von Sonderwünschen anderer Erwerber. Diese Aufzählung ist sicherlich nicht abschließend, und der Teufel steckt letztlich im Detail. Die Praxis steht vor der Aufgabe, triftige Gründe im Sinne der höchstrichterlichen Rechtsprechung zunächst möglichst umfassend zu identifizieren und sie sodann in maßgeschneiderte bauträgervertragliche Regelungen zu überführen.

Im Streitfall war an sich zu unterscheiden zwischen der Vollmacht zur Änderung, die die Beklagten später widerrufen hatten, und ihrer Verpflichtung zur Mitwirkung an Änderungen. Wie der BGH ebenfalls betont hat, sind beide rechtlichen Instrumente insoweit gleich zu beurteilen. Das bedeutet, dass

jedenfalls im Innenverhältnis auch die wirksame Erteilung einer Vollmacht zu späteren Änderungen von der Verankerung triftiger Gründe abhängt. ■



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

In der Serie bereits erschienen:

AIZ 2/24	Kein Anspruch auf Umschreibung des Grundbuchs nach Zwangseintragung
AIZ 4/24	Erhaltungsmaßnahmen und bauliche Veränderungen durchführen
AIZ 6-7/24	Verwaltern droht Regress bei Anfechtung von Jahresabschluss und Wirtschaftsplan
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?
AIZ 7-8/26	Ansprüche gegen den Verwalter?

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 Rechtsanwältin Annett Engel-Lindner



Wohnungseigentumsrecht

Verwaltervertrag bei Verkauf

Ein Verwaltungsobjekt wurde zum 30. Juni 2026 verkauft. Der Verwaltervertrag wurde bereits zum 30. September 2026 gekündigt. Tritt der neue Eigentümer automatisch in den bestehenden Verwaltervertrag und laufende Dienstleistungsverträge (beispielsweise: ista Deutschland) ein oder müssen diese neu geregelt werden?“

Der Grundsatz „Kauf bricht nicht Miete“ gilt ausschließlich für Mietverhältnisse und nicht automatisch für einen Verwaltervertrag oder Verträge mit Dienstleistern wie ista & Co. Bestand der Verwaltervertrag ausschließlich mit der Verkäuferin, wird der Erwerber nicht automatisch neuer Vertragspartner. Der neue Eigentümer beziehungsweise die Gemeinschaft müssen die Verwalterbestellung und die weitere Zusammenarbeit entsprechend neu regeln. Auch weitere bestehende Dienstleistungsverträge der Gemeinschaft gehen nicht pauschal auf den Erwerber über. Ob und unter welchen Bedingungen eine Übernahme erfolgt, ist jeweils anhand des einzelnen Vertrags zu prüfen oder zwischen den Beteiligten neu zu vereinbaren.

Rollläden — Abgrenzung Sonder- und Gemeinschaftseigentum

Gehören die Rollläden einer Wohnung zum Sonder- oder zum Gemeinschaftseigentum und wer trägt die Kosten für Reparaturen?

Es kommt darauf an: Die Zuordnung richtet sich nach dem WEG und der jeweiligen Teilungserklärung. Fest mit dem Gebäude verbundene Rollladenanlagen (beispielsweise Rollladenkästen und Führungsschienen) werden grundsätzlich dem Gemeinschaftseigentum zugeordnet. Eine Zuordnung zum Sondereigentum ist nur möglich, wenn dies in der Teilungserklärung eindeutig und wirksam geregelt ist. Die Einordnung als „Ausstattungsgegenstand“ allein reicht hierfür nicht automatisch aus. Entscheidend sind die konkrete Regelung der Teilungserklärung sowie die bauliche Ausführung der Rollladenanlage.

Wasserschaden: Wer trägt die Kosten im Gemeinschafts- und Sondereigentum?

In einer GdWE ist es zu einem Wasserschaden gekommen. Im Zuge der Leckage-Ortung musste in das Sondereigentum eingegriffen werden, wodurch zusätzliche Beschädigungen entstanden. Später stellte sich heraus, dass das Wasser von außen durch eine Öffnung in das Gebäude eingedrungen war. Wer trägt die Kosten für die Schadensbeseitigung und Trocknung?

Zunächst ist zwischen Schäden am Gemeinschaftseigentum und solchen am Sondereigentum zu unterscheiden. Für die Beseitigung der Schäden am Gemeinschaftseigentum sowie für die erforderlichen Trocknungsmaßnahmen kommt grundsätzlich die Gemeinschaft auf. Hat die Gemeinschaft eine ihr obliegende Instandsetzungsmaßnahme schuldhaft nicht oder nicht rechtzeitig veranlasst und ist dadurch ein Schaden am Sondereigentum entstanden, kann sie gegenüber dem betroffenen Eigentümer zum Schadensersatz verpflichtet sein. Dies kann auch Beschädigungen umfassen, die im Rahmen der Leckage-Ortung verursacht wurden. Für Eingriffe in das Sondereigentum, die zur Untersuchung des Gemeinschaftseigentums erforderlich waren, besteht zudem für den geschädigten Sondereigentümer ein gesetzlicher Ausgleichsanspruch, der jedoch nicht zwingend den vollständigen Schaden umfasst, sondern einen angemessenen finanziellen Ausgleich darstellt.

Auftragserteilung ohne Beschlussfassung

In einer Eigentümerversammlung wurde die Fachwerk-sanierung besprochen und die Einholung von Angeboten beschlossen. Ein weiterer Termin zur Beratung der Beauftragung fand jedoch nicht statt, sodass kein Beschluss gefasst wurde. Die Vorverwaltung beauftragte dennoch die Instandsetzung im Umfang von rund 20.000 Euro und beglich die Rechnung vom GdWE-Konto. Bestehen gegen die Vorverwaltung Regress-Ansprüche?

Da kein Beschluss über die Beauftragung der Fachwerksanierung gefasst wurde, bestehen grundsätzlich Regress- beziehungs-

weise Schadensersatz-Ansprüche gegen die ehemalige Hausverwaltung. Voraussetzung ist, dass keine Notmaßnahme oder sonstige Bevollmächtigung vorlag und der GdWE ein nachweisbarer Schaden entstanden ist. Die Erfolgsaussichten hängen insbesondere vom Versammlungsprotokoll, dem Verwaltervertrag und der Höhe der entstandenen Mehrkosten ab.

GdWE und Umsatzsteueroption

Ist eine Gemeinschaft der Wohnungseigentümer verpflichtet oder berechtigt, gegenüber einzelnen Eigentümern Umsatzsteuer gesondert auszuweisen?

Die Option des Eigentümers zur Umsatzsteuer im gewerblichen Mietverhältnis verpflichtet die GdWE nicht zum gesonderten Umsatzsteuerausweis. Die Leistungen der GdWE an ihre Mitglieder sind grundsätzlich umsatzsteuerfrei; ein Steuerausweis setzt voraus, dass die GdWE selbst wirksam auf die Steuerbefreiung verzichtet. Die vorgelegten Informationen betreffen daher nur das Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter, nicht die Abrechnung der GdWE gegenüber dem Eigentümer.

Jahresabrechnung bei Eigentumswechsel

Müssen bei einem unterjährigen Eigentümerwechsel getrennte Abrechnungen erstellt werden, und wer erhält ein Guthaben beziehungsweise muss eine Nachzahlung leisten?

Bei einem unterjährigen Eigentümerwechsel sind keine getrennten Abrechnungen für Verkäufer und Erwerber zu erstellen. Maßgeblich ist allein, wer zum Zeitpunkt der Beschlussfassung über die Jahresabrechnung als Eigentümer im Grundbuch eingetragen ist. Diese Person erhält ein sich aus der Abrechnung ergebendes Guthaben beziehungsweise ist zur Leistung einer Nachzahlung verpflichtet. Dies gilt auch dann, wenn sie das Eigentum erst nach Ablauf des Abrechnungszeitraums erworben hat. Eine zeitanteilige Aufteilung zwischen Verkäufer und Erwerber ist nicht Aufgabe der Hausverwaltung, sondern von den Kaufvertragsparteien untereinander zu regeln. Rückständige Hausgeldforderungen aus der Eigentumszeit des Verkäufers bleiben hingegen grundsätzlich dessen Verpflichtung — der Erwerber muss hierfür nicht einstehen.

Anpassung Verwaltervergütung

Kann die Verwaltervergütung erhöht werden, wenn der bestehende Verwaltervertrag keine Anpassungsklausel enthält?

Nein. Sieht der Verwaltervertrag keine Möglichkeit zur Erhöhung der Vergütung vor, kann diese nicht einseitig durch den Verwalter angepasst werden. Erforderlich ist vielmehr eine Einigung mit der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer. Die Änderung der Vergütung setzt daher den Abschluss eines Änderungsvertrages voraus. Hierüber müssen die Wohnungseigentümer einen entsprechenden Beschluss fassen. Erfolgt die Beschlussfassung im Rahmen einer ordnungsgemäß einberufenen Eigentümerversammlung, genügt grundsätzlich die mehrheitliche Zustimmung der Wohnungseigentümer.

Mietrecht

Stellplatzmiete — Betriebskosten

Kann die Miete für den einzigen Stellplatz eines Mehrfamilienhauses als umlagefähige Betriebskosten auf die Mieter verteilt werden, wenn der Stellplatz von allen Bewohnern der GdWE gemeinschaftlich genutzt wird?

Nein. Die Aufteilung der Betriebskosten richtet sich unabhängig von der Verteilung innerhalb der GdWE nach der Betriebskostenverordnung. Umlagefähig sind grundsätzlich nur laufende Bewirtschaftungs- und Pflegekosten. Eine Einordnung als „sonstige Betriebskosten“ scheidet regelmäßig aus. Da die BetrKV keine Kostenposition für Stellplatzmieten vorsieht, ist diese nicht auf die Mieter umlegbar, es sei denn, es wurde ausdrücklich im Mietvertrag vereinbart.

Entsorgung widerrechtlich abgestellter Gegenstände

Unter welchen Voraussetzungen dürfen Fahrräder entfernt und gegebenenfalls entsorgt werden, die von der Bürgersteigseite an dem zur Liegenschaft gehörenden Gitterzaun angeschlossen sind und keinem Bewohner zugeordnet werden können? Welche Ankündigungs-, Kennzeichnungs- und Aufbewahrungsfristen sind dabei einzuhalten?

Das unbefugte Anschließen von Fahrrädern an einem privaten Zaun stellt im Regelfall eine Besitzstörung dar. Die Fahrräder sollten zunächst fotografisch dokumentiert und mit einem gut sichtbaren, datierten Hinweis versehen werden, in dem eine angemessene Frist zur Entfernung gesetzt wird. Eine gesetzlich festgelegte Mindestfrist besteht nicht — drei Wochen dürften aber ausreichend sein. Nach erfolglosem Fristablauf dürfen die Fahrräder grundsätzlich nur schonend umgesetzt oder vorübergehend gesichert werden. Eine Beschädigung, das Aufbrechen des Schlosses oder eine sofortige Entsorgung ist rechtlich problematisch. Eine endgültige Entsorgung ist erst dann vertretbar, wenn eindeutig erkennbar ist, dass der Eigentümer den Besitz und das Eigentum am Fahrrad aufgeben wollte. Ein Defekt oder eine längere Nichtbenutzung allein reicht hierfür grundsätzlich nicht aus. ■



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



14.09.2026		Stadtbild-Marketing - Mehr Leads, mehr Bewerbungen, mehr Umsatz	Rüdiger Frankenberger
15.09.2026		Die WEG-Einheit in der Zwangsverwaltung	Bernd Lemke
15.09.2026		Bewertung von Gewerbeimmobilien	Andreas Habath
16.09.2026		Fit bei "Vorkenntnis" des Verkäufers oder des Käufers?	Dr. Klaus Hildebrandt
16.09.2026		Energieausweis - richtig lesen und verstehen	Oliver Böck
22.09.2026		Die Erbengemeinschaft als Immobilieneigentümerin	Janine Hardi
23.09.2026		Einführung in die Investmentmaklerei - Essentials	Davide Annone
23.09.2026		Langdock das DSGVO-konforme ChatGPT für Ihre Hausverwaltung	Victor Reisenauer
24.09.2026		Aus leer wird "Verkauft" - Virtual Home Staging mit KI	Katrin Friedel
25.09.2026		Pflichtschulung gem. KI-Verordnung	Eric Drissler

IVD Mitte

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



14.09.2026		Das neue Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG) – wesentliche Inhalte und Handlungsempfehlungen	Henner Schmidt
16.09.2026		EmpCo-konform? Ab dem 27. September 2026 steigen die Anforderungen an die Unternehmenskommunikation, denn Abmahnungen drohen.	Oliver Kulpanek, Paul Harter
17.09.2026		Spezialwebinar: BGH-Urteil zur Verwalterprovision	RA Kai-Uwe Agatsy
18.09.2026		KI-Trends in der Immobilien-Leadgenerierung: So optimieren Sie Anfrageformulare und Kundenansprache für mehr Abschlüsse	Kai Radanitsch
21.09.2026		Zwei neue Abmahnfallen für Immobilienunternehmen: KI-Verordnung und EmpCo - was Makler, Bauträger und Verwalter jetzt wissen müssen und warum sie sehr schnell handeln sollten	RA Markus Groll LL.M.

IVD Nord

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



15.09.2026		Die WEG-Einheit in der Zwangsverwaltung	Bernd Lemke
15.09.2026		E-Mail-Marketing für Immobilienprofis	Katrin Friedel
15.09.2026		Die Bewertung von Gewerbeimmobilien	Andreas Habath
16.09.2026		Energieausweis - richtig lesen und verstehen	Oliver Böck
22.09.2026		Die Erbengemeinschaft als Immobilieneigentümerin	Janine Hardi
23.09.2026		Langdock das DSGVO-konforme ChatGPT für Ihre Hausverwaltung	Victor Reisenauer
24.09.2026		Norddeutscher Immobilienstag 2026	
25.09.2026		Pflichtschulung gem. KI-Verordnung	Eric Drissler
28.9.2026		Ihr KI-Video-Avatar - 3-teiliger Workshop	Katrin Friedel
1.10.2026		Warum nicht selbst Gutachten schreiben!	Anne Brakhoff



14.09.2026	🌐	Das neue Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG) – wesentliche Inhalte und Handlungsempfehlungen	Henner Schmidt
15.09.2026	📄	Rechte und Belastungen an Immobilien	
16.09.2026	🌐	EmpCo-konform? Ab dem 27. September 2026 steigen die Anforderungen an die Unternehmenskommunikation, denn Abmahnungen drohen.	Oliver Kulpanek, Paul Harter
18.09.2026	🌐	KI-Trends in der Immobilien-Leadgenerierung: So optimieren Sie Anfrageformulare und Kundenansprache für mehr Abschlüsse	Kai Radanitsch
21.09.2026	🌐	Zwei neue Abmahnfallen für Immobilienunternehmen: KI-Verordnung und EmpCo - was Makler, Bauträger und Verwalter jetzt wissen müssen und warum sie sehr schnell handeln sollten	RA Markus Groll LL.M.



15.09.2026	🌐	Up to date im Mietrecht	RA Dr. Gerald Kallenborn
15.09.2026	🌐	Netzwerkkompetenz im IVD-Kontext - Kooperationen, Maklerbörse, Stammtisch	Jan Kricheldorf
16.09.2026	🌐	Die Erbschafts-Schenkungssteuer durch Gutachten reduzieren	Andreas Habath
17.09.2026	🌐	Webinar - Abmahnrisiken reduzieren - Website und E-Mail-Marketing	Jan Kricheldorf
21.09.2026	🌐	Crashkurs Mietverwaltung, Grundlagen, Abläufe und typische Problemfelder	Laura Eckert-Rinallo
22.09.2026	🌐	Brandschutz in der Praxis	Primus Spiegelhalter
24.09.2026	📄	Energieeffizienz als Verkaufsargument - GModG-GEG in der Praxis	Matthias Unnath



16.09.2026	🌐/📄	Brandschutzhelfer und Evakuierungshelfer gemäß § 10 Arbeitsschutzgesetz, ASR A2.2 und DGUV-Informationen	
19.09.2026	🌐/📄	Flexible Erstellung von Immobilienwertgutachten im MS Excel: Workshop für Praktiker*innen	
22.09.2026	🌐	Anforderungen an den Aufbau von Verkehrswertgutachten	
23.09.2026	🌐/📄	Das 1x1 des Wohnraummietrechts: Grundlagen, Miete, Betriebskosten	
23.09.2026	🌐	Mietspiegel und Mietpreisbremse: Grundlagen und Rahmenbedingungen	
23.09.2026	🌐	Finanzmanagement in der GdWE: Umgang der WEG-Verwaltung mit Geldern der Gemeinschaft	
23.09.2026	🌐	Professionelle Exposé-Texte erstellen mit Hilfe von KI	
29.09.2026	🌐	Bodenrichtwerte ableiten für Praktiker*innen	



14.09.2026	🌐	Technische Verwaltung	
24.09.2026	🌐	Wertermittlung III	
29.10.2026	🌐/📄	Geprüfter Immobilienbewerter (IHK)	
02.11.2026	🌐	Vorbereitungskurs zum Immobiliendarlehensvermittler (IHK)	
16.11.2026	🌐/📄	Geprüfter Gewerbeimmobilien-Berater	

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 Oktober.



Duales Studium

BACHELOR OF ARTS (B.A.)

IMMOBILIENWIRTSCHAFT
IMMOBILIENBEWERTUNG



- ✓ Theorie + Praxis perfekt vereint
- ✓ 100 % persönlich und individuell
- ✓ Studieren unabhängig vom Wohnort

Studienbeginn: jährlich im September

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

MEHR WISSEN,
BESSER ENTSCHEIDEN.

IMMOBILIENZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IZRESEARCH

HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Heuer Gruppe

HIER ENTSTEHT
DIE MESSEZEITUNG.

Kommen
Sie vorbei!

IZ the place to be!

Expo Real 2026 – Stand B1.030

Das erwartet Sie:

› Stand-Events:



5.10.2026, 12.30 – 13.30 Uhr:
Messeauftakt für Entscheiderinnen



6.10.2026, 12.30 – 13.30 Uhr:
Netzwerken mit der NextGen

- › Alle News mit den täglichen Messezeitungen
- › Exklusive Ein- und Ausblicke in IZ Research
- › Netzwerken mit den Kolleg:innen der Redaktion, von Media Sales, IZ Jobs und Heuer Dialog

www.iz.de/exporeal

IMMOBILIENZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT