

AIZ

Das Immobilienmagazin



Wohnimmobilien — ein starkes Blatt

Neuer IVD-Wohn-Preisspiegel
Kaufpreise finden wieder Halt

Immobilienvermittlung
Die Kunst des Makelns

BGH-Urteil zu Provisionen
Vergütung für Verwalter



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

Liebe Leserin, lieber Leser,

Wohnimmobilien sind ein starkes Blatt. Und für Immobilienprofis ist es immer gut zu wissen, wo die Trümpfe liegen. Denn die Karten auf dem Wohnimmobilienmarkt werden gerade neu gemischt.

Rund 44 Millionen Wohnungen gibt es inzwischen in Deutschland. So viele wie nie zuvor. Zugleich schwächelt der Neubau. Der Bestand rückt deshalb weiter in den Mittelpunkt. Wo neuer Wohnraum knapp bleibt, gewinnt der Umgang mit dem Vorhandenen an Gewicht. Bei Verkauf und Vermietung ebenso wie bei Modernisierung und Umbau.

Gleichzeitig bleibt Wohneigentum begehrt. Für viele wird der Weg dorthin aber zur Eigenkapitalfrage. Wer nicht genug angespart hat, hofft auf familiäre Unterstützung oder gleich eine Erbschaft. Damit wird Wohneigentum auch zum Generationenthema. Immobilien, die über Jahrzehnte in einer Hand waren, kommen in Bewegung.

An diesen Trends setzen wir mit dem Titelthema dieser Ausgabe an. Der neue IVD-Wohn-Preisspiegel 2026/27, der IVD-Mitgliedern mit dieser Ausgabe kostenfrei beiliegt, enthält detaillierte regionale Preisdaten und Einschätzungen zur weiteren Entwicklung. Der IVD-Marktimpuls zeigt, wie die Profis Kauf- und Mietmärkte einschätzen. Spannend auch zu lesen, was für IVD-Mitglieder heute die Kunst des Makelns ausmacht. Weitere Beiträge unserer Autoren geben Tipps zur Vermarktung und beschreiben, wie das Baurecht flexibilisiert und vereinfacht wird, um den Wohnungsbau zu erleichtern.

Wohnen ist eines der großen gesellschaftlichen Themen geworden. IVD-Präsident Dirk Wohltorf greift im Politischen Wort den Ausgang der jüngsten Landtagswahlen auf. Im Dialog mit diesem Magazin spricht Hendrik Bollmann, bau- und wohnungspolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion, darüber, wie Interessen in der Wohnungspolitik wieder stärker zusammengeführt werden können. Weniger Polarisierung und mehr Verständigung wären ein Gewinn.

Am 19. und 20. November findet der digitale Thementag Verwalter statt. Zwei halbe Tage mit Themen, die im Verwalteralltag unmittelbar zählen. In dieser Ausgabe finden Sie dazu nähere Informationen.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und noch viele milde und sonnige Herbsttage.

Ihr Stephen Paul
Leiter IVD-Kommunikation
und Chefredakteur



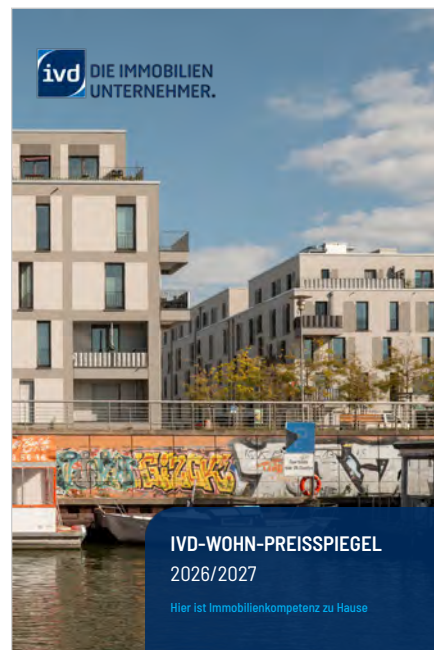
*Wir freuen uns auf Ihre Meinung!
Schreiben Sie uns:
redaktion@aiz.digital*



Foto: © IVD



Foto: © Florn Grosse



9

Die Landtagswahlen stärkten die politischen Ränder. IVD-Präsident Dirk Wohltorf warnt mit Blick auf die Linken vor Eingriffen in Eigentumsrechte und fordert stattdessen eine Offensive für mehr Wohneigentum.

10

Hendrik Bollmann will die Gräben in der Wohnungsdebatte überwinden. Im Dialog mit diesem Magazin erklärt der bau- und wohnungs-politische Sprecher der SPD, wo er beim Wohnungsbau Tempo machen will.

14

Der neu erschienene IVD-Wohn-Preisspiegel beschreibt detailliert, wie sich die Wohnimmobilienmärkte entwickeln. Er macht regionale Preise und Mieten vergleichbar und ordnet lokale Märkte bundesweit ein.

Politik

- 9 *Das Politische Wort*
von Dirk Wohltorf
Jetzt erst recht: mehr Eigentum
- 10 *Im Dialog mit*
Hendrik Bollmann MdB
„Wir müssen jetzt ins
Machen kommen“

Titel | Verwaltung

- 14 *IVD-Wohn-Preisspiegel 2026/27*
Kaufpreise finden wieder Halt
- 16 *IVD-Marktimpuls zum*
ersten Halbjahr 2026
Finanzierung bremst
den Kaufmarkt
- 18 *Was gute Immobilienvermittlung*
heute ausmacht
Die Kunst des Makelns 2026

- 22 *Immobilien der Babyboomer*
Silver Tsunami verändert
die Immobilienmärkte
- 24 *Wohneigentum im*
Generationenvergleich
Hatten es unsere Eltern
wirklich leichter?
- 26 *Bauordnungsrecht im Wandel:*
Neuer „BauCode NRW“
setzt Maßstäbe
Schneller und einfacher bauen

IVD-News

- 28 *Thementag Verwalter*
Zwei halbe Tage, die sich lohnen

Vermarktung

- 30 *Erfolgsfaktor Projektpräsentation*
Neubauprojekte brauchen
mehr als einen Grundriss

- 32 *After Sales im Maklergeschäft*
Vom Abschluss zur Empfehlung
- 34 *Zusätzliche Nachfrage mit*
dem Smart Deal System
Mehr aus jedem Auftrag machen
- 36 *Hochwertige Immobilien*
professionell vermarkten
Das Beste aus drei Welten
- 38 *Neuer Praxisratgeber zum*
Immobilienverkauf
Konzept statt Zufall

Bewertung

- 40 *Wohnflächenberechnung*
Der 50-Prozent-Mythos bei
Balkonen und Terrassen



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



Foto: © Luise Goldi Schöneberg

16

Der anhaltend schwache Neubau rückt den Immobilienbestand immer stärker in den Blick. Mit dem „Silver Tsunami“ kündigt sich zugleich ein Generationenwechsel an: Viele Häuser und Wohnungen werden vererbt oder suchen neue Eigentümer. Wie flexibel Bestände weiterentwickelt werden können, hängt mit davon ab, was die Landesbauordnungen zulassen. Was bedeutet das alles für Immobilienprofis? Wir haben IVD-Mitglieder gefragt, was für sie heute die Kunst des Makelns ausmacht. Unsere Autoren geben auch praktische Hinweise für die Vermarktung und Vermietung.

24

Früher drückten hohe Zinsen, heute fehlt oft das Eigenkapital. Wer hatte es schwerer? Luise Goldi Schöneberg von der Ludwig-Erhard-Stiftung vergleicht den Weg ins Wohneigentum über Generationen.

Recht und Steuern

- 48 *E-Rechnung in der Immobilienbranche*
Mehr als eine steuerliche Pflicht

Verwaltung

- 50 *Einvernehmliche Mietanpassung mittels Mietergesprächen*
Die stille Reserve im Bestand
- 52 *Was die Neuvermietung einer Wohnung wirklich kostet*
Mieterwechsel richtig kalkulieren
- 54 Nachgefragt bei der Verwalter-Hotline

Rubriken

- 3 Editorial
- 6 AIZ im Bild
- 8 Zahlen und Fakten
- 45 *Auf eine Tasse mit ...*
... Julia Braschoß

- 46 *Pop-up*
Das Exposé, das spricht und qualifiziert
- 56 *IVD-Campus*
Seminare der IVD-Bildungsinstitute und -Akademien
- 58 Impressum

“

Eigentum schafft Perspektive. Genau diese braucht die Mitte unserer Gesellschaft jetzt.

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

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



Keine Angst vor Fachwerk

Fachwerkhäuser sind gebaute Geschichte und bis heute ganz normale Wohnimmobilien. Mehr als zwei Millionen davon gibt es in Deutschland. Viele prägen seit Generationen Straßen und Ortskerne. Trotz dem schrecken Kaufinteressenten vor alten Fachwerkhäusern mitunter zurück.

Zu groß ist die Sorge vor energetischen Schwächen und aufwendiger Sanierung.

Dabei lässt sich auch ein solches Haus technisch weiterentwickeln, ohne seinen

Charakter zu verlieren. Entscheidend ist, seine Konstruktion zu verstehen. Beim

Fachwerk zeigt sich das besonders an den Übergängen zwischen Holz und den

verputzten Gefachen. Das Holz arbeitet und bewegt sich, die Ausfachungen ver-

halten sich anders. Deshalb müssen die Fugen so ausgeführt sein, dass diese

unterschiedlichen Bewegungen berücksichtigt werden und sie zugleich vor ein-

dringender Feuchtigkeit schützen. Bei der Sanierung kommt es deshalb auf

richtig ausgeführte Fugen und Materialien an, die Feuchtigkeit wieder nach

außen abgeben können. Bewährte handwerkliche Techniken und heutige

Putz- und Dämmsysteme greifen dabei ineinander. Richtig instand

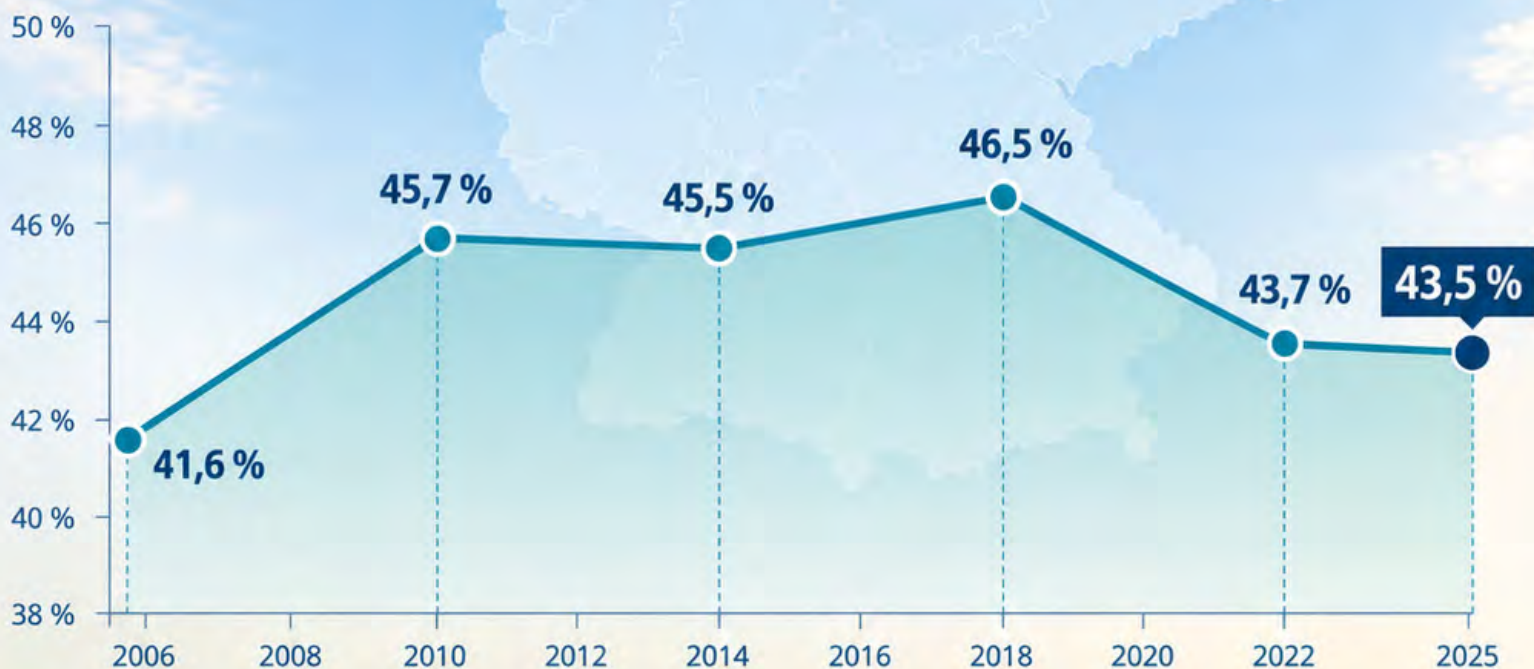
gesetzt kann ein altes Fachwerkhaus auch heute eine attraktive

Wohnimmobilie sein, ohne seine Geschichte zu verlieren.

Foto: © HASIT

Immer weniger Haushalte im Wohneigentum

Deutschland bleibt das Land der verhinderten Eigentümer. Nach einer Hochrechnung des Pestel-Instituts lebten 2025 nur noch 43,5 Prozent der privaten Haushalte in den eigenen vier Wänden. Damit liegt die Wohneigentumsquote so niedrig wie seit rund 20 Jahren nicht mehr. 2018 hatte sie noch 46,5 Prozent erreicht, 2022 waren es 43,7 Prozent. Auch im europäischen Vergleich bildet Deutschland beim Wohneigentum das Schlusslicht: Nach Eurostat lebt in keinem anderen EU-Land ein geringerer Anteil der Bevölkerung im Eigentum. Das zeigt, wie viel Potenzial darin liegt, den Erwerb von Wohneigentum zu erleichtern.



Quelle: Pestel Institut, Soziale Aspekte des Wohneigentums, Juli 2026; Statistisches Bundesamt bis 2022, Pestel-Hochrechnung für 2025; Eurostat, Housing in Europe 2025, Datenstand 2024.

Jetzt erst recht: mehr Eigentum

Die Landtagswahlen haben die politischen Ränder gestärkt. In Berlin triumphierte die Linke, die sich für Enteignungen und mehr Kontrolle über Vermieter stark macht. Gerade deshalb braucht Deutschland mehr Wohneigentum: als Perspektive für Millionen Menschen und um festgefahrene Wohnungsmärkte wieder in Bewegung zu bringen.

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Die Wahlergebnisse in Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern und Berlin haben die Bundespolitik erschüttert. Die Unzufriedenheit reicht weit in die Mitte unserer Gesellschaft hinein. Für die Wohnungspolitik kommt das deutlichste Signal aus Berlin. Dort hat mit der Linken eine Partei die Wahl gewonnen, die Enteignungen und weitere staatliche Eingriffe in den Wohnungsmarkt zu einem zentralen Projekt gemacht hat.

Vertrauen ist Kapital

In Berlin sind die Enteignungspläne nur der sichtbarste Teil neuer Zumutungen für Eigentümer und Vermieter. Sozialquoten im frei finanzierten Bestand, verpflichtende Instandhaltungsrücklagen und zusätzliche Vorgaben für die Bewirtschaftung kommen hinzu. Bemerkenswert ist zugleich: In einer Berliner Nachwahlbefragung lehnten 51 Prozent die Enteignung großer privater Wohnungsunternehmen ab, nur 37 Prozent befürworteten sie.

Wie rücksichtslos solche Enteignungspläne mit dem Vertrauen von Eigentümern und Investoren umgehen, zeigt der Gesetzentwurf der Initiative „Deutsche Wohnen & Co enteignen“. Die Entschädigung soll über Schuldverschreibungen mit 100-jähriger Tilgung erfolgen. Wer internationalen Kapitalgebern solche Bedingungen zumutet, muss damit rechnen, dass sie Berlin meiden und Deutschland insgesamt kritischer bewerten.

Hinter großen Wohnungsunternehmen steht vielfach Vorsorgekapital. Bei Vonovia etwa halten Staats- und Pensionsfonds einen erheblichen Teil der Aktien. Das Vertrauen dieser Investoren ist über Jahre gewachsen und schnell verspielt. Auch Family Offices, mittelständische Bestandhalter und private Eigentümer brauchen verlässliche Eigentumsrechte.

Die Bundesregierung muss dieser schädlichen Entwicklung eine Offensive für mehr Wohneigentum entgegensetzen. Bundesbauministerin Verena Hubertz hat am 19. Juni in Frankfurt einen „Pakt fürs Eigentum“ angekündigt, doch bislang nicht mit Leben gefüllt.

Mehr Menschen ins Eigentum bringen

Deutschland hat so wenig Wohneigentum wie seit 20 Jahren nicht mehr. Nach Berechnungen des Pestel-Instituts leben nur noch 43,5 Prozent der privaten Haushalte in den eigenen vier Wänden. Selbst Doppelverdiener mit durchschnittlichem Einkommen können sich vielerorts kaum noch Wohneigentum leisten.

Wer mehr Eigentümer will, darf die Entstehung von Eigentumswohnungen nicht blockieren. Hessen hat den Genehmigungsvorbehalt für die Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen Ende 2025 auslaufen lassen. Andere Länder sollten folgen. Gerade Bestandswohnungen sind für viele Menschen der realistische Weg ins Eigentum. Zugleich kann die Aufteilung eines Mehrfamilienhauses Kapital für Sanierung und Modernisierung freisetzen.

Damit mehr Menschen Wohneigentum erwerben können, kommt aus dem Bundesrat der Vorschlag, jährlich fünf Prozent der Anschaffungs- oder Herstellungskosten selbstgenutzten Wohneigentums steuerlich zu berücksichtigen oder als Zulage auszuzahlen. Bei der Grunderwerbsteuer brauchen Ersterwerber ebenfalls Entlastung. Die EH-55-Förderung endet noch in diesem Jahr, die neue Förderarchitektur für Neubau und Bestand soll erst ab Mitte 2027 gelten.

Eigentum schafft Perspektive. Genau dieses Signal braucht die Mitte unserer Gesellschaft jetzt. ■





Hendrik Bollmann, SPD

Sprecher für Wohnen, Stadtentwicklung, Bauwesen
und Kommunen der SPD-Bundestagsfraktion.

„Wir müssen jetzt ins Machen kommen“

Hendrik Bollmann, 44, ist Oberstudienrat und war lange Ratsherr in seiner Heimatstadt Herne. 2025 wurde der Sozialdemokrat erstmals direkt in den Deutschen Bundestag gewählt und ist heute bau- und wohnungspolitischer Sprecher seiner Fraktion. Im Gespräch mit dem AIZ-Immobilienmagazin wirbt er dafür, die unterschiedlichen Interessen am Wohnungsmarkt wieder stärker zusammenzuführen. Zugleich drängt er auf Tempo, um das Bauen zu erleichtern.

Das Gespräch führte Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Sie sind als neuer Abgeordneter unmittelbar zum bau- und wohnungspolitischen Sprecher Ihrer Fraktion bestimmt worden. Wie kam es dazu?

Hendrik Bollmann: Vor allem hat mich die Kommunalpolitik geprägt. Ich war im Aufsichtsrat des städtischen Wohnungsbauunternehmens und habe erlebt, wie Bauprojekte vor Ort erklärt und Stadtteile entwickelt werden müssen. Ganz fremd waren mir Bauthemen aber auch beruflich nicht. Ich habe an Hauptschule und Berufskolleg junge Leute in Richtung Beruf gebracht, darunter auch angehende Heizungsbauer. Der Weg zu Bauthemen war also gar nicht so weit. Deshalb war es mein Wunsch, im Bundestag in diesen Ausschuss zu kommen. Dass es direkt der Sprecherposten wurde, war so allerdings nicht geplant. Das ist für mich bis heute eine große Ehre.

Sie sind in Herne geboren und aufgewachsen. Wie viel Ruhrgebiet steckt in Ihrem Blick auf die Wohnungspolitik?

Eine ganze Menge. Man merkt in Berlin schon, wer aus der Kommunalpolitik kommt. Kommunalpolitiker haben häufig eine pragmatischere Herangehensweise. Gerade beim Bauen braucht man diesen Pragmatismus. Es gibt nicht die eine Wende und auch nicht das eine Werkzeug, mit dem plötzlich alles super ist. Wer sich mit Infrastruktur und Bauen beschäftigt, weiß, dass man in langen Zeiträumen denken muss und viele Werkzeuge ineinandergreifen müssen.

Also mehr Praxis als Lagerdenken?

Genau. Deshalb hole ich bei unserem „Bündnis für Wohnen“ die unterschiedlichen Partner an einen Tisch, vom Mieterschutz bis zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Mir geht es darum, die Beteiligten nicht gegeneinander auszuspielen, sondern gemeinsam zu fragen: Was funktioniert in der Praxis?

Beim Wohnen ist über Jahre erheblicher Druck entstanden. Hat die Politik zu spät reagiert und damit selbst zur heutigen Zuspitzung beigetragen?

Wir haben Entwicklungen aus der Vergangenheit heute zu korrigieren. Ich kann mich noch an Zeiten erinnern, da bekam man selbst im Ruhrgebiet für 200 Euro warm eine kleine Wohnung.

Natürlich nicht das Schönste und Beste, aber trocken und warm. Es hat gepasst. Das ist lange vorbei. In den Nullerjahren waren wir noch im Rückbau, hatten andere Bevölkerungsprognosen und öffentliche Wohnungsbestände wurden verkauft. Für die heutige Entwicklung war das schwerwiegend. Das wirkt bis heute nach. Uns fehlen heute eine Menge Wohnungen und gleichzeitig haben wir ein massives Problem bei der Bezahlbarkeit. Dabei will ich Staat und Privat ausdrücklich nicht gegeneinanderstellen. Ein börsennotiertes Wohnungsunternehmen hat nicht die Aufgabe, dafür zu sorgen, dass sich die Krankenschwester eine Wohnung in Berlin-Mitte leisten kann. Dafür brauchen wir starke kommunale und öffentliche Wohnungsunternehmen. Genauso brauchen wir aber den privaten Sektor für Investitionen und Innovation.

Heute reden wir über Mietendeckel, Vergesellschaftung und Enteignung. Wie konnte es so weit kommen?

Das frage ich mich auch. Wo war eigentlich der Zeitpunkt X, an dem man hätte sagen müssen: Stopp, jetzt fahren wir alle mal runter und schauen, wie wir das gemeinsam hinbekommen? Wir haben die Situation zu lange laufen lassen und damit die Polarisierung verschärft. Dabei müsste es doch möglich sein, einen Modus Vivendi zu finden. Man könnte beispielsweise sagen: Wohnungswirtschaft bitte Maß halten bei den Mietsteigerungen. Dafür reden wir auf der anderen Seite über ein Maximum an Entbürokratisierung und Vereinfachung. Mir geht es überhaupt nicht darum, dass man mit Wohnen kein Geld verdienen darf. Ganz im Gegenteil: Das ist legitim, und der private Sektor hat eine große Aufgabe. Aber allen Beteiligten muss klar sein, dass Wohnen eine besondere gesellschaftliche Bedeutung hat. So, wie es gerade läuft, hat das demokratischen Sprengstoff hoch zehn.

Beim Wohnungsbau reichen die bisherigen Ergebnisse offenkundig nicht. Was muss jetzt passieren?

Wir müssen Klarheit schaffen: Was sind die zentralen Punkte, auf deren Grundlage der Markt weiterarbeiten kann? Für mich müssen wir die Reform-Trias abschließen: Bau-Turbo, BauGB-Novelle und entscheidend auch den Gebäudetyp E. Dann haben wir bei der Vereinfachung schon viel erreicht. Gleichzeitig müssen wir aber weiter darüber reden, wie wir Wohnungsbau wirtschaftlich stimulieren können, auch über steuerliche Möglichkeiten. Auf der anderen Seite stehen erhebliche Mittel für den sozialen Woh-



Bundestagsabgeordneter Hendrik Bollmann im Gespräch mit dem Chefredakteur des AIZ-Immobilienmagazins, Stephen Paul.

nungsbau bereit. Das ergibt aber erst richtig Sinn, wenn wir mit neuen Regeln effizienter bauen können. Was helfen Milliarden, wenn wir unnötig teuer bauen?

Auch die Finanzierung bleibt ein Engpass.

Natürlich. Deshalb beschäftigen wir uns mit neuen Finanzierungsmöglichkeiten, mit der Bundesbaugesellschaft und mit dem Deutschlandfonds. Gerade beim Deutschlandfonds machen wir Druck. Die entscheidende Frage ist: Wie wird er für den Wohnungsbau nutzbar, wie mobilisieren wir darüber privates Kapital? Ich verstehe die Ungeduld bei Bauunternehmen, Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Wir müssen jetzt ins Machen kommen.

Warum dauert dann ausgerechnet der Gebäudetyp E so lange?

Ich könnte es mir leicht machen und auf das Bundesjustizministerium verweisen. Aber ich sage mal so: Das Ding dauert insgesamt viel zu lang. Vielleicht hätte dieses Projekt unmittelbar auf den Bauturbo folgen müssen. Jetzt muss schnell etwas kommen, das nicht in der Schublade landet. Der Gebäudetyp E muss auch für kleinere Wohnungsgesellschaften handhabbar und rechtssicher sein. Von einer Regelung, die am nächsten Tag beklagt wird und dann nicht trägt, können wir uns nichts kaufen. Wenn am Ende etwas herauskommt, bei dem alle sagen können: Jawohl, auf diesem Modell können wir jetzt die nächsten zehn Jahre planen, dann ist viel gewonnen.

Und warum dauert es auch bei der Neukonzeption der Förderung so lange?

Das muss eigentlich schneller gehen, gar keine Frage. Entweder Wohnen ist wirklich die soziale Kernfrage unserer Zeit, dann muss man es auch so behandeln. Oder es ist nicht so, dann sollten wir auch nicht ständig davon sprechen. Wir brauchen im Moment jedes Stellschraubchen, das Investitionen und Wohnungsbau ermöglicht. Deshalb gilt auch bei der KfW: Je schneller Klarheit herrscht, desto besser.

Ihre Partei will Vermietern mit einer „Mietenpolizei“ und schärferen Sanktionen begegnen. Brauchen wir nicht eher

ein Verschärfungsmoratorium, um Investitionen und Vermietung wieder attraktiver zu machen?

Das Problem ist doch: Die einen sagen, wir brauchen ein Verschärfungsmoratorium. Auf der anderen Seite sagen Mieter: Wir brauchen ein Erhöhungsmoratorium. Beide Seiten haben Interessen, die Politik wahrnehmen muss. Natürlich investiert niemand aus rein altruistischen Gründen. Aber man muss auch sehen, was auf angespannten Wohnungsmärkten teilweise passiert. Ich erlebe die Immobilienwirtschaft im persönlichen Gespräch deutlich differenzierter, als manche Protestplakate vermuten lassen. Da höre ich durchaus: Diese schwarzen Schafe auf dem Wohnungsmarkt ärgern uns selbst hochgradig. Geht gegen sie vor. Denn sie bringen diese schlechte Stimmung in den Laden. Nehmen Sie das möblierte Wohnen: Das ist teilweise zu einem Exzess ausgedehnt worden. Da muss man etwas tun.

Die Expertenkommission zum Mietrecht soll unterschiedliche Interessen zusammenbringen. Reicht Ihnen das Tempo?

Ich habe großes Vertrauen in diese Runde. Umso bedauerlicher finde ich, dass man es nicht geschafft hat, die Ergebnisse schon vor der Sommerpause vorzulegen. Wenn man dort frühzeitig einen Modus Vivendi gefunden hätte, wäre das Thema aus den hochpolarisierten Landtagswahlkämpfen in diesem Herbst herausgenommen worden. Wenn es gewollt war, dass das so spät kommt, dann war das taktisch nicht besonders schlau.

Auch mit einer Bundesbaugesellschaft wird der Staat die Wohnungen nicht allein bauen. Muss Politik wieder stärker auf Investoren und Vermieter zugehen?

Den allermeisten Vermietern ist bewusst, was für eine gesellschaftliche Verantwortung sie tragen — und tun das sehr gut. Sie haben ein gutes Verhältnis zu ihren Mietern und kümmern sich um ihre Immobilie. Dass man als Vermieter unternehmerisches Risiko trägt und die Immobilie teilweise der Altersversorgung dient, muss man jedoch auch sehen.

Bei der Bundesgesellschaft für bezahlbaren Wohnungsbau geht es nicht darum, dass der Staat alles selber baut. Es geht darum, diejenigen zu stärken, die am Markt unterwegs sind. Wie können wir die Privaten, die die Power haben, kurzfristig beim Wohnungsbau voranzukommen, unterstützen? Ich bin es aus dem Ruhrgebiet nicht anders gewohnt, als auf Investoren und Projektentwickler zuzugehen. Stadtentwicklung funktioniert nur gemeinsam.

Zur politischen Polarisierung gehört auch eine scharfe Sprache gegenüber Unternehmern. Bärbel Bas hat mit ihrer Rhetorik gegenüber Arbeitgebern erheblich irritiert. Stört Sie das nicht?

Ich kenne Bärbel Bas gut genug. Sie ist in Duisburg gesellschaftlich breit verankert, von Unternehmern bis zu den normalen Malochern. Sie weiß sehr genau um den Wert der Arbeitgeber. Wir erleben insgesamt eine hochgradig polarisierte Situation. Auch die Art und Weise, wie in Berlin miteinander und übereinander kommuniziert wird, halte ich für problematisch. Deshalb sollte man solche Äußerungen im Kontext betrachten.

Wohneigentum gehört zum Aufstiegsversprechen. Warum entlastet man Selbstnutzer nicht endlich bei der Grunderwerbsteuer?

Ich halte das sozialdemokratische Aufstiegsversprechen für wichtig. Dazu gehört für mich auch die Möglichkeit, Wohneigentum zu erwerben. Viele Menschen sparen jahrelang für ein Eigenheim, und trotzdem reicht es am Ende nicht. Wenn ich in meinem Bekanntenkreis höre, dass für ein schlichtes Eigenheim eine halbe Million Euro aufgerufen wird, dann sage ich: Das geht so nicht. Da müssen wir uns Gedanken machen. Deshalb sind wir dafür, über die Grunderwerbsteuer zu sprechen. Das Problem ist: Die öffentlichen Kassen stehen mit dem Rücken zur Wand. Wenn an einer Stelle Einnahmen sinken, müssen wir gleichzeitig beantworten, wie wir das finanzieren.

Wenn wir mehr Menschen ins Eigentum bringen wollen, steht doch gerade das Umwandlungsverbot im Weg. Durch Umwandlung können Mieter schließlich Eigentümer ihrer Wohnung werden.

Ich habe bei einer Veranstaltung mit rund 300 Menschen zum Thema Wohnungsnot erlebt, wie sehr dieser Wohnungsmarkt Menschen mittlerweile zusetzen kann. Selbst als Ruhrgebietler, der soziale Herausforderungen kennt, hat mich das beeindruckt. Für manche ist die Angst vor einer Umwandlung ein ständiges

Damoklesschwert. Ich verstehe auf der anderen Seite, dass Eigentümer darüber entscheiden wollen, was sie mit ihrem Eigentum machen. Das muss man mit der Verantwortung austarieren, die man übernimmt, wenn man vermietet. Wohnen ist eben ein hohes Gut und eines unserer elementaren Grundbedürfnisse. Spätestens seit der Mensch festgestellt hat, dass es angenehmer ist, in einer warmen Höhle mit Feuerchen zu schlafen als unter freiem Himmel, gehört Wohnen dazu.

Am Ende dieser Wahlperiode: Woran wollen Sie den Erfolg Ihrer Bau- und Wohnungspolitik messen?

Ich will, dass wir bis dahin unsere Modernisierungsagenda abgeschlossen haben. Wir brauchen ein Paket, von dem die Immobilienwirtschaft sagen kann: Jawohl, wir haben Planungssicherheit, damit können wir arbeiten und investieren. Infrastruktur- und Wohnungspolitik braucht Zeit. Aber natürlich arbeiten wir daran, dass die Gesetzesvorhaben schnellstmöglich positive Auswirkungen auf den Baustellen der Republik und dem Wohnungsmarkt haben. Ich muss nicht sofort rote Bänder durchschneiden. Entscheidend ist aber, dass wir die Grundlagen dafür schaffen, dass wieder mehr, schneller und bezahlbarer gebaut werden kann. Und wenn es uns zusätzlich gelingt, die Gräben zwischen Mietern, Vermietern, Wohnungswirtschaft und Politik ein Stück weit zu überwinden und wieder gemeinsam darüber zu reden, wie Menschen bezahlbar wohnen können, dann wäre viel erreicht. ■



kleinanzeigen
Immobilien

Große Wirkung

Alle Augen auf Ihre Immobilien.

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



IVD-Wohn-Preisspiegel 2026/27 erschienen

Kaufpreise finden wieder Halt

Die große Preiskorrektur am deutschen Wohnimmobilienmarkt ist ausgelaufen. Der neue IVD-Wohn-Preisspiegel 2026/27 zeigt zugleich: Die Kaufpreise erholen sich nur langsam, während die Neuvertragsmieten weiter steigen.

Von Julian Götting und Stephen Paul

Der IVD-Wohn-Preisspiegel 2026/27 zeichnet die Entwicklung des deutschen Wohnimmobilienmarktes bis zum ersten Halbjahr 2026 nach. Er erfasst unter anderem Baugrundstücke, Einfamilien- und Reihenhäuser, Eigentumswohnungen sowie Neuvertragsmieten und zeigt, wie unterschiedlich sich die Märkte nach Objektart und Städtekategorie entwickeln.

Boden gefunden, kein Aufschwung

Nach den Preiserückgängen der Jahre 2023 und 2024 hat sich der Kaufmarkt stabilisiert. Der IVD-Preisindex für Einfamilienhäuser im Bestand liegt im ersten Halbjahr 2026 bundesweit 0,8 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Bei Reihenhäusern beträgt das Plus 1,2 Prozent, bei Eigentumswohnungen im Bestand 1,5 Prozent.

Damit hat sich das Vorzeichen wieder gedreht. Für einen kräftigen neuen Preisaufschwung reicht die Bewegung aber nicht. Vor allem bei Einfamilien-

häusern ist das in der längerfristigen Entwicklung gut zu erkennen: Auf den starken Preisanstieg bis 2022 folgte eine deutliche Korrektur. Seit 2024 zeigt die Kurve wieder leicht nach oben.

Bei Eigentumswohnungen ist das Bild ähnlich. Auch hier hat der Markt die Korrekturphase hinter sich. Die Preise haben sich stabilisiert und zuletzt wieder leicht zugelegt. Insgesamt liegen sie näher an den früheren Höchstständen als bei Einfamilienhäusern.

Die Stabilisierung der Preise bedeutet allerdings noch nicht, dass der Kaufmarkt wieder so läuft wie vor der Zinswende. Nachfrage und Finanzierung bleiben vielerorts verhalten. Der Markt hat einen Boden gefunden, trägt sich aber noch nicht aus eigener Kraft.

Mieten kennen die Korrektur nicht

Anders verläuft die Entwicklung auf dem Mietmarkt. Während die Kauf-

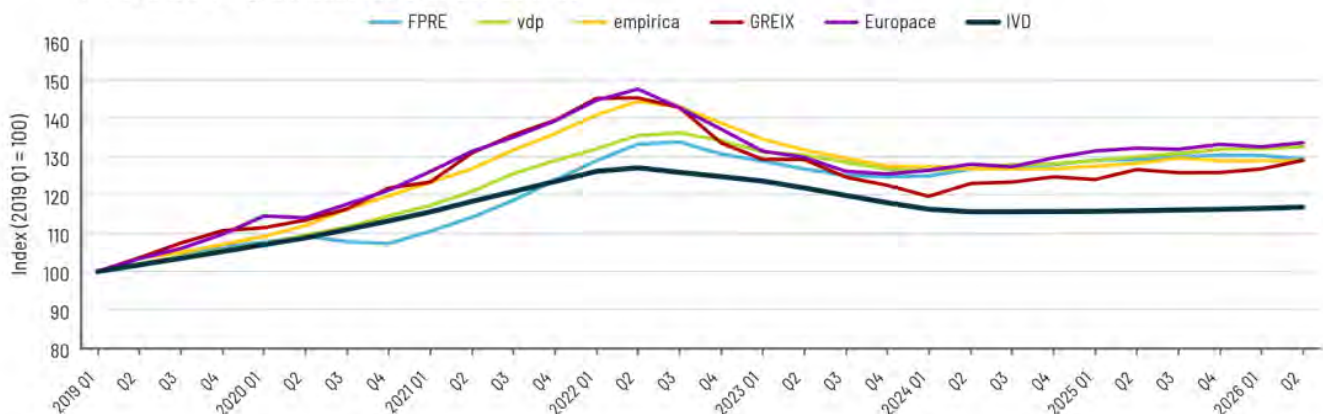
preise 2023 und 2024 zurückgingen und sich inzwischen stabilisiert haben, stiegen die Neuvertragsmieten weiter. Im ersten Halbjahr 2026 lagen die Mieten bei Wiedervermietungen im Bestand bundesweit 2,5 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Bei Erstbezug im Neubau betrug das Plus 3,2 Prozent.

Auch im längerfristigen Verlauf fällt der Unterschied auf: Die Mietkurve steigt seit 2019 nahezu kontinuierlich. Eine Korrektur wie bei den Kaufpreisen gab es nicht. Inflationsbereinigt relativiert sich dieser Anstieg allerdings. Die Neuvertragsmieten im Bestand sind seit 2019 nominal deutlich gestiegen, real aber nahezu unverändert geblieben.

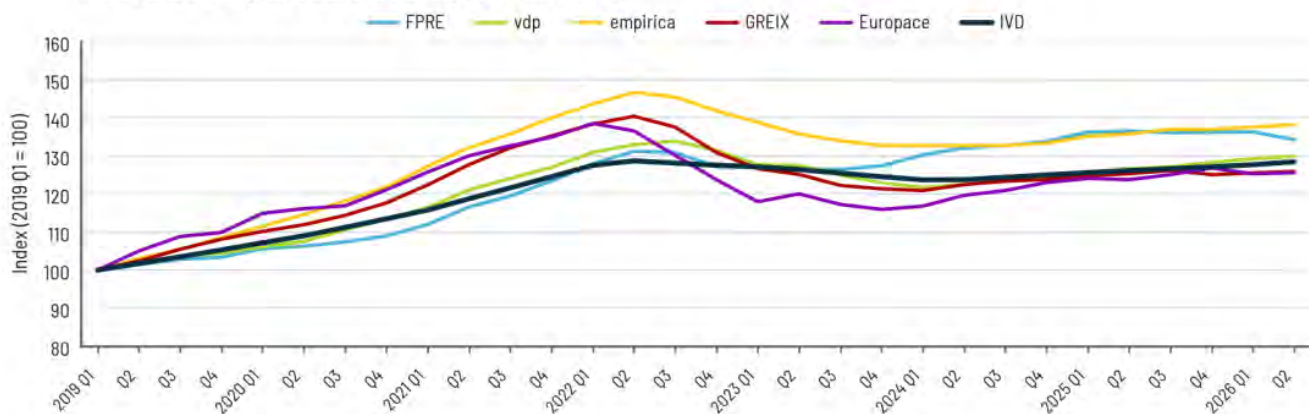
Zwei Märkte mit unterschiedlichen Engpässen

Auch bei der Vermarktung driften Kauf- und Mietmarkt auseinander. Nach dem IVD-Panel werden Bestandswohnungen weit überwiegend innerhalb von zwei

Preisentwicklung Einfamilienhäuser Deutschland



Preisentwicklung Eigentumswohnungen Deutschland



Monaten vermietet. Kaufobjekte benötigen dagegen meist drei bis sechs Monate. In einer weiteren Befragung von Marktakteuren, dem IVD-Marktpuls, berichten rund sechs von zehn Teilnehmern von längeren Vermarktungszeiten als im Vorjahr. Dies liegt sowohl an dem Angebotsüberhang als auch an den steigenden Finanzierungshürden.

Mehr Bewegung außerhalb der Großstädte

Die Erholung verläuft regional unterschiedlich. Bei Einfamilienhäusern im Bestand stagnierten die Preise in Großstädten im ersten Halbjahr 2026 gegenüber dem Vorjahreszeitraum. In Mittelstädten stiegen sie um 2,2 Prozent, in Kleinstädten um 1,6 Prozent. Auch die Neuvertragsmieten legten dort etwas stärker zu als in den Großstädten.

Die Fläche ist allerdings kein einheitlicher Markt, so dass das deutliche Preisgefälle zwischen den Regionen und Städteklassen erhalten bleibt. Wo Standorte stark von einzelnen Industrien

oder großen Arbeitgebern abhängen, können wirtschaftliche Probleme und Beschäftigungsabbau schneller auf die Nachfrage nach Immobilien durchschlagen. Gerade lokale Monostrukturen machen regionale Märkte anfälliger.

Energieeffizienz wird wichtiger

Neben Lage und Preis gewinnt der energetische Zustand einer Immobilie an Bedeutung. Im IVD-Panel steht er inzwischen an dritter Stelle der Kaufkri-

terien, erst danach folgen Ausstattung und Grundriss.

Besonders bei Eigentumswohnungen zeigt sich, dass sich die Preisentwicklung nach Energieeffizienz zunehmend auseinanderbewegt. Für Käufer rücken deshalb nicht nur der Kaufpreis, sondern auch mögliche spätere Investitionen stärker in den Blick. Der energetische Zustand wird damit zunehmend zu einem eigenständigen Faktor für Preis und Vermarktbarkeit. ■

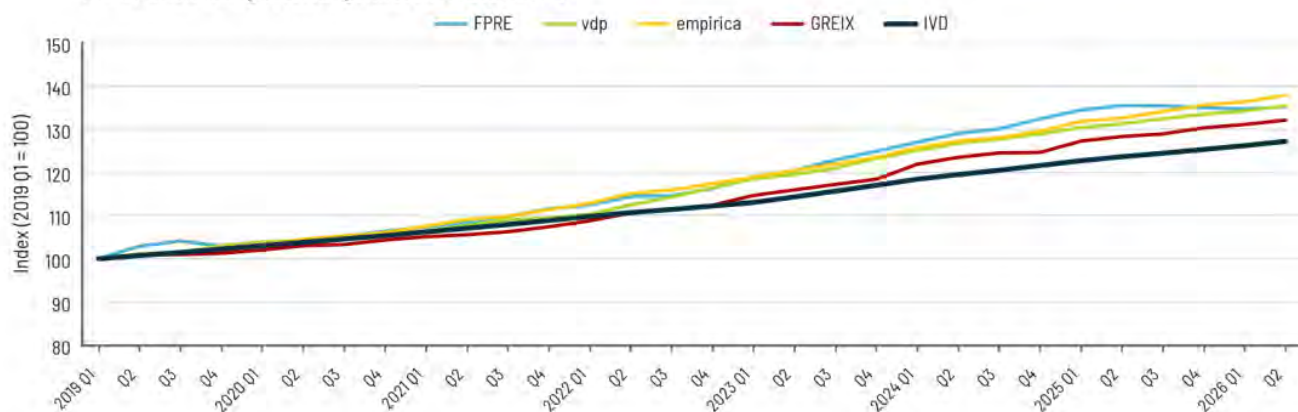


Den IVD-Mitgliedern liegt der Wohn-Preisspiegel dieser Magazin-Ausgabe bei.

Anderen Interessenten empfehlen wir, die umfangreiche Publikation jetzt im IVD-Webshop zu bestellen:

ivd-shop.com

Preisentwicklung Wohnungsmieten Deutschland



IVD-Marktimpuls zum ersten Halbjahr 2026

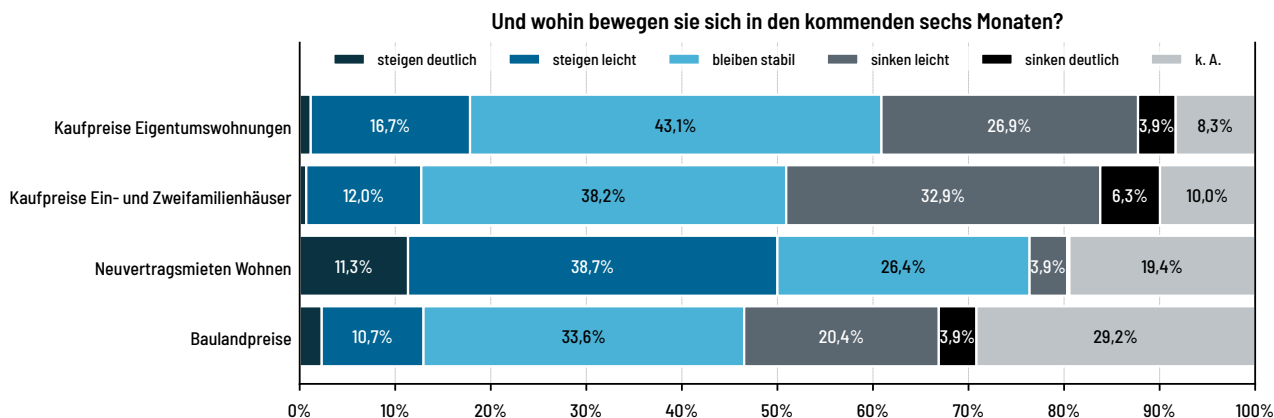
Finanzierung bremst den Kaufmarkt

432 Makler und Verwalter aus ganz Deutschland haben sich am aktuellen IVD-Marktimpuls beteiligt. Ihre Einschätzungen zeigen, wie sich die Wohnimmobilienmärkte entwickeln, wo Finanzierungen haken und was vom Bau-Turbo vor Ort bislang ankommt.

Von Julian Götting und Stephen Paul

Ein Kaufinteressent ist gefunden. Das Objekt passt, beim Preis nähern sich Käufer und Verkäufer an. Dann kommt die Bank. Genau dort hakt es derzeit häufig. Das ist eine der deutlichsten Erkenntnisse aus dem IVD-Marktimpuls für das erste Halbjahr 2026.

Bei den Neuvertragsmieten zeigt die Entwicklung weiter nach oben. 58 Prozent haben im ersten Halbjahr steigende Mieten beobachtet. Für die kommenden sechs Monate erwarten genau 50 Prozent weitere Steigerungen. 26 Prozent rechnen mit stabilen Neuvertragsmieten.



Mit dem Marktimpuls fragt der IVD direkt in den Unternehmen nach, wie sich das Geschäft entwickelt und was vor Ort zu beobachten ist. Das erste Halbjahr lief dabei sehr unterschiedlich. Gut 27 Prozent beurteilen es besser als 2025, 29 Prozent etwa gleich. Knapp 38 Prozent berichten von einem schlechteren Verlauf. Auch hinter diesen Zahlen steckt ein Markt, in dem sich weiter Geschäfte machen lassen, der Weg zum Abschluss aber vielerorts länger geworden ist.

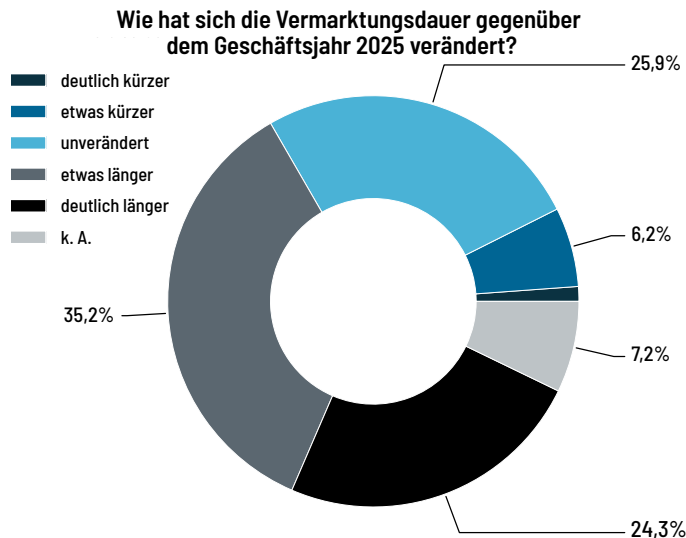
Kaufpreise bleiben unter Druck

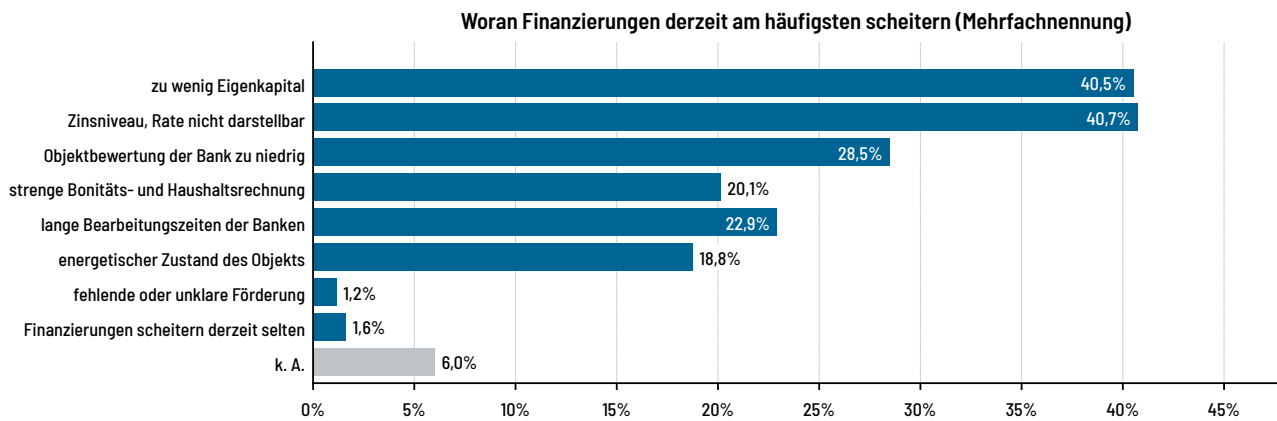
Bei den Kaufpreisen war die Richtung im ersten Halbjahr noch häufig nach unten gerichtet. Bei Eigentumswohnungen berichten rund 42 Prozent von gesunkenen Preisen. 36 Prozent sehen stabile Preise. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern haben sogar gut 49 Prozent Preisrückgänge beobachtet, 32 Prozent eine stabile Entwicklung.

Für die kommenden sechs Monate verändert sich das Bild jedoch. Bei Eigentumswohnungen erwartet mit 43 Prozent die größte Gruppe stabile Preise. 27 Prozent rechnen noch mit leicht sinkenden Preisen. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern erwarten 38 Prozent stabile Preise, knapp 33 Prozent leichte Rückgänge. Der Abwärtsdruck bleibt also vorhanden, fällt in der Erwartung der Befragten aber weniger deutlich aus als die Realität des ersten Halbjahrs.

Verkaufen braucht mehr Zeit

Wie anspruchsvoll das Geschäft geworden ist, zeigt die Vermarktungsdauer. Nur fünf Prozent der Befragten benötigen für ein durchschnittliches Kaufobjekt ein bis zwei Monate. Bei einem Drittel dauert es drei bis vier Monate. Weitere 34 Prozent nennen fünf bis sechs Monate. Bei knapp 16 Prozent sind es mehr als sechs Monate.





Noch deutlicher wird die Veränderung im Vergleich zu 2025. Bei fast 60 Prozent hat sich die Vermarktungsdauer verlängert. Ein gutes Viertel berichtet von unveränderten Zeiten. Der Weg vom Auftrag bis zum Notartermin ist damit für viele Makler länger geworden. Das erhöht auch den Stellenwert einer realistischen Preisfindung. Wenn Finanzierung und Kaufkraft enger kalkuliert werden, lassen sich Preisvorstellungen nicht beliebig lange gegen den Markt verteidigen.

Die Bank entscheidet mit

Die Finanzierung zieht sich wie ein roter Faden durch die Befragung. Rund 80 Prozent erleben die Kreditvergabe der Banken restriktiver als im Vorjahr. 55 Prozent sprechen sogar von einer deutlich restriktiveren Vergabe. Nur rund zehn Prozent sehen keine Veränderung.

Wo Finanzierungen scheitern, liegen zwei Gründe fast gleichauf. 41 Prozent nennen das Zinsniveau beziehungsweise eine nicht darstellbare Rate. Fast genau so viele nennen das fehlende Eigenkapital als Dealbreaker und knapp 29 Prozent erleben eine zu niedrige Objektbewertung durch die Bank als Hindernis. Lange Bearbeitungszeiten werden von 23 Prozent genannt. Bei knapp 19 Prozent spielt auch der energetische Zustand des Objekts eine Rolle.

Aber auch die generelle Verunsicherung der Käufer durch Konjunktur und Politik schlägt in 60 Prozent der Käuferkontakte negativ durch. Bürokratie und lange Genehmigungsverfahren kommen auf 29,6 Prozent.

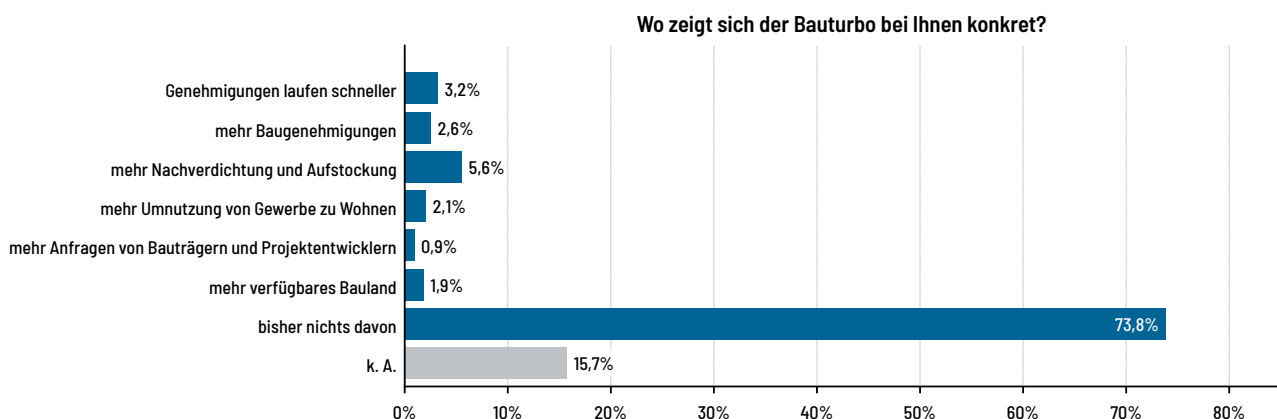
Bau-Turbo vor Ort noch kaum spürbar

Der IVD-Marktimпульs fragte auch danach, was von politischen Maßnahmen in der Praxis ankommt. Ein Beispiel ist der Bau-Turbo. Der neue § 246e BauGB ist am 30. Oktober 2025 in Kraft getreten. Zum Zeitpunkt der Befragung lagen damit knapp zehn Monate Erfahrung vor.

Die Hoffnungen sind groß, die Wirkung vor Ort ist jedoch bislang überschaubar. Die Hälfte der Profis haben in ihrer Region bisher nichts vom Bau-Turbo gespürt. Nur acht Prozent nehmen erste Wirkungen wahr. Deutliche Effekte werden bislang nur vereinzelt gemeldet: mehr Nachverdichtung und Aufstockung mit knapp sechs Prozent, schnellere und mehr Genehmigungen mit rund drei Prozent. Nach fast einem Jahr Bau-Turbo ist das eine ernüchternde Rückmeldung aus der Praxis.

Vorsichtiger Blick auf das zweite Halbjahr

Beim Ausblick halten sich Zuversicht und Skepsis fast die Waage. Jeweils rund ein Drittel blickt eher zuversichtlich, neutral oder skeptisch auf das zweite Halbjahr. Deutlicher fällt die Antwort aus, wenn nach der Bau- und Wohnungspolitik gefragt wird. Fast jeder Zweite hat nur geringes Vertrauen in die Lösungskompetenz und Handlungsbereitschaft der Bundesregierung. Für die Bundesregierung bleibt damit bau- und wohnungspolitisch viel zu tun, wenn sie bei denjenigen, die zur Lösung des Problems beitragen könnten, wieder mehr Vertrauen gewinnen will. ■



Was gute Immobilienvermittlung heute ausmacht

Die Kunst des Makelns 2026

Makler arbeiten jeden Tag mit Wohnimmobilien. Für die meisten Eigentümer und Käufer ist deren Verkauf oder Erwerb dagegen eine Entscheidung, die nur wenige Male im Leben ansteht. Dann geht es um viel Geld. Oft um das eigene Zuhause und um einen neuen Lebensabschnitt. Gute Vermittlung braucht Marktkennntnis und Erfahrung. Und sie braucht ein Gespür für Menschen. Besonders sichtbar wird die Leistung eines Maklers, wenn eine Immobilie oder der Weg zum Verkauf schwierig wird. Das AIZ-Immobilienmagazin hat neun Maklerinnen und Makler gefragt, was gute Immobilienvermittlung heute ausmacht.

Von Stephen Paul

Das Haus in Delray Beach in Florida war 1910 gebaut und stark renovierungsbedürftig. Die Wohnlage galt als wenig gefragt. In der Garage, die nicht als

erst ein komplizierter Weg zum Verkauf geordnet werden. Genau dort beginnt für viele das, was man die Kunst ihres Berufs nennen kann.

Vorkaufsrecht und Einschränkungen bei der Nutzung. Für Interessenten stellte sich zunächst eine ganz grundlegende Frage: Was kaufe ich hier eigentlich genau?



Christel Silver
Broker/Owner
Silver International Realty
Delray Beach/Florida
silverhouses.com



Dorothea Gödert-Stegmann
Geschäftsführerin
Gödert Immobilien GmbH
Aschaffenburg
goedert-immobilien.de



Arne Pistor
Inhaber
Pistor Immobilien
Westerstede
pistor.de

Wohnraum genehmigt war, lebte eine obdachlose Person. Und weil die Immobilie zu einem Nachlass gehörte, musste später auch noch das Gericht dem Verkauf zustimmen.

Trotzdem lagen Christel Silver kurz nach Beginn der Vermarktung 17 Kaufangebote vor. Die erfahrene, aus Berlin stammende Maklerin hatte erkannt, dass das Grundstück Entwicklungspotenzial bot. Nun begann der schwierigere Teil. Sie musste die Angebote vergleichen, Finanzierungen und Vertragsbedingungen prüfen und die offenen Fragen so klären, dass ihr Verkäufer eine fundierte Entscheidung treffen konnte.

Diese Situation dürfte vielen Maklern bekannt vorkommen: Eine Immobilie findet nicht allein deshalb ihren Käufer, weil sie gut präsentiert wird. Manchmal muss

Wenn es schwierig wird

„Makeln an sich ist keine Kunst“, hält Dorothea Gödert-Stegmann dagegen. Die Geschäftsführerin von Gödert Immobilien in Aschaffenburg formuliert bewusst nüchtern: „Objekte aufnehmen, vermarkten und verkaufen kann man lernen. Die Kunst liegt im nachhaltigen Erfolg. Dafür braucht es Fleiß und Beharrlichkeit.“ Von ihrem Vater, der das Unternehmen aufgebaut hat, hat sie den Satz übernommen: „Wenn es schwierig wird, fängt unsere Arbeit erst an.“

Arne Pistor weiß, was damit gemeint ist. Der Inhaber von Pistor Immobilien im niedersächsischen Westerstede vermittelte ein Ferienhaus auf einem Pachtgrundstück. Verkauft wurde das Gebäude, das Grundstück gehörte der Verpächterin. Der Pachtvertrag hatte nur noch eine begrenzte Restlaufzeit. Hinzu kamen ein

Pistor trug die Unterlagen zusammen und arbeitete die Besonderheiten der Konstruktion auf. Immer wieder waren Abstimmungen mit der Verpächterin, dem Notariat und den Finanzierern nötig. Das Exposé und die eigentliche Käufer Suche waren bei diesem Verkauf fast der einfachere Teil.

Bei Stephan Prokschi lag die Schwierigkeit weniger in der Immobilie als in der Zahl der Beteiligten. Der Geschäftsführer von Prokschi Immobilien in Ravensburg hatte es mit einer Erbengemeinschaft aus 21 Personen zu tun. Einer lebte in der Schweiz und kommunizierte ausschließlich per Brief, zwei waren minderjährig.

Damit ein Verkauf überhaupt möglich wurde, mussten die unterschiedlichen Interessen und zahlreiche rechtliche Abläufe zusammengeführt werden.

Maria del Carmen Weber kennt solche Konstellationen ebenfalls. An einem Fall arbeitete die Inhaberin von Weber & Surmann Immobilien in Hannover fünf Jahre lang, weil eine zerstrittene Erben-gemeinschaft immer wieder neue Hürden schuf. Schließlich konnten zwei große Mehrfamilienhäuser verkauft werden. Bei der Beurkundung sagten die Erben, ohne Frau Weber hätten sie es nie ge-schafft. Am Ende stehen zwei verkaufte Mehrfamilienhäuser. Dass der Weg dort-hin fünf Jahre gedauert hat, sieht später niemand mehr.

Wunschpreis trifft Wirklichkeit

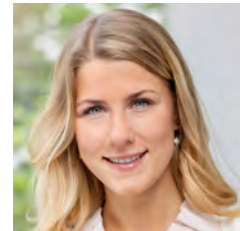
Manche Schwierigkeiten beginnen sehr viel früher, schon beim ersten Gespräch über den Preis. In einem Punkt sind sich die Makler auffallend einig:



Stephan Prokschi
Geschäftsführer
Prokschi Immobilien GmbH
Ravensburg
prokschi-immobilien.de



Maria del Carmen Weber
Inhaberin
Weber & Surmann Immobilien
Hannover
immo-ws.de



Elena Harbring
Immobilienmaklerin IHK
Harbring Immobilien
Telgte
harbring-immobilien.de

Entscheidend ist selten der Immobilien-typ allein. Problematisch wird es, wenn notwendige Investitionen und Preisvor-stellung nicht mehr zusammenpassen. Besonders deutlich zeigt sich das bei älteren Einfamilienhäusern. Käufer rechnen heute genauer und berücksichtigen den Modernisierungsbedarf schon bei ihrer Kaufentscheidung. Eine alte Heizung, ein sanierungsbedürftiges Dach oder ein schlechter energetischer Zustand drücken deshalb unmittelbar auf den Preis, den sie zu zahlen bereit sind. Pistor erlebt dabei immer wieder Eigentümer, deren Preisvorstellung noch aus stärkeren Marktjahren stammt. Frei nach dem chinesischen Philosophen Lao-tse, dem die Aussage zugeschrieben wird „Schöne Worte sind nicht immer wahr, wahre Worte sind nicht immer schön“, beginnt für Pistor gutes Makeln deshalb mit einer ehrlichen Einschätzung, auch wenn der

Eigentümer zunächst etwas anderes hören möchte.

Stephan Prokschi beschreibt denselben Grundsatz. Bei sanierungsbedürftigen Immobilien müsse der Aufwand offen benannt und von Anfang an realistisch eingepreist werden.

Elena Harbring versucht in Telgte, diese Unsicherheit für Käufer möglichst konkret aufzulösen. Die Immobilienmaklerin bei Harbring Immobilien kann für vorher definierte Renovierungsarbeiten ein schlüsselfertiges Angebot erstellen lassen. Damit wird aus einem schwer einzu-schätzenden Sanierungsbedarf eine kal-kulierbare Größe. Auch geeignete Finan-zierungspartner gehören für sie dazu. „Nur das Haus aufzuschließen und Wohn-zimmer, Küche und Bad zu zeigen, reicht heute nicht mehr“, sagt Harbring.

Erfahrung vor Ort

Ein realistischer Angebotspreis entsteht aus belastbaren Daten und genauer Kenntnis des eigenen Marktes. Stefan Schwendt betont, dass ein Makler schlicht und einfach wissen muss, welche Objekte in einer Ortschaft tatsächlich vergleichbar sind. Zwei Häuser mit ähnlicher Wohn-fläche können schon wenige Straßen von-einander entfernt ganz unterschiedliche Voraussetzungen haben.

Genau hier zählt sich regionale Erfahrung aus. Makler kennen ihre Orte aus vielen Besichtigungen und Verkäufen. Sie wis-sen, welche Lagen gesucht werden und wo Käufer genauer hinschauen. Digitale Bewertungsmodelle liefern heute deut-lich mehr Informationen als früher. Sie helfen bei der Einordnung. Die Erfahrung vor Ort ersetzen sie nicht.

Aber Erfahrung allein reicht eben auch nicht. Fachwissen muss aktuell bleiben. Stefan Schwendt ist die kontinuierliche Weiterbildung deshalb wichtig. Maria del Carmen Weber beschreibt den Makler-beruf ebenfalls als fachlich breit. Wer Eigentümer beraten will, sollte bau-technische Zusammenhänge verstehen und bei der Bewertung einer Immobilie sicher sein. Er muss und darf nicht die Arbeit eines Steuerberaters oder Rechts-anwalts übernehmen. Er sollte aber er-kennen, wann deren Rat gebraucht wird. Für Weber endet die Begleitung zudem nicht zwingend mit der Vertragsunter-zeichnung. Auch bei der Übergabe und bei späteren Fragen bleibt sie Ansprech-partnerin.

Christel Silver erlebt vieles davon seit Jahrzehnten auf der anderen Seite des Atlantiks. Die gebürtige Berliner ging

1985 in die USA und ist heute Broker und Inhaberin von Silver International Realty in Delray Beach. Die Immobilien-geschäfte laufen in Deutschland und den USA ganz unterschiedlich ab. Bei der Frage, was einen guten Makler ausmacht, erkennt Christel Silver dennoch vieles wieder. Wer seinen Markt kennt, fachlich auf der Höhe bleibt und seine Kunden verlässlich durch den Verkaufsprozess führt, schafft Vertrauen. Das gilt in Florida genauso wie in Friedberg, Telgte oder Westerstede.

Hinter jedem Haus stehen Menschen

Bei vielen Verkäufen entscheidet am Ende noch etwas anderes: der Umgang mit den Menschen. Andreas Brauer, Geschäftsführer der KOBRA Die Makler GmbH in Gelnhausen, formuliert es zu-

ren vermittelt. Wer in diesem Alter sein Zuhause verkauft, braucht häufig eine besonders behutsame Begleitung. Gespräche können mehr Zeit verlangen, auch der Unterstützungsbedarf wächst. Theiler passt deshalb Kommunikation und Dienstleistung an die jeweilige Lebenssituation an.

Stefan Schwendt spricht nach mehr als drei Jahrzehnten noch mit spürbarer Freude über genau diesen Teil seines Berufs. Eine privat genutzte Immobilie ist für Verkäufer und Käufer eng mit Erinnerungen und Zukunftsplänen verbunden. Das Vertrauen, das ihm beide Seiten dabei entgegenbringen, empfindet er bis heute als etwas Besonderes.

Wie weit dieses Vertrauen reichen kann, hat Elena Harbring bei einem getrennten Ehepaar erlebt. Beide Seiten kommuni-

es sehr klar: „Nicht immer ist Verkaufen die passende Lösung.“ Gerade von einer Maklerin hat dieser Satz Gewicht. Weber erlebt zugleich, dass Kunden nach einer solchen Beratung später wiederkommen.

Auch Arne Pistorius versteht den Makler weniger als lauten Verkäufer denn als jemanden, der einen Prozess ruhig und sicher steuert. Dafür müsse er verstehen, warum jemand verkaufen will und was ihm wichtig ist. Ebenso geht es um den Käufer, für den gerade diese Immobilie passt. Quadratmeter, Baujahr und Bodenrichtwert liefern wichtige Grundlagen. Die Menschen hinter dem Geschäft erklären sie nicht.

Dorothea Gödert-Stegmann schaut ebenfalls über den einzelnen Abschluss hinaus. Nachhaltiger Erfolg zeigt sich für



Stefan Schwendt

Geschäftsführender Gesellschafter
Schwendt & Rauschel Immobilien oHG
Friedberg/Hessen
sur-immobilien.de



Andreas Brauer

Geschäftsführer
KOBRA Die Makler GmbH
Gelnhausen
kobradiemakler.de



Dietmar Theiler

Geschäftsführer und Gutachter für
Immobilienbewertung
WohnHausImmobilien Theiler GmbH
Berlin-Friedrichshagen
wohnhausimmobilien.de

gespitzt: „Wer nur Häuser vermittelt, wird austauschbar. Wer Menschen versteht und begleitet, schafft echten Mehrwert.“

Einer seiner Kunden lebte in Australien. Die Immobilie in Deutschland hatte bereits eine längere Vermarktungsgeschichte hinter sich und galt als schwierig. Nun kamen die große Entfernung und die aufwendige Beschaffung von Unterlagen hinzu. Vieles musste über verschiedene Zeitzonen hinweg geklärt werden. Mit Geduld und klarer Kommunikation gelang schließlich der Verkauf.

Dietmar Theiler begleitet immer wieder Eigentümer, die weit über 90 Jahre alt sind. Der Geschäftsführer von WohnHausImmobilien Theiler in Berlin-Friedrichshagen hat bereits Immobilien für Kunden zwischen 90 und 100 Jah-

zierten nur noch über Anwälte. Die ehemalige Partnerin wollte mit dem Maklerbüro zunächst überhaupt keinen Kontakt. Harbring Immobilien konnte schließlich ein Kaufangebot eines Bauträgers vorlegen. Das alte Einfamilienhaus mit integrierter Arztpraxis wurde verkauft. Später entstanden auf dem Grundstück zehn Wohnungen mit Tiefgarage, die das Unternehmen ebenfalls vermarktete.

Elena Harbring hatte die Verkäuferin während des gesamten Vorgangs weder persönlich getroffen noch mit ihr telefoniert. Als alles erledigt war, kam mit der Post eine Tafel „Merci“.

Verantwortung vor Abschluss

Und manchmal führt gute Beratung sogar zu dem Rat, vorerst nicht zu verkaufen. Maria del Carmen Weber sagt

sie auch daran, ob Kunden Vertrauen behalten und das Unternehmen weiterempfehlen.

Die neun Makler dieser Reportage arbeiten in sehr unterschiedlichen Märkten. In ihrem Verständnis des Berufs liegen sie dennoch erstaunlich nah beieinander. Gute Makler kennen ihren Markt. Sie sprechen auch unangenehme Wahrheiten gegenüber Käufer und Verkäufer aus. Und sie halten einen Verkaufsprozess zusammen, wenn er kompliziert wird.

Gerade dann zeigt sich, wie viel Erfahrung in diesem Beruf steckt. Und vielleicht beschreibt deshalb der Satz, den Dorothea Gödert-Stegmann von ihrem Vater mitgenommen hat, die Kunst des Makelns besonders gut: „Wenn es schwierig wird, fängt unsere Arbeit erst an.“ ■



KI-generiert ✨

Entspannt für alle: Unsere Fernablesung

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 Heizungs- und Warmwasserverbräuchen ganz einfach und bequem.

Mehr Informationen unter ista.ly/entspannt



ista
Switch to Smart

Immobilien der Babyboomer

Silver Tsunami verändert die Immobilienmärkte

Knapp jedes dritte Eigenheim in Deutschland gehört einem Babyboomer, in einzelnen Bundesländern fast 40 Prozent. Eine Auswertung auf Ebene der Landkreise und kreisfreien Großstädte beziffert erstmals, wo dieser Bestand liegt. Sie ist eine Bestandsaufnahme, keine Verkaufsprognose. Und sie zeigt, dass nicht der Bundesdurchschnitt entscheidet, sondern die Region.

Von Björn Kolbmüller

Der demografische Wandel verändert den Immobilienmarkt. Die zwischen 1946 und 1964 geborene Generation hält einen erheblichen Teil des deutschen Wohneigentums, und dieser Bestand wird in den kommenden Jahrzehnten den Besitzer wechseln. Wie groß er ist und wo er liegt, war bislang nicht beziffert.

Eine Analyse von Jacasa auf Basis der amtlichen Bevölkerungsdaten und der Wohneigentumsquoten des Zensus 2022 hat diese Lücke geschlossen. Das Ergebnis: Von rund 14 Millionen Eigentumsimmobilien auf Ebene der Landkreise und kreisfreien Großstädte befinden sich etwa 4,8 Millionen im Besitz von Babyboomern, im Bundesschnitt 32 Prozent. Dieser Befund fand binnen weniger Tage Eingang in über 100 Medien, darunter Bild, ARD, Handelsblatt, Tagesspiegel, FAZ, Welt und Zeit, und hat den Begriff in der deutschen Immobiliendebatte etabliert. Er hat auch Widerspruch ausgelöst: Von einer Welle könne keine Rede sein, die Generation umfasse 19 Jahrgänge, der Übergang strecke sich über Jahrzehnte. Der Einwand ist berechtigt und trifft die Analyse nicht. Der Begriff Silver Tsunami beschreibt das Volumen, nicht das Tempo.

Regional fast jede zweite Eigentumsimmobilie in Babyboomer-Hand

Hinter dem Durchschnitt von 32 Prozent verbergen sich erhebliche regionale Unterschiede. An der Spitze steht die Uckermark in Brandenburg mit 47,7 Prozent: Von rund 27.400 Wohneinheiten im Eigentum gehören schätzungsweise 13.000 der älteren Generation. Dass es sich nicht um ein rein ostdeutsches Phänomen handelt, belegt der Ennepe-Ruhr-Kreis auf Platz zwei mit 44,9 Prozent, rund 28.500 Wohneinheiten mitten im Ruhrgebiet. Bei 314.000 Einwohnern ist das absolute Volumen deutlich größer als in der Uckermark. Meißen in Sachsen folgt mit 44,4 Prozent. Die Plätze vier bis zehn bestätigen das Muster: Mit Werten zwischen 41,8 und 43,2 Prozent dominieren ostdeutsche Landkreise das Ranking. Die Ausnahme ist Recklinghausen mit über 127.000 Eigentumsimmobilien, der größte Markt unter den Top 10. Am unteren Ende steht der Eifelkreis Bitburg-Prüm mit 24,9 Prozent, dort verteilt sich das Eigentum gleichmäßiger über die Generationen.

Auf Länderebene führen Mecklenburg-Vorpommern (39,7 Prozent) und Sachsen (39,5 Prozent), dicht gefolgt von Brandenburg

(37,0), Sachsen-Anhalt (35,5) und Thüringen (34,9). Die fünf Länder mit dem höchsten Babyboomer-Anteil am Eigentum sind ausnahmslos ostdeutsche Flächenländer. Im Westen überschreitet einzig Nordrhein-Westfalen mit 34,4 Prozent die 34-Prozent-Marke. Der Grund liegt im Ruhrgebiet: Dort haben viele Babyboomer in den Boom-Jahrzehnten der Industrie Eigenheime erworben, die heute einen großen Teil des regionalen Bestands ausmachen. Am anderen Ende stehen Saarland (28,9), Rheinland-Pfalz (29,3) und Baden-Württemberg (29,8). Dort ist der Immobilienbesitz breiter über alle Altersgruppen verteilt. In den zehn größten Städten liegt der rechnerische Anteil deutlich höher, in Leipzig und Berlin bei rund 80 und 77 Prozent. Diese Werte sind Orientierungswerte, weil der bundesweite Eigentumsanteil der Babyboomer von 57 Prozent einheitlich angesetzt wird und den Anteil in Städten mit Eigentumsquoten von 13 bis 16 Prozent überzeichnet.

Besitz, nicht Verkaufsabsicht

Der Index arbeitet mit amtlichen Zahlen und zwei offengelegten Annahmen. Grundlage sind die Einwohnerzahlen der 60- bis 80-Jährigen, der Wohnungsbestand und die Wohneigentumsquote je Kreis. Dazu kommen zwei Werte aus der Forschung: 57 Prozent der Babyboomer leben laut Sozio-oekonomischem Panel (SOEP) in der eigenen Immobilie. Ein Babyboomer-Haushalt zählt laut Statistischem Bundesamt (Destatis) im Schnitt 1,6 Personen. Daraus ergibt sich der Anteil der Babyboomer-Haushalte an allen Eigentümerhaushalten je Kreis. Die Grenzen sind benannt: Die Altersgruppe ist eine Näherung für die Jahrgänge, die 57 Prozent sind ein Bundeswert, und der Index misst Besitz, nicht Verkaufsabsicht. Rund 40 Prozent dieser Immobilien werden laut dem Statistikportal Statista vererbt und erscheinen nie als Verkaufsangebot. Die Größenordnung bleibt dennoch erheblich: 4,8 Millionen Einheiten werden den Besitzer wechseln.

Ein Prozess über Jahrzehnte, kein Ereignis

Der Übergang hat bereits begonnen und wird sich über zehn bis 25 Jahre erstrecken. Der Erbfall ist dabei nur einer von drei Anlässen für einen Eigentümerwechsel, neben Pflegebedürftigkeit und dem Wunsch nach Verkleinerung. Den Schwerpunkt des Generationenwechsels wird man zwischen 2040 und 2050 erleben.

Wer eine Welle erwartet, wird sie nicht sehen. Wer die Summe der Jahre zählt, kommt auf dieselben 4,8 Millionen.

Ein bundesweiter Preissturz ist aus den Daten nicht abzuleiten. Während Großstädte das zusätzliche Angebot voraussichtlich problemlos absorbieren, geht in der Fläche die Schere auf. Kritisch wird es dort, wo drei Dinge zusammenkommen: hoher Babyboomer-Anteil am Bestand, schrumpfende Bevölkerung und wenig wirtschaftliche Dynamik. Die Leerstandsquote zeigt, wie aufnahmefähig ein Markt ist. Im Altenburger Land trifft ein Leerstand von 15 Prozent auf einen hohen Boomer-Anteil. Fast jede siebte Wohnung steht dort bereits heute leer. Ähnlich in Zwickau und im Vogtlandkreis (je 13 Prozent), in Görlitz (12,2) und im Erzgebirgskreis (11,9). Insgesamt zählen 14 Landkreise zu diesen Doppelrisiko-Regionen, die meisten in Sachsen, Thüringen, Sachsen-Anhalt und Brandenburg. Die nachfolgenden Generationen sind kleiner und ziehen verstärkt in die Städte. Dort, wo ein hohes Angebot auf eine schrumpfende Nachfrage trifft, sind Preise, Leerstand und ganze Ortskerne betroffen.

Die Lage entscheidet stärker als je zuvor

Der Silver Tsunami ist also kein bundesweiter Preisbrecher, sondern ein Strukturthema mit wachsenden regionalen Unterschieden. Für Eigentümer aus der Babyboomer-Generation heißt das: den Übergang frühzeitig planen und mit der Familie klären, ob verkauft, vererbt oder zuvor saniert wird. Je mehr Objekte in einer

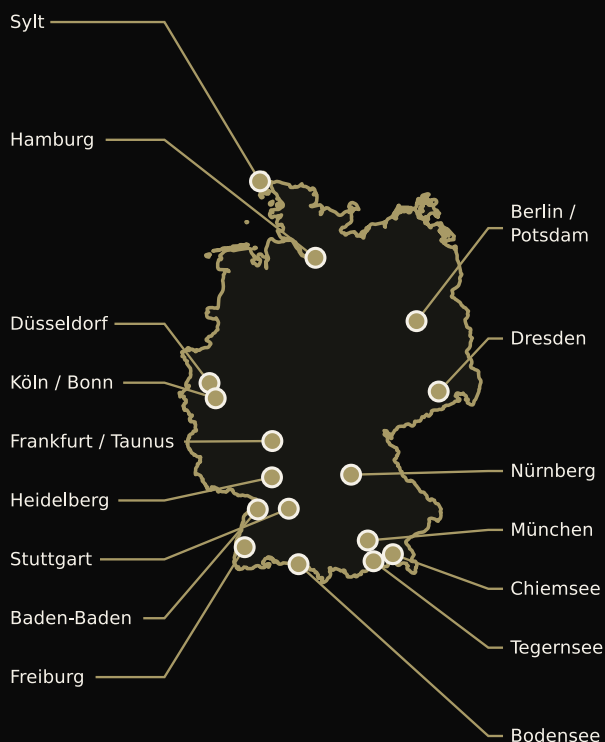
Region gleichzeitig auf den Markt kommen, desto größer wird dort der Preisdruck. Für Käufer heißt das: die Demografie einer Region mitdenken. Wer flexibel ist, findet in ländlichen Lagen günstige Einstiegspreise. Mieter in den betroffenen Regionen können mit steigendem Angebot und stabileren Mieten rechnen. Der Silver Tsunami ist beziffert, und er hat eine Adresse. Wer sie kennt, muss ihn nicht fürchten. ■



Björn Kolbmüller ist Gründer und Geschäftsführer der Jacasa GmbH in Berlin. Jacasa ist eine Plattform für die Vermittlung und Auswahl von Immobilienmaklern.

jacasa.de

WO PREMIUMIMMOBILIEN STARKE PARTNER BRAUCHEN



WEITERE ATTRAKTIVE REGIONEN GESUCHT

Sprechen Sie uns an.

FINE & COUNTRY

MACHEN SIE IHRE REGION ZUM PREMIUMSTANDORT.

Werden Sie Fine & Country Lizenzpartner.

Für ausgewählte Regionen in Deutschland vergeben wir exklusive Lizenzgebiete.

Eine Chance für aufstrebende Makler und erfahrene Vertriebsprofis, die mit einer starken Marke unternehmerisch wachsen möchten.

Profitieren Sie von einer international etablierten Premiummarke, professionellen Marketingkonzepten und einem weltweiten Netzwerk mit über 300 Niederlassungen.

BRINGEN SIE FINE & COUNTRY IN IHRE REGION.

Jetzt unverbindlich Lizenzpartnerschaft kennenlernen.



www.fineandcountry.com

Fine & Country DACH und Dubai · Nexttower
Thurn-und-Taxis-Platz 6 · 60313 Frankfurt

069/999 9880-0

Wohneigentum im Generationenvergleich

Hatten es unsere Eltern wirklich leichter?

Wer hatte es auf dem Weg ins Wohneigentum schwerer: die Generation der Eltern oder heutige Käufer? Ein Blick auf Zinsen, Einkommen, Immobilienpreise und Eigenkapital zeigt: Einfach war es nie. Verändert hat sich vor allem die Hürde auf dem Weg zum Eigentum.

Ein Standpunkt von Luise Goldi Schöneberg

„Wir hatten es damals nicht leicht. Um ein Haus zu kaufen, haben wir gespart, zurückgesteckt und wir wollten nicht alles gleichzeitig.“ versus „Ihr konntet mit einem Einkommen wenigstens kaufen, was wir heute selbst mit zwei Vollzeitgehältern kaum finanzieren können. Bezahlbares finden wir kaum noch.“

Diesen Generationenstreit beobachte ich seit Jahren. Schnell wird daraus eine Debatte über Lebensstil und Verzicht: Thailandreise, Dubai-Schokolade, neue Küche, hohe Wohnansprüche auf der einen Seite, das abbezahlte Eigenheim und der Verweis auf frühere Entbehrungen auf der anderen.

Ich hätte nichts dagegen, wenn wir Jungen es heute leichter hätten. Bei Rente, Demografie und Staatsverschuldung wäre ich über einen kleinen Generationenvorteil beim Wohnen dankbar. Aber so einfach ist es nicht. Wer hat also recht?

Und weil sich über gefühlte Ungerechtigkeit hervorragend streiten lässt, über Zahlen aber weniger, möchte ich nachrechnen. Das ist ausgerechnet für mich eine gewisse Ironie, denn in

meiner Kindheit machte ich gern um alles, was nach Mathematik aussah, einen großen Bogen. Mein Großvater versuchte immerhin gegenzusteuern und mir Bruchrechnen mit Kürbiskernen näherzubringen, mein Vater pries die Bedeutung des Dreisatzes.

Mit einem hatten sie jedenfalls recht: Es lohnt sich, Zahlen ab und an genauer anzusehen. Also: Was verdiente man damals, was heute? Was kostete ein Haus im Verhältnis zum Einkommen? Wie hoch waren Zinsen, Inflation und Sparquote? Welche Rolle spielen Erbschaften und Politik? Und wie viel Geld musste man auf den Tisch legen, bevor die Bank überhaupt über einen Kredit sprach?

Zahlen gegen Gefühl

Einen anschaulichen, wenn auch groben Vergleich liefert der Big Mac: 1985 kostete er in Deutschland durchschnittlich umgerechnet 2,05 Euro, während ein Vollzeitbeschäftigter rund 1.546 Euro brutto im Monat verdiente. Bis 2025 stieg der Big-Mac-Preis auf 5,67 Euro und damit um rund 177 Prozent, der durchschnittliche Bruttomonatsverdienst jedoch auf 4.851 Euro und damit um rund 214 Prozent. Gemessen am Big Mac sind die Einkommen also etwas stärker gestiegen als der Preis.

Teure Kredite, ähnliche Last

Vor allem aber waren Kredite teuer: Im September 1985 lag der durchschnittliche Effektivzins für erststellte Hypothekarkredite auf Wohngrundstücke mit zehnjähriger Zinsbindung bei 7,88 Prozent. Im September 2025 waren es bei Wohnungsbaukrediten an private Haushalte mit einer anfänglichen Zinsbindung von über fünf bis zehn Jahren durchschnittlich 3,60 Prozent. Ein Schlaraffenland waren die Achtziger also nicht.

Als Nächstes gerät mein Blick auf die Wohnimmobilienpreise. Nominal haben sie sich in Deutschland seit den Achtzigern deutlich erhöht. Daher kommt am Küchentisch wohl das übliche: „Ihr habt ein Haus noch für 200.000 Mark gekauft, wir müssten heute für ein vergleichbares Haus eine knappe Million Euro bezahlen.“ Der direkte Vergleich klingt nach massiver Verteuerung, inflationsbereinigt fällt das Bild weniger dramatisch aus. Zudem unterscheiden sich Häuser über Jahrzehnte bei Größe, Ausstattung, energetischem Standard, Lage und Grundstückswert erheblich.



„In den Achtzigern mussten Käufer rund 3,6 Jahreseinkommen an Eigenkapital aufbringen, heute sind es mehr als fünf.“

Aussagekräftiger ist deshalb das Verhältnis von Wohneigentum zu Einkommen und Finanzierungskosten. Forscher des Kiel Instituts haben das seit 1980 verglichen: Käufer eines Einfamilienhauses verwendeten 1980 bis 1990 rund 46 Prozent ihres verfügbaren Haushaltseinkommens auf Zins und Tilgung, 2015 bis 2024 waren es 42 Prozent. Bei der laufenden Kreditbelastung hatten heutige Käufer jedenfalls keinen eindeutigen Nachteil. Die laufende Finanzierung war damit im langfristigen Vergleich nicht grundsätzlich höher. Deutlich schwieriger geworden ist jedoch der Zugang zum Eigentum.

Die Hürde heißt Eigenkapital

Auch aktuelle Zahlen sprechen dagegen, Wohneigentum pauschal für unbezahlbar zu erklären. Der Erschwinglichkeitsindex des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) lag im Juni 2026 bundesweit bei 103 Punkten und damit knapp im rechnerisch erschwinglichen Bereich. Allerdings sind die regionalen Unterschiede enorm: Steinburg kommt auf 187 Punkte, München auf 63. Und der Index sagt nichts darüber aus, ob junge Käufer überhaupt genügend Eigenkapital mitbringen.

Genau dort liegt nämlich die zentrale Eintrittshürde auf dem Weg zum Kredit: beim Eigenkapital. In den Achtzigern mussten Käufer eines Einfamilienhauses dafür rund 3,6 verfügbare Jahreseinkommen aufbringen, heute sind es mehr als fünf. Dahinter stehen vor allem stark gestiegene Immobilienpreise. Zugleich gelten seit 2016 strengere Vorgaben für die Prüfung der langfristigen Rückzahlungsfähigkeit bei Immobilienkrediten.

Das Erbe kommt später

Und dann ist da noch ein etwas makaberer Faktor: 1980 lag das durchschnittliche Sterbealter bei knapp 72 Jahren, 2025 bei knapp 80. Auch Erbschaften fließen heute tendenziell später zu. Für die späten Achtziger ermittelte das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) ein durchschnittliches Erbenalter von gut 42 Jahren. Heute finden Erbschaften laut Deutschem Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) eher ab 50 bis 55 statt. Für den Hauskauf in jüngeren Jahren kommt dieses Vermögen oft zu spät, es sei denn, Eltern geben es schon vorher weiter.

Der Staat verändert die Rechnung

Auch die Politik setzte damals andere Rahmenbedingungen: Ab 1983 lag die Grunderwerbsteuer einheitlich bei zwei Prozent, heute je nach Bundesland bei 3,5 bis 6,5 Prozent. Auch bei der Erbschaftsteuer wurde Grundvermögen lange nach Bewertungsregeln erfasst, die häufig deutlich unter dem Verkehrswert lagen. Die Leistung unserer Eltern schmälert das nicht, aber sie wirkte nicht im luftleeren Raum.

Nach all diesen Zahlen ein ehrliches Urteil: Für unsere Eltern war der Weg ins Eigenheim kein Spaziergang. Vor allem hohe Zinsen machten die Finanzierung teuer. Junge Käufer stehen dafür vor hohen Preisen, vergleichsweise später zufließendem Erbvermögen und einer Eigenkapitalhürde, die stärker von ihrem Einkommen abgekoppelt ist als früher. Früher war vor allem der Weg nach dem Kauf beschwerlich. Heute ist es der Weg bis zum Kauf.

Erhards Versprechen erneuern

Genau hier wird Ludwig Erhard aktuell. Zum Thema Eigentum sagte er: „Jede Bildung von Eigentum setzt Sparen und Konsumverzicht voraus.“ Und: „Zu einer dynamischen Sozialpolitik gehört die Förderung der Eigentums- und Vermögensbildung in breiten Schichten unseres Volkes, weil sie mehr als alles andere dazu geeignet ist, die Freiheit, Selbständigkeit und Verantwortlichkeit des Einzelnen in der modernen Gesellschaft zu stützen.“

Das sind zwei Appelle: an den Einzelnen, für den Eigentum nicht ohne Eigenleistung, Sparen und Verzicht entsteht, und an den Staat, der die Wirtschaftsordnung so gestalten muss, dass Vermögensbildung aus eigener Kraft realistisch bleibt.

Auch gesellschaftspolitisch spricht viel dafür, den Erwerb von Wohneigentum zu erleichtern. Eigentum bedeutet nicht nur Vermögensaufbau und private Vorsorge, sondern auch langfristige Verantwortung: Wer ein Haus oder eine Wohnung erwirbt, bindet sich an einen Ort, übernimmt Verpflichtungen und schafft sich ein Stück wirtschaftliche Sicherheit. Wohneigentum kann damit Verwurzelung, Eigenverantwortung und gesellschaftliche Stabilität fördern.

Wer Eigentum wieder erreichbar machen will, muss deshalb konkret werden: ein Freibetrag bei der Grunderwerbsteuer für den Ersterwerb, damit die erste eigene Wohnung nicht am Finanzamt scheitert. Bürgschaften oder Nachrangdarlehen, die die Eigenkapitalhürde senken, ohne dass der Staat gleich mitkauft. Schnellere Genehmigungen, serielles Bauen, entschlackte Bauordnungen, damit wieder mehr Wohnraum entsteht. Und bessere Möglichkeiten, familiäres Vermögen schon zu Lebzeiten für den Eigentumserwerb der nächsten Generation zu mobilisieren.

Das sind keine pauschalen Geschenke. Es geht darum, staatlich gesetzte Hürden zu senken und den Zugang zu Eigenkapital zu erleichtern. Dann kann Erhards Gedanke, dass Sparen und Eigenverantwortung zu Eigentum führen können, wieder ein Versprechen sein, das auch für uns Junge gilt. ■



Luise Goldi Schöneberg ist Pressesprecherin und Leiterin Kommunikation der Ludwig-Erhard-Stiftung e. V. in Bonn. Die Stiftung tritt für die Grundsätze der Sozialen Marktwirtschaft im Sinne Ludwig Erhards ein.

ludwig-erhard.de

Bauordnungsrecht im Wandel: Neuer „BauCode NRW“ setzt Maßstäbe

Schneller und einfacher bauen

Deutschlands Bauordnungsrecht ist in Bewegung. Viele Bundesländer suchen derzeit nach Wegen, schnelleres, einfacheres und kostengünstigeres Bauen zu ermöglichen und zugleich den vorhandenen Gebäudebestand besser nutzbar zu machen. Denn Landesbauordnungen entscheiden nicht nur darüber, wie schnell neuer Wohnraum entstehen kann. Sie bestimmen auch, wie flexibel Gebäude umgebaut, aufgestockt oder anders genutzt werden können. Nordrhein-Westfalen geht diesen Weg mit seiner seit September geltenden Reform nun besonders weit. Der „BauCode NRW“ verbindet Erleichterungen für Umbau und Nutzungsänderungen mit weniger technischen Vorgaben, größeren Spielräumen für Abweichungen und verbindlicheren Genehmigungsverfahren. Bemerkenswert ist auch der Entstehungsprozess: Kammern und Verbände aus Bau-, Wohnungs- und Immobilienwirtschaft wurden in die Beratungen einbezogen.

Von Markus Lehrmann

Die neue Bauordnung für das Land Nordrhein-Westfalen (BauO NRW), in Kraft getreten am 1. September 2026, markiert einen weitreichenden Reformschritt im Bauordnungsrecht der Länder. Ziel der Novelle ist es, Planungs- und Genehmigungsverfahren zu vereinfachen, Bürokratielasten zu reduzieren, die Eigenverantwortung der am Bau Beteiligten zu stärken, die Verfahren konsequent zu digitalisieren und insbesondere den Umbau sowie die Nutzungsänderung bestehender Gebäude deutlich zu erleichtern.

Nordrhein-Westfalen verfolgt damit den ambitionierten Ansatz, die zunehmende Regelungsdichte zu lichten und das Bauordnungsrecht wieder stärker auf die Einhaltung von Schutzziele zu reduzieren. Mit den Neuregelungen schafft das Land konkrete Instrumente für mehr Flexibilität, mehr Eigenverantwortung und mehr Handlungsspielräume. Nicht die größtmögliche Regelungsdichte, sondern die Erreichung der Schutzziele soll künftig stärker im Mittelpunkt stehen.

Die Reform steht damit für einen Kulturwandel im Bauordnungsrecht. Besonders deutlich wird dieser Anspruch beim Umgang mit dem Gebäudebestand, bei den erweiterten Abweichungsmöglichkeiten, bei der Beschleunigung von Genehmigungsverfahren und der konsequenten Digitalisierung. Das Land geht selbstbewusst voran und bezeichnet die Bauordnung folgerichtig, wenngleich ungewöhnlich, als „BauCode NRW“.

Oldtimer-Regelung

Ein zentrales Element der Reform ist die sogenannte Oldtimer-Regelung. Sie findet ihren normativen Ausdruck insbesondere im neu gefassten § 59 BauO NRW („Bestehende Anlagen“). Die Vorschrift trägt der Erkenntnis Rechnung, dass bestehende Gebäude trotz Umbau nicht automatisch an den Maßstäben eines Neubaus gemessen werden dürfen.

Künftig soll stärker berücksichtigt werden, dass rechtmäßig errichtete Gebäude oder deren Bestandteile ihre Zulässigkeit nicht dadurch verlieren, dass ein wesentlicher Umbau stattfinden soll. Ein wesentlicher Umbau hatte in der Vergangenheit vielfach zur Folge, dass ein Altbau bauordnungsrechtlich wie ein Neubau behandelt werden musste. Das erschwerte die Entwicklung des Bestandes bisher wesentlich.

Die neue BauO NRW soll die Möglichkeit eröffnen, nur die Veränderungen dem aktuellen und grundsätzlich reduzierten Bauordnungsrecht zu unterwerfen. Dadurch werden Investitionen in den Gebäudebestand erleichtert, graue Energie erhalten und dringend benötigte Umbau- und Nachverdichtungspotenziale aktiviert.

Gebäudetyp E

Eine weitere wichtige Neuerung ist die Verankerung des Gebäudetyps E. Die Grundlagen dafür finden sich insbesondere in

den erweiterten Abweichungsmöglichkeiten des § 69 BauO NRW. Das „E“ steht für „einfach oder experimentell“ und beschreibt einen Ansatz, bei dem sich die Planung stärker an den tatsächlichen Bedürfnissen der Nutzer orientiert.

Ziel ist nicht die Abschaffung bewährter Standards, sondern die Möglichkeit, im Einzelfall bewusst auf bestimmte Anforderungen zu verzichten, wenn Sicherheit und Gebrauchstauglichkeit gewährleistet bleiben. Der Gebäudetyp E eröffnet damit Spielräume für innovative, ressourcenschonende und kostengünstige Lösungen. Er soll dazu beitragen, Baukosten zu senken, Verfahren zu beschleunigen und insbesondere den Wohnungsbau wirtschaftlicher zu machen.

Anerkannte Regeln der Technik

Von besonderer Bedeutung ist zudem die Neuausrichtung beim Umgang mit den anerkannten Regeln der Technik. Hierzu wurde der allgemeine Anforderungstatbestand des § 3 BauO NRW grundlegend neu gefasst.

Während bislang die allgemein anerkannten Regeln der Technik ausdrücklich als bauordnungsrechtlicher Maßstab genannt wurden, konzentriert sich die Vorschrift nun auf die Schutzziele der öffentlichen Sicherheit und Ordnung. Maßgeblich bleiben daneben die durch die Verwaltungsvorschrift Technische Bau Bestimmungen eingeführten technischen Anforderungen.

Damit soll eine übermäßige Regelungsdichte vermieden und mehr Raum für innovative technische Lösungen geschaffen werden. Nordrhein-Westfalen verbindet damit die Erwartung, dass gutes und sicheres Bauen auch ohne eine fortlaufende Ausweitung technischer Detailvorgaben möglich bleibt.

Genehmigungsfiktion

Zur Beschleunigung von Verfahren führt die BauO NRW darüber hinaus die Genehmigungsfiktion ein. Der Gesetzgeber schafft damit klare zeitliche Rahmenbedingungen für die Bearbeitung von Bauanträgen. Im vereinfachten Baugenehmigungsverfahren hat die Bauaufsichtsbehörde grundsätzlich innerhalb von sechs Wochen zu entscheiden.

Dieses Verfahren ist auch für die meisten normalen Wohnbauvorhaben maßgeblich, vom Ein- und Zweifamilienhaus bis zum Geschosswohnungsbau. Bleibt innerhalb der gesetzlichen Frist eine Entscheidung aus, kann unter den vorgesehenen Voraussetzungen die Genehmigung als erteilt gelten.

Dieses nicht unumstrittene Instrument soll Anreize für eine zügige Bearbeitung von Anträgen durch die Bauaufsichtsbehörden setzen. Die Bauherrschaft kann allerdings auf den automatischen Eintritt der Genehmigungsfiktion verzichten. Das kann etwa sinnvoll sein, wenn sie aus Gründen der Rechtssicherheit oder für die Finanzierung Wert auf eine ausdrücklich erteilte und geprüfte Baugenehmigung legt.

Genehmigungs- und verfahrensfreie Vorhaben

Zahlreiche Vorhaben werden aus dem klassischen Genehmigungsverfahren herausgenommen oder unterliegen nur noch einer reduzierten behördlichen Prüfung. Dies betrifft insbesondere Maßnahmen im Rahmen der Bündnisverteidigung sowie Vorhaben, die dem Schutz kritischer Infrastrukturen dienen.

Damit berücksichtigt die Landesbauordnung die gewachsene Bedeutung von Verteidigungsfähigkeit, Zivilschutz und resilienten Infrastrukturen und schafft die Voraussetzungen dafür, notwendige öffentliche Investitionen schneller umzusetzen.

Erst die konsequente und praxisnahe Umsetzung der Gesetzesänderung entscheidet darüber, ob schnelleres, kostengünstigeres und nachhaltigeres Bauen tatsächlich Wirklichkeit wird.

Digital first

Ein weiterer wesentlicher Baustein des sogenannten BauCode NRW ist die konsequente Umsetzung des Grundsatzes „Digital First“. Die Digitalisierung wird nicht mehr lediglich als technisches Hilfsmittel verstanden, sondern als Voraussetzung für schnellere und effizientere Verfahren.

Bauanträge, Nachweise und Beteiligungsprozesse sollen künftig konsequent digital abgewickelt werden. Ziel ist es, Medienbrüche zu vermeiden, Bearbeitungszeiten zu verkürzen und die Transparenz für alle Verfahrensbeteiligten zu erhöhen. Gleichzeitig werden die Bauaufsichtsbehörden organisatorisch entlastet und können ihre Ressourcen stärker auf die fachliche Prüfung anspruchsvoller Vorhaben konzentrieren.

Die Digitalisierung wird damit zu einem zentralen Hebel für die Beschleunigung des Planens und Bauens und zu einem wichtigen Baustein modernen Verwaltungshandelns.

Auf die Umsetzung kommt es an

Die Gesetzesänderung allein wird noch keine Bauwende auslösen. Erst ihre konsequente und praxisnahe Umsetzung entscheidet darüber, ob schnelleres, kostengünstigeres und nachhaltigeres Bauen tatsächlich Wirklichkeit wird. Die Möglichkeiten sind geschaffen. Jetzt müssen sie genutzt werden. Von den Antragstellern ebenso wie von den Genehmigungsbehörden.

Aber noch etwas gehört zu einer Bewerbung dazu. Beschleunigung geht mitunter

auch mit Verzicht einher. Dass der Denkmalschutz mit dieser Novelle ein weiteres Mal in den Hintergrund geschoben wurde, ist offenkundig. Insofern ist es naheliegend, nun kritisch zu beobachten, ob die neue Bauordnung den Erwartungen gerecht werden kann oder ob es Nachjustierungen braucht. ■

Die bisherige und die neue Bauordnung Nordrhein-Westfalen im Vergleich und weitere vertiefende Erläuterungen und Hintergrundinformationen:



Markus Lehrmann ist Hauptgeschäftsführer der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen.
aknw.de

Digitaler Thementag Verwalter 2026

Zwei halbe Tage, die sich lohnen

Immobilienverwaltung ist anspruchsvoller geworden. Rechtliche Vorgaben ändern sich und auch die technische Entwicklung schreitet voran. Viele Abläufe werden digitaler. Das alles landet irgendwann auf dem Schreibtisch des Verwalters. Oft schneller, als einem im laufenden Geschäft lieb ist.

Der Thementag Verwalter hilft, den Überblick zu behalten. Zwei halbe Tage, online und konzentriert auf das, was für unsere tägliche Arbeit wichtig wird.

Was Verwalter jetzt wissen sollten

Nehmen wir die aktuelle BGH-Entscheidung zur Verwalterprovision. Dabei geht es um sehr praktische Fragen: Welche Leistungen dürfen wie vergütet werden und wo verändern sich bisherige Modelle? Genau solche Themen gehören für mich auf einen Thementag für Verwalter.

Ähnlich ist es im Mietrecht. Dieses entwickelt sich durch die Rechtsprechung und gesetzliche Vorgaben weiter. Im Alltag muss der Verwalter daraus die richtige Entscheidung ableiten. Deshalb soll es beim Thementag nicht um abstrakte Rechtsfragen gehen, sondern darum, was für die Praxis daraus folgt.

Spannend finde ich auch den Blick auf die eigenen Verwalterentgelte. Welche Vergütung ist heute üblich? Wie entwickeln sich perspektivisch die Entgelte und zusätzliche Einnahmelmöglichkeiten? Wer ein Verwaltungsunternehmen führt, sollte solche Zahlen kennen. Sie helfen dabei, die eigene Leistung und die wirtschaftliche Entwicklung des Betriebs besser einzuordnen.

Und manchmal versteht man eine Neuerung am besten, wenn man sie einfach sieht. Deshalb wird eine Online-Eigentümerversammlung während des Thementags live demonstriert. So lässt sich unmittelbar nachvollziehen, wie ein solches Format tatsächlich funktioniert und worauf es bei der Durchführung ankommt.

Zwei halbe Tage gut investiert

Ich bin selbst seit über 30 Jahren als Immobilienverwalter tätig. Deshalb weiß ich, wie schwer es ist, sich neben dem Tagesgeschäft Zeit für Fortbildung freizuhalten. Zwei halbe Tage sind dafür ein gut überschaubarer Rahmen. Wenn man danach bei einigen wichtigen Fragen sicherer ist und Entwicklungen für 2027 besser einschätzen kann, hat sich die Zeit gelohnt.

Genau das ist unser Anspruch für den 19. und 20. November: ein Thementag, der nah an der Verwaltungspraxis bleibt und Wissen vermittelt, mit dem man anschließend etwas praktisch anfangen kann.

Rainer Hummelsheim

Prof. Rainer Hummelsheim
ist Vorsitzender des Bundesfachausschusses Verwalter im IVD sowie geschäftsführender Gesellschafter der Hummelsheim Immobilien GmbH und der DOMUS Hausverwaltung GmbH in Leipzig.



Foto: © Rainer Hummelsheim

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

Erfolgsfaktor Projektpräsentation

Neubauprojekte brauchen mehr als einen Grundriss

Die Baugenehmigungszahlen im Wohnungsbau senden nach Jahren der Unsicherheit wieder positive Signale. Für Projektentwickler und Makler steigt damit zugleich die Bedeutung einer überzeugenden Präsentation ihrer Neubauprojekte.

Von Klaus Saloch

Nach einer langen Phase der Zurückhaltung zeichnet sich im Wohnungsneubau eine Erholung ab. Laut Statistischem Bundesamt wurde im Juni 2026 der Bau von 21.600 Wohnungen genehmigt. Das entspricht einem Plus von 13,8 Prozent beziehungsweise rund 2.600 Wohnungen gegenüber dem Vorjahresmonat. Zudem wurden im Juni 2026 3.900 Wohnungen durch den Umbau bestehender Gebäude genehmigt. Das entspricht einem Anstieg von 12,1 Prozent beziehungsweise 400 Wohnungen gegenüber dem Vorjahresmonat. Die Zahlen illustrieren, dass der Immobilienmarkt wieder an Dynamik gewinnt. Doch gleichzeitig bedeutet ein wachsendes Angebot auch mehr Wettbewerb um die Aufmerksamkeit potenzieller Käufer.

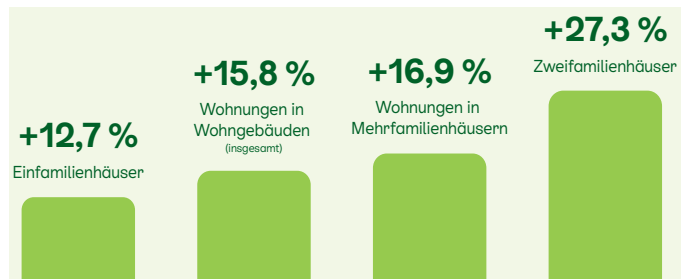
Sichtbarkeit wird zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil

Während in den vergangenen Jahren vielerorts die Nachfrage das Angebot überstieg, verändert sich die Marktsituation zunehmend. Kaufinteressierte können häufiger zwischen verschiedenen Projekten vergleichen und erwarten deshalb transparente Informationen bereits in einer frühen Phase ihrer Entscheidungsfindung.

Im Umkehrschluss reicht es für Bauträger, Projektentwickler sowie Immobilienvermarkter nicht mehr aus, einzelne Wohnungen separat zu inserieren. Wesentlich gefragter sind professionelle Präsentationen, die das gesamte Projekt verständlich und strukturiert darstellen und gleichzeitig Vertrauen schaffen.

Baugenehmigungen im Neubau: 1. Halbjahr 2026 zum Vorjahreszeitraum

Quelle: Statistisches Bundesamt (2026)



Eine digitale Projektpräsentation kann dabei weit mehr leisten als die reine Darstellung einzelner Wohneinheiten. Sie vermittelt das Gesamtkonzept eines Neubauvorhabens und hebt Besonderheiten hervor. Zudem erleichtert sie Interessierten den Überblick über verfügbare Wohnungen, Grundrisse, Ausstattungsmerkmale und den aktuellen Vermarktungsstand.

Neubauprojekte zentral und professionell präsentieren

Genau an diesem Punkt setzen die Neubau-Partnerschaften von Kleinanzeigen an. Sie ermöglichen es Immobilienprofis, komplette Neubauprojekte auf einer zentralen Projektseite zu präsentieren und sämtliche relevanten Informationen übersichtlich an einem Ort zusammenzuführen. Statt mehrere Einzelanzeigen miteinander verknüpfen zu müssen, erhalten Kaufinteressierte einen klar strukturierten Einstieg in das gesamte Projekt. Verfügbare Wohneinheiten lassen sich schnell erfassen und miteinander vergleichen. Gleichzeitig profitieren Vermarkter von einer konsistenten Darstellung ihres Projekts und einer profes-

sionellen Markenpräsenz. Gerade bei größeren Wohnbauprojekten schafft diese Form der digitalen Vermarktung mehr Transparenz für Interessenten und vereinfacht zugleich die Kommunikation im Verkaufsprozess.

Der wirkliche Erfolg eines Projekts entscheidet sich dort, wo potenzielle Käufer ihre Suche beginnen und nicht erst auf der Baustelle mit dem ersten Spatenstich. ■



Klaus Saloch ist Head of Industry Relations bei Kleinanzeigen Immobilien. Seit 20 Jahren gestaltet er den digitalen Immobilienvertrieb mit und kennt die Anforderungen von Immobilienprofis aus erster Hand.
kleinanzeigen.de/immobilienprofis

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



VATTENFALL REAL ESTATE ENERGY SALES GMBH STROM-, GAS- & WÄRMEPUMPENLÖSUNGEN FÜR DIE WOHNUNGS- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Eine wirtschaftliche Energieversorgung entsteht dort, wo Strom, Gas und Wärme gemeinsam betrachtet werden. Dabei unterstützt Vattenfall: mit Strom aus erneuerbaren Energien, RE100-konformen Stromprodukten, Erdgas, Bioerdgas mit 5 %, 15 % oder 65 % Bioerdgasanteil sowie Wärmepumpenlösungen für serielle Gebäudesanierungen. Ob fünf, 50 oder 500 Objekte: Vattenfall entwickelt passende Energielösungen für Gebäude und Portfolios. Bündelverträge mit flexiblen Vertragsvarianten und individuellen Stichtagsabrechnungen und die einfache Verwaltung von Verbrauchsstellen im Bündelportal unterstützen Sie dabei. Mehr zum Spotstrom-Angebot für IVD-Mitglieder: <https://ivd.net/kooperationspartner/vattenfall/>



VATTENFALL



Ihr Ansprechpartner:
Dirk Zeppenfeld
Key Account Manager

T 030/ 55 444 2155
E dirk.zeppenfeld@vattenfall.de
W vattenfall.de/geschaeftskunden/vrees

FIO SYSTEMS AG FIO WEBMAKLER _ MEHR ZEIT FÜR ERFOLGREICHE IMMOBILIENVERMARKTUNG

Seit mehr als 27 Jahren entwickelt die FIO Systems AG Software für die Immobilienvermarktung. Der FIO Webmakler vereint CRM, Objektverwaltung, Vermarktung und Kommunikation in einer zentralen Plattform. KI-Funktionen und Automatisierungen übernehmen wiederkehrende Aufgaben, unterstützen bei der Erstellung von Exposés und sorgen für effizientere Abläufe. So bleibt mehr Zeit für Beratung, Besichtigungen und neue Aufträge. Die Software ist mobil über die FIO Go App nutzbar und für Maklerunternehmen jeder Größe geeignet. Mehr als 900 Unternehmen mit über 140.000 Anwendenden nutzen den FIO Webmakler täglich.



FIO



Ihr Ansprechpartner:
Patrick Makowe

T 0151/ 116 97 257
E patrick.makowe@fio.de
W fio.de

GABLER-SALITER-BANK PRIVATBANKIERS FÜR HAUSVERWALTER _ EINE BETREUUNG WIE IM WEALTH MANAGEMENT

Die Gabler-Saliter-Bank ist eine der ältesten inhabergeführten Privatbanken Deutschlands und anerkannter Spezialist für die Immobilienwirtschaft. Bundesweit unterstützt sie Haus- und WEG-Verwalter mit passenden Banklösungen – von Kautionskonto bis WEG-Kredit. Ein fester Ansprechpartner begleitet alle Anliegen. Kontoöffnungen und Aufträge werden digital abgewickelt. Die insolvenzfeste Kautionsverwaltung unterstützt beim Kontenwechsel. Pauschal 36 Euro p.a. und Konto; Rücklagen- und Kautionskonten werden kostenfrei geführt.



Ihr Ansprechpartner:
Fritz R. Gabler
Inhaber & Leiter
Finanzierungskontor

T 08372 / 709 – 118
E verwalter@saliterbank.de
W gabler-saliter-bank.de/verwalter

After Sales im Maklergeschäft

Vom Abschluss zur Empfehlung

Nach dem Notartermin beginnt für Makler eine Phase, die im Alltag oft zu kurz kommt: die Pflege der Kundenbeziehung. Wer dafür feste Anlässe und digitale Prozesse nutzt, kann Empfehlungen und Folgeaufträge systematisch fördern.

Von Dennis Frings

Der Notartermin ist geschafft. Die Schlüssel sind übergeben. Der Auftrag ist abgeschlossen. Oder doch nicht? Denn genau hier beginnt für Makler oft erst die eigentliche Chance. Im Immobiliengeschäft gilt eine einfache Regel: Der Käufer von heute ist der Verkäufer von morgen. Und selbst wenn er nie wieder eine Immobilie verkauft, kennt er vermutlich jemanden, der es tut. Wer den Kontakt nach dem Abschluss abreißen lässt, verzichtet daher auf wertvolle Empfehlungen, Folgeaufträge und langfristige Kundenbeziehungen.

In der Praxis passiert jedoch häufig genau das. Viele Maklerbüros konzentrieren sich verständlicherweise auf den nächsten Abschluss. Die Folge: Der Kontakt zum Kunden endet mit dem Notartermin. Gleichzeitig fehlen oft strukturierte Prozesse, aktuelle Kundendaten oder konkrete Anknüpfungspunkte für eine erneute Kontaktaufnahme. Dabei liegt gerade im After-Sales-Marketing enormes Potenzial.

Kleine Gesten mit großer Wirkung

Erfolgreiche Makler setzen auf regelmäßige, persönliche Kontaktmomente. Das können Geburtstagsgrüße sein, saisonale Feiertagsgrüße oder Glückwünsche zum Immobiliengeburtstag, also dem Jahrestag des Immobilienkaufs.

Auch kleine Aufmerksamkeiten rund um den Notartermin bleiben oft lange in Erinnerung. Ob Gutschein, Fußmatte, Handtuch oder die Bereitstellung eines Anhängers für den Umzug, bestenfalls mit Ihrem Logo: Entscheidend ist nicht der materielle Wert, sondern die Wertschätzung und vor allem die Nutzbarkeit dahinter.

Auch Tippgeberprogramme haben sich etabliert: Belohnen Sie Kunden, die Sie aktiv weiterempfehlen.

Die besten Kontakte sind bereits vorhanden

Viele Makler investieren erhebliche Budgets in die Neukundengewinnung. Dabei schlummert ein großer Teil des Potenzials bereits im eigenen Kundenbestand. Veränderungen der Lebenssituation, auslaufende Zinsbindungen, Immobilienerbschaften oder neue Investitionspläne bieten immer wieder natürliche Anlässe für Gespräche. Auch regelmäßige Marktupdates oder ein jährlicher Portfolio-Check schaffen Mehrwert und halten den Kontakt lebendig.

Wer diese Anknüpfungspunkte konsequent nutzt, bleibt im „Relevant Set“ seiner Kunden und wird angesprochen, wenn eine Immobilie verkauft werden soll.

Ebenso wichtig: Fragen Sie aktiv nach einer Google-Bewertung. Zufriedene Kunden sind meist gerne bereit, ihre Erfahrungen zu teilen. Gleichzeitig stärken positive Bewertungen Ihre Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit bei potenziellen Neukunden.

Automatisierung schafft Kontinuität

Die Herausforderung liegt dabei weniger in den Ideen als in der Umsetzung. Wer soll schließlich den Überblick über Geburtstage, Objektjubiläen, Bewertungsanfragen oder Wiederholungen behalten?

Hier kommen digitale Prozesse und ein leistungsfähiges CRM ins Spiel. Automatisierte Workflows sorgen dafür, dass nach dem Notartermin keine Funkstille herrscht. Stattdessen werden Erinnerungen, Mailings und Follow-ups automatisch ausgelöst, sei es nach 30 Tagen, einem Jahr oder sogar zehn Jahren. So entsteht ein strukturierter Aktionsplan für die gesamte Kundenreise nach dem Verkauf. Der Vorteil: Kein Kontakt geht verloren und jede Beziehung wird systematisch gepflegt.

Am Ende entscheidet nicht nur der erfolgreiche Abschluss über den langfristigen Erfolg eines Maklerunternehmens. Wichtig ist, was danach passiert. Wer Kunden auch nach dem Verkauf begleitet, schafft Vertrauen, steigert Empfehlungen und legt den Grundstein für die Aufträge von morgen. ■



Dennis Frings ist Head of Sales
bei der onOffice GmbH.
onoffice.com

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

Zusätzliche Nachfrage mit dem Smart Deal System

Mehr aus jedem Auftrag machen

Makler haben oft mehr Nachfrage als passende Objekte im eigenen Bestand. Gleichzeitig bleiben nach einem erfolgreichen Verkauf qualifizierte Interessenten zurück. Kooperationen mit Kollegen können helfen, daraus neue Vermittlungschancen zu entwickeln.

Von Carsten Kögel

Ein Maklerauftrag bietet mehr Geschäftspotenzial als den Verkauf einer einzelnen Immobilie. Vor dem Abschluss geht es darum, den passenden Käufer zu finden. Nach dem Abschluss bleiben häufig weitere qualifizierte Interessenten zurück, deren Suche weitergeht. In beiden Situationen kann das eigene Portfolio an seine Grenzen stoßen. Genau hier setzt das Smart Deal System an. Wer ein Objekt vermarktet, kann zusätzliche qualifizierte Nachfrage im Kollegennetzwerk erschließen. Und wer bei der Vermarktung weitere ernsthafte Kaufinteressenten kennengelernt hat, kann diese nach dem Verkauf aktiv weiterbetreuen. Das Smart Deal System hilft Maklern so, vorhandene

Nachfrage und die Objekte von Kooperationspartnern für zusätzliche Geschäftschancen zu nutzen.

Booster für die Vermarktung

Der erste Hebel setzt vor dem Verkauf an. Ein neues Objekt kommt in den Bestand, die eigene Kundenkartei wird geprüft. Aber der passende Käufer ist noch nicht dabei. Dann kann der Makler das Objekt im Smart Deal System gezielt weiteren Kollegen vorstellen. Nicht wahllos und nicht öffentlich, sondern kontrolliert: einzelnen Maklern, eigenen Gruppen oder einem größeren Kreis. Damit kommt zusätzliche qualifizierte Nachfrage ins

Spiel — von Kollegen, die ihre Kaufinteressenten kennen und einschätzen können.

Das kann bei einem neuen Objekt sinnvoll sein, um von Beginn an mehr Vertriebskraft zu mobilisieren. Es kann aber ebenso einer Immobilie, die bereits länger am Markt ist, einen neuen Impuls geben. Der Makler erweitert den Kreis potenzieller Käufer, ohne die Hoheit über das Objekt abzugeben.

Die Kooperation selbst bleibt einfach: Objekt auswählen, Empfängerkreis bestimmen, Konditionen und Zuständigkeiten festlegen. Der Kollege sieht die Bedingungen der Zusammenarbeit und entscheidet, ob er einsteigt.

Aus einem Abschluss werden neue Chancen

Ist die Immobilie vermittelt, dreht sich die Ausgangslage um. Ein Käufer hat den Zuschlag erhalten, die möglicherweise vorhandenen anderen qualifizierten Interessenten entsprechend nicht. Gerade diese Kontakte sind wertvoll. Der Makler kennt ihre Wünsche, hat bereits eine Beziehung aufgebaut und weiß, wie konkret die Kaufabsicht ist und ob die Finanzierung bereits geklärt ist. Statt den Kontakt nach dem Abschluss auslaufen zu lassen, kann er diese Interessenten aktiv weiterbetreuen.

Im Smart Deal System lassen sich für sie mit wenigen Schritten Suchprofile anlegen. Passt ein Objekt eines Kollegen zu den hinterlegten Kriterien, wird der Objektmakler auf die Nachfrage aufmerksam gemacht und entscheidet, ob



Nicht die größtmögliche Regelungsdichte, sondern die Erreichung der Schutzziele soll im Mittelpunkt stehen.

er sein Objekt vorstellen möchte. Zusätzlich kann der Makler bereits freigegebene Angebote im Immobilienpool prüfen und eine Kooperation anbahnen. Das passende Objekt muss also nicht im eigenen Bestand sein. Über seine Kooperationspartner kann der Makler weitere Objektchancen erschließen und seine Suchkunden weiter begleiten.

So wird die Nachfrage nach einem anderweitig vergebenen Objekt für weitere Angebote nutzbar. Aus einem erfolgreichen Verkauf können neue Vermittlungschancen mit denjenigen Interessenten entstehen, die beim ersten Objekt nicht zum Zuge gekommen sind.

Kooperation muss in den Alltag passen

Damit das funktioniert, darf daraus kein komplizierter Zusatzprozess entstehen. Objekte können aus der Immobiliensoftware übernommen oder direkt angelegt werden; Objektvorstellungen und Such-

profile lassen sich mit wenigen Schritten erstellen. Besichtigung, Beratung, Verhandlung und Abschluss bleiben jedoch persönliche Maklerarbeit.

Der Makler nutzt das Netzwerk in beide Richtungen: Für sein Objekt erschließt

er zusätzliche Nachfrage. Nach dem Verkauf betreut er die verbliebenen qualifizierten Interessenten weiter und erschließt für sie passende Objekte bei Kooperationspartnern. So kann aus einem Auftrag mehr als nur ein Geschäft entstehen. ■



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

Ihre Immobilien sind Werte. Ihre digitale Infrastruktur auch.

NIS-2 in der Immobilienwirtschaft: Cyber-Risiken professionell managen

Nach der EU-Richtlinie NIS-2 zählen Wohnungsunternehmen und die Immobilienwirtschaft zu den Betreibern digitaler Infrastruktur – damit gehen einige Verpflichtungen einher. Mit Funk haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der sowohl Cyber-Risiken als auch Immobilien versteht.

Wir beraten Sie fachlich fundiert und praxisnah und schützen Ihre Werte ganzheitlich – von der Gebäudetechnik über vernetzte Quartiere bis hin zur Organisation. Wir klären Sie über Ihre Pflichten als Betreiber digitaler Infrastruktur auf und entwickeln mit Ihnen eine umsetzbare Strategie zum Schutz Ihrer Werte.

Sprechen Sie uns gerne an.

Ihr Kontakt:

Sarah Benthien

s.benthien@funk-gruppe.de

fon +49 40 35914-193

Mehr zu Funk: funk-gruppe.com





Hochwertige Immobilien professionell vermarkten

Das Beste aus drei Welten

Bei hochwertigen Immobilien reicht lokale Marktkennntnis allein nicht aus. Entscheidend ist, sie mit professioneller Vermarktung über den eigenen Markt hinaus und einem belastbaren internationalen Netzwerk zu verbinden.

Von Michael Heming

Der Käufer einer hochwertigen Immobilie lebt vielleicht drei Straßen entfernt oder in London, Zürich oder Dubai. Darin liegt eine zentrale Herausforderung für inhabergeführte Maklerunternehmen. Sie müssen lokal glaubwürdig sein, damit Eigentümer ihnen bedeutende Vermögenswerte anvertrauen, und zugleich über den eigenen Markt hinausreichen.

Gerade kleinere Maklerunternehmen und qualifizierte Vertriebsprofis stehen vor einem Dilemma. Sie besitzen Marktkennntnis, Kontakte und Verkaufstalent, treten bei der Akquise hochwertiger Mandate aber gegen bekannte Marken und größere Organisationen an. Eine eigene Marke aufzubauen, Marketinginstrumente zu entwickeln und internationale Kontakte zu etablieren, kostet Jahre, Kapital und Personal.

Eine Villa oder ein historisches Anwesen verkauft sich nicht allein über Lage, Fläche und Preis. Je individueller das Objekt, desto kleiner ist meist die Zielgruppe. Wer ein außergewöhnliches Haus genauso wie eine Standardimmobilie

präsentiert, macht dessen Besonderheit unsichtbar. Wer dem Eigentümer weder eine überzeugende Präsentationsqualität noch relevante Vermarktungsreichweite konkret belegen kann, verliert das Mandat womöglich bereits im ersten Gespräch.

Erfolg verlangt daher drei Kompetenzen: lokale Marktkennntnis, nationale Vermarktungskraft und internationale Reichweite.

Was nur der lokale Makler leisten kann

Eigentümer erwarten mehr als eine automatisierte Bewertung und die Veröffentlichung auf Portalen. Sie wollen wissen, wie sich Mikrolage, Architektur, Privatsphäre und Lebensgefühl in eine realistische Strategie übersetzen lassen. Dafür braucht es Erfahrung vor Ort, Reputation und Gespür für Erwartungen.

Diese Nähe ist die Stärke des Unternehmers oder eines Vertriebsprofis auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Er kennt seinen Markt, übernimmt Verantwortung und baut Beziehungen auf, die kein Algorithmus ersetzen kann.

Doch lokale Stärke hat Grenzen: Ein Büro muss Akquise, Beratung und Verkauf bewältigen und zugleich Fotografie, Storytelling, Kampagnen, Unterlagen, CRM und Weiterbildung organisieren. Was den Kundenkontakt erfordert, gehört vor Ort. Was sich wiederholt, sollte nicht jeder Makler allein entwickeln und finanzieren.

Nationale Vermarktungskraft: Aus Talent wird ein System

Hier liegt der Nutzen eines leistungsfähigen Franchise- oder Lizenzmodells. Es stellt nicht nur Namen und Logo bereit, sondern eine Infrastruktur aus Markenpositionierung, Marketinginstrumenten, Technologie, Weiterbildung, Qualitätsstandards und einem professionellen Netzwerk. Der Makler muss nicht bei null beginnen. Er kann sich auf das konzentrieren, womit er Wert schafft: Eigentümer gewinnen, Immobilien positionieren, Interessenten beraten und Abschlüsse herbeiführen.

Bei der Systemwahl lautet die entscheidende Frage: „Was kann ich damit

morgen besser leisten?“ Hilft der Markenauftritt, bei anspruchsvollen Eigentümern in die engere Auswahl zu kommen? Lassen sich hochwertige Präsentationen effizient erstellen? Unterstützen die Instrumente das Akquisegespräch? Werden Wissen und Kontakte geteilt?

Eine Marke kann einen Vertrauensvorschuss schaffen. Sie signalisiert Spezialisierung und gibt Orientierung. Diesen Vorschuss muss der lokale Makler durch Fachwissen, Persönlichkeit und Leistung einlösen. Die Marke ersetzt ihn nicht – sie verschafft ihm eine größere Bühne.

Ein neuer Markt, ohne das Bestehende aufzugeben

Für bereits etablierte Makler kann Co-Branding interessant sein. Die eigene Unternehmensidentität bleibt erhalten, eine spezialisierte Marke ergänzt das Segment hochwertiger Immobilien. So lässt sich ein zusätzlicher Markt erschließen, ohne selbst eine Premiummarke entwickeln zu müssen.

Qualifizierte Makler oder Vertriebsleiter starten bei einer Selbstständigkeit eigenständig, aber nicht ohne erprobte Struktur. Das beseitigt das unternehmerische Risiko nicht. Es verkürzt jedoch den Weg vom guten Makler zum professionell positionierten Unternehmen.

Internationale Reichweite: Sichtbar sein reicht nicht

Ein internationales Logo und eine mehrsprachige Website sind noch kein Netzwerk. Reichweite wird erst wertvoll,

wenn daraus Verbindungen entstehen: Ein Suchkunde wird grenzüberschreitend empfohlen, ein Objekt Kollegen in relevanten Märkten vorgestellt oder ein Interessent vor Ort betreut.

Nicht jedes Objekt braucht weltweite Werbung. Jedes besondere Objekt braucht Zugang zu den richtigen Käufern. Internationale Reichweite ist weniger eine Frage großer Zahlen als der Qualität von Kontakten und Empfehlungen.

Fine & Country verbindet diese Ebenen. Selbstständige lokale Immobilienunternehmer nutzen eine gemeinsame Marken-, Marketing- und Netzwerkstruktur für hochwertige Immobilien. Der Partner bleibt Unternehmer, Gesicht zum Kunden und Experte seines Marktes. Zugleich nutzt er Instrumente und Kontakte, deren eigener Aufbau erheblichen Aufwand erfordern würde. So wird die Partnerschaft zum unternehmerischen Verstärker: Mehr Professionalität im Auftritt, mehr Substanz im Akquisegespräch und mehr Möglichkeiten bei der Vermarktung, ohne die persönliche Nähe zum Kunden preiszugeben.

Woran Makler ein tragfähiges System erkennen

Vor einer Partnerschaft lohnt der Blick hinter die Marke:

- Passt die Positionierung zum eigenen Markt und Kundensegment?
- Sind die Marketinginstrumente sofort nutzbar?
- Stärkt das System Akquise und Vermarktung konkret?

- Funktionieren Empfehlungen zwischen den Partnern?
- Bleibt Raum für Persönlichkeit und lokale Entscheidungen?

Wer überzeugende Antworten erhält, erwirbt nicht nur ein Markenrecht. Er gewinnt Zeit, Know-how, Differenzierung und Zugang zu einem größeren Leistungsverbund. Darin liegt der Unterschied zwischen Namensnutzung und wertschöpfender Partnerschaft.

Gute Chancen hat, wer das Beste aus drei Welten verbindet: lokale Glaubwürdigkeit, nationale Vermarktungsqualität und internationale Anschlussfähigkeit. ■



Michael Heming ist CEO & Master Licensee Fine & Country Germany, Austria, Switzerland & Dubai. Fine & Country ist ein mehrfach ausgezeichnetes, international tätiges Immobilien Netzwerk, spezialisiert auf die Vermarktung hochwertiger Wohnimmobilien. Mit mehr als 300 Standorten in 20 Ländern verbindet die Marke internationale Reichweite mit lokaler Expertise. Fine & Country ist Kooperationspartner des IVD.

fineandcountry.com

immoXXL

www.immoXXL.de

UNABHÄNGIGKEIT GEWINNEN

Befreien Sie sich von Portalen

Gefangen in einem Zyklus von Preiserhöhungen?

immoXXL Maklerwebseiten sind die Basis für mehr Selbstbestimmung. Entfliehen Sie den ständigen Kostensteigerungen – starten Sie noch heute!



Neuer Praxisratgeber zum Immobilienverkauf

Konzept statt Zufall

Die meisten Eigentümer verkaufen nur einmal oder wenige Male im Leben eine Immobilie. Ratgeber dazu gibt es viele, trotzdem bleiben oft Fragen offen. Steven Janz setzt deshalb auf einen klar gegliederten Verkaufsprozess. In seinem Buch „Immobilienverkauf mit Konzept statt Zufall“ und im Gespräch mit dem AIZ-Immobilienmagazin erklärt er, welche Rolle der Makler dabei übernimmt und warum aus seiner Sicht an bestimmten Stellen weitere Fachleute gefragt sind. Auch ein gut informierter Eigentümer macht professionelle Maklerarbeit für ihn nicht überflüssig.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: An Ratgebern zum Immobilienverkauf herrscht eigentlich kein Mangel. Warum brauchte es aus Ihrer Sicht noch ein weiteres Buch?

Steven Janz: Der Ausgangspunkt waren meine Workshops an Volkshochschulen. Teilnehmer kamen dort mit umfangreichen Ratgebern bekannter Institutionen wie Stiftung Warentest oder Verbraucherzentrale. Trotzdem blieben viele Fragen offen. Nicht weil diese Bücher schlecht wären. Mir fiel vielmehr auf,

dass viele Eigentümer weniger eine umfassende Enzyklopädie als einen nachvollziehbaren Weg durch den Verkaufsprozess suchen. Mein Gedanke war deshalb: Man muss als Eigentümer nicht in jedem Bereich selbst zum Experten werden. Man sollte aber wissen, welche Fragen im Laufe eines Immobilienverkaufs zu klären sind und wann dafür ein Fachmann gebraucht wird.

Was gehört für Sie zu diesem Kreis von Fachleuten?

Das hängt vom jeweiligen Objekt ab. Für ein Aufmaß kann beispielsweise ein Architekt oder CAD-Zeichner gefragt sein, für den Energieausweis ein Energieberater. Bei der Präsentation können professionelle Immobilienfotografen oder Drohnenpiloten zum Einsatz kommen. Steuerliche und juristische Fragen gehören wiederum zu Steuerberatern und Juristen. Ich verstehe den Verkäufermakler deshalb nicht als Einzelkämpfer. Eine seiner Aufgaben kann darin bestehen, die notwendigen Fachleute einzubinden und dafür zu sorgen, dass Zuständigkeiten und Abläufe klar sind.

Der Makler wird damit stärker zum Koordinator eines Verkaufsprozesses?

Genau. Für mich besteht professionelle Maklerarbeit nicht darin, alles selbst erledigen zu wollen. Entscheidend ist, den Prozess zu führen, an den richtigen Stellen Spezialisten einzubeziehen und die Interessen des Auftraggebers im Blick zu behalten.

Ihr Buch richtet sich gleichzeitig an Eigentümer und an Makler. Sind das nicht zwei sehr unterschiedliche Zielgruppen?

Das war tatsächlich eine der Herausforderungen beim Schreiben. Eigentümer suchen vor allem Sicherheit, Verständnis und Orientierung. Makler interessieren sich stärker für effiziente Abläufe, Rollenverteilungen und Qualitätsstandards. Aber beide Seiten treffen sich im selben Verkaufsprozess. Was der Eigentümer verstehen sollte, muss auch der Makler erklären können. Und klare Abläufe auf Maklerseite helfen wiederum dem Eigentümer, Entscheidungen nachvollziehen zu können.

Steven Janz ist Immobilienkaufmann, Geschäftsführer der ProVita Immobilien GmbH und Büroleiter beim IVD Berlin-Brandenburg. Er arbeitet seit mehr als zehn Jahren als Verkäufermakler und ist als Dozent bei öffentlichen und privaten Bildungseinrichtungen tätig.
provita-immobilien.de



Deshalb bezeichnen Sie das Buch als eine Art Hybrid?

Ja. Es ist weder ausschließlich ein Ratgeber für den privaten Verkäufer noch ein Fachbuch nur für Makler. Es soll zeigen, welche Schritte ein Immobilienverkauf umfasst und wie sich diese strukturiert organisieren lassen. Parallel zu meinen Veranstaltungen für Eigentümer habe ich auch im IVD Bildungsinstitut unterrichtet. Dabei habe ich gemerkt, dass sich viele praktische Fragen überschneiden.

Heute können Eigentümer auf eine enorme Menge an Wissen zugreifen. Macht ein gut informierter Eigentümer den Makler nicht irgendwann überflüssig?

Diese Frage halte ich für berechtigt. Maklerarbeit kann heute tatsächlich nicht mehr allein damit begründet werden, dass der Makler Informationen besitzt, die andere nicht haben. Vieles ist öffentlich zugänglich. Die eigentliche Leistung liegt für mich deshalb in der professionellen Prozessführung. Ein Immobilienverkauf besteht eben nicht nur daraus, ein Inserat einzustellen und ein Exposé zu schreiben.

Was heißt Prozessführung konkret?

Zum Beispiel Marktreaktionen richtig einzuordnen, die Preispositionierung immer wieder zu überprüfen, Interessenten zu qualifizieren oder Verhandlungen professionell zu führen. Gerade bei einer eigenen Immobilie spielen zudem häufig Emotionen eine Rolle. Der Makler nimmt dem Eigentümer die Entscheidung nicht ab. Aber er kann sie vorbereiten, Informationen einordnen und dafür sorgen, dass der Verkaufsprozess nicht von Zeitdruck oder spontanen Reaktionen bestimmt wird.

Dann ist der informierte Eigentümer für Sie eher ein anspruchsvoller Auftraggeber als eine Konkurrenz für den Makler?

Ich würde sogar sagen: Ein gut informierter Eigentümer erkennt eher, welche Leistung ein Makler tatsächlich erbringt. Für die Branche ist deshalb nicht Aufklärung das Problem. Schwieriger wird es dort, wo Makler ihre eigene Leistung nicht nachvollziehbar erklären können. Der Anspruch an professionelle Maklerarbeit steigt. Das halte ich grundsätzlich für richtig.

Sie vertreten außerdem das Modell „Zwei Makler – ein Verkauf“. Was steckt dahinter?

Ich arbeite als Verkäufermakler konsequent auf Seiten meines Auftraggebers. Auf Käuferseite können spezialisierte Maklerkollegen eingebunden werden. Dahinter steht die Idee, Interessen und Rollen möglichst klar voneinander zu trennen. Gemeinschaftsgeschäfte betrachte ich deshalb nicht automatisch als Konkurrenzsituation. Sie können sinnvoll sein, wenn Zuständigkeiten geklärt sind und beide Seiten professionell zusammenarbeiten.

Ist dieses Modell für jeden Immobilienverkauf geeignet?

Nein, ich würde meinen eigenen Ansatz nicht als den einzig richtigen Weg darstellen. Entscheidend ist, dass die Beteiligten

wissen, wer welche Aufgabe übernimmt. Das Buch beschreibt den Weg, den ich in meiner Praxis entwickelt habe. Andere Makler können daraus übernehmen, was für ihr Geschäftsmodell und ihren Markt sinnvoll ist. Gerade dieser Punkt ist mir wichtig: Ein Praxisratgeber sollte Anregungen geben und nicht behaupten, es gebe nur einen richtigen Verkaufsprozess.

Sie haben das Buch bewusst vergleichsweise kompakt gehalten. Warum?

Ich wollte gerade keinen weiteren sehr umfangreichen Ratgeber schreiben. Das Buch umfasst rund 150 Seiten und arbeitet mit Checklisten, Formularen und Praxisbeispielen. Es soll Eigentümern als Nachschlagewerk dienen und Maklern Anregungen für ihre eigenen Abläufe geben. Außerdem kann es Teilnehmer meiner Seminare dabei unterstützen, einzelne Themen später noch einmal nachzulesen.

Was soll ein Leser vor allem mitnehmen?

Dass ein Immobilienverkauf kein Vorgang sein sollte, bei dem man Schritt für Schritt improvisiert. Eine gute Vorbereitung schafft Klarheit darüber, welche Unterlagen gebraucht werden, welche Fachleute gegebenenfalls eingebunden werden müssen und wie Vermarktung, Besichtigungen und Verhandlungen organisiert werden. Das ist letztlich auch der Gedanke hinter dem Titel: möglichst viel Konzept und möglichst wenig Zufall.

Das Buch hat für Sie auch eine persönliche Bedeutung ...

Als es veröffentlicht wurde, war mein Sohn gerade ein Jahr alt. Dadurch ist mit dem Buch für mich auch etwas Bleibendes entstanden. Natürlich ist es in erster Linie ein Praxisratgeber. Aber es dokumentiert zugleich, welche Vorstellung ich von meiner Arbeit zu diesem Zeitpunkt hatte.

Und soll es bei diesem einen Buch bleiben?

Ich plane ein zweites Buch gemeinsam mit einem Käufermakler. Dann sollen Verkäufer- und Käuferperspektive noch stärker nebeneinandergestellt werden. Das knüpft unmittelbar an die Idee an, unterschiedliche Rollen im Verkaufsprozess klarer sichtbar zu machen. ■



Steven Janz
Immobilienverkauf mit Konzept statt Zufall.
Der moderne Praxisratgeber für Eigentümer und Makler

Erste Auflage 2025
158 Seiten, Taschenbuch

Erhältlich ist das Buch unter anderem über das IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg. Dort wird es derzeit für 18 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer und Versand angeboten.



Der 50-Prozent-Mythos bei Balkonen und Terrassen

Balkone, Loggien und Terrassen werden seit Jahren häufig pauschal zu 50 Prozent auf die Wohnfläche angerechnet. Wir schauen uns an, warum das falsch ist.

Von Carsten Nessler

Wer hat das nicht schon einmal so gesehen? Das Wohnzimmer wird zu 100 Prozent als Wohnfläche angesetzt, die angrenzende Terrasse zu 50 Prozent. Beim Schlafzimmer gilt die volle Anrechnung, der davorliegende Balkon wird zur Hälfte berechnet. Das wirkt auf den ersten Blick plausibel. Schließlich steht in der Wohnflächenverordnung: „Die Grundflächen von Balkonen, Loggien, Dachgärten und Terrassen sind in der Regel zu einem Viertel, höchstens jedoch zur Hälfte anzurechnen.“ (§ 4 Nr. 4 WoFlV). Also sind pauschal 50 Prozent als Anrechnung zur Wohnfläche zulässig, könnte man meinen.

Hierzu müssen wir uns aber zuerst anschauen, was die Wohnflächenverordnung bezweckt. Diese möchte unter-

schiedlich nutzbaren, unterschiedlich hohen oder unterschiedlich gelegenen Flächen auch eine unterschiedliche Anrechnung zukommen lassen. Sind Räume oder Raumteile zum Beispiel weniger als zwei Meter hoch, dann erhalten sie die hälftige Anrechnung zur Wohnfläche, sofern diese mindestens ein Meter hoch sind. Gleiches trifft auf das im Haus gelegene Schwimmbad zu: dieses darf zur Hälfte angerechnet werden. Ist der Wintergarten beheizt, dann darf er sogar voll zur Wohnfläche hinzugerechnet werden. Ist er hingegen unbeheizt, dann wiederum nur zur Hälfte.

Liegt eine Fläche auf einer Terrasse, einer Loggia oder einem Balkon, dann wird hier ein Viertel bis zur Hälfte der Wohnfläche angerechnet. Und das sind auch die bei-

den Werte, die wir auf dem Markt immer wieder bei Wohnflächen finden: 25 Prozent oder 50 Prozent.

Grundsätzlich 50 Prozent ist grundsätzlich falsch

Hier kommen wir zu einem Lesefehler, den die meisten begehen. Wörtlich heißt es in § 4 Nr. 4 WoFlV im ersten Halbsatz: „in der Regel zu einem Viertel“. Juristisch bedeutet „in der Regel“ grundsätzlich, oder umgangssprachlich immer. Somit ist im typischen Normalfall die Wohnfläche für Balkone & Co. mit 25 Prozent anzusetzen und nicht mit 50 Prozent. Von der Regel darf in begründeten Ausnahmefällen abgewichen werden. Hier müssen wir uns zunächst anschauen, in welchem Umfang von der Regel abgewichen werden kann. Die Ausnahme von der Regel ist nämlich nur nach oben begrenzt (maximal bis zu 50 Prozent), aber nicht nach unten. Somit beträgt die Abweichung von der Regel null bis 24 Prozent und 26 bis 50 Prozent. Entspricht der einzuschätzende Balkon oder die Terrasse nicht dem Regelgrundsatz, also dem typischen Normalfall, kann davon abgewichen werden. Ist die Nutzung beispielsweise unterdurchschnittlich, darf der Balkon oder die Terrasse auch mit weniger als 25 Prozent zur Wohnfläche angerechnet werden.

Kommen wir nun zum zweiten Lesefehler im zweiten Halbsatz, der sehr häufig begangen wird: „höchstens jedoch zur Hälfte“. Die korrekte Lesart dieses Satzteils lautet „maximal bis zur Hälfte“, wie es bereits in der Zweiten Berechnungsverordnung (II. BV) hieß: „können ... bis zur Hälfte an-



Lage, Gestaltung und Ausstattung können den Wohnwert einer Terrasse deutlich erhöhen.

Fotos: © Carsten Nessler

gerechnet werden“. Somit kann für die Abweichung vom typischen Normalfall nach oben jeder Wert zwischen 25 und 50 Prozent angesetzt werden. Nicht einfach jedes Mal pauschal 50 Prozent.

Abweichung von der Regel nur in begründeten Ausnahmefällen

Schauen wir uns den Satz also noch einmal in seiner Auslegung an:

Die Flächen von Balkonen, Loggien und Terrassen werden grundsätzlich mit 25 Prozent angesetzt. In gerechtfertigten Ausnahmefällen kann die Fläche mit weniger als 25 Prozent angesetzt werden, wenn von einer unterdurchschnittlichen Nutzung auszugehen ist. Gleiches gilt für eine höhere Anrechnung als 25 Prozent, maximal bis zu 50 Prozent, wenn von einer überdurchschnittlichen Nutzung auszugehen ist.

Im Übrigen gilt wie so häufig: Wer von einer Regel abweicht, muss dies beschreiben und begründen. In der Wohnflächenberechnung sollte daher nachvollziehbar begründet werden, warum eben diese Terrasse oder jener Balkon vom üblichen Durchschnitt abweicht. Das gilt sowohl für Abweichungen nach oben als auch nach unten.

Es war schon ganz lange ein Viertel und nicht die Hälfte

Woher kommt nun aber die falsche Annahme, dass Balkone & Co. pauschal zu 50 Prozent angerechnet werden? Schon die Erste Berechnungsverordnung (I. BVO, 1950–1970) sah eine Anrechnung von einem Viertel vor. Auch die DIN 283 (1953–1983) setzte ein Viertel an. Erst mit der Zweiten Berechnungsverordnung (II. BV, 1957 – 2003) kam eine mögliche Anrechnung von bis zur Hälfte in Betracht. Wohlgermerkt: bis zur Hälfte, nicht pauschal zur Hälfte.

Dass Balkone, Loggien und Terrassen pauschal zu 50 Prozent angerechnet werden, hat sich wahrscheinlich schleichend verbreitet. Zuerst in den Ballungszentren, wo Wohnraum knapp war und viele nach Wohnungen suchten. Dann in Neubauten, weil man es vertraglich vereinbaren konnte. Mittlerweile ist diese Praxis bis aufs Land vorgedrungen, und fast jeder, der es kann und möchte, rech-



Balkone gehören zum Wohnwert einer Wohnung, bei der Wohnflächenberechnung gelten für sie jedoch klare Regeln.

net Balkone, Loggien und Terrassen zu 50 Prozent an.

BGH gebietet falscher Anrechnung Einhalt

In einem Streitfall um die falsche Anrechnung von Balkonflächen ging im Jahre 2018 ein verhandelter Fall vom Landgericht Berlin in Revision zum Bundesgerichtshof (BGH). Hier urteilte der BGH mit einer Aussage, die weitreichende Strahlkraft haben sollte, und bestätigte das vorinstanzliche Urteil: Flächen von Balkonen sind regelmäßig zu einem Viertel ihrer Grundfläche anzurechnen (BGH-Urteil VIII ZR 33/18 vom 17. April 2019). Weiter führt der BGH sinngemäß aus, dass es nicht darauf ankommt, ob sich eine andere Mehrheitsmeinung im Markt gebildet hat oder ein überwiegender Teil der Marktteilnehmer ein Regelwerk unzutreffend anwendet. Das saß. Vereinfacht bedeutet dieses Urteil: „Nur, weil es viele falsch machen, wird es dadurch nicht richtig!“

Dabei hätte ein Blick in die amtliche Begründung zur Wohnflächenverordnung genügt. Hierin ist aufgeführt: „Die Regelanrechnung zu einem Viertel trägt zu dem dem Umstand Rechnung, dass zum Beispiel ein Balkon aufgrund seiner winterungsabhängigen Nutzbarkeit einen deutlich geringeren Wohnwert hat als beispielsweise ein Wintergarten, dessen Grundfläche zur Hälfte angerechnet wird.“ Weiter wird angeführt: „Die Festlegung eines Regelanrechnungsumfanges erhöht zudem die Rechtssicherheit.“

(Bundesratsdrucksache 568/03 vom 15. August 2003).

Steckdose und Licht reichen nicht

Kommen wir zurück zur Abweichung von der Regel. Immer wieder wird argumentiert, eine Terrasse weiche bereits deshalb positiv vom typischen Normalfall ab, weil sie einen festen Plattenbelag, eine Steckdose und Beleuchtung hat. Das soll dann eine Anrechnung von 50 Prozent rechtfertigen. Das sehe ich anders.

Nehmen wir uns beispielsweise eine andere Terrasse vor: „60 m² große Süd-Terrasse, in ruhiger Lage gelegen, nicht einsehbar, ins Grüne ausgerichtet, mit gepflegtem Teakholz-Belag, seitlichem Windschutz, Teil-Überdachung aus Glas und darunterliegender Sonnenmarkise (jeweils 20 m²), Heizstrahler sowie mehreren im Boden eingelassenen Steckdosen und diverser Beleuchtung“. Hier wäre ich auch bei einer überdurchschnittlichen Ausstattung und Lage für eine Anrechnung von mehr als 25 Prozent.

Aber eine durchschnittlich große Süd-Terrasse eines Einfamilienhauses, mit Betonstein-Plattenbelag, Steckdose und Licht ist genau das, womit ich sie eingangs beschrieben habe: Durchschnittlich. Und somit kommt hier die Regelanwendung von 25 Prozent zum Tragen.

Wie schon erwähnt, muss die Abweichung von der Regel gerechtfertigt sein und sollte auf jeden Fall begründet



Verglast, überdacht oder offen: Die bauliche Ausführung spielt bei der Wohnflächenberechnung eine entscheidende Rolle.

werden, um einer Überprüfung standzuhalten. Die amtliche Begründung zur Wohnflächenverordnung liest sich hierzu wie folgt: „Eine Abweichung von der Regelanrechnung zu einem Viertel ist nur dann zulässig, wenn besondere Umstände des Einzelfalls dies rechtfertigen.“ Eine Anrechnung von mehr als einem Viertel wird hier bei besonders guten Lagen oder aufwendigen Balkon- oder Terrassengestaltungen aufgeführt, wenn dies zu einem höheren Wohnwert des Balkons oder der Terrasse führt, als dies normalerweise üblich wäre. Für eine geringere Anrechnung als die 25-Prozent-Regel wird beispielsweise ein im Erdgeschoss oder Hochparterre liegender Balkon aufgeführt, der an einer stark befahrenen Straßenkreuzung liegt, wenn dieser auf Grund seiner Lage nicht oder nur sehr eingeschränkt nutzbar ist.

Ein Garten hat keine Wohnfläche

Warum ist bisher nur von Balkonen, Loggien und Terrassen die Rede, nicht aber von Dachgärten? Schließlich nennt die Wohnflächenverordnung ausdrücklich Balkone, Loggien, Dachgärten und Terrassen.

Das hat mit der Abgrenzung zwischen Balkonen, Loggien, Terrassen, Dachterrassen und einem Dachgarten sowie mit einem weiteren BGH-Urteil zu tun. Es gibt keine Legaldefinition, was das eine und das andere ist. Entscheidend ist daher auch die übliche Verkehrsauffassung. Grenzen wir die Begriffe zunächst etwas ein. Ein Balkon liegt üblicherweise außerhalb der Gebäudekubatur und ragt aus der eigentlichen Hauswand heraus. Zumeist ist er zu drei Seiten offen und häufig nicht überdacht. Eine Loggia hingegen liegt üblicherweise innerhalb der Gebäudekubatur und wird von dieser umschlossen. Hierbei ist die Front bis auf eine Absturzsicherung offen. Ich habe hierfür irgendwo mal den Begriff „Zimmer im Freien“ gelesen und finde das sehr passend. Die Terrasse, vom lateinischen terra für „Erde“ oder „Boden“, liegt als befestigte Fläche auf dem Erdboden oder als Dachterrasse auf dem Flachdach. Bleibt noch der Dachgarten.

Wäre ein Dachgarten lediglich eine Dachterrasse, würde man ihn auch so bezeichnen. Der Begriff des Dachgartens existiert jedoch eigenständig, ohne näher definiert zu sein. Erstmals taucht der

Begriff in der Zweiten Berechnungsverordnung (II. BV) von 1957 auf und wird zusammen mit Balkonen, Loggien und gedeckten Freisitzen erwähnt. Mit „gedeckt“ ist hier übrigens ein Sichtschutz gemeint und nicht, wie man meinen könnte „überdeckt“, also „überdacht“. Im weitesten Sinne geht man in der Rechtsprechung bei einem Dachgarten von einer nutzbar hergerichteten Außenfläche aus, die zumindest teilweise gärtnerisch gestaltet beziehungsweise begrünt ist. Und damit kommen wir schon sehr nahe an den Vorgarten oder den rückwärtigen Garten des Hauses und somit zum oben erwähnten BGH-Urteil (VIII ZR 164/08 vom 28. Oktober 2009). Hier hatte ein Vermieter versucht, eine im Streitfall fehlende Wohnfläche kurzerhand durch die Anrechnung von Gartenfläche wettzumachen. Ich bin der festen Überzeugung, dass die Richter bei der Urteilsbegründung geschmunzelt haben dürften, als diese die Zulässigkeit der Anrechnung verneinten.

Damit kommen wir zum entscheidenden Punkt: Weder die Gartenfläche vor dem Haus noch die an die Terrasse angrenzende Rasenfläche auf der Rückseite des Hauses zählt zur Wohnfläche. Warum sollte dann eine begrünte Dachfläche zur Wohnfläche angerechnet werden? Macht keinen Sinn. Von daher würde ich von der Terminologie des Dachgartens abraten und vielleicht die befestigte Fläche als Dachterrasse bezeichnen und entsprechend anrechnen. ■



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

immowert.hessen.de
wohnlaeichen-akademie.de

Das Exposé, das spricht und qualifiziert.

Der digitale Assistent für Immobilienanbieter – beantwortet Fragen, spricht mit Interessenten und liefert qualifizierte Ergebnisse zurück.



**Spricht in natürlicher
Sprache – 24/7**



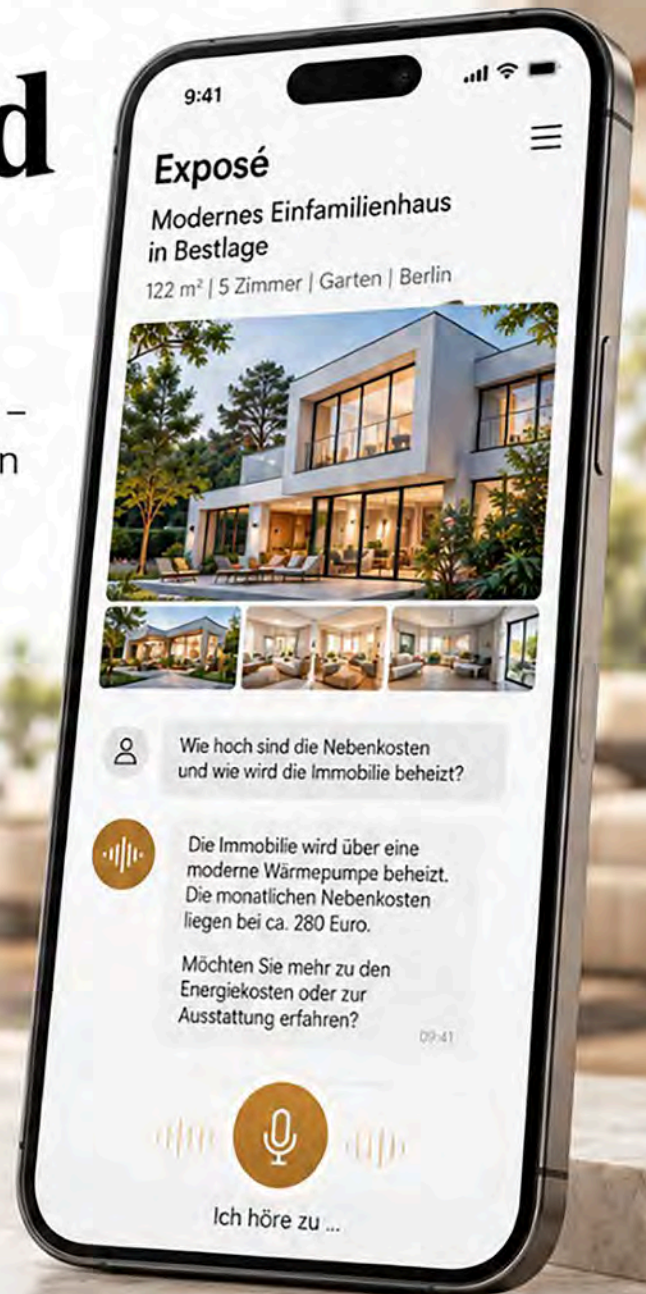
**Beantwortet Fragen zur
Immobilie und Umgebung**



**Qualifiziert Interessenten
proaktiv**



**Anbindbar an gängige
Maklersysteme und Webseiten:**
onOffice, Propstack, FlowFact,
FIO, WordPress und weitere.



**Mehr qualifizierte Interessenten.
Weniger Rückfragen.**

Online testen →

wordliner.com/sprechendes-expose
030 809520880



Jetzt online testen



EINE JACKE FÜR JONAS

**Draußen spielen.
Auch wenn es kalt wird.**

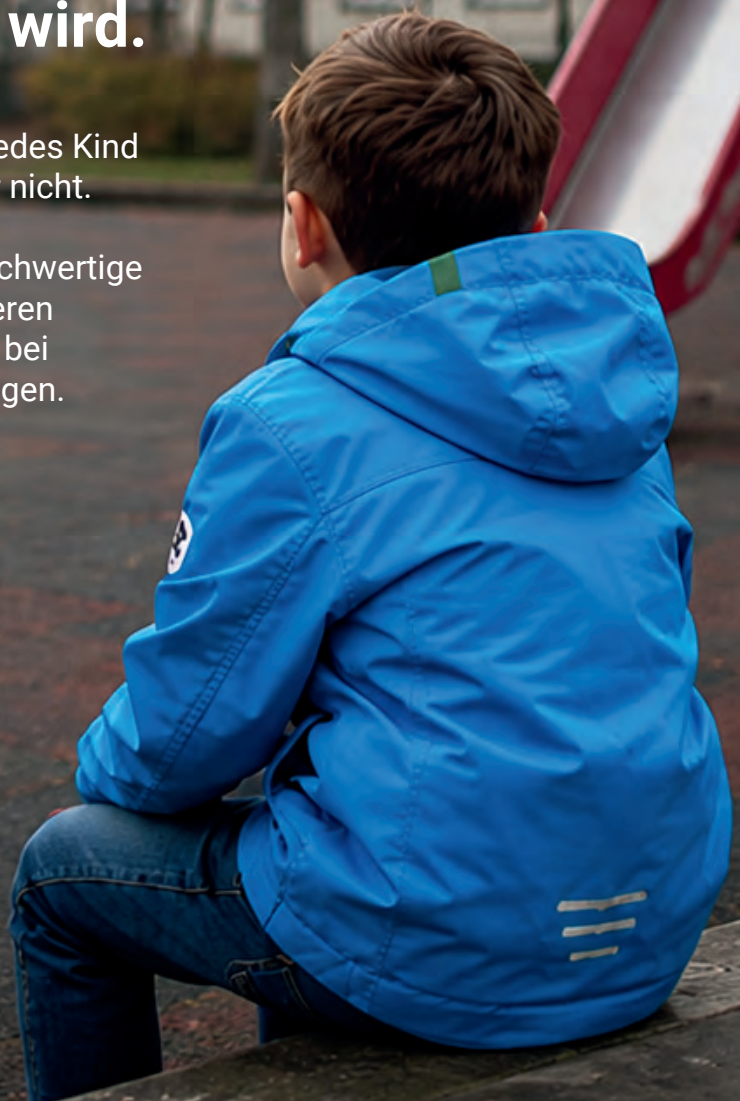
Eine warme Winterjacke sollte für jedes Kind selbstverständlich sein. Ist sie aber nicht.

Mit Ihrer Spende finanzieren wir hochwertige Winterjacken. Gemeinsam mit unseren Partnern sorgen wir dafür, dass sie bei Kindern ankommen, die eine benötigen.

**JETZT FÜR EINE
JACKE SPENDEN!**



ivd.net/ivd-sozial/



AUF EINE TASSE MIT ...

JULIA BRASCHOB



**Stellvertretende Vorsitzende
des IVD West
Vorsitzende des IVD Sozial**

Eine Tasse Kaffee oder Tee?

Schwarzer Tee, mit Milch und manchmal auch mit Zucker.

Ihre erste eigene Immobilie?

Eine Doppelhaushälfte aus den 1920er Jahren. Als Kölnerin habe ich eine Schwäche für Dauerbaustellen.

Ihr bislang größtes berufliches Projekt?

Die Fortführung eines Familienunternehmens. Es dauert noch an.

Welche Eigenschaft hat Ihnen geholfen?

Die Vorliebe ins kalte Wasser zu springen — metaphorisch, nicht wörtlich. Möglicherweise auch Empathie und Humor — hilfreich in fast jeder Lage.

Welches Gebäude passt zu Ihrer Persönlichkeit?

Die Kirche St. Georg in Köln am Waidmarkt. Von außen wenig aufsehenerregend und innen wunderbar still. So kann man die eigenen Gedanken wieder aus dem allgemeinen Lärm heraus-hören.

Was beschäftigt Sie aktuell besonders?

Beruflich bin ich weiterhin damit beschäftigt, Prozesse zu vereinheitlichen und zu automatisieren und eine vernünftige KI-Telefonassistenz einzurichten. Privat frage ich mich, ob es eine gute Idee war, einen Auftritt in unserer Tanzschule zu versprechen.

Welches gesellschaftliche Thema treibt Sie an?

Die zunehmende Spaltung in unserer Gesellschaft macht mir große Sorgen. In einem reichen Land wie unserem ist es eigentlich nicht vorstellbar, dass so viele Menschen in Armut leben. Kinder sind davon meist am härtesten getroffen, denn sie können an ihrer Situation selbst nichts ändern. Durch unseren IVD Sozial erfahre ich von Hilfsorganisationen wie den Tafeln, wie schwer es für immer mehr Familien ist, regelmäßig gesundes Essen und warme Kleidung für die Kinder zu beschaffen. Von anderen Dingen ganz zu schweigen. Ich bin dankbar, dass wir mit dem IVD Sozial zumindest für neue Schulranzen und warme Jacken sorgen können.

Was bedeutet „Wohnen“ für Sie persönlich und beruflich?

Grundsätzlich ist Wohnen ein Grundbedürfnis des Menschen. Persönlich und beruflich ist der Begriff für mich eng mit dem Wort „Zuhause“ verbunden. Er steht für Schutz, Sicherheit und

im besten Fall Regeneration. Beruflich hat „Wohnen“ natürlich auch eine gesellschaftliche Dimension. Im Verwalteralltag bedeutet es ein stetes Abwägen von Mieter- und Vermieterinteressen.

Ein Tag Gesetzgeber — was würden Sie ändern?

Ganz klar: Abschaffung der Minijob-Zentrale. Der Aufwand ist enorm und steht für mich in keinem Verhältnis. An- und Abmeldung einer Hausmeisterin beispielsweise für Beträge von 25 Euro monatlich und eineinhalb Stunden Arbeit in der Woche. Zusätzlich eine Betriebsprüfung alle drei Jahre. Das muss einfacher gehen.

Ein Objekt mit Geschichte in Ihrem Büro?

Verkaufsakten aus den 1950er und 1960er Jahren mit Lochkarten für die Selektion, eine Immobilien-Verkaufsanzeige aus den Bremer Nachrichten von 1743 und ein Zigaretten- und Zigarren-Etui nebst Feuerzeug, aus der Zeit als man den Kunden noch Rauchwaren im Besprechungszimmer angeboten hat. Oh, das waren jetzt drei...

Worauf sind Sie besonders stolz?

Beruflich bin ich auf meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stolz, die jeden Tag ihr Bestes geben. Privat bin ich stolz auf meinen Partner, meine Familie allgemein und meine Nichten im Besonderen. Die sind einfach toll.

Welchen Rat hätten Sie für Ihr jüngeres Ich?

Mach' Dir nicht so viele Gedanken.

Wenn wir Sie besuchen kämen, was würden Sie kochen?

Als Fan von Eintöpfen schlage ich Chili vor. Sin Carne für die Vegetarier und con Carne für die Carnivoren.

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

Die ersten drei Songs, die mir spontan einfallen sind Kung Fu Fighting von Carl Douglas, 9 to 5 von Dolly Parton und Lied vom Scheitern von Die Ärzte. Danke für die Idee, heute Abend erstelle ich direkt eine Playlist!

Das Exposé, das spricht und qualifiziert

Vor einigen Jahren hätte ich einen Artikel über ein „sprechendes Exposé“ wahrscheinlich selbst ein bisschen belächelt. Sprachsysteme kannten wir schließlich schon lange. Nur waren sie meistens das Gegenteil von Kommunikation. Da redete eine Maschine. Aber sie hörte nicht wirklich zu. Sie spulte etwas ab, verlangte Schlüsselwörter und zwang einen durch ein akustisches Menü. Das Problem war also nie das Sprechen. Das Problem war, dass die Maschinen dumm waren. Genau das ändert sich gerade.

Von Jan Kricheldorf

Wir beschäftigen uns bei Wordliner seit einiger Zeit mit einem sprechenden Immobilien-Exposé. Das klingt zunächst nach einer Zusatzfunktion: Statt zu tippen, stellt der Interessent seine Frage mündlich. Aber das Entscheidende ist gar nicht die Stimme. Das Entscheidende ist das Gespräch.

Ein Gespräch lebt davon, dass man unterbrechen kann

Ein menschliches Gespräch funktioniert nicht nach dem Prinzip: Einer spricht seinen Text zu Ende, dann ist der andere dran. Wir hören zu, denken schon weiter, korrigieren und unterbrechen. Wenn ich eine KI frage, wie weit die nächste Schule von einem Haus entfernt ist, kann sie anfangen zu antworten. Vielleicht merke ich nach zwei Sätzen, dass ich eigentlich das Gymnasium meinte. Dann muss ich dazwischengehen können. Die KI muss aufhören, meine Korrektur verstehen und den neuen Gedanken aufnehmen. Erst dann fühlt sich Sprache nicht wie ein Sprachmenü an, sondern wie Kommunikation. Die Anwendung muss also gleichzeitig zuhören, Kontext halten, formulieren und sprechen. Und sie muss damit umgehen können, dass ich ihr ins Wort falle. Reaktivität und Proaktivität müssen miteinander verbunden werden.

Mit solchen Fragen beschäftigt sich auch der Bereich Maschinelles Lernen am Institut für Informatik der Humboldt-Universität zu Berlin unter Prof. Dr. Alan Akbik. In unserer Zusammenarbeit war ein Demonstrator ein wichtiger Ausgangspunkt dafür, diese dialogfähige Logik in einen konkreten Immobilienprozess zu übersetzen.

Die Kunst liegt zwischen Antwort und Gegenfrage

Der Interessent möchte etwas über die Immobilie wissen. Der Makler möchte etwas über den Interessenten wissen. Der eine fragt nach Heizung, Schule, Ausbaupotenzial, Preis oder Finanzierung. Der andere möchte wissen: Wie konkret ist das Interesse? Passt die Immobilie? Ist die Finanzierung geklärt? Wann soll gekauft werden? Lohnt sich eine Besichtigung? Bisher standen diese Fragerichtungen nebeneinander. Ein normales Exposé antwortet gar nicht. Ein klassischer Chatbot antwortet wenigstens auf das, was man ihm eingibt. Aber ein gutes Erstgespräch besteht nicht nur aus Antworten. Es besteht aus sinnvollen Gegenfragen.

Die KI muss zuerst die Frage beantworten – und jeden Satz mit einer Frage beenden, um Interessenten zu qualifizieren. Wenn jemand sagt: „700.000 Euro sind über unserem Budget“, lautet die Gegenfrage: „Ist für Sie der Kaufpreis selbst die Grenze oder eher die monatliche Belastung?“ Plötzlich erfahren wir, worum es wirklich geht.

Predictive Qualifying klingt technischer, als es ist

Wir nennen diesen Teil Predictive Qualifying. Im Kern tut die KI etwas, das jeder gute Makler ohnehin tut: zuhören und einschätzen, ob Objekt und Interessent zusammenpassen, wo die Hürde liegt und was als Nächstes sinnvoll wäre. Die KI kann solche Signale strukturieren: Finanzierung ungeklärt. Hohe Objektpassung. Besichtigungsinteresse. Preisbedenken. Eigene Immobilie vorhanden. Kaufzeitpunkt offen.

Nach einer identifizierten Anfrage kann daraus eine Zusammenfassung mit Rating, offenen Punkten und nächstem Schritt entstehen. Auch der Gesprächsverlauf kann in die Maklersoftware zurückgegeben werden. Das Spannende ist, dass der Makler nicht wieder bei null anfangen muss. Die Maschine hat die Beziehung nicht übernommen. Sie hat sie vorbereitet.

Und vor der Anfrage?

Noch interessanter ist für mich inzwischen fast das Kurzexposé. Dort ist der Besucher noch nicht identifiziert. Er hat noch gar keine Anfrage gestellt. Es gibt also noch keinen Kontakt, auf den man eine Qualifizierung schreiben könnte. Aber es gibt trotzdem ein Gespräch. Und dieses Gespräch kann etwas zeigen, was Makler bisher kaum sehen: warum Menschen nicht anfragen.

Vielleicht sprechen auffällig viele Besucher über den Preis. Vielleicht ist die Finanzierung das Problem. Vielleicht fehlt eine Information zur Heizung oder die Lage passt nicht. Diese Menschen verschwinden heute meistens lautlos. Wenn sich solche Aussagen anonym und aggregiert auswerten lassen, entsteht daraus eine neue Form von Marktfeedback. Nicht: Wer war dieser Besucher? Sondern: Was hindert Interessenten bei



diesem Objekt daran, den nächsten Schritt zu machen? Und ein Nein zum Objekt muss kein verlorener Kontakt sein. Wer sagt „zu klein“, sucht möglicherweise trotzdem. Daraus kann ein Suchauftrag entstehen. Wer sagt „wir müssten erst unsere Wohnung verkaufen“, hat plötzlich ein anderes Bedürfnis. Wer bei der Finanzierung hängenbleibt, braucht vielleicht dort Hilfe. Das Ziel sollte nicht sein, Menschen in ein Objekt hineinzureden. Das Ziel ist ein besseres Match.

Im Einsatz bereits bewährt

Und es ist inzwischen kein Demonstrator mehr, sondern im Einsatz. Unter anderem bei Thomas Franck Immobilien in Schwerin und Lebenstraum Immobilien in München. Damit beginnt für mich eigentlich der spannendste Teil: Nicht mehr die Frage, ob die Technik funktioniert, sondern ob Menschen bereit sind, mit einem Exposé tatsächlich ein Gespräch zu führen.

Die ersten Erfahrungen sind ziemlich eindeutig. Die Akzeptanz ist deutlich höher, als wir selbst erwartet hatten. Interessenten stellen nicht nur eine einzelne Frage. Sie haken nach, erklären ihre Situation, äußern Zweifel und reagieren auf die Gegenfragen der KI. Genau dadurch entsteht aus einer Auskunft ein Gespräch — und aus einem Gespräch ein besseres Bild davon, ob Mensch und Immobilie zusammenpassen.

Das ist der entscheidende Unterschied zu bisherigen Voice-Lösungen. Dass eine Maschine Informationen vorlesen oder Fragen zu einem Objekt beantworten kann, ist noch keine große Kunst. Das Sprechende Exposé verfolgt dagegen selbst eine Aufgabe. Es hört zu, antwortet, lässt sich unterbrechen und fragt seinerseits weiter. Es versucht zu verstehen, wo der Interessent steht und was als Nächstes sinnvoll ist.

Am Ende steht deshalb nicht nur ein Gesprächsprotokoll. Aus dem Dialog können Qualifizierung, Rating, offene Punkte und eine Zusammenfassung entstehen, die an den Makler in seine CRM-Software zurückgegeben werden. Der Makler sieht also nicht nur: Da hat jemand angefragt. Er kann erkennen, worüber bereits gesprochen wurde, wo möglicherweise ein Problem liegt und mit welchem Thema er das persönliche Gespräch sinnvoll beginnen kann.

Und vielleicht ist das auch einmal eine schöne Nachricht für unsere Branche: Das erste Sprechende Exposé weltweit kommt nicht aus dem Silicon Valley, sondern aus Deutschland. Aus Berlin. ■



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

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



E-Rechnung in der Immobilienbranche

Mehr als eine steuerliche Pflicht

Die Immobilienbranche arbeitet vielfach noch mit Medienbrüchen zwischen Papier, PDF, Excel und unterschiedlichen Software-Systemen. Mit der schrittweisen Einführung der verpflichtenden E-Rechnung erhält sie nun einen deutlichen Digitalisierungsschub. Was zunächst wie eine weitere steuerliche Pflicht wirkt, eröffnet Immobilienunternehmen zugleich neue Möglichkeiten für Automatisierung und den Einsatz künstlicher Intelligenz (KI).

Von Rechtsanwalt Dr. Martin Lange

Viele Unternehmen verbinden mit einer elektronischen Rechnung bislang ein PDF-Dokument per E-Mail. Genau hier setzt die gesetzliche Neuregelung an. Seit dem 1. Januar 2025 gilt eine Rechnung nur dann als E-Rechnung, wenn sie in einem strukturierten elektronischen Format ausgestellt, übermittelt und empfangen wird und eine elektronische Verarbeitung ermöglicht. Ein einfaches PDF erfüllt diese Anforderungen nicht mehr.

Zulässige Formate sind insbesondere XRechnung oder ZUGFeRD. Beide basieren auf strukturierten Daten im XML-Format und ermöglichen eine automatisierte Weiterverarbeitung der Rechnungsinformationen. Ziel des Gesetzgebers ist die Digitalisierung der Rechnungsprozesse und die Vorbereitung eines künftigen transaktionsbezogenen Meldesystems gegenüber der Finanzverwaltung.

Die Verpflichtung betrifft grundsätzlich Umsätze zwischen inländischen Unternehmen. Allerdings gelten für die Immobilienwirtschaft wichtige Besonderheiten und Ausnahmen.

Besonderheiten der Immobilienbranche

Die Immobilienwirtschaft weist umsatzsteuerlich zahlreiche Sonderregelungen auf. Gerade deshalb lohnt sich ein genauer Blick auf die Auswirkungen der E-Rechnungspflicht.

Grundsätzlich sind viele Vermietungsumsätze nach § 4 Nr. 12 des Umsatzsteuergesetzes (UStG) steuerfrei. Dies

betrifft insbesondere die langfristige Vermietung von Wohnraum. Für steuerfreie Vermietungsleistungen besteht in der Regel keine umsatzsteuerliche Rechnungspflicht. Damit greift regelmäßig auch keine Pflicht zur Ausstellung einer E-Rechnung.

Anders sieht es jedoch bei steuerpflichtigen Vermietungsumsätzen aus. Dazu zählen etwa:

- die Vermietung von Gewerbe-Immobilien bei Option zur Umsatzsteuer,
- die Vermietung von Stellplätzen,
- kurzfristige Vermietungen,
- bestimmte Service- und Nebenleistungen,
- Leistungen von Property-Managern, Facility-Managern oder Bauträgern.

Gerade bei gewerblichen Mietverhältnissen wird häufig zur Umsatzsteuer optiert, um den Vorsteuerabzug zu sichern. Werden solche steuerpflichtigen Leistungen zwischen Unternehmen erbracht, besteht seit dem 1. Januar 2025, vorbehaltlich der Übergangsregelungen, grundsätzlich die Pflicht zur E-Rechnung im strukturierten Format.

Für Immobilienunternehmen entsteht damit eine komplexe Gemengelage: Während Wohnraummieten, die steuerfrei sind und häufig an Nicht-Unternehmer gezahlt werden, oft weiterhin außerhalb der E-Rechnungspflicht bleiben, müssen andere Geschäftsvorfälle vollständig digitalisiert werden. Unternehmen benötigen daher klare Prozesse zur Differenzierung steuerpflichtiger und steuerfreier Leistungen.

Empfangspflicht betrifft nahezu alle Unternehmen

Besonders relevant ist ein Aspekt, der in der Praxis häufig unterschätzt wird:

Auch wenn ein Unternehmen selbst keine E-Rechnungen ausstellen muss, muss es seit dem 1. Januar 2025 grundsätzlich in der Lage sein, E-Rechnungen zu empfangen.

Das betrifft auch kleinere Vermietungsunternehmen, Wohnungseigentümergemeinschaften (GdWE) mit unternehmerischem Bereich oder Vermieter, die ausschließlich steuerfreie Umsätze erzielen. Bereits ein einfaches E-Mail-Postfach genügt zwar rechtlich für den Empfang. Praktisch reicht dies jedoch kaum aus.

Denn die eigentliche Herausforderung beginnt erst nach dem Rechnungseingang: Rechnungen müssen archiviert, visualisiert, geprüft, freigegeben und revisionssicher gespeichert werden.

Genau an dieser Stelle zeigt sich, dass die E-Rechnung weit mehr ist als ein neues Dateiformat. Sie ist ein Einstieg in vollständig digitale Prozesse.

Automatisierung als wirtschaftlicher Hebel

Die Immobilienbranche verarbeitet enorme Mengen wiederkehrender Rechnungen: Energieversorger, Wartungsverträge, Hausmeisterdienste, Handwerkerleistungen, Versicherungen oder Nebenkostenpositionen. Viele dieser Prozesse laufen noch manuell.

Mit strukturierten Rechnungsdaten lassen sich Rechnungs-Workflows weitgehend automatisieren. Rechnungs-Informationen können ohne manuelle Datenerfassung direkt in Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP-Systeme), Buchhaltungssysteme oder Property-Management-Systeme übernommen werden. Freigabeprozesse lassen sich digital steuern, Zahlungsziele automatisch überwachen und Buchungsvorschläge systemgestützt erzeugen.

Gerade bei Nebenkosten-Abrechnungen ergeben sich erhebliche Effizienzpotenziale. Betriebskosten können automatisiert einzelnen Objekten oder Mietern zugeordnet werden. Fehleranfällige Medienbrüche entfallen. Gleichzeitig verbessert sich die Datenqualität.

Hinzu kommt ein weiterer Effekt: Strukturierte Daten schaffen Transparenz. Immobilienunternehmen erhalten deutlich bessere Auswertungsmöglichkeiten über Kostenentwicklungen, Instandhaltungsaufwendungen oder Dienstleisterstrukturen.

Was künstliche Intelligenz leisten kann

Die Einführung der E-Rechnung fällt zeitlich mit einem starken technologischen Wandel zusammen. Künstliche Intelligenz entwickelt sich zunehmend zum Treiber moderner Finanz- und Verwaltungsprozesse. Während klassische Systeme zur optischen Zeichenerkennung (OCR) bei Papierrechnungen oder PDFs oft fehleranfällig waren, liefern strukturierte E-Rechnungen bereits qualitativ hochwertige Datensätze. KI-Systeme können darauf aufbauend zusätzliche Aufgaben übernehmen:

- Plausibilitätsprüfungen von Rechnungen,
- automatisierte Kontierung,
- Erkennung von Abweichungen bei Nebenkosten,
- Identifikation ungewöhnlicher Preisentwicklungen,
- Prüfung von Wartungs- und Dienstleistungsverträgen,
- Vorhersagen zu Liquiditäts- und Kostenentwicklungen.

Insbesondere große Wohnungsunternehmen oder gewerbliche Bestandshalter verfügen über enorme Datenmengen.

Die Kombination aus E-Rechnung, Automatisierung und KI eröffnet hier neue Möglichkeiten für datenbasierte Steuerung und Prozessoptimierung.

Übergangsfristen schaffen Zeit, aber keinen Aufschub

Der Gesetzgeber hat Übergangsregelungen vorgesehen. Bis Ende 2026 dürfen Unternehmen grundsätzlich weiterhin sonstige Rechnungen, etwa Papierrechnungen oder PDFs, verwenden. Bei einem Vorjahresumsatz bis 800.000 Euro verlängert sich diese Frist bis Ende 2027.

Diese Übergangsfristen sollten jedoch nicht als Anlass verstanden werden, das Thema aufzuschieben. Denn die technische und organisatorische Umstellung benötigt Zeit. Unternehmen müssen Prozesse analysieren, Systeme anpassen, Schnittstellen schaffen und Verantwortlichkeiten definieren.

Gerade in der Immobilienwirtschaft existieren häufig komplexe Systemlandschaften mit ERP-Lösungen, Dokumentenmanagement-Systemen, Buchhaltung, WEG-Software und spezialisierten Verwaltungsprogrammen. Die E-Rechnung wirkt daher unmittelbar auf die gesamte Prozess-Architektur.

Wer frühzeitig handelt, kann die Umstellung strategisch nutzen, nicht nur zur Erfüllung steuerlicher Vorgaben, sondern als Modernisierungsschub für die eigene Organisation.

Was Immobilienunternehmen jetzt tun sollten

Immobilienunternehmen sollten die Einführung der E-Rechnung nicht isoliert als steuerliches Projekt betrachten. Erfolgreiche Umsetzungen verbinden Steuerrecht, Digitalisierung und Prozessmanagement.

Sinnvoll sind insbesondere folgende Schritte:

1. Analyse der betroffenen Geschäftsvorfälle und Umsatzarten
2. Prüfung der bestehenden ERP- und Buchhaltungssysteme
3. Aufbau standardisierter digitaler Freigabeprozesse
4. Definition revisionssicherer Archivierungsstrukturen

5. Schulung von Mitarbeitern in Buchhaltung und Verwaltung
6. Frühzeitige Einbindung von Steuerberatung und IT in die Projektplanung.

Besondere Aufmerksamkeit verdienen steuerpflichtige Vermietungsumsätze mit Option zur Umsatzsteuer. Hier bestehen regelmäßig konkrete Verpflichtungen zur E-Rechnung. Gleichzeitig müssen Unternehmen sicherstellen, dass die umsatzsteuerlichen Pflichtangaben vollständig und korrekt im strukturierten Datensatz enthalten sind.

Wer die Umstellung frühzeitig angeht, erfüllt damit nicht nur die steuerlichen Vorgaben. Zugleich lassen sich Rechnungsprozesse vereinfachen, Daten besser nutzen und Verwaltungsabläufe effizienter organisieren. Die E-Rechnung kann so zum Ausgangspunkt für eine umfassendere Digitalisierung des Unternehmens werden. ■



Dr. Martin Lange, LL.M. ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht. Er ist Rechtsberater beim IVD Bundesverband und steht allen Mitgliedern bei steuerrechtlichen Fragen zur Verfügung.
E-Mail: martin.lange@ivd.net
ivd.net

Einvernehmliche Mietanpassung mittels Mietergesprächen

Die stille Reserve im Bestand

Zwischen Bestandsmieten und Neuvertragsmieten klappt eine wachsende Lücke. Darin liegt für Eigentümer Ertrags- und Wertpotenzial, für Verwalter und Makler ein zusätzliches Geschäftsfeld. Gehoben wird es bestenfalls nicht mit Formschreiben, sondern im persönlichen Gespräch mit dem Mieter.

Von Ferdinand Guggenberger

Der Mieter, dem unser Berater Robert gegenübersteht, wohnt seit 14 Jahren in derselben Dreizimmerwohnung, die Miete wurde in dieser Zeit kein einziges Mal angepasst. Als Robert ihm zeigt, wo sie im örtlichen Vergleich liegt, reagiert er nicht empört, sondern erleichtert: Er hatte mit einem ganz anderen Betrag gerechnet. 20 Minuten später haben Robert und der Mieter eine moderate Anpassung in zwei Stufen vereinbart. Szenen wie diese erleben wir immer wieder, und sie erzählen von einem Potenzial, das in deutschen Bestandsobjekten brachliegt.

Wie groß es ist, zeigt der Mikrozensus des Statistischen Bundesamts, und zwar innerhalb ein und derselben Erhebung: Mieterhaushalte, die 2019 oder später eingezogen sind, zahlten 2022 im Schnitt 8,40 Euro nettokalt je Quadratmeter. Wer schon vor 1999 eingezogen ist, zahlte 6,10 Euro. Neu abgeschlossene Verträge liegen damit gut ein Drittel über den Mieten langjähriger Mietverhältnisse. Und der Abstand wächst weiter: Nach dem Mietenindex des Statistischen Bundesamts stiegen die Bestandsmieten bis 2022 um durchschnittlich 1,4 Prozent pro Jahr, 2023 um 2,0 und 2024 um 2,2 Prozent.

Die Angebotsmieten neu inserierter Bestandswohnungen legten laut Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) allein 2023 um 6,7 und 2024 um 5,9 Prozent zu. Was aus Vermietersicht im Einzelfall erreichbar ist, entscheidet nicht der Bundesschnitt, sondern die ortsübliche Vergleichsmiete der konkreten Wohnung — genau dort setzt das Gespräch an.

Für Eigentümer heißt das: Der größte Werthebel liegt in vielen Portfolios weder

im Ankauf noch in der Sanierung, sondern in Mietverhältnissen, die seit Jahren nicht angefasst wurden. Da der Ertragswert an der nachhaltig erzielbaren Miete hängt, wirkt jede unterlassene Anpassung doppelt: als entgangener Cashflow und als Abschlag im Verkehrswert. In einem Transaktionsmarkt, der sich nur zäh erholt, wird der Bestand damit zum wichtigsten Ort der Wertschöpfung.

Warum das Potenzial liegen bleibt

Woran es hakt, ist selten das Mietrecht. In den Erstgesprächen, die ich mit Eigentümern führe, zeigt sich fast immer das selbe Muster: Private Bestandshalter, denen laut Zensus 2022 rund zwei Drittel der Mietwohnungen in Deutschland gehören, scheuen die Auseinandersetzung mit ihren Mietern. Die Mieterhöhung nach § 558 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) ist ein förmliches Verfahren mit Begründung über Mietspiegel oder Vergleichswohnungen, Zustimmungsfrist und im Streitfall Klage. Wer es durchzieht, riskiert, was langjährige Vermieter am meisten fürchten: ein belastetes Verhältnis zu Menschen, mit denen man weiter auskommen muss. Also passiert oft jahrelang nichts.

Die Regulierung verstärkt die Zurückhaltung. In mehr als 800 Städten und Gemeinden gelten inzwischen Mietpreisbremse, abgesenkte Kappungsgrenze oder beides (BBSR, Stand Januar 2026), die Mietpreisbremse wurde bis Ende 2029 verlängert. „Da geht doch ohnehin nichts mehr“ — diesen Satz höre ich in fast jedem Erstgespräch. Er beruht auf einem Missverständnis: Die Instrumente deckeln Sprünge, sie verbieten keine Anpassung. Zwischen Stillstand und Maximal-

forderung liegt ein Korridor, und dort spielen sich fast alle realen Fälle ab.

Der übersehene zweite Weg

Das Gesetz kennt neben dem förmlichen Verfahren einen zweiten Weg: die einvernehmliche Vereinbarung nach § 557 Abs. 1 BGB. Vermieter und Mieter können eine Anpassung schlicht miteinander vereinbaren, ohne Zustimmungsverfahren und ohne Klagerisiko. § 557 Abs. 1 BGB erlaubt eine Anpassung der Miete vorbei an den Kappungsgrenzen. So kommt es oft zu gestaffelten Erhöhungen von insgesamt 30 bis 40 Prozent, wenn die vereinbarte Miete deutlich unter der ortsüblichen Vergleichsmiete liegt. Was es dafür braucht, ist ein persönliches Gespräch. Genau davor schrecken die meisten zurück. Dabei folgt ein gutes Mietergespräch einem Muster, das sich erlernen lässt.

Ein Mietergespräch beginnt lange vor dem Termin, mit einer sauberen Datenbasis (siehe Infokasten). Im Gespräch selbst zählt Transparenz: Der Mieter erfährt, wo seine Miete im Vergleich steht, warum der Eigentümer anpassen möchte, was am Haus bzw. in der Wohnung investitionstechnisch passieren soll und dass niemand verdrängt werden soll. Dazu kommt Spielraum: moderate Schritte statt Maximalforderung, auf Wunsch gestaffelt, in Härtefällen auch ein bewusster Verzicht.

Dass Mieter solchen Vereinbarungen zustimmen, hat mich am Anfang selbst überrascht. Inzwischen weiß ich: Viele ahnen längst, dass ihre Miete unter dem Üblichen liegt. Was sie fürchten, sind Sprünge und Intransparenz. Ein faires

So läuft ein Mietergespräch ab

Analyse: ortsübliche Vergleichsmiete, Mietspiegel, Historie des einzelnen Mietverhältnisses.

Terminierung: persönlicher Termin statt Formschreiben, mit transparent benanntem Anlass.

Gespräch: Vergleichswerte offenlegen, Beweggründe erklären, zuhören – auch um Härtefälle zu erkennen.

Vereinbarung: moderate Anpassung nach § 557 Abs. 1 BGB, auf Wunsch gestaffelt, schriftlich festgehalten.

Wiedervorlage: Ergebnis dokumentieren und turnusmäßig prüfen.

Angebot, persönlich erklärt, kommt anders an als ein Formbrief mit Fristsetzung.

Praxisbeispiel: Was mit Mietergesprächen möglich ist

Ein Beispiel aus unserer Praxis: In einem Bestandsobjekt mit 28 Mietparteien haben wir mit jedem Haushalt einzeln gesprochen. 23 stimmten einer Anpassung zu. Wo keine Einigung zustande kam, blieb es zunächst bei der bisherigen Miete. Die Jahresmiete des Objekts stieg um 35 Prozent, der Objektwert um rund 400.000 Euro. Über inzwischen mehr als 2.000 begleitete Mietverhältnisse liegt unsere Einigungsquote über 60 Prozent.

Wirtschaftlich zählt dabei auch, was nicht passiert: kein Auszug, kein Leerstand, keine Renovierungs- und Vermarktungskosten, kein Risiko eines schwächeren

Nachmieters. Die Anpassung mit dem Bestandsmieter ist in vielen Fällen die bessere Rechnung als die Neuvermietung, erst recht dort, wo die Mietpreisbremse den Sprung bei Wiedervermietung ohnehin begrenzt.

Ein Geschäftsfeld für Verwalter und Makler

Verwalter kennen die Objekte, die Zahlen und oft auch die Mieter. Ihnen stehen zwei Wege offen. Sie können das Mietanpassungs-Management als eigenes Geschäftsfeld aufbauen, mit einem wiederholbaren Prozess aus Analyse, Gesprächsführung und Dokumentation; honoriert wird so eine Leistung meist erfolgsbasiert, und der Eigentümer sieht den Wertzuwachs unmittelbar. Oder sie geben die Gespräche an Spezialisten ab. Auch damit erweisen sie ihrem Kunden einen Dienst. Denn das ist der eigent-

liche Punkt: Viele Eigentümer kennen den Weg über einvernehmliche Mietergespräche gar nicht, und auch in vielen Verwaltungen ist er kein Thema. Schon wer diesen Weg anspricht, zeigt seinem Auftraggeber, dass er das Objekt im Blick hat.

Für Makler beginnt der nächste Verkauf im Bestand. Ein Objekt mit dokumentierten, marktgerechten Mieten lässt sich besser bewerten und besser veräußern. Wer Eigentümer in transaktionsarmen Jahren beim Heben der Mietpotenziale begleitet, ist beim späteren Verkaufsmandat der erste Ansprechpartner. Das wiederkehrende Geschäft im Bestand wird damit für viele Büros zur stabileren Ertragssäule.

Die Lücke zwischen Bestands- und Marktmieten schließt sich nicht von selbst. Offen ist nur, wie sie sich schließt: über Konflikte, Formverfahren und Mieterwechsel oder geordnet im Gespräch. ■



Ferdinand Guggenberger ist Geschäftsführer der mieteinander GmbH. Das Unternehmen verhandelt für Immobilieneigentümer bundesweit einvernehmliche Mietanpassungen im Bestand, vergütet rein erfolgsbasiert und bildet unter der Marke „Renditeoptimierer“ Berater für dieses Feld aus.
mieteinander-wohnen.de

Datenschutz für Immobilienprofis

**KI macht Ihr Business effizienter.
Und angreifbarer.
Mit uns haben Sie alles im Griff.**

Mehr unter www.ituso.de



ituso



Was die Neuvermietung einer Wohnung wirklich kostet

Mieterwechsel richtig kalkulieren

Eine Wohnung neu zu vermieten bedeutet weit mehr, als ein Inserat zu veröffentlichen und einen Mietvertrag zu unterschreiben. Die jüngste Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH) rückt deshalb eine Frage stärker in den Mittelpunkt: Wie lässt sich der tatsächliche Aufwand rund um einen Mieterwechsel angemessen vergüten? Daten aus der Verwalterentgeltstudie zeigen, welche Leistungen dahinterstehen und was sie kosten.

Von Prof. Dr. Marco Wölflé

Wer eine Wohnimmobilie vermietet, kennt den Aufwand hinter einem Mieterwechsel. Die Wohnung muss aufgenommen und mit dem bisherigen Mieter abgestimmt werden. Es folgen Inserat, Besichtigungen, Vertragsabschluss und Übergabe. Wird damit ein Verwalter beauftragt, stellt sich die Frage, wie diese Leistungen kalkuliert und vergütet werden können.

Durch die BGH-Entscheidung vom 21. Mai 2026 hat diese Frage zusätzliche Bedeutung gewonnen. Nicht zulässig sind Vertragsmodelle, bei denen Miet- oder Sondereigentumsverwalter für Wohnungsvermittlungen eine erfolgsabhängige Vergütung erhalten. Betroffen ist insbesondere das bekannte Modell der Vermittlungs- oder Nachweisprovision.

Die Arbeit selbst entfällt damit jedoch nicht. Modelle, die nicht auf dem Vermittlungserfolg beruhen, bleiben möglich. Der IVD sieht unterschiedliche Modelle, wie administrative Tätigkeiten beim Mieterwechsel vergütet werden können: die Berücksichtigung im laufenden Verwalterhonorar, die Abrechnung nach Zeit sowie die Vergütung einzelner Tätigkeitsblöcke.

Dokumentation macht Aufwand sichtbar

Idealerweise werden die jeweils erbrachten Tätigkeiten und Leistungen dokumentiert. Was zunächst nach zusätzlichem Aufwand klingt, eröffnet zugleich die Möglichkeit, den Aufwand hinter den eigenen Leistungen gegenüber Dritten transparenter zu machen.

Wie notwendig das sein kann, zeigte sich bereits nach Einführung des Bestellerprinzips für Makler bei Mietobjekten im Jahr 2015. Eine damals gemeinsam mit einer lokalen IVD-Mitgliedergruppe durchgeführte Befragung offenbarte eine dramatische Unterschätzung des tatsächlichen Aufwands einer Vermietung.

Vermietende Eigentümer waren im Durchschnitt bereit, für die Vermittlung eines Mietverhältnisses rund 500 Euro zu zahlen. Selbst wenn die seither eingetretenen Preissteigerungen berücksichtigt werden, dürfte eine kostendeckende Bearbeitung bei solchen Vorstellungen schwierig sein.

Die Untersuchung zeigte zwei zentrale Ergebnisse. Vermieter schätzen es, wenn ihnen Arbeit abgenommen und Rechts-

sicherheit gegeben wird. Den dafür notwendigen Zeitbedarf unterschätzen sie jedoch dramatisch. Bei einzelnen Tätigkeiten lagen Schätzung und Wirklichkeit im Verhältnis von bis zu eins zu drei auseinander.

Gegen diese Fehleinschätzung müssen auch Verwalter heute ankommen, wenn sie Stunden oder einzelne Tätigkeiten abrechnen. Für die Dokumentation gilt deshalb eher ein paar Details zu viel als zu wenig. Die geleistete Tätigkeit sollte für Dritte gut nachvollziehbar sein.

Was eine Arbeitsstunde kostet

Sind die Leistungen gut dokumentiert, liefern die Stundensätze aus der jüngsten Verwalterentgeltstudie einen geeigneten Anhaltspunkt.

Position	Q1	Mitte	Q3
Geschäftsführung / Inhaber	98,18 €	113,05 €	138,64 €
Prokurist	95,20 €	113,05 €	130,90 €
Sachbearbeiter	71,40 €	83,30 €	95,20 €
Sekretariat	65,45 €	71,40 €	83,30 €
Auszubildender	41,65 €	47,60 €	58,31 €
Allgemeiner Satz	80,33 €	95,20 €	107,10 €

Wird eine Vermietungsleistung durch die Geschäftsführung oder einen Prokuristen einer Verwaltungsfirma erbracht, sind in Metropolen Stundensätze von bis zu knapp 140 Euro zu kalkulieren. Auch in ländlicheren Regionen dürften sie kaum unter 100 Euro je Stunde liegen.

Die Zahlen verdeutlichen zugleich, welchen wirtschaftlichen Wert die einzelnen Tätigkeiten rund um einen Mieterwechsel haben können.

Stundenberechnung statt einzelner Leistungspakete

Soll nicht nach Stunden, sondern nach Leistungspaketen abgerechnet werden, bietet die jüngste Verwalterentgeltstudie ebenfalls zahlreiche Orientierungswerte.



Verwalter, die Vermietungsleistungen als Komplettpaket anbieten, nehmen im günstigsten Fall rund 1,5 Kaltmieten. Üblicher sind jedoch etwa zwei Kaltmieten. Bei solchen Pauschalpaketen wird künftig darauf zu achten sein, dass bei Vertragsabschluss nur Tätigkeitskomponenten und keine Erfolgskomponenten in der Leistungsbeschreibung stehen.

Gerade bei kleineren Wohneinheiten kann es interessanter sein, stärker ins Detail zu gehen. Die Verwalterentgeltstudie weist für einzelne Leistungsbausteine bei einem Mieterwechsel folgende Werte aus:

Sondervergütung Mietverwaltung	Q1	Mitte	Q3
Aufnahme eines neuen Objekts	336,88 €	416,50 €	595,00 €
Durchführung einer Mieterhöhung	72,30 €	133,88 €	178,50 €
Übergabe an den Mieter	107,10 €	119,00 €	178,50 €
Vertragsabschluss mit dem Mieter	118,41 €	150,00 €	238,00 €

Allein die Übergabe und die zuvor notwendige Arbeit am Mietvertrag liegen in Metropolen brutto bei über 400 Euro. Hinzu kommen bei einem Mieterwechsel weitere Leistungsbausteine wie die Bestandsaufnahme in der Mietwohnung, die Koordination mit dem bisherigen Mieter sowie die Inserierung und Besichtigungen.

Eine detailliertere Abrechnung gegenüber dem Eigentümer kann deshalb nicht nur transparenter, sondern auch wirtschaftlicher sein.

Bei den Werten für die Objektaufnahme lag der Fokus der Studie eher auf der erstmaligen Aufnahme. Nach einem lang-

fristigen Mietverhältnis dürfte der Aufwand vor einem möglichen Inserat allerdings kaum geringer sein.

Vermietungsaufwand realistisch kalkulieren

Die BGH-Entscheidung zeigt erneut, dass sich die Rahmenbedingungen für die Vermietung von Wohnimmobilien verändern können. Verwalter sind deshalb gut beraten, ihr Geschäftsmodell regelmäßig zu prüfen und weiterzuentwickeln.

Idealerweise geschieht das auch mithilfe der Verwalterentgeltstudie. Sie geht im Herbst 2026 in die nächste Runde. Über Ihre Teilnahme würden wir uns freuen. ■



Prof. Dr. Marco Wölfe 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

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

Eigentümerwechsel und Zahlungsansprüche

Ist die Gemeinschaft und/oder der Verwalter an eine im Kaufvertrag vereinbarte Stichtagsregelung gebunden, nach der Bewirtschaftungskosten sowie Guthaben oder Nachzahlungen zum Zeitpunkt des vereinbarten Lasten-Nutzen-Wechsels zwischen Käufer und Verkäufer abgerechnet werden?

Nein, die Jahresabrechnung ist grundsätzlich objektbezogen. Für das Verhältnis zur Gemeinschaft der Wohnungseigentümer ist entscheidend, wer zum jeweils maßgeblichen Zeitpunkt als Eigentümer im Grundbuch eingetragen ist. Die Wohnungseigentümergeinschaft und der Verwalter sind daher an abweichende Vereinbarungen zwischen Käufer und Verkäufer grundsätzlich nicht gebunden. Die Parteien können im Kaufvertrag jedoch intern eine abweichende Verteilung von Guthaben, Nachzahlungen oder Kosten zum Zeitpunkt des Lasten-Nutzen-Wechsels vereinbaren. Diese Vereinbarung wirkt allerdings nur zwischen Käufer und Verkäufer und muss von der Wohnungseigentümergeinschaft beziehungsweise dem Verwalter nicht umgesetzt werden. Für die Abrechnungsspitze ist grundsätzlich entscheidend, wer zum Zeitpunkt der Beschlussfassung als Eigentümer im Grundbuch eingetragen ist. Die Abrechnungsspitze ergibt sich aus der Differenz zwischen den beschlossenen Vorschüssen und den tatsächlich angefallenen Kosten. Bereits vor dem Eigentumswechsel fällig gewordene Hausgeldrückstände bleiben grundsätzlich dem bisherigen Eigentümer zugeordnet.

Hecken- und Baumrückschnitt im September

Darf eine Wohnungseigentümergeinschaft beschließen, eine Thuja-Hecke und über den Zaun ragende große Äste noch im September zurückzuschneiden, oder muss der Rückschnitt bis zum Oktober warten?

Grundsätzlich ist ein starker Rückschnitt von Hecken und Gehölzen zwischen dem 1. März und 30. September nach § 39 Abs. 5 Bundesnaturschutzgesetz verboten. Zulässig sind in diesem Zeitraum lediglich schonende Form- und Pflegeschnitte. Daher sollte ein erheblicher Rückschnitt der Thuja-Hecke erst ab dem 1. Oktober erfolgen. Etwas anderes kann gelten, wenn ein Rück-

schnitt aufgrund einer konkreten Gefahr oder zur Beseitigung eines unzulässigen Überhangs erforderlich ist. Auch dann sind die naturschutzrechtlichen Vorgaben, insbesondere der Schutz brütender Vögel, zu beachten. Ein normaler Formschnitt zur Pflege der Hecke ist dagegen auch im September zulässig.

Betriebskostenabrechnung: rückwirkende Änderung des Verteilungsschlüssels

Darf der Vermieter die bisher in den Mietverträgen unterschiedlich geregelten Umlageschlüssel für „Pflege der Außenanlagen“ und „Winterdienst“ einheitlich für das gesamte Haus festlegen und rückwirkend auf die Betriebskostenabrechnung 2025 anwenden?

Nein, für die Betriebskostenabrechnung 2025 ist grundsätzlich der für den jeweiligen Abrechnungszeitraum geltende und wirksam vereinbarte Umlageschlüssel anzuwenden. Eine nachträgliche Änderung des Verteilungsschlüssels kann nicht einseitig durch den Vermieter vorgenommen werden. Eine Vereinheitlichung der Umlageschlüssel für bestehende Mietverhältnisse setzt grundsätzlich eine entsprechende Vereinbarung mit den jeweiligen Mietern voraus. Eine solche Änderung sollte schriftlich und mit Wirkung für die Zukunft erfolgen. Eine rückwirkende Änderung für bereits abgelaufene Abrechnungszeiträume ist grundsätzlich nicht zulässig.

Jahresabrechnung bei Verwalterwechsel

Wer ist für die Erstellung der Jahresabrechnung zuständig, wenn der Verwalter während des Jahres wechselt und einige Abrechnungen erst im Folgejahr vorliegen? Muss der alte oder der neue Verwalter abrechnen?

Grundsätzlich ist der neue Verwalter für die Erstellung der Jahresabrechnung zuständig, auch wenn diese den Zeitraum des vorherigen Verwalters betrifft. Nach der aktuellen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs entsteht die Abrechnungspflicht der Wohnungseigentümergeinschaft erst am 1. Januar des Folgejahres. Der neue Verwalter muss daher auch ausstehende Jahresabrechnungen für Vorjahre erstellen. Daneben kann sich aus dem Verwaltervertrag eine Pflicht des früheren Verwalters zur Erstellung der Jahresabrechnung ergeben. Dies hat der Bundesgerichtshof mit Urteil vom 26. September 2025 –

V ZR 206/24 – ausdrücklich bestätigt. Bei gewöhnlichen Dienstleisterkosten ist für die Jahresabrechnung grundsätzlich der tatsächliche Zahlungsabfluss maßgeblich. Wird eine Rechnung erst im Folgejahr bezahlt, ist die Ausgabe grundsätzlich auch erst in der Jahresabrechnung dieses Folgejahres zu berücksichtigen. Besonderheiten gelten insbesondere für Heiz- und Warmwasserkosten.

Verwendung von Erhaltungsrücklagen

In einer Wohnungseigentümergeinschaft treten wiederholt Rohrbrüche im Badbereich auf. Die Leitungen sollen umfassend saniert und gleichzeitig die Bäder der einzelnen Wohnungen modernisiert werden. Kann die Gemeinschaft das Hausgeld erhöhen und eine separate Rücklage bilden, aus der neben der Rohrsanierung auch die individuelle Badmodernisierung der jeweiligen Eigentümer finanziert werden soll?

Nur teilweise. Grundsätzlich kann die Gemeinschaft für konkrete Maßnahmen am Gemeinschaftseigentum eine gesonderte Rücklage bilden. Je nach Ausgestaltung handelt es sich bei der Rohrsanierung um eine Instandsetzungsmaßnahme oder bei weitergehenden Veränderungen um eine bauliche Veränderung. Die Bildung einer zweckgebundenen Rücklage für Maßnahmen am Gemeinschaftseigentum kann grundsätzlich durch Mehrheitsbeschluss erfolgen. Eine Finanzierung der individuellen Badmodernisierung aus Mitteln der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer ist dagegen grundsätzlich nicht zulässig. Rücklagen und Hausgelder der Wohnungseigentümergeinschaft dürfen grundsätzlich nicht für Maßnahmen am Sondereigentum einzelner Eigentümer verwendet werden. Die Eigentümer können hierfür eigene private Rücklagen bilden.

Photovoltaik-Anlage eines einzelnen Wohnungseigentümers auf dem Gemeinschaftsdach

Kann ein einzelner Wohnungseigentümer eine ausschließlich ihm gehörende Photovoltaik-Anlage auf dem im Gemeinschaftseigentum stehenden Dach errichten und betreiben? Welche rechtlichen Voraussetzungen und Regelungen sind hierfür erforderlich?

Grundsätzlich ja. Die Errichtung einer dachgebundenen Photovoltaik-Anlage stellt eine bauliche Veränderung dar und muss von der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer beschlossen werden. Nach der Beschreibung handelt es sich nicht um ein Stecker-Solargerät im Sinne von § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 5 Wohnungseigentumsgesetz, sondern um eine dachgebundene Photovoltaik Anlage. Daher liegt keine privilegierte Maßnahme vor. Damit die Anlage im Eigentum des einzelnen Eigentümers stehen kann, sollte eine aufgeständerte Anlage gewählt werden. Eine dachintegrierte Anlage wäre hingegen als wesentlicher Bestandteil des Gebäudes Gemeinschaftseigentum. Zusätzlich sollten insbesondere Dachfläche, Kosten, Wartung, Haftung, Versicherung, Rückbau, Zugangsrechte, spätere Dachsanierungen und ein Eigentümerwechsel geregelt werden. Möglich wären auch eine Vermietung der Dachfläche oder die Einräumung eines Sondernutzungsrechts durch Vereinbarung der Wohnungseigentümer.

Mietrecht

Beleg-Einsicht bei der Nebenkostenabrechnung

Haben Mieter einer WEG das Recht, die der Nebenkostenabrechnung zugrundeliegenden Belege – einschließlich Versicherungspolicen – beim WEG-Verwalter einzusehen, ohne hierfür eine Vollmacht des Eigentümers zu benötigen?

Nein. Das Einsichtsrecht des Mieters besteht ausschließlich gegenüber dem Vermieter. Gegenüber dem WEG-Verwalter ist der Mieter nur nach erteilter Vollmacht durch den vermietenden Eigentümer zur Einsicht berechtigt.

Renovierungspflicht beim Auszug

Müssen Mieter eine Wohnung beim Auszug renovieren beziehungsweise streichen, wenn sie diese bereits unrenoviert übernommen haben? Gilt dies auch bei farbigen Wänden? Und gelten für Türen oder Türrahmen andere Anforderungen an die Farbgestaltung?

Grundsätzlich nein. Wurde eine Wohnung unrenoviert oder renovierungsbedürftig übergeben, ist eine formularvertragliche Verpflichtung des Mieters zu Schönheitsreparaturen unwirksam, sofern der Vermieter keinen angemessenen Ausgleich für den unrenovierten Zustand gewährt hat. Allerdings muss der Mieter im Streitfall darlegen und beweisen können, dass die Wohnung bei Einzug unrenoviert oder renovierungsbedürftig war. Bei farbigen Wänden gilt: Eine pauschale Pflicht, die Wohnung beim Auszug wieder weiß zu streichen, besteht nicht. Entscheidend ist vielmehr die konkrete vertragliche Regelung und ob eine Farbgestaltung die Weitervermietung unzumutbar erschwert. Bei Türen ist zu unterscheiden: Der Anstrich von Innentüren sowie von Fenstern und Außentüren von innen kann grundsätzlich zu den Schönheitsreparaturen gehören. Der Außenanstrich von Wohnungseingangs- oder anderen Außentüren gehört dagegen nicht zu den Schönheitsreparaturen, die dem Mieter formularvertraglich auferlegt werden können. ■



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



21.10.2026		Maklersprache 2.0 - So überzeugen Sie	Matthias Pöhm
23.10.2026		Update zum Thema Datenschutz - was hat sich getan?	Eric Drissler
28.10.2026		Schluss mit dem Kleinmachen. Kommunikation für Frauen in der Immobilienbranche	Saskia Rutner
30.10.2026		Steuern zum Jahreswechsel	Doris Reimann
02.11.2026		CO-Kostenaufteilung in der Wohnraummiete. Darauf gilt es zu achten	Laura Eckert-Rinallo
03.11.2026		Sicherer Umgang mit Schimmel	Laura Eckert-Rinallo
04.11.2026		Gesetzlich gefordert, strategisch wichtig - Psychische Gefährdungsbeurteilung professionell umsetzen	Andreas Müller
05.11.2026		Geldwäscheprävention für Immobilienmakler - gesetzliche Pflichten einhalten	Ulrich Joerss

IVD Mitte

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



19.10.2026		Immobiliensteuerrechtskongress	
20.10.2026		Die wichtigsten rechtlichen Besonderheiten des gewerblichen Mietrechts	Prof. Dr. Andreas Saxinger
20.10.2026		Grundlagen der Gebäudetechnik, Grundwissen der technischen Gebäudeausstattung	Marcus Dunst
21.10.2026		Versicherungspflichten von WEG- und Sondereigentumsverwaltern	RA Kai-Uwe Agatsy
22.10.2026		Update zu Förderprogrammen	Ulrike Krabus
23.10.2026		Das neue Gebäudemodernisierungsgesetz (GModG) – wesentliche Inhalte und Handlungsempfehlungen	Henner Schmidt
27.10.2026		Die neue KI-Kennzeichnungspflicht, die EmpCo-Richtlinie und neue BGH-Entscheidungen im Maklerrecht	RA Johannes Engel

IVD Nord

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



23.10.2026		Update zum Thema Datenschutz - was hat sich getan?	Eric Drissler
28.10.2026		Schluss mit dem Kleinmachen. Kommunikation für Frauen in der Immobilienbranche	Saskia Rutner
29.10.2026		Ausgewählte Probleme aus dem Gewerbemietrecht	Ricarda Breiholdt
02.11.2026		CO-Kostenaufteilung in der Wohnraummiete. Darauf gilt es zu achten	Laura Eckert-Rinallo
03.11.2026		Sicherer Umgang mit Schimmel in der Immobilie	Laura Eckert-Rinallo
11.11.2026		Komm auf den Punkt	Saskia Rutner
17.11.2026		Die Bewertung von Baulasten & Grunddienstbarkeiten	Andreas Habath
17.11.2026		4. Niedersächsisches Immobilienforum	
17.11.2026		Abmahnungen vermeiden - Stolperfallen in der Immobilienbewerbung	Jennifer Bael



16.10.2026	🌐	Rechtskongress	
19.10.2026	🌐	Immobiliensteuerrechtskongress	
19.-21.10.2026	🌐	Grundlagen der Immobilienbewertung	
20.10.2026	🌐	(Bau-) Mängelverfolgung für WEG-Verwalter/-innen	
20.10.2026	🌐	Die wichtigsten rechtlichen Besonderheiten des gewerblichen Mietrechts	Prof. Dr. Andreas Saxinger
20.10.2026	🌐	Grundlagen der Gebäudetechnik, Grundwissen der technischen Gebäudeausstattung	Marcus Dunst
20.10.2026	🌐	Aktuelle Rechtsprechung im Mietrecht, Maklerrecht, WEG-Recht	
21.10.2026	🌐	Versicherungspflichten von WEG- und Sondereigentumsverwaltern	RA Kai-Uwe Agatsy



20.10.2026	🌐	Elevator Pitch - die überzeugende Selbstpräsentation in 60 Sekunden	Saskia Rutner
21.10.2026	🌐	Mietminderung - Wann und wie viel dürfen Mieter mindern?	Laura Eckert-Rinallo
27.10.2026	🌐	Nicht die typischen Verkäufer mit speziellen Anforderungen	Martin Kausch
27.10.2026	🌐	Schwarzbauten - Typische Fälle erkennen	Stephanie Schäfer
28.10.2026	🌐	Nebenkostenabrechnung bei Mietverträgen	RA Dr. Gerald Kallenborn
28.10.2026	🌐	Texte automatisieren mit ChatGPT E-Mails, Anschreiben u. Bescheide effizient vorbereiten	Laura Eckert-Rinallo
29.10.2026	🌐	Was ist barrierefrei	Primus Spiegelhalter
03.11.2026	🌐	Inhalte kreieren für Website und Social Media mit ChatGPT	Elias Indrich
04.11.2026	🌐	Emotionale Intelligenz als Erfolgsbeschleuniger	Werner Schölgens



15.10.2026	🌐	Grundlagen/Standards der normierten Verfahren - Vorbereitungsseminar für Immobiliensachverständige	
20.10.2026	🌐	Bewertung von Belastungen - Vorbereitungsseminar für Immobiliensachverständige	
20.10.2026	🌐	Hitzewellen und Immobilienbewertung	
20.10.2026	🌐	GEG aktuell: Geplante Änderungen und ihre Auswirkungen	
21.10.2026	🌐	Die Auswirkungen des GMG im Mietrecht und Wohnungseigentumsrecht	
22.10.2026	🌐	Balkonkraftwerke, E-Mobilität und bauliche Veränderungen – § 554 BGB in der Praxis	



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 November.



Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg

... wo Wissenschaft
auf berufliche Praxis
trifft!



Informieren
Sie sich
JETZT!

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

www.dia.de

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

SEMINARE | LEHRGÄNGE | STUDIENGÄNGE



Qualität trifft Quantität



**Unabhängige
Berichterstattung**



**Tiefgründige
Recherchen**



**Verlässliche
Informationen**

www.iz.de/redaktion

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT
